



SEÑORES ACCIONISTAS:

Tengo el agrado de compartir con ustedes los resultados alcanzados por el grupo Quiñenco durante el ejercicio 2007.

En el año 2007 se materializaron diversos acuerdos beneficiosos para el futuro desarrollo del grupo. En julio anunciamos una alianza histórica con Citigroup, a través de la cual Banco de Chile fusionaría sus operaciones con las de Citibank Chile para crear una institución bancaria y de servicios financieros de primera línea, con alrededor del 20% de participación de mercado de la industria. Esta fusión, efectiva a contar del 1 de enero de 2008, permitirá agregar los productos globales de Citibank a la poderosa plataforma de distribución y experiencia de la marca líder, Banco de Chile.

Otro evento trascendental del año 2007 fue el acuerdo alcanzado con Nexans, el productor de cables francés, que permitirá a Madeco ser parte de la operación de mayor envergadura a nivel mundial en ese rubro. Este acuerdo, que se espera llegue a término durante el año 2008, contempla la venta por parte de Madeco de su unidad de negocios de cables a cambio de un 8,9% de participación en Nexans, lo que la coloca en la posición de accionista más importante de dicha empresa, más un pago en efectivo que dará la posibilidad a Madeco de explorar nuevos negocios.

Durante el ejercicio vendimos parte de nuestra participación en Entel, lo que significó una ganancia para el holding de \$37.289 millones e impulsó los resultados netos a \$105.241 millones, representando un aumento de 72% en comparación a los \$61.264 millones obtenidos en el año 2006. Además, las empresas del grupo aportaron \$104.395 millones a los resultados finales, dando muestras de un sólido desempeño durante el período.

Nuestra filial del sector financiero, Banco de Chile, logró la utilidad más alta de su historia, la que representa un incremento del orden de 16% en relación al ejercicio anterior. La utilidad neta, que alcanzó los \$242.288 millones, refleja la intención del banco de crecer en forma rentable, con un enfoque hacia la calidad de servicio, eficiencia y expansión de su base de clientes. Este modelo de negocios se reflejó en sus índices de rentabilidad, que en el año 2007 fueron los más altos del sistema financiero. En dicho ejercicio, el banco continuó aumentando sus ingresos operacionales, impulsados por una sólida y sana expansión de la cartera de colocaciones, compensando así el aumento de provisiones y gastos operacionales asociados.



Guillermo Luksic Craig
Presidente

La estrategia de largo plazo definida por el Banco de Chile hace ya varios años, ha sido mantener y reforzar su posición competitiva en lo que se refiere al número de clientes, volúmenes de negocios, eficiencia y rentabilidad. Es así que durante el año 2007 se enfrentaron importantes desafíos, tales como la implementación de las últimas fases de su innovación tecnológica, el reposicionamiento de la división de crédito de consumo masivo y el fortalecimiento de la red de distribución física y remota.

Compañía Cervecerías Unidas (CCU), como resultado de su enfoque hacia la creación de valor de marca, logró importantes incrementos, no sólo en cuanto a volúmenes, sino también de márgenes, manteniendo una estructura de costos controlada, traduciéndose en un aumento de 32,1% en la utilidad neta, que alcanzó los \$79.199 millones.

Los distintos segmentos de productos elaborados por CCU mostraron aumentos significativos en los volúmenes vendidos, acompañados por un escenario de precios promedio estables, lo que le permitió incrementar en 18,5% su utilidad operacional, al igual que la generación de flujo de caja en 12,2%. Las altas participaciones de mercado alcanzadas en sus principales productos confirman el esfuerzo desplegado por la empresa durante el ejercicio.

En el mes de octubre CCU firmó un acuerdo de compra de la cervecera argentina ICSA, el que está a la espera de su aprobación por parte de las entidades reguladoras. ICSA es dueña de las marcas de cerveza Bieckert, Palermo e Imperial, las que representan una participación de 5,8% del mercado cervecero argentino. Consecuente con su plan de expansión, en el mes de diciembre CCU llegó a un acuerdo significativo con Nestlé Chile para desarrollar sus negocios de aguas en Chile.

*En el año 2007 se
materializaron diversos
acuerdos beneficiosos para el
futuro desarrollo del grupo.*

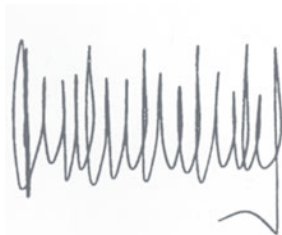


Telefónica del Sur informó una utilidad neta de \$6.211 millones. Aunque este resultado representa una disminución con respecto al año anterior, la empresa logró introducir nuevos productos y servicios innovadores que concretan un hito más en su estrategia de diferenciación. Entre ellos, el servicio de televisión suscrita WiTV, que al ser inalámbrico ofrece facilidad y comodidad a sus usuarios. Esto se suma al producto lanzado con anterioridad, PHS Superinalámbrico, que después de un año y medio ha capturado a más de 53.000 clientes. Por primera vez, el número de clientes de Telefónica del Sur supera los 300.000, un aumento superior al 12% en sólo un año, además de haberse detenido la caída de los ingresos asociados a la telefonía local. Por otra parte, los clientes de Internet banda ancha aumentaron en 22% durante el ejercicio. Telefónica del Sur goza de un sólido lugar de preferencia en lo que respecta a servicios de telecomunicaciones en el sur de Chile y la demanda de estos productos promete resultados atractivos.

El desempeño de Madeco en 2007 se vio influido en forma positiva por las adquisiciones efectuadas durante el año. A principios del ejercicio, Madeco adquirió una participación mayoritaria en Cedsa, un productor colombiano de cables y aumentó su participación a un 50% en dos fabricantes de envases flexibles en Perú. Estas empresas aportaron \$61.536 millones a las ventas consolidadas de Madeco, que alcanzaron los \$639.011 millones, un incremento de más de 6%. Lo anterior ayudó a compensar la brusca caída en la unidad de tubos y planchas, enfrentada a un escenario de mayor competencia y a un dólar debilitado en las exportaciones. La utilidad neta de Madeco alcanzó los \$19.660 millones, una disminución comparada con el año anterior, en que los precios del cobre sobrepasaron los niveles históricos. Su estructura de capital fortalecida y una posición financiera sana le permitieron enfrentar no solamente los vaivenes de los precios de los commodities durante 2007, sino además ampliar su presencia en la región a través de inversiones en Colombia y Perú.

Quiñenco, en su calidad de centro corporativo, se ha visto beneficiado por los positivos resultados de sus inversiones pasadas y continuará siéndolo cuando los acuerdos iniciados empiecen a rendir sus frutos. Su posición financiera es muy sólida, quizás la mejor de la última década, con un nivel de deuda financiera de aproximadamente \$364.000 millones, cifra que deducidos los fondos disponibles de \$168.000 millones, resulta en una deuda neta de \$196.000 millones. Además, el sólido desempeño de las empresas del grupo ha garantizado a la matriz un flujo de dividendos sostenido, situación que nos permite estar preparados para asumir nuevos proyectos e inversiones y enfrentar la dinámica de nuestros negocios desde una posición muy favorable.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a todos quienes forman parte del equipo de trabajo de Quiñenco por su dedicación, fidelidad y compromiso, porque sin su valioso aporte no habríamos podido alcanzar la exitosa posición que hoy ocupamos.



Guillermo Luksic Craig / Presidente

UTILIDAD DEL EJERCICIO

Cifras en MM\$

