

Carta del Presidente

SEÑORES ACCIONISTAS: Tengo el agrado de compartir con ustedes los resultados alcanzados por el grupo Quiñenco durante el ejercicio 2008.

Los excelentes resultados obtenidos por Quiñenco durante el año 2008 nos llenan de orgullo y satisfacción, habida consideración de la crisis financiera internacional que comenzó a manifestarse en el último trimestre de dicho año y que ya está repercutiendo en la economía local. Sin embargo, en las actuales circunstancias también se generan nuevas oportunidades de emprendimiento que Quiñenco, con su capacidad de innovación, gestión y dinamismo podrá traducir en crecimiento y creación de valor, siempre contribuyendo al desarrollo del país.

Durante el año 2008 se concretaron acuerdos y transacciones beneficiosos para el desarrollo del grupo, que se reflejaron en la utilidad neta que alcanzó a \$232.052 millones, duplicando la utilidad obtenida en el año anterior. El Banco de Chile logró materializar exitosamente la fusión con Citibank Chile a contar del 1 de enero. Esta fusión implicó no solamente elevar la participación de mercado de las colocaciones en 1,7%, alcanzar a más de cincuenta mil clientes y agregar más de 100 sucursales, sino que también trajo consigo importantes sinergias y economías de escala, reflejándose en mayores índices de rentabilidad y eficiencia. Al mismo tiempo, se implementaron procesos más sofisticados en los ámbitos de cumplimiento y auditoría, como también

mejoramientos en los sistemas de control de gestión financiera y de riesgo de mercado.

La venta de la unidad de cables de Madeco a Nexans, el productor de cables francés, que es líder mundial en su rubro, constituye uno de los más importantes negocios concretados en los últimos años. Esta transacción permite a Madeco tener presencia global y acceso a productos de mayor nivel tecnológico a través de la empresa de mayor envergadura a nivel mundial en la industria del cable, de la que es además su principal accionista individual, contando con una activa participación en su directorio.

La visión de negocios de CCU, basada en rentabilidad, crecimiento y sustentabilidad como pilares estratégicos, le ha permitido concretar importantes negocios en el área de vinos, cervezas y snacks, entre otros. Es así como a fines del período se materializó la fusión por absorción de Viña Tarapacá por Viña San Pedro. La sinergia resultante de esta unión y la optimización de recursos y conocimientos impulsará a CCU dentro del mercado nacional e internacional, posicionándose como el segundo mayor exportador con un 12% del volumen exportado y alcanzando el liderazgo en la categoría de vinos finos. CCU también concretó la compra de ICSA en Argentina, añadiendo las marcas de cerveza Bieckert, Palermo e Imperial, que representan una participación de un 5,8% del mercado cervecero argentino. En el segmento de snacks, cabe destacar la adquisición del 50% de Nutrabien,



con lo cual se complementa el portfolio de marcas de la coligada Foods.

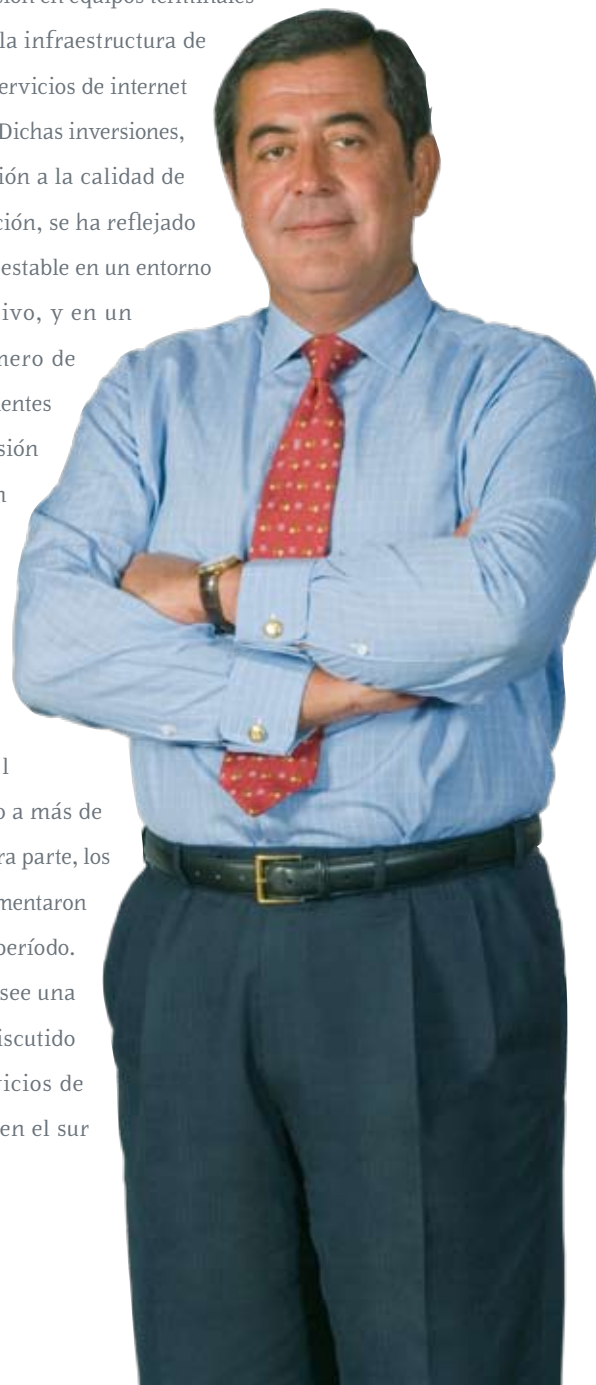
Los principales segmentos de negocios de CCU experimentaron crecimientos importantes en sus volúmenes de venta, los cuales, acompañados por incrementos en los precios promedio, se tradujeron en un crecimiento de 9,7% en la utilidad operacional y de un 10% en el flujo de caja operacional. La permanente innovación y expansión de CCU le ha permitido alcanzar y mantener altas participaciones de mercado en los diversos segmentos en que participa.

En el año 2008 el Banco de Chile, nuestra filial del sector financiero, obtuvo una utilidad neta record, a pesar de la crisis financiera global que impactó el último trimestre, reflejando la exitosa fusión lograda con Citibank Chile reforzada con el crecimiento orgánico. La utilidad neta alcanzó los \$272.427 millones, basada en un crecimiento significativo de los ingresos operacionales, producto de un enfoque hacia la calidad de servicio, eficiencia y expansión de su base de clientes. Este crecimiento compensó el aumento de provisiones, particularmente durante el último trimestre, debido al escenario financiero global y local.

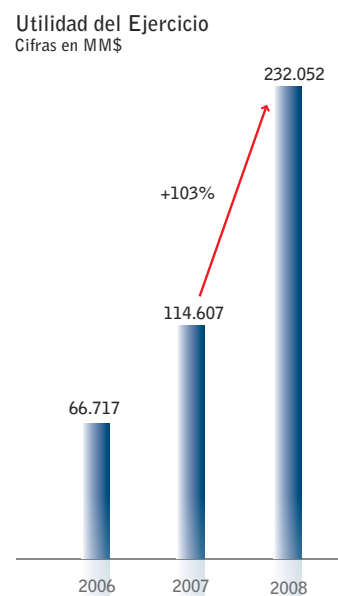
Durante el año 2008 Telefónica del Sur llevó a cabo un destacado lanzamiento, el servicio Uno Móvil, como resultado de la incorporación de una línea celular a su producto Superinalámbrico. Este servicio, único en Sudamérica, permite la doble funcionalidad en un mismo teléfono, de la telefonía fija inalámbrica y la telefonía móvil celular. De igual manera, mostró importantes logros al convertirse en el primer Operador Móvil Virtual en el país y en América Latina a través de una alianza con Movistar, lo que le permite arrendar su red de antenas. El beneficio para los clientes consiste en la posibilidad

de utilizar el servicio móvil de Telefónica del Sur en cualquier parte del país y del mundo a través del roaming internacional.

En 2008 Telefónica del Sur informó una utilidad neta de \$4.005 millones. Este resultado se compara desfavorablemente con el año anterior, principalmente debido a la mayor depreciación derivada de las inversiones que la empresa ha realizado para desarrollar sus productos nuevos, tales como el despliegue de su red inalámbrica, la inversión en equipos terminales y la readecuación de la infraestructura de fibra óptica para los servicios de internet y televisión digital IP. Dichas inversiones, junto con la orientación a la calidad de servicio y diferenciación, se ha reflejado en un nivel de ventas estable en un entorno altamente competitivo, y en un crecimiento del número de clientes de 4%. Los clientes del servicio de televisión digital IP, WiTV, con su ventaja exclusiva de distribución inalámbrica dentro del hogar, se incrementaron en 144% durante el año 2008 alcanzando a más de 13.000 clientes. Por otra parte, los clientes de Internet aumentaron en un 21% durante el período. Telefónica del Sur posee una posición de líder indiscutido en el ámbito de servicios de telecomunicaciones en el sur de Chile.



Madeco obtuvo una utilidad de \$97.184 millones en 2008. Este incremento significativo en relación al año anterior se debe primordialmente a la exitosa venta de su unidad de cables a Nexans en septiembre de 2008, que contribuyó con una utilidad de \$89.565 millones. Esta transacción también permitió fortalecer la posición financiera de la compañía, reduciendo su razón de endeudamiento a 0,3 veces. La utilidad de la venta de la unidad de cables ampliamente compensó el menor resultado de la unidad de tubos y planchas en el período, debido a menores volúmenes y a la brusca caída en el precio del cobre durante el último trimestre. La unidad de envases flexibles, en cambio, registró un crecimiento en sus resultados producto de mayores volúmenes de venta en Perú, Chile y Argentina, mayores precios y los efectos positivos de un plan de control de costos implementado por la administración.





Quiñenco, en su calidad de centro corporativo, se ha visto beneficiado por los positivos resultados de sus inversiones pasadas y por la materialización de los acuerdos alcanzados. Su posición financiera es muy sólida, quizás la mejor de la última década, con un nivel de deuda financiera de aproximadamente \$217.000 millones, cifra que, deducidos los fondos disponibles de \$54.000 millones, resulta en una deuda neta de \$163.000 millones. Una política conservadora y cauta, privilegiando a lo largo de los últimos dos años una reducción en el nivel de endeudamiento y fortaleciendo la posición de liquidez, ha demostrado ser beneficiosa en el contexto económico y financiero actual. El buen desempeño de las empresas del grupo, que da muestras de la solidez con que éstas operan, ha garantizado a la matriz un flujo de dividendos sostenido, lo que nos permite estar preparados para emprender nuevos proyectos e inversiones y enfrentar

la dinámica de nuestros negocios desde una posición muy favorable.

Quiero concluir expresando mi sincero agradecimiento a todas las personas que forman parte del equipo de trabajo de Quiñenco por su entrega y compromiso, ya que su valioso aporte fue fundamental para alcanzar los resultados del año 2008.

Guillermo Luksic Craig

Presidente