UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION

WASHINGTON, D.C. 20549

FORMULARIO 20-F

☐ DECLARACIÓN DE REGISTRO CONFORME A LA SECCIÓN 12(b) Ó (g) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934

☒ INFORME ANUAL CONFORME A LA SECCIÓN 13 Ó 15(d) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934

Para el año fiscal terminado el 31 de Diciembre de 2006

☐ INFORME DE TRANSICIÓN CONFORME A LA SECCIÓN 13 Ó 15 (d) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934

Número de archivo de la SEC: 1-11870

MADECO S.A.

(Nombre exacto del Registrante según se especifica en su escritura de constitución)

MADECO INC.

(Traducción al inglés del nombre del Registrante)

República de Chile

(Jurisdicción de constitución u organización)

Ureta Cox 930, Santiago, Chile

(Dirección de las oficinas principales)

Valores registrados o por registrar conforme a la Sección 12 (b) de la Ley:

Títulos de cada clase	Nombre de cada bolsa en que están registrados
American Depositary Shares, que representan Acciones Ordinarias	New York Stock Exchange
Acciones Ordinarias sin valor nominal	New York Stock Exchange*

* No para transacción, sino sólo con respecto al registro de American Depositary Shares representados por American Depositary Receipts.

Valores registrados o por registrar conforme a la Sección 12(g) de la Ley.

Ninguno

Valores por los cuales existe obligación de informar conforme a la Sección 15(d) de la Ley.

Ninguno

Indicar el número de acciones emitidas de cada una de las clases de acciones de capital u ordinarias del emisor, al cierre del período cubierto por la memoria anual.

Acciones ordinarias, sin valor nominal…….5.541.192.887

Indicar con una cruz si el registrante es un nuevo emisor conocido, según la definición de la Reglamentación 405 de la Ley de Valores.

Sí ☐ No ☒

Si este es un informe anual o de transición, indicar con una cruz si el registrante no está obligado a presentar informes de acuerdo a la Sección 13 ó 15(d) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934.

Sí ☐ No ☒

Indicar con una cruz si el registrante (1) ha presentado todos los informes exigidos por la Sección 13 ó 15(d) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 durante los 12 meses precedentes (o por algún otro período más corto en que se haya exigido al registrante presentar tales informes), y (2) ha estado sujeto a tales requisitos de presentación en los últimos 90 días.

Sí ☒ No ☐

Indicar con una cruz si el registrante es un gran emisor acelerado, un emisor acelerado o un emisor no acelerado. Véase la definición de emisor acelerado y gran emisor acelerado en la Reglamentación 12b-2 de la Ley de Valores (marcar uno):

Gran Emisor Acelerado [ ] Emisor Acelerado [x] Emisor No Acelerado [ ]

Indicar con una cruz el tipo de estados financieros seleccionado por el registrante.

Ítem 17 ☐ Ítem 18 ☒

En caso que este sea un informe anual, indicar con una cruz si el registrante es una compañía sin operaciones nominales (según se define en la Reglamentación 12b-2 de la Ley de Valores).

Sí ☐ No ☒

INDICE DE CONTENIDOS

Página

PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN 4

PROYECCIONES 5

SOLICITTUDES DE INFORMACIÓN 6

PARTE I 7

ÍTEM 1. Identidad de los Directores, Ejecutivos Principales y Asesores..... 7
ÍTEM 2. Estadísticas de Ofertas y Calendario Previsto..... 7
ÍTEM 3. Información Clave 7
ÍTEM 4. Información sobre la Compañía..... 16
ÍTEM 6. Directores, Ejecutivos Principales y Empleados..... 98
ÍTEM 7. Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas..... 111
ÍTEM 8. Información Financiera..... 116
ÍTEM 9. Oferta y Cotización..... 118
ÍTEM 10. Información Adicional..... 120
ÍTEM 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgo del Mercado 137
ÍTEM 12. Descripción de los Valores Distintos de Acciones 138

PARTE II 139

ÍTEM 13. Incumplimientos, Atrasos en los Dividendos y Moras 139
ÍTEM 14. Modificaciones Importantes a los Derechos de los Tenedores de Valores y Uso de los Fondos 139
ÍTEM 15. Controles y Procedimientos 139
ÍTEM 16. 141

PARTE III 144

ÍTEM 17. Estados Financieros 144
ÍTEM 18. Estados Financieros 144
ÍTEM 19. Anexos 145

PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Madeco S.A. es una sociedad anónima abierta, constituida según la legislación de la República de Chile ("Chile"). En la presente Memoria Anual contenida en el Formulario 20-F (la "Memoria Anual"), a menos que se especifique lo contrario, toda referencia a "Madeco" o la "Compañía" corresponde a Madeco S.A. y sus filiales consolidadas, en tanto que toda referencia a "Madeco Chile" incluye sólo a Madeco S.A. El año comercial de la Compañía finaliza el 31 de diciembre de cada año. Madeco prepara sus estados financieros en pesos chilenos, de conformidad con los principios contables generalmente aceptados en Chile, o "PCGA chilenos". Los PCGA chilenos, según se aplican a Madeco, difieren en ciertos aspectos importantes de los PCGA de Estados Unidos. Véase en la Nota 32 de los estados financieros consolidados y auditados de Madeco (junto con sus notas, los "Estados Financieros Consolidados") para los años finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (con excepción del Balance, que sólo se incluye al 31 de diciembre de 2005 y 2006), que aparece más adelante en esta Memoria Anual, una descripción de las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los PCGA de los Estados Unidos, en la medida en que se relacionan con la Compañía, al igual que una conciliación con los PCGA de los Estados Unidos de la utilidad o pérdida y el patrimonio total para los períodos y a las fechas allí indicados. A menos que se especifique lo contrario, los datos financieros para todos los períodos considerados en los Estados Financieros Consolidados y en otros puntos de esta Memoria Anual se presentan en pesos chilenos constantes al 31 de diciembre de 2006 (que se explica más detalladamente en la Nota 2 de los Estados Financieros Consolidados). Ciertos montos en dólares y pesos chilenos, así como los porcentajes se han redondeado para mayor claridad de la presentación, motivo por el cual es posible que algunos totales no reflejen directamente la suma de sus componentes.

Las operaciones de Madeco están organizadas en cuatro unidades de negocios: Cables, Tubos y Planchas, Envases Flexibles y Perfiles de Aluminio. En el siguiente cuadro se indican las divisiones de cada una de las unidades de negocios de la Compañía, además de los países en que mantiene tales operaciones.

Unidad de Negocios	Divisiones	Países en que Opera
Cables	Cables Metálicos	Chile, Brasil, Perú, Argentina(1) y Colombia(2)
	Alambrón de cobre	Chile y Perú
	Fibra óptica(3)	Brasil y Argentina
Tubos y Planchas	Tubos, barras y planchas ("TBP")	Chile y Argentina(1)
	Monedas y Planchas	Chile
Envases Flexibles	N/A	Chile, Argentina y Perú(2)
Perfiles de Aluminio	N/A	Chile

(1) Algunas de las plantas de la unidad de negocios de Cables ubicadas en Argentina se han reabierto ocasionalmente en forma parcial y las plantas de la unidad de negocios de Tubos y Planchas localizadas en Argentina están operando a capacidad limitada.

(2) Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía — Eventos recientes"

(3) Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía — Historia"

Con el objeto de comprender mejor las actividades y el funcionamiento de la Compañía, la información de una unidad de negocios puede presentarse por divisiones. En cada una de ellas, las exportaciones se definen como ventas a clientes en países en que la Compañía no mantiene operaciones para el correspondiente negocio.

La Compañía utiliza el sistema métrico de pesos y medidas para calcular sus datos operacionales y financieros. A continuación aparece una tabla de conversión de las unidades métricas más comunes usadas por la Compañía, junto a sus equivalentes norteamericanos:

1 kilómetro = 0,6214 millas	1 milla = 1,6093 kilómetros
1 metro = 3,2808 pies	1 pie = 0,3048 metros
1 kilogramo = 2,2046 libras	1 libra = 0,4536 kilogramos
1 tonelada = 2.204,6 libras	

El presente Informe Anual abarca diversas estimaciones efectuadas por la Compañía en cuanto a tamaño de la industria, participación de mercado, e información relacionada con volúmenes de venta. Tales estimaciones se basan principalmente en el análisis de la información disponible para la Compañía, el cual comprende: (i) datos internos de la Compañía respecto de producción y ventas; (ii) informes de importaciones y exportaciones facilitados por las autoridades aduaneras; (iii) informes de ventas de cobre publicados por la Corporación Chilena del Cobre ("Cochilco"); (iv) informes de importaciones y exportaciones publicados por los bancos centrales de los países en que la Compañía mantiene operaciones; (v) informes de producción proporcionados por los proveedores de alambrón de cobre de la Compañía; (vi) información de ventas presentada públicamente por algunos competidores de la Compañía; e (vii) información obtenida informalmente de participantes en el mercado y proveedores de la Compañía. Ningún tercero u otra empresa independiente ha suministrado estimaciones ni confirmado los cálculos y estimaciones de participación de mercado de la Compañía. Las fuentes que utilizan metodologías distintas de las empleadas por la Compañía podrían mostrar resultados diferentes.

PROYECCIONES

El presente Informe Anual incluye "proyecciones" consideradas dentro del significado de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933 y sus modificaciones (la "Ley de Valores") y la Sección 21E de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 (la "Ley de Bolsas de Valores"). Estas proyecciones se refieren a análisis y otros tipos de información basados sobre pronósticos de los resultados futuros y estimaciones de montos aún por determinar. Asimismo, se relacionan con las perspectivas, el desarrollo y las estrategias de negocios de la Compañía.

Las mencionadas proyecciones se identifican por el uso de términos y expresiones tales como "prevé", "cree", "podría", "concibe", "estima", "espera", "se propone", "pretende", "puede", "planea", "predice", "proyecta", "debe", "piensa" "hará" y otros similares. Los resultados reales podrían diferir significativamente de aquellos esperados por la Compañía, dependiendo del resultado de determinados factores incluyendo, sin limitarse a ello:

Estimaciones Relativas al Plan de Inversiones de la Compañía. La Compañía revisa su programa de inversiones cada cierto tiempo y lo modifica según estima apropiado. Por ello, es imposible garantizar que la Compañía vaya a implementar la totalidad de su plan de inversiones y el monto real de las inversiones futuras dependerá de varios factores. Véase "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Inversiones en Activo Fijo" para un análisis de las futuras inversiones de la Compañía.

Política de Precios Basada en un Margen sobre el Costo. Aunque la Compañía pretende continuar con su política de precios basada en un margen sobre el costo, es imposible garantizar que la Compañía pueda aumentar los precios de venta como respuesta a las alzas en el costo de las materias primas en el futuro. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo", "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Materias Primas" e "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Fluctuaciones en los Precios de los Metales de la Bolsa de Londres y de los Tipos de Cambio entre Monedas" para una discusión sobre el efecto de las fluctuaciones en los precios de las materias primas.

Competencia. Si bien la Compañía cree que seguirá compitiendo eficazmente en sus mercados e industrias, es imposible garantizar que ello ocurra. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo" e "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio", para un análisis de los factores que podrían afectar la capacidad competitiva de la Compañía.

Dividendos. La actual política de dividendos de la Compañía está sujeta a diversos factores, incluyendo aquellos descritos en "Ítem 8. Información Financiera - Política de Dividendos" y en el "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes".

Eventos Económicos en Argentina y en otros países de América Latina. El deterioro económico experimentado por Argentina en años anteriores, ha causado importantes efectos adversos en la Compañía. Los cambios negativos en cualquiera de las economías latinoamericanas en que opera la Compañía con respecto a crecimiento económico, devaluación de la moneda, tasas de inflación y otros factores podrían afectar negativamente tanto el negocio como el resultado operacional de la Compañía. Véase "Ítem 3. Información Clave - Información Financiera Seleccionada - Factores de Riesgo" e "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Panorama Económico".

Eventos Políticos en América Latina. Los cambios negativos en la situación política de los países en que opera la Compañía, incluyendo, sin limitarse a ello, la inestabilidad política y la anulación de distintas reformas orientadas al mercado o la incapacidad de las mismas para alcanzar sus metas, podrían provocar un impacto adverso en el negocio y el resultado operacional de la Compañía. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo".

Eventos en los Mercados Locales e Internacionales. Los cambios perjudiciales en los mercados internacionales para los productos de la Compañía, incluyendo los mercados locales en que la Compañía mantiene operaciones, así como los de otros países de América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa, podrían causar un efecto desfavorable en el negocio y el resultado operacional de la Compañía, y

Factores Adicionales. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo" para una discusión de algunos de los factores adicionales que podrían llevar a que los resultados reales se apartaran sustancialmente de los esperados por la Compañía.

Se advierte a los lectores que no deben confiar indebidamente en estas proyecciones, pues ellas sólo expresan la situación a esta fecha. La Compañía no se compromete a informar públicamente el resultado de ninguna revisión de las citadas proyecciones que pudiera hacerse con el fin de reflejar sucesos o circunstancias posteriores a esta fecha, incluyendo, sin limitarse a ello, cambios en su estrategia comercial o en sus inversiones planificadas, como también con el fin de reflejar la ocurrencia de acontecimientos imprevistos.

SOLICITTUDES DE INFORMACIÓN

Las solicitudes por escrito de copias de este Informe Anual deben enviarse a Madeco S.A., Ureta Cox 930, San Miguel, Santiago, Chile, Atención: Relaciones con los Inversionistas. Las solicitudes por fax deben dirigirse al número (56-2) 520-1545. Asimismo, para solicitudes telefónicas se debe llamar al número (56-2) 520-1380. En cuanto a las solicitudes por e-mail, la dirección es ir@madeco.cl. Es posible encontrar más información sobre la Compañía y sus productos en www.madeco.cl. El contenido de esta página web no aparece en el presente Informe Anual.

PARTE I

ÍTEM 1. Identidad de los Directores, Ejecutivos Principales y Asesores

No corresponde.

ÍTEM 2. Estadísticas de Ofertas y Calendario Previsto

No corresponde.

ÍTEM 3. Información Clave

Información Financiera Seleccionada

En el siguiente cuadro se presenta información financiera consolidada y seleccionada de la Compañía a las fechas y para los períodos indicados. Esta información debe leerse en conjunto con y se califica en su totalidad con referencia a los Estados Financieros Consolidados de la Compañía incluidos en este documento. Los Estados Financieros Consolidados se elaboran de conformidad con los PCGA chilenos, los cuales difieren en ciertos aspectos importantes de los PCGA de los Estados Unidos. La Nota 32 de los Estados Financieros Consolidados proporciona una descripción de las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los de los Estados Unidos, según se relacionan con la Compañía, y que incluyen una conciliación con los PCGA de los Estados Unidos de los resultados para los años finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 y del patrimonio al 31 de diciembre de 2005 y 2006. Ciertos montos en dólares y pesos que aparecen en el presente, así como los porcentajes, se han redondeado para mayor claridad de la presentación. Como resultado de lo anterior, es posible que algunos totales no reflejen directamente la suma de sus componentes.

A continuación se muestra la información financiera para los años terminados el 31 de diciembre de 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006 en pesos constantes del 31 de diciembre de 2006:

	Año terminado el 31 de Diciembre de				
	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
	(en millones de $ constantes al 31 de diciembre de 2006)				
Datos del Estado de Resultados (PCGA chilenos)					
Ingresos de explotación	280.572	257.677	342.750	373.163	559.141
Utilidad operacional	4.383	8.085	26.630	28.425	51.766
Utilidad no operacional	2.489	2.040	2.556	3.478	2.410
Gastos no operacionales	(45.330)	(27.862)	(17.418)	(14.597)	(15.983)
Corrección monetaria y diferencia de cambio	(9.242)	1.886	(265)	(2.810)	(1.272)
Impuesto a la renta	1.535	(1.727)	(1.631)	(1.498)	(5.205)
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**(43.973)**	**(18.143)**	**9.004**	**12.267**	**30.204**
Datos del Estado de Resultados (PCGA de los Estados Unidos)	**(en millones de $ constantes al 31 de diciembre de 2006)[1]**				
Ingresos de explotación	276.258	253.325	338.767	372.920	559.141
Resultado operacional	(26.011)	(3.897)	22.497	26.943	49.606
Resultado no operacional	(18.052)	(16.280)	(10.074)	(11.221)	(10.044)
Impuesto a la renta	2.867	(638)	(2.447)	(839)	(4.618)
Resultado de operaciones continuadas	(48.086)	(21.438)	9.655	14.367	34.041
Resultado de operaciones descontinuadas	297	121	478	(1)	-
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**(47.789)**	**(21.316)**	**10.133**	**14.366**	**34.041**

Por Acción (PCGA chilenos)					
Cantidad de acciones al 31 de diciembre (miles)	405.511	4.120.088	4.441.193	5.348.390	5.541.193
Cantidad de acciones, promedio pond. (miles)....	390.614	2.857.098	4.221.196	4.537.185	5.471.995
Utilidad (pérdida) por acción	(108,4)	(4,4)	2,0	2,3	5,5
Utilidad (pérdida) por acción, promedio pond.....	(112,6)	(6,4)	2,1	2,7	5,5
Dividendo por acción en $ (2)	-	-	-	-	-
Dividendo por ADS en US$ (2).....	-	-	-	-	-
Por Acción (PCGA de los Estados Unidos)					
Utilidad (pérdida) por acción de operaciones continuadas (PCGA de los Estados Unidos)	(123,10)	(7,50)	2,29	3,17	6,22
Utilidad (pérdida) por acción de operaciones descontinuadas (PCGA de los Estados Unidos)	0,76	0,04	0,11	-	-
Utilidad (pérdida) por acción (PCGA de los Estados Unidos)	(117,8)	(5,2)	2,3	2,7	6,1
Utilidad (pérdida) por acción (PCGA de los Estados Unidos) promedio ponderado	(122,3)	(7,5)	2,4	3,2	6,2
Datos del Balance (PCGA chilenos)					
Activo circulante	132.244	157.323	159.994	162.260	232.284
Activo fijo	220.305	176.464	158.946	147.906	147.948
Total activos.....	413.992	383.455	362.715	351.569	416.782
Pasivo circulante	196.446	85.131	67.288	70.951	80.243
Pasivo a largo plazo.....	94.256	127.554	116.831	60.504	73.515
Total pasivos	290.702	212.685	184.119	131.455	153.759
Deuda con intereses.....	245.168	174.870	141.481	87.771	103.695
Interés minoritario.....	14.654	10.776	10.929	10.421	11.468
Total patrimonio.....	108.636	159.994	167.668	209.693	251.555
Datos del Balance (PCGA de los Estados Unidos)					
Activo circulante	119.771	150.318	155.341	159.361	228.378
Activo fijo	210.014	167.094	151.457	139.722	141.328
Otros activos a largo plazo	70.707	50.628	43.881	42.880	43.843
Total activos.....	400.492	368.040	350.679	341.963	413.549
Pasivo circulante	114.664	80.823	67.131	70.793	79.623
Pasivo a largo plazo.....	177.515	134.598	120.810	64.398	80.426
Total pasivos	292.179	215.421	187.941	135.191	160.049
Deuda con intereses.....	245.168	174.870	141.481	87.771	103.695
Interés minoritario.....	14.654	10.777	10.509	10.065	11.163
Total patrimonio.....	93.660	141.841	152.230	196.707	242.337

(1) Excepto la información por acción, que se presenta en pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

(2) La Compañía no ha distribuido dividendos desde el 10 de mayo de 1999. Hasta mayo de 2003, 1 ADS equivalía a 10 acciones comunes. Esta relación se cambió el 12 de mayo de 2003 a 1 ADS por 100 acciones, como se describe en el "Ítem 9. Oferta y Cotización - Detalles de la Oferta y Cotización".

Información sobre los Tipos de Cambio

Tipos de Cambio

Antes de 1989, la legislación chilena permitía la compra y venta de moneda extranjera sólo en los casos expresamente autorizados por el Banco Central de Chile (el "Banco Central"). La Ley Orgánica Constitucional del Banco Central, que entró en vigencia en 1989, liberalizó las normas que rigen la compra y venta de divisas. En la actualidad, dicha ley faculta al Banco Central para determinar que ciertas clases de compras y ventas de moneda

extranjera, dispuestas por ley, deben llevarse a cabo en el Mercado Cambiario Formal, compuesto por los bancos y otras entidades autorizadas por el Banco Central. Todo pago y reparto con respecto a American Depositary Shares ("ADS") de la Compañía descrito en el presente Informe Anual debe efectuarse en el Mercado Cambiario Formal.

Para los fines de las operaciones del Mercado Cambiario Formal, el Banco Central fija un "dólar acuerdo" (el "Tipo de Cambio de Referencia"). El Tipo de Cambio de Referencia es reajustado mensualmente por el Banco Central, considerando tanto la inflación interna como externa, además de diariamente, para reflejar las variaciones en la paridad entre el peso chileno y el dólar norteamericano, el yen japonés y el euro. En el pasado las transacciones autorizadas de los bancos generalmente variaron dentro de una banda, sobre o bajo el Tipo de Cambio de Referencia. En enero de 1992 el Banco Central redujo el Tipo de Cambio de Referencia en un 5%, al mismo tiempo que amplió la banda para las transacciones dentro del Mercado Cambiario Formal de un 5% a un 10%. En noviembre de 1994 el Banco Central redujo el Tipo de Cambio de Referencia en alrededor de un 10%. En noviembre de 1995 el Banco Central redujo el Tipo de Cambio de Referencia en un 2% aproximadamente. En enero de 1997 el Banco Central expandió la banda para transacciones dentro del Mercado Cambiario Formal a un 12,5%. El 25 de junio de 1998, el Banco Central redujo la banda para transacciones dentro del Mercado Cambiario Formal a un 2% sobre el Tipo de Cambio de Referencia y a un 3,5% bajo éste. En esa oportunidad anunció también la eliminación de un factor fijo del 2% (de revalorización del peso) que hasta entonces se consideraba dentro de la fijación anual del Tipo de Cambio de Referencia. En septiembre de 1998 el Banco Central dio inicio a una expansión gradual de la banda cambiaria, desde un 3,5% sobre y un 5% bajo el Tipo de Cambio de Referencia. En diciembre de 1998 fijó la Banda cambiaria en 8% tanto sobre como bajo el Tipo de Cambio de Referencia, al tiempo que dispuso la ampliación paulatina de los límites de dicha banda a una tasa diaria del 0,01375%. Con el objeto de mantener las fluctuaciones del tipo de cambio promedio dentro de ciertos límites, el Banco Central intervino comprando o vendiendo divisas en el Mercado Cambiario Formal. En septiembre de 1999, el Banco Central decidió suspender su compromiso formal de intervenir en el mercado cambiario para mantener los límites de la banda, y especificó que actuaría en el mercado sólo en ciertos casos excepcionales, los que se notificarían por adelantado. Se comprometió, de igual modo, a entregar información periódica acerca de sus niveles de reservas internacionales.

El Tipo de Cambio de Referencia se mantuvo como una referencia a mediano plazo para el mercado y para ser usado en contratos celebrados sobre esa base. El Tipo de Cambio Observado corresponde al tipo de cambio promedio con el cual los bancos comerciales realizan transacciones autorizadas en Chile en una fecha dada, según lo determina el Banco Central. Este último habitualmente efectúa sus transacciones a la tasa del mercado *spot*. Antes de la suspensión de la banda, sin embargo, cuando los bancos comerciales solicitaban comprar o vender dólares norteamericanos al Banco Central, esta entidad vendía al 2% sobre y compraba al 3,5% bajo el Tipo de Cambio de Referencia. Las transacciones autorizadas de los bancos normalmente se basan en el tipo de cambio del mercado spo*t*. En términos históricos, el mencionado tipo de cambio fluctuaba dentro de la banda determinada por el Banco Central con respecto al Tipo de Cambio de Referencia. Es imposible garantizar que el Banco Central decida no imponer límites a la banda nuevamente.

Las compras y ventas de moneda extranjera efectuadas fuera del Mercado Cambiario Formal pueden realizarse en el "Mercado Cambiario Informal", el cual refleja la oferta y demanda de moneda extranjera. No se imponen límites al grado en que puede fluctuar el tipo de cambio en el Mercado Cambiario Informal, ya sea sobre o bajo el Tipo de Cambio Observado. El 6 de junio de 2007 el tipo de cambio promedio para el dólar en el Mercado Cambiario Informal alcanzó a US$1 = $527,25, mientras que el Tipo de Cambio Observado del dólar equivalió a US$1 = $526,55.

En el siguiente cuadro se muestra el Tipo de Cambio Observado mínimo, máximo, promedio y de fin de período del dólar para cada uno de los períodos indicados, comenzando en 2002 según lo informado por el Banco Central al día siguiente. El Banco de la Reserva Federal de Nueva York no comunica un tipo de cambio de mediodía para la compra de pesos chilenos.

Tipo de Cambio Observado Diario
($ por US$)

Período	Mínimo (1)	Máximo (1)	Promedio (2)	Fin Período
2002	641,75	756,56	688,94	718,61
2003	593,10	758,21	691,40	593,80
2004	557,40	649,45	609,53	557,40
2005	509,70	592,75	559,77	512,50
2006	511,44	549,63	530,28	532,39
Diciembre 2006	524,78	534,43	527,58	532,39
Enero 2007	534,42	545,18	540,51	544,49
Febrero 2007	535,29	548,67	542,27	540,07
Marzo 2007	535,36	541,95	538,49	539,21
Abril 2007	525,96	539,69	532,30	525,96
Mayo 2007	517,64	527,52	522,02	525,10
Junio 2007 (hasta el 6 de junio)	524,30	526,55	525,33	526,55

Fuente: Banco Central de Chile
(1) Los tipos de cambio exhibidos corresponden a los mínimos y máximos, diarios, para cada período.
(2) El promedio para los tipos de cambio promedio durante el período informado.

Las actividades internacionales de Madeco abarcan operaciones en Argentina, Brasil, Perú y recientemente en Colombia, véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes". A partir de la década de 1990, tanto Argentina como Brasil mantenían tipos de cambio fijos; sin embargo, en 2002 y 1999 respectivamente, los bancos centrales de Argentina y Brasil determinaron permitir a sus respectivas monedas flotar libremente con respecto al dólar norteamericano. En Perú, desde la década de 1990 que no ha habido restricciones para que las empresas conviertan la moneda peruana a dólares norteamericanos, ni ningún tipo de cambio fijo relacionado. No es posible asegurar que los países en que la Compañía tiene operaciones o participaciones vayan a mantener sus actuales políticas cambiarias.

Las referencias a "R$", "AR$", y "S$" corresponden a reales brasileros, pesos argentinos y soles peruanos respectivamente. Si bien los resultados de las operaciones foráneas de la Compañía se convierten a pesos chilenos periódicamente (cada día, semana o mes), a continuación se señalan a modo de referencia los tipos de cambio base mínimos, máximos, promedio y de fin de período para el real brasilero, el peso argentino y el sol Peruano en el año 2005:

	Real Brasilero		Peso Argentino		Sol Peruano	
	En $	En US$	En $	En US$	En $	En US$
Mínimo (1)	249,08	0,4854	169,34	0,3300	166,52	0,3215
Máximo (1)	224,76	0,4219	172,65	0,3215	152,36	0,2899
Promedio (2)	243,95	0,4608	172,55	0,3257	162,05	0,3058
Fin de año (1)	249,01	0,4673	173,45	0,3257	166,22	0,3215

Fuente: Bancos Centrales de Chile, Brasil, Argentina y Perú.

(1) Los tipos de cambio exhibidos corresponden a los mínimos y máximos de cada período y se basan en los tipos de cambio diarios dentro del período especificado.

(2) El tipo de cambio promedio anual se basa en los tipos de cambio promedio mensuales calculados por el Banco Central de Chile.

Capitalización y Endeudamiento

No corresponde.

Razones de la Oferta y Uso de los Ingresos

No corresponde.

Factores de Riesgo

La Compañía está sujeta a diversos riesgos y condiciones en el ámbito competitivo, económico, político y social, además de otros riesgos y condiciones, algunos de los cuales se describen a continuación:

Algunas Consideraciones Relativas a Chile. La Compañía participa en Chile con sus cuatro unidades de negocios: Cables, Tubos y Planchas, Envases Flexibles y Perfiles de Aluminio. En el año finalizado el 31 de diciembre de 2006 la Compañía mantuvo en Chile $76.155 millones, o el 51,5% de su activo fijo y el 46,9% de sus ingresos provinieron de sus operaciones en el país. Por consiguiente, sus resultados operacionales y su posición financiera dependen en gran medida del nivel general de actividad económica en Chile. De acuerdo a las estadísticas del Banco Central para 2007, la economía chilena registró tasas de crecimiento del PIB de 2,2%, 4,0%, 6,0%, 5,7% y 4,0% en 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006, respectivamente. No puede haber certeza con respecto a las futuras tasas de crecimiento relacionadas con la economía chilena. Entre los factores que podrían afectar negativamente el negocio y el resultado operacional de la Compañía se cuentan las futuras contracciones de la actividad económica chilena, un retorno a los elevados niveles de inflación experimentados por Chile en la década de 1970 y una devaluación del peso chileno frente al dólar.

Efectos de las Restricciones del Suministro de Gas Argentino en las Operaciones Chilenas. Chile depende del suministro externo de fuentes de energía tales como petróleo, gas natural y combustibles derivados. Desde 2003 el gobierno argentino ha restringido las exportaciones de gas a Chile debido a problemas de suministro en Argentina. Ello ha afectado el suministro de energía a las industrias chilenas. Esta reducción del suministro de gas puede afectar las operaciones de la Compañía. Si bien la Compañía tiene acceso a fuentes energéticas alternativas, como el gas licuado, que reducen el impacto de las restricciones impuestas a ella, el costo de tales fuentes podría ser más alto que el de las actuales fuentes de energía y resulta imposible asegurar que la Compañía pueda aumentar sus precios de venta como respuesta a esta potencial alza de costo. Por lo tanto, todo incremento en el costo por uso de fuentes de energía alternativas podría tener un efecto adverso sobre la posición financiera y los resultados operacionales de la Compañía.

Eventos en la Región Pueden Afectar a la Compañía. Aunque los principales negocios de la Compañía se encuentran en Chile, Madeco también mantiene activos sustanciales y recibe ingresos significativos de sus operaciones en Brasil, Argentina y Perú. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2006 la Compañía poseía en Brasil $36.773 millones, o el 24,9% de su activo fijo, obteniendo el 25,0% de sus ingresos de sus operaciones en Brasil. En el caso de Argentina, la Compañía poseía $23.688 millones, o el 16,0% de su activo fijo en ese país, obteniendo el 7,0% de sus ingresos de sus operaciones en Argentina. En Perú la Compañía mantenía $11.333 millones, o el 7,7% de su activo fijo y obtuvo el 21,1% de sus ingresos de sus operaciones en Perú.

En los últimos años, Argentina ha experimentado una prolongada recesión económica que culminó con una crisis política y económica y con una significativa devaluación de la moneda a principios de 2002. Desde entonces la actividad económica transandina se ha estabilizado como resultado de las medidas adoptadas por su gobierno, incluyendo restricciones a los depósitos y retiros bancarios, al igual que controles cambiarios, además de suspensión del pago de la deuda externa y derogación de la convertibilidad del peso argentino. La recesión y crisis económicas han causado efectos adversos importantes en la Compañía, obligándola a cerrar la mayoría de sus operaciones en Argentina. En 2003 se recuperó la actividad económica en todos los sectores de la economía de Argentina y, debido a ello, Madeco reabrió algunas de sus operaciones con una capacidad limitada. En 2005 y 2006 la economía

argentina creció un 9,2% y un 8,5% respectivamente. Si bien la economía en Argentina ha mejorado, el entorno económico y la estabilidad política continúan siendo frágiles.

Aunque las inversiones y el consumo permanecieron deprimidos en 2003, la economía brasilera creció un 5,7% en 2004. En 2005 la economía brasilera creció un 2,9% y en 2006 un 3,7%, de acuerdo a la información publicada en 2007 por el Instituto Brasilero de Geografía y Estadística (IBGE). Este crecimiento se debió en gran medida al aumento de las exportaciones, a un escenario económico externo favorable y a una fuerte demanda interna, estimulada por el fortalecimiento del real brasilero frente al dólar de los Estados Unidos. Es imposible asegurar que dicho incremento vaya a continuar en el futuro.

La economía peruana continúa desarrollándose de manera estable. Es probable que continúe el crecimiento económico, debido a las ganancias del país provenientes de una mayor demanda de productos básicos causada por una economía global más fuerte. En 2005 y 2006 la economía peruana creció un 6,4% y un 8,0% respectivamente, como resultado de una fuerte demanda interna que sobrepasó el crecimiento del PIB. Sin embargo, Perú continúa siendo un país políticamente inestable. Dicha inestabilidad podría tener efectos negativos en la economía peruana.

Las economías a las que la Compañía exporta los productos que fabrica también se ven afectadas por cambios sociales y políticos. No es posible asegurar que los cambios o la inestabilidad de tipo político de los países en que opera la Compañía, o a los cuales exporta sus productos, no influyan desfavorablemente en la Compañía en el futuro. Además, es imposible asegurar que el sistema económico de Chile y los nuevos tratados de libre comercio, los que se espera permitan a la Compañía exportar sus productos con mayor facilidad, se mantengan en el futuro.

Eventos en los Mercados Emergentes Pueden Afectar el Valor de Mercado de los Valores Chilenos. El valor de mercado de los valores de las empresas chilenas es afectado en diversos grados por las condiciones económicas y de mercado imperantes en otros mercados emergentes. A pesar de que las condiciones económicas de dichos países pueden diferir sustancialmente de las chilenas, las reacciones de los inversionistas frente a los sucesos ocurridos en alguno de ellos pueden vulnerar el valor de mercado de los valores de emisores chilenos. Por ejemplo, en el segundo semestre de 1998 y comienzos del año 1999, los precios de los valores chilenos sufrieron las consecuencias desafortunadas de la crisis económica experimentada tanto en Rusia como en Brasil. Aunque la condición negativa del mercado de valores chilenos ha mejorado desde 2003, es imposible asegurar que el mercado de valores continúe creciendo o que siquiera mantenga sus ganancias y que el valor de mercado de los valores de la Compañía no sea menoscabado por eventos en otros lugares, especialmente en los países de mercados emergentes.

Las Oportunidades para Conseguir el Financiamiento Necesario para Operar los Negocios de la Compañía Pueden Verse Limitadas. Es posible que la Compañía necesite obtener fondos en el futuro para distintos propósitos. El 1 de julio de 2002 se notificó a Madeco que la Comisión Clasificadora de Riesgo, que regula las actividades de inversión de los fondos de pensiones en Chile, había determinado que como consecuencia de la degradación de la calificación de solvencia de los valores de la Compañía y el deterioro de la situación financiera de Madeco, los fondos de pensiones chilenos estarían más limitados en cuanto al monto de valores de deuda o acciones ordinarias de Madeco que podían tener. Si bien las firmas de clasificación de riesgo han mejorado desde entonces la clasificación de la Compañía, y los fondos de pensiones chilenos ya no están limitados en cuanto al monto que pueden mantener de valores de deuda o acciones ordinarias de Madeco, no se puede asegurar que la Compañía no sufra una degradación en su clasificación, ni que se vea limitada la tenencia de valores de Madeco por parte de los fondos de pensiones chilenos en el futuro. Véase "Ítem 5: Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Liquidez y Recursos de Capital - Cambios en la Clasificación de Riesgo de la Compañía". Dado que en su conjunto los fondos de pensiones constituyen el grupo inversionista más significativo de los valores chilenos, toda determinación por parte de la Comisión Clasificadora de Riesgo ha afectado en el pasado de manera importante y negativa el precio y liquidez de las acciones ordinarias y bonos de Madeco, y lo podría hacer en el futuro. No es posible asegurar que se dispondrá de capital en el futuro

según se requiera en términos razonables en Chile o de otro modo. La incapacidad de obtener capital podría restringir la capacidad de la Compañía para refinanciar la deuda, expandir las ventas, mejorar la productividad o aprovechar las oportunidades, como también podría tener un efecto adverso importante en su posición financiera y resultados operacionales.

La Compañía es Controlada por un Accionista Mayoritario, Cuyos Intereses Pueden Diferir de Aquellos de los Accionistas Minoritarios. Al 31 de marzo de 2007 el Grupo Quiñenco poseía el 46,2% de las acciones de la Compañía. Por consiguiente, el Grupo Quiñenco tiene poder para controlar la elección de la mayoría de los miembros del Directorio de la Compañía y sus intereses pueden diferir de aquellos de otros accionistas. El Grupo Quiñenco influye considerablemente en la determinación del resultado de una transacción corporativa u otra materia sometida a la aprobación de los accionistas (de conformidad a la Ley 18.046, Ley de Sociedades Anónimas), incluyendo fusiones, consolidaciones, la venta de una parte sustancial de los activos de Madeco y las transacciones para convertirla en sociedad anónima cerrada, como también el poder para impedir o generar un cambio en el control.

La Compañía es Susceptible al Riesgo de las Tasas de Interés. Parte de los créditos bancarios de Madeco poseen tasas de interés flotantes (basadas en la LIBOR o TAB -Tasa Interbancaria Chilena-). Un incremento sustancial de las tasas de interés podría afectar adversamente la situación financiera de la Compañía. No es posible asegurar que dicho aumento no vaya a ocurrir.

El Precio de los ADS de Madeco y el Valor en Dólares de los Dividendos Serán Afectados por las Fluctuaciones en las Condiciones Cambiarias. Los ADS de la Compañías se transan en dólares. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre determinadas monedas latinoamericanas y el dólar probablemente afectarán el precio de mercado de dichos instrumentos. Por ejemplo, dado que los estados financieros de Madeco se elaboran en pesos chilenos y todo dividendo que se paga está expresado en pesos chilenos, una declinación en el valor del peso chileno frente al dólar reduciría las utilidades de la Compañía informadas en dólares, como también el equivalente en dólares de tales dividendos.

De igual modo, una devaluación de la moneda brasilera, argentina, peruana o colombiana frente al dólar conduciría a una disminución de las utilidades de la Compañía en pesos chilenos y, como consecuencia, de las utilidades informadas en dólares. Por ejemplo, dada la importancia relativa de las operaciones brasileras en los resultados consolidados de la Compañía, una devaluación de la moneda de Brasil podría asimismo causar un notable efecto negativo sobre las utilidades de la Compañía.

Véase en "Ítem 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgo del Mercado - Riesgo de los Tipos de Cambio" para un análisis más detallado respecto del riesgo de los tipos de cambio para la Compañía.

Los Tenedores de ADS Pueden Estar Sujetos a Ciertos Riesgos. Como los tenedores de ADS no son tenedores directos de sus acciones, están supeditados a los siguientes riesgos adicionales:

Con ocasión de un reparto de dividendos o de otra clase, si los tipos de cambio fluctúan durante un período de tiempo en que el depositario de ADS no puede convertir una moneda extranjera a dólares, los tenedores de los ADS podrían perder la totalidad o parte del valor del reparto. Resulta imposible asegurar que el depositario de ADS pueda convertir alguna moneda a un tipo de cambio dado, como tampoco vender propiedades, derechos, acciones u otros valores a un precio específico, ni que estas transacciones puedan efectuarse dentro de un plazo determinado.

Para votar en las reuniones de accionistas los tenedores de ADS no registrados en los libros del depositario están obligados a traspasar sus ADS, por un número determinado de días antes de una junta de accionistas, a una cuenta bloqueada establecida para tal propósito por el depositario. Los ADS traspasados a dicha cuenta bloqueada no estarán disponibles para ser traspasados durante el período en

cuestión. Por el contrario, los tenedores de ADS que estén registrados en los libros del depositario deberán dar instrucciones a este último para que no traspase sus ADS durante dicho lapso previo a la junta de accionistas. De tal modo, los tenedores de ADS deben recibir los materiales de votación de parte del depositario con suficiente antelación para poder efectuar tales traspasos o impartir tales instrucciones. Es imposible garantizar que los tenedores de ADS vayan a recibir sus materiales de votación a tiempo para indicar al depositario cómo debe votar. Lo que sí puede suceder es que los tenedores de ADS, o las personas que son tenedores de ADS a través de corredores, agentes, u otros terceros, se vean totalmente impedidos de ejercer su derecho a voto. Asimismo, tal vez los tenedores de ADS no reciban copias de todos los informes por parte de Madeco o del depositario de ADS. Tales tenedores pueden acudir a las oficinas del depositario de los ADS para revisar todo informe emitido.

En caso de que la Compañía no cumpla alguno de los requerimientos continuados de cotización de la Bolsa de Nueva York, ("NYSE"), los ADS de la Compañía pueden ser retirados de la misma a discreción de esta última. En 2002 la Compañía no cumplió con los requerimientos mínimos continuados de cotización con respecto al precio de los valores y la capitalización de mercado exigidos por la NYSE. El 21 de junio de 2003 la Compañía volvió a cumplir tanto con los requerimientos mínimos de precio de los valores como de los de la capitalización de mercado. La Compañía ha mantenido su estatus de cumplimiento durante 2006 y durante el primer trimestre de 2007. Es imposible asegurar que la Compañía vaya a cumplir con los requerimientos continuados de cotización de la NYSE en el futuro. Véase "Ítem 9: Oferta y Cotización - Detalles de la Oferta y Cotización".

Suministro y Niveles de Precio del Cobre. El cobre constituye la principal materia prima de la Compañía, de modo que su resultado operacional depende fundamentalmente de su capacidad de adquirir un suministro adecuado. Los precios del cobre son afectados por numerosos factores que escapan al control de la Compañía; además han fluctuado notablemente a lo largo de la historia.

La Corporación Chilena del Cobre (Cochilco), entidad gubernamental, garantiza y regula el abastecimiento de cobre a todos los fabricantes nacionales, de conformidad con la Ley de Reserva del Cobre. Cada año, todos los compradores de cobre chileno deben comunicar a Cochilco sus requerimientos estimados del metal para el año siguiente. Cochilco, entonces, asigna la demanda de cobre local a las distintas empresas mineras y establece las condiciones para la venta, incluyendo los niveles de precios, los que reflejan los precios de la Bolsa de Metales de Londres ("LME"), ajustados con el fin de dar cabida a los menores gastos de flete y seguros relacionados. Cochilco fija los términos de los contratos anuales de abastecimiento de cobre entre productores y fabricantes como la Compañía. Según este sistema, las adquisiciones se realizan mensualmente y se exige el pago antes de la entrega. A lo largo de los últimos diez años, la Compañía no ha experimentado ninguna dificultad para conseguir un suministro de cobre adecuado a precios satisfactorios, conforme a dichos acuerdos. Sin embargo, no es posible asegurar que la Compañía continúe obteniendo sus requerimientos de cobre a precios satisfactorios, o que obtenga dichos requerimientos.

En Perú la Compañía obtiene la mayoría de sus necesidades de cobre de empresas mineras locales. El cobre obtenido es utilizado por Cobrecón S.A., una compañía relacionada que produce alambrón de cobre para los requerimientos de la Compañía en Perú.

En Brasil, la Compañía compra sus requerimientos de alambrón de cobre a sus empresas relacionadas chilenas y a un tercero no relacionado, Caraiba Metais do Brasil. Es imposible asegurar que se suministren todos los requerimientos de alambrón de cobre a precios satisfactorios, ya que parte de las necesidades de la Compañía se obtienen de terceros y el resto se obtiene de las operaciones chilenas que están sujetas a las reglamentaciones de la Ley de Reserva del Cobre.

Ley de Reserva del Cobre. En 2006 el Congreso descartó una iniciativa presentada en 1996 para derogar la Ley de Reserva del Cobre. Actualmente no existen iniciativas para cambiar la ley existente.

Fluctuaciones en los Precios del Cobre y el Aluminio en la Bolsa de Metales de Londres. Históricamente, los precios internacionales del cobre y del aluminio han registrado grandes fluctuaciones. La política de precios de la Compañía consiste en vender sus productos de cobre y aluminio según la cantidad de metal que contengan, la cual valoriza de acuerdo con los precios de la Bolsa de Metales de Londres ("LME"). Por lo general la Compañía ha podido aumentar sus precios de venta como respuesta a los incrementos en los costos del cobre y/o aluminio. Sin embargo, es imposible asegurar que pueda recuperar las alzas del costo de estos metales en el futuro.

Existe además una exposición al riesgo asociada a los inventarios de cobre y aluminio mantenidos por la Compañía exclusivamente para la fabricación de sus productos. Importantes caídas en los precios de estas materias primas podrían ocasionar significativas pérdidas en los estados financieros de la Compañía debido a un menor valor de existencias.

Las utilidades de la Compañía también pueden verse afectadas negativamente por disminuciones en los precios del cobre y aluminio debido a la dificultad en traspasar los mayores precios de adquisición de los inventarios de metal a los clientes. Además, podría producirse una baja en la demanda en la medida que los clientes esperen precios más bajos para emitir sus órdenes de compra. Los precios históricos de estos metales han experimentado grandes fluctuaciones, las que son influidas por una gran cantidad de factores que escapan al control de la Compañía.

Dependencia de los Proveedores de Diversas Materias Primas. La Compañía depende de un número limitado de proveedores para satisfacer sus requerimientos de cobre y aluminio. A su vez estima que sus contratos y otros convenios de abastecimiento con proveedores independientes contienen los términos y condiciones habituales. En los últimos diez años, la Compañía no ha experimentado ninguna dificultad importante para conseguir el adecuado suministro de las materias primas que necesita a precios satisfactorios, ya que estas materias primas son productos básicos que pueden comprarse a diversos proveedores multinacionales. Si en el futuro la Compañía se enfrentara a dificultades para obtener las materias primas de los proveedores, esto afectaría adversamente la capacidad de la Compañía de operar su negocio.

La Demanda de Cañerías de Cobre ha disminuido en forma constante. A pesar de la fuerte demanda de cañerías de cobre con anterioridad al año 2000, las cañerías plásticas se han vuelto substitutos cada vez más competitivos de las cañerías de cobre debido al aumento en el precio del metal. Como la participación de mercado de las cañerías plásticas ha aumentado, el volumen de ventas de la unidad de negocios de Tubos y Planchas ha disminuido, véase “Ítem 4. Información sobre la Compañía – Visión General del Negocio – Tubos y Planchas – Tubos y Planchas, Resumen de Ventas”. La Compañía cree que este efecto de substitución no declinará.

Concentración de la Base de Clientes. En la última década, se ha registrado una consolidación dentro de las diversas industrias a las que la Compañía vende sus productos. Así, los clientes más grandes de la Compañía son ahora inferiores en número y más poderosos en cuanto a su capacidad de exigir precios y condiciones de pago favorables, lo que potencialmente podría inducir a una presión a la baja de los niveles de precios y márgenes de la Compañía. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio".

La Demanda de Cable de Telecomunicaciones ha Disminuido Significativamente y no se Espera que Retorne a los Niveles Previos. No obstante la gran demanda de cables de cobre y fibra óptica de la Compañía por parte de la industria de telecomunicaciones en los años 2002 y 2001, ha disminuido drásticamente desde entonces. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio - Cables - Resumen de las Ventas" para una discusión en más detalle acerca de esta disminución de la demanda. La Compañía no espera que la demanda de estos productos en la industria de las

telecomunicaciones se recupere; asimismo, no es posible asegurar que suba a los niveles previos, si es que lo hace, en el futuro previsible.

Las Operaciones Están Sujetas a Leyes y Regulaciones Ambientales. Las operaciones de Madeco están sujetas a leyes y regulaciones sobre protección del ambiente en las distintas jurisdicciones en que se desempeña, como las regulaciones relativas a la liberación de polvo de cobre, aluminio o plástico en el aire. Si se aplican leyes y reglamentos más estrictos, o bien se interpretan con mayor rigurosidad las leyes y los reglamentos vigentes, es posible que se impongan nuevas responsabilidades legales a la Compañía o que se deban efectuar mayores inversiones en equipos de control de la contaminación. Cualquiera de estos hechos podría causar un descenso significativo en la rentabilidad de Madeco.

Debilidades Significativas en las Revelaciones Relativas a Controles Internos. En relación a la evaluación de los controles internos sobre los informes financieros, según se describe con mayor detalle en "Ítem 15. Controles y Procedimientos", la administración de la Compañía determinó que al 31 de diciembre de 2006 sus controles y procedimientos de revelaciones no eran enteramente efectivos debido a ciertas debilidades significativas en sus controles internos sobre los informes financieros. Los controles internos y de revelaciones efectivos son necesarios para producir informes financieros precisos y fiables, a fin de prevenir los fraudes. En caso que la administración de la Compañía no tenga éxito en remediar las debilidades significativas, o bien descubre nuevas deficiencias, la capacidad de la Compañía para informar en forma precisa y a tiempo su posición financiera y resultado operacional podría verse afectada en forma adversa en el futuro, lo que podría ocasionar que los inversionistas perdieran su confianza en los informes financieros, afectando probablemente en forma negativa el precio de los ADSs y de las acciones comunes de la Compañía.

ÍTEM 4. Información sobre la Compañía

Historia y Desarrollo de la Compañía

General

Madeco S.A. (anteriormente denominada "Manufacturas de Cobre S.A., Madeco"), se constituyó como sociedad anónima abierta en la República de Chile en 1994 y funciona conforme a la legislación chilena. La Compañía también posee operaciones en Argentina, Brasil, Perú y recientemente en Colombia.

La oficina matriz de la Compañía - su principal domicilio comercial - se encuentra en Ureta Cox 930, San Miguel, Santiago. El número de teléfono de la oficina matriz de la Compañía es el (56-2) 520-1000, y el número de fax es el (56-2) 520-1545. Nuestro representante autorizado en Estados Unidos es CT Corporation System, situado en Eighth Avenue, 13th Floor, New York, NY 10011, EE.UU. El número de teléfono de CT Corporation es (1-212) 894-8500.

Las operaciones de Madeco están organizadas en cuatro segmentos operacionales principales, o unidades de negocios, basadas en los procesos productivos. Las actuales unidades de negocios de la Compañía son:

- Cables,
- Tubos y Planchas,
- Envases Flexibles, y
- Perfiles de Aluminio,

Los productos más importantes de Madeco comprenden:

- en el negocio de Cables: cable de fibra óptica para telecomunicaciones, cables de construcción, cables de cobre y aluminio para energía (termoplásticos, termoestables y desnudos), alambres magnéticos, cables para minería, alambrones de cobre y cable de cobre para telecomunicaciones.

- en el negocio de Tubos y Planchas: tubos, planchas, bobinas, pletinas, barras y cospeles de cobre, aluminio y aleaciones afines.

- en el negocio de Envases Flexibles: huecograbado y envases flexibles flexolaminados (plástico, lámina, papel).

- en el negocio de Perfiles Aluminio: perfiles extruidos utilizados principalmente en construcción residencial y no residencial (ventanas, puertas y muros cortina) y diversas aplicaciones industriales.

En 2006, utilizadlos ingresos consolidados de la Compañía llegron a $559.141 millones, de los cuales el 64,4% provino de la unidad Cables, el 21,4% de la unidad Tubos y Planchas, el 8,3% de la unidad Envases Flexibles y el 6,0% de la unidad Perfiles de Aluminio.

Historia

Madeco se constituyó como sociedad anónima abierta en Chile en 1944 y se ha expandido en el transcurso de los años a Brasil, Perú, Argentina y recientemente a Colombia. Actualmente, la Compañía es un fabricante líder de productos terminados y semi-manufacturados no ferrosos con base de cobre, aluminio y aleaciones relacionadas, así como también un fabricante de productos de envases flexibles destinados al mercado de consumo masivo de alimentos, snacks y productos cosméticos.

Madeco fue fundada por Mademsa en 1944, con el objeto de fabricar productos de cobre y sus aleaciones. Los principales y primeros accionistas fueron los hermanos Simonetti y la Corporación de Fomento de la Producción ("CORFO"). En 1954 la Compañía comenzó a manufacturar productos de aluminio (perfiles, planchas y lámina).

La compañía Alusa S.A. se creó en 1961 en conjunto con la familia Zecchetto y Arduini, para fabricar envases flexibles destinados al mercado de consumo masivo de alimentos, snacks y productos cosméticos.

Durante el período de agitación política (1971), Madeco fue forzosamente nacionalizada en 1971 y permaneció bajo control gubernamental durante el período del presidente Salvador Allende Gossens.

En 1975, durante el gobierno militar presidido por el General Augusto Pinochet Ugarte, el control de las operaciones de la Compañía volvió a los accionistas.

En 1980, a través de Quiñenco S.A., el Grupo Luksic (una de las mayores empresas diversificadas en los sectores industrial y de servicios en numerosos países de América Latina), realizó una inversión sustancial en la Compañía. En 1983 el Grupo Luksic adquirió una participación mayoritaria y el control de la Compañía.

En 1987 se creó Colada Continua Chilena S.A. en Chile, con el objeto de asegurar la oportuna producción y la entrega de su principal material prima, alambrón de cobre.

En 1988 la Compañía adquirió Armat S.A., fabricante chileno de cospeles y monedas de cobre y aleaciones de cobre.

En 1990 la Compañía inició sus operaciones de cables en Argentina adquiriendo Indelqui S.A. (productor de cables de telecomunicaciones y energía).

En 1991 la Compañía compró Indalum S.A., fabricante chileno de perfiles de aluminio. Conjuntamente con esta adquisición, ese mismo año se fundó Ingewall S.A. para participar en el negocio de fabricación e instalación de muros cortina.

En 1993 Madeco realizó un aumento de capital mediante el cual colocó 57.750.000 acciones en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la NYSE en forma de ADR, reuniendo aproximadamente $35.538 millones (valor histórico) o US$83 millones. Asimismo, incursionó en el mercado peruano a través de la adquisición de Triple-C (productor de cables) y continuó su expansión en Argentina adquiriendo una planta de cables de energía en Llavallol. Asimismo, expandió su negocio de Envases Flexibles en Argentina con la construcción de una planta en San Luis (Aluflex S.A.).

En 1994 Madeco compró la empresa argentina Decker S.A., dedicada a la fabricación de tubos y planchas. En Perú, la filial Triple-C de la Compañía se fusionó con otro importante fabricante de cables peruano, Indeco S.A. La nueva operación combinada retuvo el nombre de Indeco S.A.

En 1996 la Compañía adquirió, a través de su filial Alusa, una participación del 25% y 25,6% en dos empresas de envases flexibles en Perú, Peruplast y Tech Pak, respectivamente.

En 1997 la Compañía adquirió el 67% de las acciones de Ficap, en ese entonces la segunda empresa de cables en Brasil. En julio la Compañía realizó un segundo aumento de capital internacional en la Bolsa de Comercio de Santiago y en forma de ADR en el NYSE; se suscribió y pagó un total de 33.167.661 acciones, reuniéndose aproximadamente $33.168 millones (valor histórico) o aproximadamente US$76 millones.

En 1998 la Compañía adquirió el restante 33% de Ficap S.A. En Argentina, la Compañía fusionó sus dos filiales; la nueva entidad, Decker-Indelqui S.A., incluyó operaciones tanto de cables como de tubos y planchas.

En 1999 la Compañía y Corning International Corporation ("Corning") crearon el joint venture Ficap Optel, en el cual inicialmente la Compañía y Corning poseían el 75% y 25%, respectivamente. El joint venture se formó para producir, vender y distribuir cables de fibra óptica.

En 2000 Madeco reunió con éxito US$75 millones en una emisión local de bonos. En abril del mismo año, la Compañía reunió aproximadamente $6.485 millones (valor histórico) o aproximadamente US$13 millones en el mercado de valores chileno a través de la emisión de 15.082.239 acciones no suscritas provenientes del aumento de capital de 1997.

En 2001 la Compañía modificó su contrato de joint venture Ficap Optel con Corning. Corning aumentó su participación en Ficap Optel de un 25% a un 50%, adquiriendo una participación del 25% a la Compañía. Como parte del nuevo contrato de joint venture, Ficap Optel cambió su nombre por Optel S.A. y compró el 99,9% de Corning Argentina S.A.

El 31 de diciembre de 2001, como consecuencia de la crisis económica argentina, la Compañía decidió suspender la producción de sus operaciones de Cables y Tubos y Planchas en su filial argentina Decker-Indelqui.

En octubre de 2002 un nuevo equipo liderado por Tiberio Dall'Olio se hizo cargo de la administración de la Compañía. Los miembros de la nueva administración poseen una vasta experiencia en la industria manufacturera de cables, con un promedio colectivo de treinta años de experiencia.

En marzo de 2003 Madeco completó su proceso de reestructuración de la deuda, lo que implicó:

- un aumento de capital de aproximadamente $95.114 millones (valor histórico) incluyendo una capitalización de bonos de $3.717 millones (valor histórico) equivalente a US$181 millones, a través de una oferta de 3.714.577.380 acciones,
- el pago del 30% de la deuda pendiente con bancos de la Compañía equivalente a US$38,3 millones (valor histórico) y un pago adicional del 10,3% de la deuda pendiente equivalente a US$9,9 millones (valor histórico), y
- la prórroga del saldo de la deuda bancaria equivalente a US$74,2 millones (valor histórico) por un período de siete años, con tres años de gracia.

Durante el tercer trimestre de 2003, la Compañía hizo una oferta en la Bolsa de Comercio Chilena de una parte de las acciones no suscritas del proceso de capitalización de abril de 2003, de las cuales se vendieron 1.421.603.602 acciones por un monto aproximado de $40.083 millones (valor histórico, aproximadamente US$76,3 millones).

En septiembre de 2003, como resultado de la mayor demanda de productos de la Compañía en Argentina, Madeco reabrió su planta de tubos de cobre (Barracas) de Decker-Indelqui, con una capacidad limitada de producción. En noviembre de 2003 la Compañía volvió a abrir, también con una capacidad limitada, su planta de fundición de tubos y planchas (Llavallol) en Argentina.

Durante el segundo semestre de 2003 el Contrato de Joint Venture entre Madeco y Corning finalizó legalmente con relación al proceso de arbitraje solicitado por Madeco en 2002, luego de que rechazara la solicitud de Corning de liquidar el Contrato de Joint Venture. El juicio de arbitraje se resolvió a favor de Corning. Como consecuencia del término de dicho contrato: i) la Compañía perdió ciertos derechos con respecto a la designación de la gerencia de Optel y ii) la Compañía deberá iniciar la liquidación de Optel a solicitud de Corning. "Véase Ítem 4. Información sobre la Compañía – Visión General del Negocio – Cables - Cables de Fibra Óptica".

En mayo de 2004 se pagaron los Bonos Serie C (UF 1,4 millones) y en diciembre se pagaron los Bonos Serie A por anticipado (UF 1,9 millones), financiados principalmente con los fondos resultantes de la emisión de los Bonos Serie D (UF 1,8 millones). A través de la colocación de 321 millones de acciones en el mercado accionario chileno se generó un aumento de capital de US$16,1 millones (valor histórico).

En 2004 se aumentó la capacidad de producción de cables magnéticos en un 20% y se inició la introducción de un software de recursos de planificación para empresas (ERP) denominado SAP. En noviembre de 2004 Madeco reabrió parcialmente y sobre una base no continuada sus plantas de cables (Llavallol y Quilmes) ubicadas en Argentina.

En marzo de 2005 Madeco adquirió el 50% de participación de Corning en Optel Ltda., convirtiéndola así en enteramente de su propiedad. En junio se inició un proceso de fundición continua en su planta de Lo Espejo, a fin de aumentar la producción de alambrón de cobre. En julio Ficap comenzó a operar con el sistema SAP. En septiembre Madeco prepagó todos los contratos de reprogramación de créditos suscritos por la Compañía con sus bancos acreedores el 18 de diciembre de 2002, liberándose así de las restricciones propias de dichos contratos. En noviembre la Compañía lanzó un exitoso aumento de capital, reuniendo aproximadamente US$84 millones, los que fueron utilizados

para pagar deudas. Además, el mismo mes nuestra filial argentina Decker-Indelqui se adjudicó propuestas públicas para proveer más de US$15 millones de cables de aluminio para transmisión.

Durante 2006 se inició la implementación de SAP en Indeco y Madeco Chile, el que ya se estaba utilizando en Brasil, para mejorar el control y administración de las compañías de Madeco. Además, SAP se está expandiendo dentro de la Compañía con el propósito de alcanzar elevados estándares de gobierno corporativo y cumplir con los requerimientos internacionales (Sarbanes Oxley e IFRS). Además, durante 2006 se introdujo el programa Desarrollo por Competencias en Madeco Chile para retener y desarrollar el talento de sus empleados.

El 5 de mayo de 2006 se colocaron en la Bolsa de Comercio de Santiago 192.802.758 acciones equivalentes al 100% de las restantes acciones emitidas y registradas el 17 de octubre de 2005. Estas se remataron al precio de $48,5 por acción y la Compañía recibió un total de aproximadamente $9.463 millones (aproximadamente US$18 millones) por la transacción.

En junio de 2006 la Compañía refinanció un total de US$50 millones de su deuda financiera a través de un crédito bancario sindicado a 5 años. Aproximadamente US$12 millones de este financiamiento se utilizaron para prepagar deudas con Quiñenco, otros US$13 millones para pagar un préstamo puente de corto plazo otorgado por el Banco BBVA a la espera de los fondos del aumento de capital y el saldo de UD$25 millones se usó para financiar capital de trabajo.

No ha habido una oferta pública de toma de control por parte de terceros con respecto a las acciones de la Compañía, o de parte de la Compañía con respecto a las acciones de otras compañías durante el último y actual años financieros.

Eventos Recientes

Cedsa S.A. ("Cedsa") es una compañía manufacturera dueña de una fábrica de cables en la ciudad de Bucaramanga, Colombia. Esta fábrica de cables tenía a febrero de 2007 una capacidad de producción de aproximadamente 200 toneladas mensuales de cables de cobre y aproximadamente 60 toneladas mensuales de cables de aluminio. Como resultado, Cedsa abastece el 8% del mercado colombiano de cables de cobre y aluminio. El 12 de febrero de 2007 Madeco adquirió el 80% del capital accionario de Cedsa en US$3,7 millones, con el propósito de expandir su presencia en América del Sur.

Junto con esta adquisición los accionistas de Cedsa acordaron un aumento de capital de US$6 millones, para ser suscrito y pagado en forma proporcional a su participación, en dos cuotas, en marzo y septiembre de 2007. Mediante este acuerdo la Compañía espera aumentar la capacidad de producción de Cedsa en 600 toneladas de cables de cobre y en 150 toneladas de cables de aluminio, a fin de aprovechar las recientes oportunidades de crecimiento presentadas por la expansión de la economía colombiana. Las fechas estimadas de inicio y término del proyecto de aumento de capacidad son agosto de 2007 y diciembre de 2008 respectivamente.

El 1 de marzo de 2007 Alusa S.A. ("Alusa") adquirió 10.984.402 acciones de Peruplast ("Peruplast") y 12.228.371 acciones de Tech Pak S.A. ("Tech Pak"), de las que ya tenía el 25,0% y el 25,6% respectivamente. El precio acordado por Peruplast y Tech Pak fue de US$3,19 millones y US$5,29 millones respectivamente, el que se pagó en efectivo. Como resultado de estas adquisiciones, Alusa pasó a ser dueña del 39,5% de Peruplast y del 50% de Tech Pak.

Al mismo tiempo Nexus Group, un inversionista peruano, firmó contratos individuales de venta, mediante los cuales adquiría la cantidad necesaria de acciones de Peruplast y Tech Pak para tener la misma participación que Alusa en ambas compañías. A la fecha del pago y transferencia de las acciones

Alusa y Nexus Group firmaron un pacto de accionistas en que se designó la administración de ambas compañías adquiridas.

Posteriormente, Alusa y Nexus Group recibieron un compromiso de parte de Shintec S.A. para vender la totalidad de su participación en Peruplast, la que sería adquirida en igual proporción por Alusa y Nexus Group. En ese momento Alusa pasará a ser el dueño de un 50% de Peruplast.

En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 24 de abril de 2007 el Directorio informó a los accionistas que durante su sesión del 28 de marzo de 2007 el Directorio había aprobado una modificación a la política de dividendos, reduciendo la tasa de distribución de un 50% a un 30% de la utilidad neta.

Además, el Directorio convocó a una Junta Extraordinaria de Accionistas para decidir la absorción de las pérdidas acumuladas mediante una disminución del capital accionario. Esta propuesta fue aceptada y aprobada en la Junta Extraordinaria celebrada el 24 de abril de 2007.

El 23 de mayo de 2007 se vendió Ingewall Uruguay S.A., que había puesto término a sus operaciones en 2002. Además, el 30 de mayo de 2007 se vendió Distribuidora Boliviana Indalum S.A., que había puesto término a sus operaciones en 2004. Ambas compañías operaban bajo la unidad de negocios de Perfiles de Aluminio y sus transacciones no tuvieron un efecto significativo sobre los estados financieros de la Compañía.

El 26 de junio de 2007 el señor Alessandro Bizzarri Carvallo renunció al Directorio y al Comité de Directores de la Compañía. El Directorio aceptó la renuncia del señor Alessandro Bizzarri Carvallo y designó al señor Francisco Pérez Mackenna en su reemplazo hasta la nueva Junta Ordinaria de Accionistas. A fin de cumplir con la Ley de Sociedades Anónimas, debido a la renuncia y reemplazo del señor Alessandro Bizzarri Carvallo, se deberá elegir un nuevo Directorio en la próxima Junta Ordinaria de Accionistas. Como consecuencia de los eventos descritos y considerando las estipulaciones de la Ley de Sociedades, el Directorio eligió a los siguientes directores para el Comité de Directores de la Compañía: Felipe Joannon Vergara, Francisco Pérez Mackenna y Eugenio Valck Varas.

Inversiones de Capital y Desinversiones

En los últimos años, se invirtió más que nada para reemplazar equipos, ampliar la capacidad de producción de la Compañía y eliminar los cuellos de botella en el proceso productivo. Las inversiones de la Compañía en 2004, 2005 y 2006 ascendieron a cerca de $31.759 millones. En 2006 las inversiones alcanzaron los Ch$14.334 millones. La política de inversión de Madeco se centra en la adquisición de activos necesarios para la Compañía destinados a mantener sus negocios y operaciones en el largo plazo y a mejorar su eficiencia operacional. Para mayor información a este respecto, véase "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Inversiones en Activo Fijo".

Unidad de Cables. Las inversiones de capital en el año 2006 totalizaron $4.295 millones, es decir el equivalente al 57,7% de la depreciación de la unidad. En Brasil las inversiones de la Compañía incluyeron la adquisición de maquinaria y equipos relacionados con cables. En Perú los recursos se asignaron principalmente a mejoramientos en las máquinas de trefilación y cableado. En Chile las inversiones incluyeron principalmente la adquisición de una máquina de trefilación de cables. En Argentina las inversiones no fueron significativas.

En 2005 las inversiones de capital ascendieron a $2.566 millones, lo que equivale al 42,5% de la depreciación de la unidad. En Brasil las inversiones incluyeron adquisiciones de maquinaria y equipos relacionados con cables y mejoramientos en la Tecnología Informática, incluyendo la implementación de un nuevo sistema ERP denominado SAP. En Perú la Compañía invirtió en la adquisición de maquinaria para aumentar la capacidad de producción. En Chile las inversiones incluyeron principalmente la

adquisición de una línea de fundición de cobre continua para la planta de Lo Espejo y la adquisición de maquinaria para aumentar la producción. Las inversiones en Argentina no fueron significativas.

Las inversiones de capital en 2004 alcanzaron a $1.618 millones, equivalentes al 27,7% de la depreciación de la unidad. En Brasil las inversiones incluyeron adquisiciones de maquinaria y equipos relacionados con cables y mejoramientos en la tecnología de la información, incluyendo la implementación de un nuevo sistema ERP denominado SAP. En Perú la Compañía invirtió en la adquisición de maquinaria para aumentar la capacidad de producción y en mejoramientos en la tecnología de la información.

Unidad de Tubos y Planchas. En 2006 las inversiones de capital ascendieron a $515 millones, lo que equivale al 21,7% de la depreciación de la unidad. La inversión significativa en la unidad fue la adquisición de una nueva máquina lavadora de tubos de cobre para las instalaciones en Chile. En Argentina las inversiones no fueron significativas.

En 2005 las inversiones de capital totalizaron $828 millones, lo que equivale al 32,4% de la depreciación de la unidad. La mayor parte de las inversiones de la unidad se relacionaron con la adquisición de una nueva máquina para lavado de cañerías de cobre en Chile. Las inversiones en Argentina no fueron significativas.

Las inversiones de capital en el año 2004 sumaron $451 millones, equivalentes al 17,2% de la depreciación de la unidad. La mayor parte de las inversiones en la unidad se relacionaron con la adquisición de un nuevo generador de energía en Chile. En Argentina las inversiones de capital no fueron significativas.

Unidad de Envases Flexibles. En 2006 las inversiones de capital llegaron a $6.611 millones, equivalentes al 262,4% de la depreciación de la unidad. Las inversiones de la unidad se asignaron a la filial chilena principalmente, para la compra de una propiedad adyacente y de una máquina impresora de huecograbado. En Argentina los fondos se utilizaron para la compra de una máquina extrusora y otra maquinaria relacionada con el proceso de impresión.

Las inversiones de capital para el año 2005 totalizaron $5.392 millones, equivalentes al 237,9% de la depreciación de la unidad. Las inversiones se relacionaron primordialmente con la adquisición de maquinaria y equipos para las plantas de producción en Chile y Argentina, incluyendo dos máquinas de extrusión, una máquina de laminación, una máquina grabadora y algunos cilindros.

Las inversiones de capital en 2004 sumaron $4.136 millones, equivalentes al 184,5% de la depreciación de la unidad. Las inversiones se relacionaron principalmente con la adquisición de maquinaria y equipos para la planta de producción en Chile, incluyendo una máquina de extrusión, una máquina de laminación y una máquina de sellado

Unidad de Perfiles de Aluminio. En 2006 Las inversiones de capital ascendieron a $2.913 millones, equivalentes al 274,7% de la depreciación de la unidad. La mayoría de las inversiones de la unidad se relacionaron con las nuevas instalaciones de extrusión de perfiles de PVC. Estas inversiones se llevaron a cabo a fin de diversificar la base de productos de la unidad. Otras inversiones se relacionaron con la expansión de la capacidad manufacturera.

Las inversiones de capital para el año 2005 totalizaron $1.830 millones, lo que equivale al 187,6% de la depreciación de la unidad. Se efectuaron inversiones para mejorar el proceso de fabricación y la capacidad.

Las inversiones de capital en 2004 llegaron a $603 millones, equivalente al 86,6% de la depreciación de la unidad. Las inversiones se efectuaron para mejorar el proceso de fabricación y adquirir maquinaria usada en la unidad de perfiles, como un transformador de color.

Visión General del Negocio

Estrategia

El 26 de julio de 2002, el Directorio de la Compañía designó un nuevo equipo gerencial que asumió sus responsabilidades el 1 de octubre de 2002. Este equipo implementó una reestructuración operacional para optimizar tanto los recursos como la capacidad productiva de la Compañía. Se creó un Plan de Negocios Estratégico Operacional para el período 2003-2005 ("Plan de Negocios") para mejorar las áreas de marketing, producción y administración de la Compañía poniendo especial énfasis en la unidad de negocios de Cables y su operación más grande, Ficap S.A. en Brasil.

Después de la exitosa implementación del Plan de Negocios 2003 – 2005, a fines de 2005 Madeco lo utilizó como base para definir el Plan de Negocios 2006 – 2008. Este nuevo Plan de Negocios se desarrolló para orientar eficientemente los esfuerzos al crecimiento, aumento de la rentabilidad, consolidar la actual posición y desarrollar las habilidades de sus empleados. Los principales objetivos del nuevo Plan de Negocios apuntan a:

- Consolidar las actividades de la unidad de Cables.
- Diversificar y buscar oportunidades de crecimiento y utilidad para la unidad de Tubos y Planchas.
- Hacer que la unidad de Envases Flexibles se vuelva rentable.
- Mantener el liderazgo en la unidad de Perfiles de Aluminio.
- Alcanzar la excelencia operacional mediante la búsqueda de opciones de homologación de procesos y de mejores prácticas en las distintas unidades de negocios.
- Implementar una política de administración estratégica de recursos humanos.
- Consolidar la posición financiera de la Compañía.

Se han efectuado avances para cumplir con los objetivos del plan estratégico 2006-2008, como la consolidación del desempeño de las unidades de Cables y de Envases Flexibles y el mantenimiento de la posición de liderazgo de la unidad de Perfiles de Aluminio. Además, la situación financiera de la Compañía ha mejorado y está reduciendo su apalancamiento. La Compañía también ha empezado a implementar SAP a fin de alcanzar mayores estándares de gobierno corporativo y control de la administración. Finalmente, la Compañía está expandiendo las Capacidades de Administración para estandarizar los procesos y las mejores prácticas, fomentando el desarrollo de los empleados del grupo Madeco.

Cables

Desde su constitución en 1944 el principal negocio de Madeco ha sido la producción, venta y distribución de cables. La unidad de negocios de Cables se compone de dos divisiones: cable metálico, que incluye alambrón de cobre y cable de fibra óptica.

En el siguiente cuadro se presentan los nombres de las filiales de la Compañía dedicadas a la producción, venta y distribución de cables metálicos y de fibra óptica:

Nombre de la Entidad	División	País
Madeco Chile	Cables Metálicos	Chile
Ficap S.A.	Cables Metálicos	Brasil
Indeco S.A.	Cables Metálicos	Perú
Cedsa S.A.[1]	Cables Metálicos	Colombia
Decker-Indelqui S.A.	Cables Metálicos	Argentina
Optel Argentina S.A.	Fibra Óptica	Argentina

(1) Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes".

Al término del año 2001, a causa del agitado entorno económico y la inestabilidad política de Argentina, la Compañía suspendió sus operaciones de producción de Cables en ese país. Decker-Indelqui (sus plantas Llavallol y Quilmes) mantuvo un mínimo de personal en Argentina, principalmente dedicado a vender productos importados de las plantas brasileras de Madeco y velar por la seguridad y el mantenimiento de sus plantas productoras. En noviembre de 2004, Madeco reabrió parcialmente y no continuamente, sus plantas de cables (Llavallol y Quilmes) ubicadas en Argentina. En noviembre de 2005 Decker-Indelqui se adjudicó propuestas públicas para proveer US$15 millones de cables de aluminio para transmisión, hecho que ha permitido a la Compañía aumentar la utilización de capacidad en Argentina.

Como parte de las nuevas adquisiciones efectuadas por la Compañía en febrero de 2007, la Compañía adquirió el 80% del total de acciones de Cedsa S.A., una compañía colombiana dueña de instalaciones en la ciudad colombiana de Bucaramanga que es el tercer mayor fabricante de cables de cobre y aluminio en el mercado colombiano, en US$3,7 millones. Esta adquisición se llevó a cabo para expandir la presencia de la Compañía en la región. La planta colombiana tenía, a febrero de 2007, una capacidad de producción mensual de aproximadamente 200 y 60 toneladas de cables de cobre y aluminio, respectivamente. Al mismo tiempo, los accionistas de Cedsa acordaron un aumento de capital de US$6 millones a pagar en marzo y septiembre de 2007.

Aunque los aumentos de los precios del cobre han estimulado la substitución de los cables de aluminio, la capacidad de la Compañía de producir tanto cables de cobre como de aluminio ha sido un fuerte punto de ventas. Los costos de producción relacionados con la fabricación de cables de aluminio son más elevados que los costos para producir el mismo peso de cables de cobre, debido a que, como resultado de un menos peso específico del aluminio en comparación al cobre, se requiere una mayor cantidad de aluminio para producir cables que el volumen de cobre requerido para producir el mismo peso de cables de cobre.

Cables - Resumen de las Ventas

La unidad de Cables es la unidad de negocios más grande de Madeco y sus ingresos representaron el 64,4% de las ventas consolidadas de la Compañía en 2006. En el cuadro que aparece a continuación, se indican los ingresos de explotación anuales y los volúmenes de ventas provenientes de la unidad de negocios de Cables de Madeco durante 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Cables - Ingresos (en millones de $)				
Año	Ingresos División Unidad Cables[1]	Ingresos División Fibra Óptica	Total Ingresos	% Ingresos Consolidados
2004	175.874	0	175.874	51,3%
2005	214.752	1.764	216.516	58,0%
2006	358.799	1.427	360.226	64,4%

Unidad de Cables - Ventas por Volumen[2]				
Año	Cables Metálicos (Ton.)	Cables Fibra Óptica (Km.)[3]	Total Volumen (Ton.)	% Volumen Consolidado
2004	62.866	0	62.866	51,0%
2005	68.712	82.216	70.581	56,3%
2006	79.368	60.672	80.747	59,1%

(1) Los ingresos de la división cables incluyen las ventas de alambrón de cobre y las ventas de sulfato de cobre de Indeco.

(2) El volumen de ventas de Fibra Óptica en 2005 difiere del presentado en el Formulario 20-F del año 2005 debido a un cambio en la metodología de la Compañía.

(3) El total de ventas por volumen se presenta en toneladas e incluye la conversión de las ventas por volumen de fibra óptica utilizando una equivalencia de 1 ton. = 44 Km. La Compañía no consolidó con Optel durante 2004. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio - Cables - Fibra Óptica".

Los ingresos generados por la unidad de Cables en el año 2006 ascendieron a $360.226 millones, un aumento de un 66,4% comparado con el año anterior ($216.516 millones). El volumen de ventas de cables metálicos aumentó en un 15,5%, siendo el más significativo el aumento en las ventas de alambrón de cobre de un 57,5% y de cables de aluminio, especialmente en Argentina de un 126,0% y en Brasil de un 46,1%. Por otra parte, el volumen de ventas de los cables de cobre disminuyó un 22,7% en Chile y un 7,5% en Perú. A pesar de esta disminución en las ventas, la Compañía experimentó un crecimiento general en el volumen de venta de sus productos, debido a las mejores condiciones económicas presentadas en los mercados en los que opera. Dichas condiciones, incrementaron las inversiones del sector privado en los productos que la unidad de Cables ofrece.

Madeco vende primordialmente alambres y cables en los lugares donde mantiene sus operaciones. Las exportaciones de la unidad de Cables representaron el 16,8% de los ingresos de la unidad en el año 2006 (el 76,5% de los cuales fueron explicados por el alambrón de cobre). En el siguiente cuadro se muestran los ingresos de explotación anuales de Madeco provenientes de la unidad de Cables (separados por división) por destino para los años 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Cables – Ingresos por Destino (en millones de $)						
Año	Chile	Brasil	Perú	Argentina [1]	Exporta-ciones[2]	Unidad de Cables
2004	33.025	82.096	31.155	4.915	24.683	175.874
2005	39.557	96.656	41.721	6.863	31.719	216.516
2006	44.062	179.671	62.368	13.569	60.556	360.226

Unidad de Cables – Ventas por Volumen de Cables Metálicos por Destino (Ton.)						
Año	Chile	Brasil	Perú	Argentina	Exporta-ciones[2]	División Cables Metálicos
2004	8.993	31.394	8.663	2.011	11.805	62.866
2005	10.718	31.032	11.574	2.256	13.132	68.712
2006	8.105	41.092	11.211	3.945	15.015	79.368

Unidad de Cables – Ventas por Volumen de Cables de Fibra Óptica por Destino (Km.)[2][3]						
Año	Chile	Brasil	Perú	Argentina	Exporta-ciones[2]	División F. Óptica
2004	0	0	0	0	0	0
2005	0	0	0	72.700	9.516	82.216
2006	0	0	0	43.521	17.151	60.672

(1) En 2004, 2005 y 2006 los ingresos de la Compañía en Argentina se deben a la comercialización y venta de productos importados de Ficap S.A. y productos manufacturados de Decker-Indelqui.

(2) Madeco no consolidó con Optel durante 2004. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio - Cables - Fibra Óptica".

(3) Esta tabla difiere de las presentadas en el Formulario 20-F de 2004 y 2005 como resultado de un cambio en la metodología de la Compañía.

En el siguiente cuadro se muestra el total de ingresos proveniente de la unidad de Cables de la Compañía para los años 2004, 2005 y 2006, desglosados según la filial que generó los ingresos:

Unidad de Cables– Ingresos (MM$)

Año	Madeco Chile (cable metálico)	Ficap (cable metálico)	Indeco (cable metálico)	Decker-Indelqui (cable metálico) (1)	Optel (2) (fibra óptica)	Inter-empresas	Unidad de Cables
2004	63.419	81.392	56.871	4.950	0	(30.758)	175.874
2005	79.193	92.142	64.664	5.878	1.764	(27.125)	216.516
2006	131.778	142.445	119.069	13.441	1.427	(47.934)	360.226

(1) En 2004, 2005 y 2006 los ingresos de la Compañía en Argentina se deben a la comercialización y venta de productos importados de Ficap S.A. y productos manufacturados de Decker-Indelqui.

(2) La Compañía no consolidó con Optel durante 2004. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio - Cables - Fibra Óptica".

En los siguientes análisis la unidad Cables (producción, materias primas, ventas y distribución, estimaciones de la demanda de mercado y el tamaño de la industria y participación de mercado y descripción de la competencia) se ha separado en dos secciones, cables metálicos y cables de fibra óptica.

Cables Metálicos - Producción

La Compañía posee un total de siete plantas productoras de alambres y cables metálicos. En Chile mantiene una instalación para la producción de cables en la comuna de Santiago. La Compañía cuenta con dos modernas plantas en Brasil, ubicadas en Río de Janeiro y Sao Paulo. En Argentina las plantas se encuentran en Quilmes y Llavallol, en las cercanías de Buenos Aires. La planta de Perú se encuentra en Lima y la planta de Colombia, que fue adquirida a principios de 2007, se encuentra en la ciudad de Bucaramanga.

En Chile desde 2003 la Compañía dejó de producir cables magnéticos y comenzó la producción de cables flexibles y cables anti robo. Los productos de alambres y cables de Madeco se venden primordialmente en los mismos países donde la Compañía mantiene sus instalaciones de producción y oficinas comerciales.

En el siguiente cuadro se entrega información concerniente a cada planta de alambres y cables: ubicación, principales productos manufacturados y certificación ISO:

País	Ubicación	Productos Principales	Certificación ISO (1)
Chile	San Miguel, Santiago	Cu: todos los productos de alambres y cables	9001: 1998, 2004
Brasil	Río de Janeiro	Cu y Al: termoplásticos, termoestables, desnudos; Cu: telecomunicaciones	9001: 2003, 2006
	Sao Paulo	Cu y Al: termoplásticos, termoestables, cables de construcción; Cu: magnéticos	9001: 2003, 2006
Argentina	Quilmes, BA	Cu y Al: desnudos, termoplásticos, termoestables; Cu: telecomunicaciones	9001: 2004
	Llavallol, BA	Cu y Al: desnudos	9001 : 2004

	Ciudad de Buenos Aires	Cables de fibra óptica	14.000
Colombia	Bucaramanga(2)	Cu y Al: todos los productos de alambres y cables	9001 : 2005
Perú	Lima	Cu y Al: todos los productos de alambres y cables	9001: 1998, 2005

(1) En los casos en que aparecen dos fechas, la primera indica la certificación original y la segunda, la más reciente

(2) Planta de producción adquirida en febrero de 2007.

La Compañía ha creado joint ventures, tanto en Chile como en Perú, con otros fabricantes de alambres y cables para producir alambrón de cobre de 8 mm (una de las principales materias primas empleadas en la producción de alambres y cables de cobre). Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio - Cables - Materias Primas".

La Compañía fabrica cables desnudos y alambres y cables revestidos con materiales aislantes, como plástico y caucho. La elaboración de alambres y/o cables de cobre y aluminio se inicia con alambrón de cobre de 8 mm y de 9,5 mm, respectivamente. El alambrón se trefila hasta el diámetro necesario para ajustarse a las propiedades y flexibilidad de los correspondientes productos terminados. Madeco fabrica muchos tipos diferentes de alambres y cables. Cada producto puede clasificarse según ciertas características: número y estilo de los hilos: alambre (monopar) o cable (multipar, unido o agrupado); y tipo de aislante: desnudo, aislado termoplástico, aislado termoestable o magnético. Además, los cables tienen diferentes tipos de normas de clasificación internacionales: ASTM, IEC, ICEA, VDE y otras normas.

Los alambres y cables metálicos de la Compañía se fabrican tanto en forma estándar como a pedido y satisfacen los requerimientos de los sectores de energía, minería, construcción y telecomunicaciones, además de los requerimientos de los fabricantes de bienes durables. Los productos estándar se elaboran según las más exigentes normas internacionales, mientras que los alambres y cables a pedido se fabrican según especificaciones exactas de los clientes.

Los tres tipos fundamentales de cables de telecomunicaciones de cobre que produce la Compañía son: cable de transmisión multipar de alta capacidad, cable de distribución y cable interno. La clasificación de los cables se basa en su capacidad de transmisión (es decir, la cantidad de canales que puede transportar simultáneamente). Los cables de telecomunicaciones más grandes son los de transmisión multipar de alta capacidad (hasta 2.400 pares). Estos cables van aislados con polietileno y se usan para líneas telefónicas troncales subterráneas, que comunican centrales de gran envergadura. Estas líneas troncales han sido reemplazadas por cables de fibra óptica, las cuales transportan gran cantidad de datos con una calidad de transmisión superior. Los cables de distribución son cables de telecomunicaciones aislados con polietileno e incluyen entre 10 y 400 pares. Se utilizan para interconectar líneas troncales con residencias y edificios. Los cables internos (menos de 25 pares) llevan una cubierta de cloruro de polivinilo ("PVC") y se emplean para conectar edificios con sus respectivos puntos de conexión externos situados a muy corta distancia ("líneas de acometida"). Los cables internos también se utilizan en el interior de edificios comerciales y residenciales.

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de los cables de telecomunicaciones de cobre:

Alambrón -> Trefilación -> Trefilación y Aislación -> Pareado -> Cableado -> Revestimiento

Madeco elabora todo tipo de cables de transmisión y distribución de energía, incluyendo cables desnudos, aislados con caucho o aislados con plástico. Los cables de cobre y aluminio desnudos se utilizan principalmente para transmisión de alto voltaje (69 kilovoltios ("kV") o más) y por lo general se instalan fuera de las zonas urbanas. Los cables de cobre o aluminio aislados, tanto con caucho como con

plástico, se emplean con mayor frecuencia para distribución de energía en zonas urbanizadas. Los cables aislados con caucho y plástico se utilizan para distribución de mediano voltaje (0,3 kV - 69 kV). En los tres casos - alto, mediano y bajo voltaje - el diámetro de los cables depende de la corriente que vayan a transmitir.

En cuanto a los cables para minería son de cobre aislado con caucho, que es un material térmicamente estable. Estos cables suelen usarse para transmisión de bajo y mediano voltaje (entre 1 kV y 15 kV) y se emplean en maquinaria pesada, como bulldozers, perforadoras y excavadoras y palas mecánicas.

La Compañía produce dos tipos fundamentales de alambres y cables para la manufactura de bienes durables y otros productos industriales: alambres y cables aislados con plástico y alambres magnéticos. Los alambres y cables aislados con plástico son conductores de cobre aislados con material plástico como polietileno, PVC o poliéster. Estos productos se venden mayormente a fabricantes de artefactos para el hogar, así como a empresas industriales para la distribución interna de energía. Todos los alambres y cables aislados con plástico se emplean para transmisión de bajo voltaje. Los alambres magnéticos, que se elaboran con alambre de cobre esmaltado y trefilado, se venden a fabricantes de motores y generadores, quienes los usan para bobinas de ignición o electrónicas y unidades refrigerantes. La Compañía fabrica asimismo alambre magnético redondo, cuadrado o rectangular aislado con algodón y/o papel, usado por los fabricantes de transformadores.

En el diagrama siguiente se aprecia el proceso de producción de los cables desnudos, termoplásticos y/o termoestables usados en la minería, energía e industria:

Alambrón de cobre -> trefilación -> cableado -> aislación -> cubierta protectora -> cableado -> revestimiento -> corte

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de los alambres magnéticos:

Alambrón de cobre -> trefilación -> esmaltado -> corte -> embalaje

En la industria de la construcción se emplean cables de construcción, que corresponden a un alambre de cobre aislado con PVC de variadas dimensiones (desde 1,5 mm^2 a 25 mm^2). Los cables de construcción se utilizan en múltiples aplicaciones de distribución interna de bajo voltaje en proyectos de construcción, incluyendo aplicaciones electromotoras y transmisión de potencia e iluminación y resultan apropiados tanto para aplicaciones secas como húmedas. Este tipo de alambre se vende más comúnmente a distribuidores y minoristas.

En el diagrama siguiente se aprecia el proceso de producción de los cables de construcción:

Alambrón de cobre -> trefilación -> cableado -> aislación y/o cubierta -> corte -> embalaje

La Compañía también produce cables de fibra óptica para telecomunicaciones. La fibra óptica se produce con filamentos de vidrio compacto (silicona) de 0,125 mm de diámetro que se adquieren en rollos sellados para protegerlos de la contaminación externa. Los filamentos son aislados con polietileno a través de un proceso de extrusión y luego se agrupan de a doce. Las agrupaciones individuales de doce filamentos pueden formar grupos mayores, creando gruesos cables de fibra óptica con un máximo de 144 filamentos. El grupo es finalmente protegido con aislamiento de polietileno y/o metálico. Los cables de fibra óptica se usan principalmente para líneas troncales de servicios de telecomunicaciones locales y de larga distancia.

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de los cables de fibra óptica:

Fibra Óptica -> Aislación (proceso de extrusión) -> Agrupación -> Aislación

Cables Metálicos- Materias Primas

Las principales materias primas empleadas en la producción de alambres y cables son cobre y aluminio como materiales conductores, junto con plástico y caucho como aislantes. Históricamente los precios del cobre, el aluminio y otros metales han registrado grandes fluctuaciones en general. La Compañía intenta modificar los precios de venta de sus productos para hacer frente a las variaciones. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo" e "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Fluctuaciones en los Precios de los Metales de la LME y de los Tipos de Cambio entre Monedas".

El cobre representa la materia prima esencial de la Compañía en la producción de alambres y cables y equivalió a cerca del 84,0% del costo total de materias primas de su unidad de Cables en 2006. La unidad brasilera de la Compañía compró la mayoría de sus requerimientos de cobre a un proveedor nacional, Caraiba Metais y los restantes a Madeco Chile. En 2006 las adquisiciones a Cariaba Metais S.A. y a Madeco Chile representaron aproximadamente el 60% y 40% respectivamente del total de adquisiciones de cobre. Xstrata Tintaya S.A., Southern Perú Copper Corporation y Sociedad Minera Cerro Verde S.A. son en conjunto las tres empresas mineras más grandes de Perú y juntas abastecen casi el 100% del total de cobre que precisa la operación peruana.

En Perú Cobrecón S.A., una empresa asociada, es el principal proveedor de alambrón de cobre. La Compañía, el fabricante peruano de cables Conductores Eléctricos peruanos ("Ceper") y la empresa de cables colombiana Cables de Energía y Telecomunicaciones S.A. ("Centelsa") tienen una participación igualitaria del 33,3% en Cobrecón. En Chile la Compañía es dueña de una participación del 41% de Colada Continua S.A., que provee de alambrón de cobre a Madeco Chile. Aunque en el pasado la unidad brasilera compraba la mayor parte del cobre en forma de alambrón directamente a su proveedor nacional, la Compañía ha aumentado el suministro de alambrón de cobre a Brasil desde la entidad productora de alambrón de cobre chilena. La participación de la Compañía en estos proveedores de alambrón de cobre constituye una ventaja que garantiza que la Compañía esté abastecida de la materia prima que requiere para la producción de cables.

En Chile la entidad gubernamental Corporación Chilena del Cobre ("Cochilco") garantiza y regula el suministro de cobre a todos los fabricantes nacionales de conformidad con la Ley de Reserva del Cobre. Anualmente, todos los clientes chilenos deben informar a Cochilco respecto de sus necesidades estimadas de cobre para el año siguiente. Cochilco asigna la demanda de cobre nacional a las diversas compañías de explotación minera y establece condiciones para la venta de cobre, incluyendo los niveles de precio, que reflejan los precios de la Bolsa de Metales de Londres, o "LME" ajustados para dar cabida a gastos de primas, menos los no incurridos (flete e impuestos) y aquéllos relacionados con seguros. Las compras de cobre se efectúan sobre una base mensual, cuyo precio se determina utilizando un precio de mercado promedio y los pagos son efectuados previo a la entrega. Cochilco establece los contratos de abastecimiento de cobre y decide qué términos están sujetos a renovación anual. Al renovar los contratos, Cochilco considera si un cliente chileno pudo o no obtener sus necesidades estimadas de cobre anuales. Chile es el único país en que opera la Compañía donde las compras de cobre son organizadas y controladas por una entidad gubernamental; este tipo de disposiciones no existe en Perú, Brasil, Argentina o Colombia.

En Argentina el alambrón de cobre es proporcionado por las filiales de Madeco y sus empresas relacionadas.

Actualmente, las respectivas operaciones de cada país compran por separado el aluminio, otra materia prima relevante de la Compañía. En Perú y Argentina la Compañía adquiere su suministro de alambrón de aluminio a ALUAR (Argentina). Además, en Perú la Compañía también compra su

abastecimiento de alambrón de aluminio a Siderúrgica del Norte (Colombia). En Brasil, la Compañía adquiere los suministros de alambrón de aluminio a Companhia Brasileira de Alumínio.

En octubre de 2003 la Compañía celebró un contrato para el suministro de PVC para las operaciones chilenas y peruanas con Petroquímica Colombiana S.A. El contrato aporta mayor flexibilidad a la Compañía. En Brasil la Compañía compra principalmente, de manera mensual sus requerimientos de PVC a dos proveedores diferentes, Karina Ind. Com. Plásticos y Dacarto Benvic S/A. En Brasil no existen contratos firmados con proveedores.

En 2006 Madeco firmó un contrato de suministro con Borealis Compounds LLC. USA ("Borealis") para el abastecimiento de polietileno para sus operaciones en Chile, Brasil, Perú y Argentina. Dicho contrato entró en vigencia en enero de 2006 y concluyó el 31 de diciembre de 2006. En 2007 la Compañía convino en comprar sus necesidades de polietileno a Boreales y Dow Chemicals. La Compañía firmó un contrato con Borealis hasta fines de 2007 y con Dow Chemicals hasta fines de 2009.

La Compañía recurre a varios proveedores para otros materiales de caucho y plástico y no cree depender actualmente de ninguno de ellos en particular. Con el objeto de conseguir condiciones más favorables de precios y pago para otros materiales aislantes, la Compañía se encuentra evaluando la posibilidad de lograr acuerdos de abastecimiento en toda la región para diversos tipos de materias primas.

La principal materia prima usada en la producción de cable de fibra óptica es la fibra óptica. Otras materias primas usadas incluyen los materiales termoplásticos, compuesto de relleno de silicona, elementos de potencia no metálicos entre cintas de acero o alambres (en el caso de cables blindados) y polietileno como cubierta exterior. La Compañía adquiere sus requerimientos de fibra óptica a Corning Fiber (USA) y Optomagic (Corea).

Madeco considera que sus contratos y otros acuerdos con terceros proveedores para el suministro de materias primas para productos de alambres y cables contienen los términos y condiciones habituales. Durante los últimos diez años la Compañía no ha experimentado ninguna dificultad sustancial para conseguir el suministro adecuado de las materias primas que necesita a precios satisfactorios y no espera que ello suceda en el futuro.

Cables— Ventas y Distribución de la Compañía

La Compañía mantiene relaciones directas con cada uno de sus principales clientes, además de dedicar grandes esfuerzos al desarrollo de vínculos estrechos y de largo plazo. Con el objeto de atender mejor las necesidades específicas de los grupos de clientes de Madeco, a cada representante de ventas se le asigna un cliente de manera exclusiva y los clientes se agrupan según la industria y/o zona geográfica. La agrupación de clientes incluye: distribuidores, fabricantes de bienes durables, compañías mineras, de telecomunicaciones y energía (servicios e industrias).

La fuerza de ventas de la Compañía en Chile comparte el personal del área de ventas con la división Tubos y Planchas de Madeco Chile. Esta fuerza de ventas conjunta comprende un gerente comercial, tres supervisores, doce vendedores (de los cuales dos están localizados en la zona sur y uno en la zona norte del país para atender a la industria minera), seis asistentes comerciales, un ingeniero de estudios y una persona a cargo de marketing.

En Brasil la Compañía posee un total de 53 empleados dedicados a la venta, la comercialización y el servicio al cliente, quienes se desempeñan en nueve sucursales en las ciudades más importantes del país (Sao Paulo, Río de Janeiro, Americana, Belo Horizonte, Curitiba, Brasilia, Recife, Porto Alegre y Salvador). Los segmentos de venta en Brasil se dividen en cuatro sectores: el primer sector incluye los servicios de energía, industrias navales, transporte, etc.; el segundo sector incluye distribuidores de cable

y fabricantes de bienes durables; el tercer sector incluye operadores de telecomunicaciones y el cuarto a consumidores OEM de alambres esmaltados. Estos sectores atienden a los grupos de clientes de la Compañía, a través de las nueve sucursales. Además de su propia fuerza de ventas, Madeco mantiene en Brasil representantes que no están contratados como empleados, para atender a aquellas regiones que se encuentran alejadas de las sucursales. En los últimos dos años, Madeco ha reducido el número de representantes de venta en Brasil, como parte de su Plan de Negocios.

La fuerza de ventas en Perú consta de 17 representantes de ventas y 10 asistentes. Además, la Compañía mantiene cuatro locales minoristas propios en ese país, en las ciudades de Lima y Arequipa. Las ventas efectuadas en dichos locales representaron aproximadamente el 5% del total de ingresos generados en Perú.

La fuerza de ventas en Argentina incluye un gerente comercial, 5 representantes de ventas y 2 asistentes. La fuerza de ventas se encuentra en Buenos Aires.

La base de clientes de la unidad de Cables de la Compañía comprende alrededor de 229 en Chile, 1.851 en Brasil, 1.615 en Perú, 352 en Argentina y 69 en sus mercados de exportación (cualquier país, excepto Chile, Brasil, Perú y Argentina). El principal cliente de la Compañía en el año 2006 fue un productor brasilero, cuyas compras representaron el 6,0% del total de ingresos de explotación de la unidad de Cables.

Dado que las tendencias que se observan en cada uno de los cuatro países respecto de los niveles de demanda en los distintos sectores de clientes atendidos por la unidad de negocios Cables de la Compañía son totalmente diferentes, se ha incluido información acerca de las ventas en cada país por sectores. En los siguientes cuadros se muestra el desglose de las ventas de productos de cables por grupos de clientes y por país en los años 2004, 2005 y 2006:

Grupos de Clientes de la Compañía en Chile			
	% 2004 Ingresos	**% 2005 Ingresos**	**% 2006 Ingresos**
Distribuidores	16%	13%	15%
Fabricantes Bienes durables	50%	53%	57%
Minería	11%	8%	8%
Energía	14%	16%	13%
Telecomunicaciones	8%	5%	2%
Otros	1%	5%	5%

Grupos de Clientes de la Compañía en Brasil			
	% 2004 Ingresos	**% 2005 Ingresos**	**% 2006 Ingresos**
Distribuidores	24%	23%	24%
Empresas de telecomunicaciones	5%	5%	6%
Energía	13%	19%	19%
Fabricantes Bienes durables	40%	44%	35%
Exportaciones y Otros	18%	9%	15%

Grupos de Clientes de la Compañía en Perú			
	% 2004 Ingresos	**% 2005 Ingresos**	**% 2006 Ingresos**
Distribuidores	21%	23%	22%
Minería	4%	5%	5%
Energía	9%	14%	7%
Telecomunicaciones	10%	11%	9%
Fabricantes Bienes durables	6%	5%	5%
Minoristas	5%	6%	5%
Exportaciones y otros	45%	36%	47%

Grupos de Clientes de la Compañía en Argentina			
	% 2004 Ingresos	% 2005 Ingresos	% 2006 Ingresos
Distribuidores	50%	48%	27%
Fabricantes Bienes durables	9%	6%	9%
Energía	36%	40%	52%
Telecomunicaciones	0%	0%	0%
Exportaciones y otros	5%	6%	12%

Si bien un pequeño porcentaje pagó al contado, la mayoría de las ventas se hizo a crédito. El plazo de pago promedio en el negocio de Cables de la Compañía fue de 56 días en 2006 en comparación con 61 días en 2005.

La entrega o el despacho de los productos estándares que se encuentran en bodega tarda un máximo de 48 horas; para los productos a pedido, el tiempo de elaboración puede extenderse entre 30 y 90 días, dependiendo de la complejidad del cable y la carga de trabajo de la planta.

Cuando el pedido está listo, la Compañía contrata a transportistas independientes que llevan los productos terminados a la planta o la bodega del cliente, o bien el cliente los retira en la planta de la Compañía. El medio de transporte para los productos de exportación varía según el país de destino: se usa transporte terrestre para los países del Cono Sur y transporte marítimo para todos los demás.

Cables - Estimaciones de la Demanda y Tamaño de la Industria

Los principales consumidores de alambres y cables de la Compañía son los sectores de energía, minería, construcción y telecomunicaciones, así como los fabricantes de bienes durables. Además, algunos productos se venden al público en general a través de operaciones minoristas.

La administración de la Compañía estima que la demanda del sector energía está ligada a nuevos proyectos de infraestructura, del sistema de regulación de la energía y del déficit o superávit de energía que promueven los sistemas interconectados entre países o regiones. En el sector minero, la administración de la Compañía cree que los precios de mercado de los metales constituyen un elemento relevante en el inicio de proyectos de inversión. Aunque la demanda de los fabricantes de bienes durables parece depender sobre todo del crecimiento del producto interno bruto o “PIB”, la demanda del sector construcción se vincularía tanto con el crecimiento del PIB como con las tasas de interés y el desempleo. La administración de la Compañía estima que las inversiones dentro del sector de telecomunicaciones dependen en gran medida del crecimiento del PIB. Sin embargo, las inversiones de las empresas de telecomunicaciones también están supeditadas a las regulaciones de precio en cada país, al igual que a situaciones especiales, como la privatización, entre otros factores. La administración de la Compañía cree que la demanda dentro de la industria de telecomunicaciones se ve afectada por, entre otras cosas, una total falta de inversión y también por los cambios experimentados, a medida que los cables de telecomunicaciones de cobre se sustituyen por cables de fibra óptica y se desarrollan las comunicaciones telefónicas inalámbricas. En 2006 los cables para telecomunicaciones de cobre y de fibra óptica representaron el 6,6% de los ingresos de la unidad de negocios.

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a tamaño de la industria para ninguno de los países en que Madeco tiene operaciones de alambres y cables. La Compañía basa sus estimaciones en información publicada por sus competidores, informes de importación y exportación, sus propios datos de producción y ventas, informes de ventas de cobre en Chile de Cochilco, e informes de producción de las plantas de alambrón de la Compañía en Chile y Perú. Véase "Presentación de la Información".

Dada la singular evolución de la industria de alambres y cables en cada país, se incluye separadamente para cada país un análisis de su crecimiento/contracción en el período 2004-2006. En el siguiente cuadro aparece un resumen de las estimaciones de la administración con respecto a las industrias de alambres y cables (sin considerar el alambrón de cobre) para la región en que participa la Compañía para el período 2004-2006:

Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas)[1]					
Año	**Chile**	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Total Región**
2004	25.801	192.000	13.386	37.409	**268.596**
2005	28.100	211.200	16.200	40.100	**295.600**
2006	26.500	213.400	17.275	45.500	**302.675**

(1) Las estimaciones del tamaño de la industria sólo incluyen metales (cobre y/o aluminio), no materiales aislantes.

Mercado de Alambres y Cables en Chile. En el siguiente cuadro se señalan las estimaciones de la Compañía para la industria chilena de alambres y cables (sinconsiderar el alambrón de cobre), así como las tasas de crecimiento del PIB del país en los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas[1])	Tasa PIB[2]
2004	25.801	5,7%
2005	28.100	6,0%
2006	26.500	4,0%

(1) Las estimaciones del tamaño de la industria sólo incluyen metales (cobre y/o aluminio), no materiales aislantes.

(2) La tasa del PIB para Chile que aparece más arriba difiere de aquella del Informe Anual de la Compañía presentada en el Formulario 20-F para los años 2004 y 2005, debido a un cambio en la metodología de cálculo del Banco Central de Chile en 2007.

En 2005 el mercado de los conductores eléctricos totalizó 28.100 toneladas (excepto el alambrón de cobre), lo que representa un aumento del 9,0% con respecto a 2004 debido a un aumento en los proyectos por única vez, como el Proyecto Itata, Celulosa Arauco y CMPC (Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones).

En 2006 el mercado de los conductores eléctricos disminuyó a aproximadamente 26.500 toneladas debido a la ausencia tanto de "mega proyectos" como de nuevas inversiones privadas importantes en la industria de la energía. Además, durante la última década, la Compañía ha sido testigo de una considerable disminución en el consumo de cable telefónico.

Mercado de Alambres y Cables en Brasil. En el cuadro siguiente se muestran las estimaciones de la Compañía acerca de la industria brasilera de alambres y cables (excepto el alambrón de cobre), así como las tasas de crecimiento del PIB de Brasil para los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas [1])	Tasa PIB[2]
2004	192.000	5,7%
2005	211.200	2,9%
2006	213.400	3,7%

(1) Las estimaciones del tamaño de la industria sólo incluyen metales (cobre y/o aluminio), no materiales aislantes.

(2) La tasa del PIB en Brasil en 2006 que aparece más arriba difiere de la presentada en el informe 20-F de la Compañía para los años 2004 y 2005, como resultado de un cambio en la metodología de cálculo del IGBE de Brasil.

En 2005 el PIB en Brasil creció un 2,9%, mientras que el mercado de alambres y cables creció en un 10,0% debido a inversiones públicas y privadas en 2005 que no estaban presentes en años previos.

En 2006 el PIB en Brasil creció un 3,7%, mientras que el mercado de alambres y cables sólo creció en un 1,9%. El menor crecimiento en el mercado de alambres y cables se debe principalmente a un menor crecimiento generalizado de la economía brasilera en 2005.

Mercado de Alambres y Cables en Perú. En el cuadro siguiente se muestran las estimaciones de la Compañía acerca de la industria peruana de alambres y cables (sin considerar el alambrón de cobre), así como las tasas de crecimiento del PIB de Perú para los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Tamaño de la Industria (Ton. Metálicas [1])	Tasa PIB
2004	13.386	5,2%
2005	16.200	6,4%
2006	17.275	8,0%

(1) *Las estimaciones del tamaño de la industria sólo incluyen metales (cobre y/o aluminio), no materiales aislantes.*

En 2005 el tamaño del mercado de alambres y cables en Perú creció en un 21% comparado con el año anterior, debido a un rápido crecimiento de la economía peruana. Además, se produjo una importante demanda de cables termoplásticos y termoestables de parte del sector de energía.

En 2006 el tamaño de la industria aumentó en un 6,6%, inferior al crecimiento del PIB de un 8,0% debido a que se pospusieron grandes proyectos de infraestructura. Además, Ceper reingresó al mercado de alambres y cables.

Mercado de Alambres y Cables en Argentina. En el cuadro siguiente aparece el desglose de la Compañía para la industria argentina de alambres y cables (excepto el alambrón de cobre), así como las tasas de crecimiento del PIB en Argentina para los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas[1])	Tasa PIB
2004	37.409	9,0%
2005	40.100	9,2%
2006	45.500	8,5%

(1) *Las estimaciones del tamaño de la industria sólo incluyen metales (cobre y/o aluminio), no materiales aislantes.*

En 2005 la industria argentina de cables aumentó en un 7,2% comparado con el año anterior debido a un mayor nivel de inversiones y al crecimiento en los sectores de la construcción e industrial.

En 2006 la industria argentina de cables aumentó en un 13,5% comparado con el año anterior debido a un crecimiento en el sector industrial, mayores inversiones en los sectores de energía y construcción, junto con inversiones de parte del Gobierno para revertir los déficit de energía.

Cables - Participación de Mercado y Descripción de la Competencia

La Compañía se esfuerza por mantenerse como proveedor preferido de alambres y cables en todos los mercados en que participa basándose en su cartera de productos, al igual que en sus altos estándares de calidad tanto en términos de productos como de servicio al cliente. La Compañía está implementando medidas para fortalecer las alianzas con sus grupos de clientes esenciales y para ser el proveedor más fiable y competitivo para sus distribuidores. Actualmente, las principales ventajas comparativas de Madeco abarcan la elevada calidad de sus productos, los precios competitivos, la gran red comercial, la diversa cartera de productos y la marca reconocida.

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a participación de mercado y la Compañía basa sus estimaciones en información publicada por sus competidores, informes de importación y exportación, sus propios datos de producción y ventas, informes de producción de las empresas manufactureras de alambrón de cobre de la Compañía en Chile y Perú e informes de Cochilco. Véase "Presentación de la Información". Debido al hecho que la Compañía se enfrenta a distintos competidores en los cuatro países en que opera, se ha separado por país la información sobre participación de mercado y competidores.

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Chileno de Cables Metálicos. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la participación de mercado estimada por la Compañía en la industria chilena de alambres y cables de cobre, durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
La Compañía.....	37%	38%	30%
Cocesa.....	27%	26%	28%
Covisa	16%	17%	17%
Otras nacionales.....	8%	7%	5%
Importaciones a Chile	12%	12%	20%

El método para calcular la participación de mercado de la Compañía incluye los productos vendidos en Chile y las ventas por comercialización y venta de productos importados (principalmente alambre magnético). Tales productos importados no se reflejan en las ventas por volumen, porque la definición de la Compañía de ventas por volumen excluye las ventas por comercialización y venta de productos importados.

En la actualidad Madeco se enfrenta a dos competidores chilenos influyentes en la industria de alambres y cables. Cocesa, que pertenece al fabricante internacional de cables Phelps Dodge Corporation (“PD”), se ha mantenido en el negocio desde 1950. Este competidor produce muchos alambres y cables iguales a los elaborados por la Compañía, excepto los alambres magnéticos y los cables para telecomunicaciones, que importa desde otras plantas de Phelps Dodge. Cocesa mantiene sus plantas de producción y su oficina matriz en Santiago; además, cuenta con una sucursal en Antofagasta.

El otro competidor destacado de la Compañía es Covisa, empresa que ha participado en el negocio durante 20 años y que es de propiedad de inversionistas locales. Covisa produce una gran variedad de alambres y cables, pero no fabrica alambres magnéticos ni cables para telecomunicaciones. Tanto su oficina matriz como su planta productora se sitúan en la ciudad de Viña del Mar, y dispone de sucursales en Santiago y Concepción. Productores internacionales de alambres y cables tales como Prysmian (Brasil, ex Grupo “Pirelli”); Grupo Condumex S.A. de C.V. (“Condumex” de México); Conductores Monterrey S.A. de C.V. (México) y Top Cable Sociedad Anónima (España) han exportado productos a Chile desde 1997 y participan en forma competitiva en licitaciones realizadas por los sectores chilenos de la minería, la energía y las telecomunicaciones.

En 2005 la participación de mercado de la Compañía aumentó un punto porcentual debido a un incremento en proyectos desarrollados ese año, como Celulosa Arauco y CMPC (cables termoestables) y contratos con Telefónica (cables para telecomunicaciones).

En 2006 la participación de la Compañía disminuyó a un 30% debido al término de un contrato de compra con CTC (Compañía Telefónica de Chile) por la venta de cables para telecomunicaciones y con CAM (Compañía Americana de Multiservicios), que anteriormente importaba cables para energía.

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Brasilero de Cables. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la participación de mercado estimada por la Compañía en la industria brasilera de alambres y cables de cobre, durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
La Compañía	16%	15%	15%
Phelps Dodge	11%	10%	12%
Pirelli	18%	-	-
Prysmian (ex Pirelli)(1)	-	10%	10%
Invex (ex Pirelli)(1)	-	9%	10%
Otras nacionales.....	54%	55%	51%
Importaciones a Brasil	1%	1%	2%

(1) Pirelli vendió su unidad de negocios de cables a nivel mundial a mediados de 2005. Como resultado de esta transacción, Pirelli fue dividida en dos compañías en Brasil, Prysmian e Invex.

Phelps Dodge ("PD"), filial de Phelps Dodge Corporation, tiene sus oficinas principales y sus plantas productoras en Sao Paulo y ha estado operando desde 1965 (previamente Alcoa). PD produce alambres y cables desnudos de aluminio, cables de construcción y termoplásticos y termoestables de cobre y aluminio.

Pirrelli vendió su unidad de negocios de cables a nivel mundial a mediados de 2005, la que fue comprada por un fondo de Goldman Sachs. Como resultado de ello Pirelli Brasil fue separada en dos compañías: Invex (la planta de producción de alambre magnético) y Prysmian (las plantas de producción de cables para energía y telecomunicaciones). La Compañía considera que PD es uno de los productores más importantes de alambres y cables de aluminio en Brasil. Furakawa (Japón) vendió sus instalaciones de aluminio a Nexans y sólo compite en la industria de telecomunicaciones. Entre otros competidores se incluyen la multinacional Nexans (Francia), General Cables (Estados Unidos) y San Marco (México). Además, CBA-Companhia Brasileira de Aluminio S.A. y Wirex son productores locales.

A fines de 2002 y durante 2003 la Compañía concentró sus esfuerzos en el desarrollo de cables especializados y obtuvo una certificación reconocida internacionalmente por las características técnicas de estos cables.

En 2004 los fabricantes brasileros de alambres y cables produjeron cerca de 190.080 toneladas de alambres y cables para su venta en Brasil. Los productos importados totalizaron 1.920 toneladas, o aproximadamente el 1% de la industria.

Durante 2005 la Compañía se concentró en mejorar la rentabilidad y, por lo tanto, se concentró en líneas de productos con mejores márgenes. Como resultado, la Compañía disminuyó su participación de mercado en líneas de productos como los cables para construcción.

En 2006 la Compañía evaluó la posibilidad de explotar el mercado europeo durante 2007. Sin embargo, debido a las dificultades que involucra competir en el mercado europeo, principalmente a causa de algunas desventajas logísticas y de tipo de cambio, los esfuerzos para penetrar este mercado fueron

abandonados en 2006. Además, la Compañía continuó concentrándose en los segmentos de valor agregado como los servicios y los cables para la industria.

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Peruano de Cables. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la participación de mercado estimada por la Compañía en la industria peruana de alambres y cables de cobre, durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
La Compañía.....	65%	71%	64%
Celsa	9%	11%	11%
Ceper.....	7%	0%	6%
Otras nacionales.....	7%	6%	7%
Importaciones a Perú.....	12%	12%	12%

La Compañía se considera el líder de mercado en la mayoría de los segmentos de productos de la industria peruana de cables: desnudos, termoplásticos y termoestables de cobre y aluminio, cables de construcción, alambres magnéticos y cables de cobre para telecomunicaciones. El principal competidor peruano de la Compañía es Conductores Eléctricos peruanos ("Ceper"), fundada en 1968; esta empresa se declaró en quiebra a fines de 2001 y cerró sus instalaciones en 2004 debido a dificultades financieras. En noviembre de 2005 Ceper regresó al mercado y compitió con la Compañía en prácticamente todas las líneas de productos, a excepción del cable fundido, pero la importancia relativa de Ceper ha disminuido en comparación a la que ostentaba en la década anterior. Sin embargo, en 2006 la presencia de Ceper en el mercado afectó negativamente la participación de mercado de la Compañía en Perú. Conductores Eléctricos Lima ("Celsa") fabrica cables de construcción, termoplásticos de cobre, termoestables de cobre y aluminio.

En 2004 la Compañía aumentó su participación de mercado en un punto porcentual en comparación con el año anterior, vendiendo un total de 8.663 toneladas. Este aumento se logró a pesar de las fuertes presiones competitivas provenientes de los competidores externos y del retiro de Ceper del mercado durante el último trimestre de 2004 debido a dificultades financieras.

En 2005 la Compañía aumentó su participación de mercado en seis puntos porcentuales comparado con el año anterior, vendiendo un total de 11.574 toneladas. En noviembre de 2005 Ceper reingresó al mercado, con un bajo nivel de producción.

En 2006 la participación de mercado de la Compañía disminuyó en un 7% debido a la competencia de Ceper al aumento de los productos de bajo costo provenientes de China y de productos sin certificar e imitaciones. El volumen de ventas de la Compañía fue de 11.211 toneladas.

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Argentino de Cables. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la participación de mercado estimada por la Compañía en la industria argentina de alambres y cables de cobre, durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
Prysmian Argentina	26%	24%	32%
Imsa	19%	20%	21%
Cimet.....	12%	12%	10%
La Compañía.....	5%	6%	9%
Otras nacionales.....	35%	35%	21%
Importaciones a Argentina.....	3%	3%	8%

Actualmente la Compañía se enfrenta a tres competidores argentinos relevantes en la industria de alambres y cables. Prysmian, ex Pirelli Cables S.A.I.C. es la empresa líder, con oficinas y plantas de producción en Buenos Aires. La Compañía se considera el proveedor principal en Argentina de alambres/cables, cables termoplásticos y termoestables de cobre y cables de construcción. Industria Metalúrgica Sudamericana S.A. ("Imsa") es una empresa local, que produce cables de construcción y energía y es la única que fabrica alambre magnético en Argentina. Las oficinas y plantas de producción de Imsa se encuentran en Buenos Aires. Cimet S.A. es otra competidora local y originalmente era filial de Phelps Dodge; luego fue comprada por Siemens y finalmente por el Grupo chileno Rasmuss. Las operaciones de Cimet se ubican en Buenos Aires, y producen una completa gama de alambres y cables de cobre y aluminio. La Compañía opina que Cimet es el mayor proveedor de cables de telecomunicaciones de cobre en el país.

En 2005 la participación de mercado de la Compañía aumentó en un punto porcentual. La planta de Quilmes comenzó la producción de cables de voltaje mediano para energía. Además, la Compañía consolidó su posición dentro del mercado de alambre de aluminio.

En 2006 la participación de mercado de la Compañía aumentó en un 3%. Esta variación se explica principalmente por el crecimiento de la participación de mercado de la Compañía en el sector de energía, la que aumentó el volumen de ventas de cable de aluminio, cables de energía de voltaje intermedio y cables de cobre subterráneos.

Cables de Fibra Óptica

La Compañía ha participado en la industria de fibra óptica desde 1997, tras la adquisición de la operación brasilera de cables Ficap S.A. En junio de 1999 la Compañía creó un joint venture, Ficap Optel Ltda., entre su filial Ficap y Corning. Ficap Optel Ltda. producía, vendía y distribuía cables de telecomunicaciones de fibra óptica. En abril de 2001 Corning aumentó su participación en Ficap Optel del 25% al 50%, al adquirir una participación del 25% a la Compañía, por lo que cada parte pasó a poseer un 50% de participación en el negocio. Conforme al nuevo contrato de joint venture, Ficap Optel cambió su nombre a Optel y compró el 99,9% de Optel Argentina S.A. (previamente Corning Cable Systems Argentina S.A.), expandiendo así su negocio de fibra óptica a Argentina.

El 27 de junio de 2002, Corning notificó a Madeco su deseo de terminar el joint venture. La Compañía se opuso y solicitó un arbitraje. El juicio de arbitraje se resolvió contra Madeco el 9 de noviembre de 2003, y el Contrato de Joint Venture se declaró legalmente terminado. Las consecuencias son, entre otras, que: i) la Compañía perdió ciertos derechos con respecto a la designación de la gerencia de Optel (en consecuencia, la filial no se consolidó en los estados financieros del 31 de diciembre de 2003) y ii) se exigió a la Compañía iniciar la liquidación de Optel a solicitud de Corning.

Hasta 2002, la Compañía producía cables de fibra óptica para telecomunicaciones, para lo cual contaba con dos plantas productoras, una en Brasil y la otra en Argentina, con una capacidad instalada total de 1.400.000 kilómetros. Debido a la crisis económica en Brasil y Argentina, la demanda por productos de Optel, especialmente de la industria de las telecomunicaciones, se vio negativamente afectada. En consecuencia, en 2003 y 2004 las plantas de Optel operaron a niveles reducidos. La filial de cables de fibra óptica de la Compañía en Brasil vendió los cables de telecomunicaciones que mantenía en existencia, pero no hubo producción. En Argentina la filial de cables de fibra óptica de Madeco, Optel Argentina S.A. continuó sus operaciones, atendiendo al mercado local y a algunos países vecinos.

El 31 de marzo de 2005, la Compañía y Corning alcanzaron un acuerdo mediante el cual esta última vendió a la Compañía el 50% de su participación por un valor nominal de R$1. De conformidad

con el contrato de compra, Corning ha formalizado una cláusula obligatoria de no competir por un lapso de dos años en los mercados en los que Optel opera actualmente. Además, el 31 de marzo de 2005 la Compañía logró un acuerdo con dos de los principales acreedores de Optel para condonar US$5,3 millones de la deuda de US$7,3 millones, cuya diferencia se pagó a los acreedores. Con la consumación de esta transacción, la Compañía espera recuperar su posición de liderazgo en la industria de fibra óptica, especialmente en aquellas zonas de Sudamérica en que posee una presencia industrial y comercial, aunque esta división no representa una participación significativa en los ingresos de la Compañía. Durante 2006 la división de Fibra Óptica vendió aproximadamente 43.500 kilómetros de cable de fibra óptica en Argentina y más de 17.150 kilómetros en los mercados de exportación.

En 2006 la administración de Decker-Indelqui asumió el control del departamento de administración y ventas de Optel a fin de aumentar la productividad y desarrollar una nueva estrategia de negocios, la que se espera aumente las ventas durante 2007.

Tubos y Planchas

La Compañía ha manufacturado tubos, barras y planchas en Chile desde su creación en 1944, e inició la fabricación de productos de aluminio (perfiles, planchas y lámina) en 1954.

En 1988 adquirió Armat, el único productor privado de cospeles en Chile dedicado a la elaboración de cospeles y monedas acuñadas de cobre y aleaciones de dicho metal para bancos centrales. Madeco envía sus monedas para acuñar a la Casa de Moneda de Chile y luego las exporta a bancos centrales del mundo entero.

La empresa argentina Decker S.A.I.C.A.F. e I. ("Decker") fue originalmente una operación de tubos y planchas, fundada en 1900 por el Sr. Guillermo Decker. En 1994 la Compañía adquirió la empresa Decker. En 1998, mediante la fusión de las dos filiales de la Compañía en Argentina, nació la filial Decker Indelqui S.A. En la actualidad la Compañía posee el 99,86% de la entidad fusionada y participa tanto en los negocios de Cables como de Tubos y Planchas.

En el siguiente cuadro se incluyen los nombres de las filiales de la Compañía dedicadas a la producción, venta y distribución de tubos y planchas:

País	Nombre de la Entidad	División
Chile	Madeco Chile	TBP(1)
Argentina	Decker-Indelqui S.A.	TBP(1)

(1) TBP = tubos, barras y planchas.

A fines de 2002, como una forma de minimizar los costos y mejorar los niveles de eficiencia, la Compañía fusionó sus funciones administrativas con las de Armat. Por lo tanto, a partir de 2003, las actividades administrativas de Armat tales como finanzas, contabilidad, recursos humanos, sistemas de información y abastecimiento se manejan en la casa matriz en Santiago.

En el segundo semestre de 2003, como resultado de la gradual recuperación del mercado argentino, la Compañía decidió reabrir sus operaciones de fundición y tubos de cobre con una capacidad limitada y además decidió impulsar su departamento comercial, para lo cual mantiene diez empleados dedicados a la venta de la producción local a más de 500 clientes activos, incluyendo las importaciones de Madeco Chile.

En octubre de 2005 se implementó una completa reestructuración del proceso de producción en la planta de tubos y planchas de Madeco, a fin de reducir los costos de producción. Se descontinuaron los productos de bajo volumen y de un intenso requerimiento de mano de obra. Este esfuerzo de reestructuración arrojó considerables mejores resultados en 2006. Además, en la actualidad la Compañía concentra su producción en productos estándar y/o en órdenes de un tamaño mínimo.

En el cuadro siguiente se muestran los ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de su unidad de negocios de Tubos y Planchas para los años 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Tubos y Planchas (en millones de $)				
Año	**TBP-Ingresos**	**Monedas-Ingresos**	**Total Ingresos**	**% Ingresos Consolidados**
2004	80.873	8.005	88.878	25,9%
2005	75.155	6.431	81.586	21,9%
2006	109.636	9.744	119.380	21,4%

Unidad de Tubos y Planchas - Ventas por Volumen (Ton.)				
Año	**TBP-Ventas por Volumen**	**Monedas-Ventas por Volumen**	**Total Ventas por Volumen**	**% Volumen Consolidado(1)**
2004	30.871	2.448	33.319	27,1%
2005	27.947	1.566	29.513	23,5%
2006	26.400	1.611	28.011	20,5%

(1) El porcentaje de volúmenes consolidados para 2005 difiere de los presentados en el Formulario 20-F de 2005 como resultado de un cambio en la metodología de la Compañía.

La Unidad de Tubos y Planchas de Madeco es el segundo segmento más influyente en términos de ingresos, ya que representó el 21,4% de los ingresos consolidados en 2006, sin embargo la substitución debido a los precios de cobre en aumento ha afectado negativamente su desempeño, véase "Ítem 3. Información Clave – Factores de Riesgo". De los cuatro negocios de la Compañía, la unidad de Tubos y Planchas es la más diversa internacionalmente, con clientes en más de 20 países. En 2006 las exportaciones ascendieron a alrededor del 63,5% de los ingresos totales y al 66,4% del total de ventas por volumen de la unidad Tubos y Planchas de la Compañía.

En el siguiente cuadro aparecen los ingresos totales de la Compañía provenientes de la unidad de Tubos y Planchas para los años 2004, 2005 y 2006, desglosados según la filial que generó la venta:

Unidad de Tubos y Planchas – Ingresos (en millones de $)					
Año	**Madeco Chile**	**Decker-Indelqui**	**Armat**	**Inter-empresas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
2004	83.751	6.974	8.927	(10.774)	88.878
2005	78.805	7.348	7.014	(11.581)	81.586
2006	109.534	9.852	11.749	(11.755)	119.380

Tubos y Planchas - Producción

La operación de tubos, barras y planchas ("TBP") en Chile cuenta con dos plantas productoras localizadas en la zona sur de Santiago: un horno de fundición y una planta manufacturera de tubos, barras y planchas. Asimismo, posee su planta de cospeles en Quilpué, a aproximadamente 120 Km. de Santiago. Las plantas argentinas de tubos y planchas se encuentran cerca de Buenos Aires, en Llavallol y Barracas. En el siguiente cuadro se presenta información respecto de cada planta productora de tubos y planchas:

País	Ubicación	Productos Principales	Certificación ISO (1)
Chile	San Miguel, Santiago	Tubos y barras	9001: 1998, 2004
	San Bernardo, Santiago	Horno de fundición, planchas	9001: 1998, 2004
	Quilpué	Cospeles y planchas	9001: 1997, 2006
Argentina	Llavallol, BA	Planchas y fundición	9001 : 2004
	Barracas, BA	Tubos	9001 : 2004

(1) En los casos en que aparecen dos fechas, la primera indica la certificación original y la segunda, la más reciente.

La unidad de Tubos y Planchas elabora tubos, barras y planchas en diversas aleaciones de cobre, aluminio y latón. Los tubos de cobre y latón se utilizan fundamentalmente en la industria de la construcción, mientras que los otros productos de barras y planchas se emplean como materia prima en la fabricación de componentes eléctricos, unidades mecánicas y quincallería. La Compañía también manufactura cospeles y monedas, primordialmente de aleaciones de cobre.

Para elaborar tubos y/o planchas se comienza por fundir en un horno la combinación correcta de metales y otros elementos, con el propósito de conseguir la aleación deseada. La Compañía dispone de dos procesos de fundición distintos: eléctricos y a gas natural. La fundición eléctrica se usa para fundir materia prima virgen y producir aleaciones especiales, como el latón. El horno de gas natural, que también puede funcionar con fuentes de energía alternativas como diesel o gas licuado, permite a la Compañía fundir metales de segunda mano con metales vírgenes, para producir aleaciones que cumplen con los estándares internacionales. El material fundido se vacía en máquinas verticales semicontinuas que elaboran diferentes formas dependiendo del producto final (por ejemplo, se hacen cilindros en el caso de los tubos y barras rectangulares para las planchas, barras y pletinas).

Los tubos de cobre y latón se emplean principalmente para los sistemas de calefacción y agua potable en la industria de la construcción residencial, el sector industrial y la industria de la construcción comercial. Los tubos de cobre también se utilizan en unidades de aire acondicionado, refrigeración y calefacción, en diversas piezas de automóviles y otros bienes durables. El diámetro de los tubos de la Compañía fluctúa entre 3/8 y 5 pulgadas; los tubos de más de 1 pulgada de diámetro se fabrican en tiras de hasta 6 metros de largo, en tanto que los de menos de 1 pulgada de diámetro se elaboran en forma de tiras o láminas.

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de los tubos:

Billets

Metales -> Fundición -> Perforación en caliente -> Trefilación -> Corte -> Templado -> Embalaje

Las planchas de cobre se destinan sobre todo a techos en el sector de la construcción, al igual que a aislación térmica (por ejemplo, radiadores de automóviles). Las planchas de cobre y latón sirven como materia prima para objetos decorativos, como marcos de cuadros y puertas. Madeco también manufactura planchas de aluminio que se usan esencialmente para envases en el mercado de consumo masivo y para ductos. El extenso surtido de productos difiere en términos de grosor, ancho y templado del metal, dependiendo del destino que se le vaya a dar.

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de las planchas:

Panes

Metales -> Fundición -> Laminación en caliente -> Cepillado superficial ->Laminación en frío -> Templado -> Corte -> Embalaje

Las pletinas de cobre se usan más que nada como barras pesadas en los paneles de control y sirven como conductores eléctricos para transmisión de energía de bajo voltaje y alto amperaje. En general, la altura de la barra es una función del amperaje, mientras más elevado sea éste, mayor será la altura. La Compañía produce barras de hasta ocho pulgadas de alto. Las barras de latón se fabrican a partir de un latón con plomo especial, el cual constituye una aleación fácilmente moldeable que se necesita para la elaboración de pernos, tuercas y válvulas.

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de las pletinas y barras de latón:

Billets

Metales -> Fundición -> Extrusión -> Trefilación -> Corte -> Embalaje

Entre los recientes lanzamientos de la división TBP se cuentan canaletas de cobre, nuevos diseños de techumbres de cobre, tubos de cobre revestidos con plástico para el sector de la energía y pletinas plateadas para el sector de la minería.

Los cospeles y monedas acuñadas pueden fabricarse con más de 30 aleaciones diferentes. Los tipos más relevantes de cospeles y monedas acuñadas se hacen con una base de cobre (oro nórdico, latón, plata níquel, cobre-níquel o cobre-aluminio-níquel), de acero (galvanizado, plaqueado e inoxidable), bimetálica (diversas aleaciones para los anillos externos e interno) y conmemorativa (oro o plata). La producción de Madeco se especializa en cuatro aleaciones con base de cobre: oro nórdico (cobre, aluminio, zinc y estaño), latón (cobre y zinc), plata níquel (cobre, níquel y zinc) y bronce (cobre y níquel o cobre, aluminio y níquel). La mezcla exacta de la aleación es determinada en cada caso por las especificaciones del cliente.

En el siguiente diagrama se aprecia el proceso de producción de las monedas:

Horno de fundición eléctrico -> Colada continua horizontal ->Laminación en frío -> Templado -> Laminación en frío -> Corte de cospeles -> Recorte -> Templado -> Pulido ->Clasificación -> Inspección -> Embalaje

En el caso de las monedas acuñadas, el banco central de cada país entrega los cuños para las muestras, o bien ARMAT las desarrolla con la colaboración de la Casa de Moneda de Chile. Una vez aprobadas éstas, las monedas acuñadas se entregan bajo especiales medidas de seguridad en las bóvedas del respectivo banco central, donde se revisan minuciosamente. Cuando se han fabricado todas las monedas, se devuelven o destruyen los cuños y la Casa de Moneda de Chile emite un certificado en el que confirma la cantidad acuñada.

Tubos y Planchas - Materias Primas

Las materias primas esenciales para la producción de tubos, barras y planchas son cobre, aluminio, zinc, níquel y estaño. Históricamente, los precios del cobre, el aluminio y los metales en general han registrado grandes fluctuaciones. La Compañía intenta modificar los precios de venta de sus productos para responder a estas fluctuaciones. Véase “Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo” e “Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Fluctuaciones en los Precios de Metales de la LME y de los Tipos de Cambio entre Monedas”.

La Compañía adquiere los requerimientos de cobre para sus operaciones de Tubos y Planchas principalmente a dos grandes empresas mineras chilenas, Codelco y Enami y a dos empresas mineras internacionales, Escondida y Soc. Contractual El Abra. Durante 2006 la Compañía obtuvo la mayor parte de sus requerimientos de aluminio para su unidad de Tubos y Planchas de la empresa Aluminios Argentinos S.A.I.C. (“Aluar", en Argentina), mientras que en 2007 su suministro de aluminio proviene

tanto de Aluar como de Alcasa S.A. La Compañía compra sus requerimientos de zinc principalmente a Doe Run (proveedor peruano). El níquel lo adquiere primordialmente a Inco Limited (Canadá) y Companhia Niquel Tocantins S.A. (Brasil), mientras que el estaño lo compra principalmente a Minsur S.A. (Perú).

Madeco piensa que sus contratos y otros acuerdos con terceros proveedores acerca del suministro de materias primas para su unidad de Tubos y Planchas contienen los términos y condiciones habituales. Durante los últimos diez años, la Compañía no ha experimentado ninguna dificultad sustancial para obtener el suministro adecuado de las materias primas que requiere a precios satisfactorios, ni espera que ello suceda en el futuro. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo".

Si bien las divisiones de Tubos, Barras y Planchas ("TBP") y Monedas conforman la unidad de negocios Tubos y Planchas de la Compañía, en los siguientes análisis se han separado en dos subsecciones, TBP y Monedas.

TBP– Ventas según Destino

Madeco vende gran parte de sus productos de Tubos y Planchas en Chile y Argentina, donde posee sus plantas de producción. Además, exporta tubos, barras y planchas a diversos países, como Estados Unidos y otros de América Latina, Europa y Asia. Las ventas de exportación de la división TBP, que comprenden todas las ventas a clientes de cualquier país excepto Chile y Argentina, representaron el 62,7% del total de ingresos de la división para el año 2006. En el cuadro siguiente se muestran los ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de la división TBP según destino, para los años 2004, 2005 y 2006:

División TBP – Ingresos según Destino (en millones de $)

Año	Chile	Argentina	Exportaciones (1)	División TBP
2004	32.127	6.272	42.474	80.873
2005	27.560	7.007	40.588	75.155
2006	30.723	10.140	68.773	109.636

División TBP – Ventas por Volumen según Destino (Ton.)

Año	Chile	Argentina	Exportaciones (1)	División TBP
2004	9.622	2.631	18.618	30.871
2005	9.177	2.726	16.044	27.947
2006	6.937	2.432	17.031	26.400

(1) Las exportaciones de la División TBP comprenden todas las ventas a clientes de cualquier país, excepto Chile y Argentina.

En 2006 los ingresos de la división TBP aumentaron en $34.481 millones o en un 45,9% en comparación con las del año anterior. Este aumento se debió a mayores precios promedio, a pesar de una disminución de las ventas por volumen del 9,5% debido a los efectos negativos de la substitución de productos. Las ventas tanto en Chile como en Argentina aumentaron en un 11,5% y 44,7% respectivamente comparado con el año anterior. Las exportaciones también aumentaron en 2006, en un 69,4% comparado con 2005.

TBP – Ventas y Distribución de la Compañía

La Compañía intenta mantener relaciones cercanas con cada uno de sus principales clientes y dedica grandes esfuerzos al desarrollo de vínculos estrechos y de largo plazo. Con el fin de atender mejor las necesidades específicas de los grupos de clientes de Madeco, se les asigna un representante de ventas exclusivo y los clientes se agrupan de acuerdo con la industria y/o región geográfica.

En Chile, la fuerza de ventas de la Compañía comparte el personal del área de ventas con la división de Cables de Madeco Chile. Esta fuerza de ventas conjunta comprende un gerente comercial, tres supervisores, doce vendedores (de los cuales dos están localizados en la zona sur y uno en la zona norte del país para atender a la industria minera), seis asistentes comerciales, un ingeniero de proyectos y una persona a cargo de marketing. En el mercado chileno los grupos de clientes incluyen empresas minoristas, fabricantes de aparatos eléctricos y electrónicos, compradores de lámina de aluminio y planchas, fabricantes de bienes durables y minería. La Compañía también utiliza la red comercial de alambres y cables en Chile para comercializar y vender sus productos de Tubos y Planchas a otros segmentos de clientes.

En Argentina la Compañía cuenta con un total de 13 empleados dedicados a las ventas y servicio al cliente. Existe un jefe de ventas y 10 vendedores, 8 de los cuales se encuentran en Buenos Aires, 1 en Córdoba y el otro en Rosario.

Las operaciones de TBP de la Compañía cuentan con 151 clientes en Chile, 560 en Argentina y 93 en sus mercados de exportación. En 2006 el cliente más importante fue un distribuidor de productos de la unidad de Tubos y Planchas en Chile, cuyas compras representaron el 11,3% del total de ingresos de la Compañía proveniente de la venta de tubos, barras y planchas.

Dadas las singulares tendencias que se observan en cada uno de los mercados atendidos por la unidad de negocios de Tubos y Planchas de la Compañía, se incluye la información respecto de cada sector por país. En el siguiente cuadro se muestra el desglose de las ventas por grupos de clientes en los años 2004, 2005 y 2006:

Grupos de Clientes Chilenos de la Compañía			
	% Ingresos 2004	**% Ingresos 2005**	**% Ingresos 2006**
Minoristas y distribuidores.....	68%	64%	65%
Fabricantes de bienes durables.....	12%	17%	18%
Minería.....	8%	7%	7%
Fabricantes de artefactos eléctricos.....	4%	5%	3%
Aluminio.....	2%	3%	3%
Otros	6%	4%	4%

Grupos de Clientes Argentinos de la Compañía			
	% Ingresos 2004	**% Ingresos 2005**	**% Ingresos 2006**
Minoristas y distribuidores.....	48%	50%	48%
Construcción	17%	17%	18%
Fabricantes de bienes durables.....	23%	24%	22%
Exportaciones y otros.....	12%	9%	12%

La entrega o el despacho de los productos estándares que se encuentran en bodega tarda un máximo de 48 horas. Para los productos a pedido, el tiempo de elaboración puede extenderse entre 30 y 90 días, dependiendo de la complejidad del cable y la carga de trabajo de la planta. La Compañía implementó un sistema automatizado de programación de la producción (Scheduler) en su operación chilena, tendiente a mejorar el flujo de producción y, por ende, acortar el lapso entre la orden y la entrega de los productos a pedido. Cuando el pedido está listo, la Compañía contrata a transportistas independientes que llevan los

productos terminados a la planta o la bodega del cliente, o bien el cliente los retira en la planta de la Compañía. El medio de transporte para los productos de exportación varía según el país de destino: se usa transporte terrestre para los países del Cono Sur y transporte marítimo para todos los demás.

TBP – Estimaciones de la Demanda de Mercado y el Tamaño de la Industria

Los principales usuarios de tubos, barras y planchas de la Compañía son los sectores de la minería, energía y construcción, así como fabricantes de bienes durables. La gerencia de la compañía estima que la demanda global de sus productos de tubos y planchas depende en gran medida del crecimiento del PIB. Las inversiones de los sectores de la minería y energía también están supeditadas en gran parte a los nuevos proyectos de infraestructura. La actividad de inversión y/o la demanda de los productos de la Compañía por parte del sector de la construcción, los fabricantes de bienes durables y las operaciones minoristas dependen primordialmente del crecimiento del PIB. Aunque la demanda de los fabricantes de bienes durables parece depender sobre todo del crecimiento del PIB, la demanda del sector construcción se vincularía tanto con el crecimiento del PIB como con las tasas de interés y el desempleo. Sin embargo, los efectos negativos de la substitución de productos están deteriorando el desempeño de este negocio, véase "Ítem 3. Información Clave – Factores de Riesgo".

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto al tamaño de la industria de ninguno de los países en que Madeco registra operaciones de Tubos y Planchas, y la Compañía basa sus estimaciones en información publicada por sus competidores, informes de importación y exportación y sus propios datos de producción y ventas. Véase "Presentación de la Información".

Dada la singular evolución de la industria de Tubos y Planchas en cada país o segmento, se incluye un análisis por separado de el crecimiento/contracción de la industria de Chile y Argentina para el período 2004-2006.

Mercado Chileno de TBP. En el siguiente cuadro aparecen las estimaciones de la Compañía para la industria de tubos, barras y planchas, así como la tasa anual de crecimiento del PIB de Chile para los años 2004, 2005 y 2006:

Tamaño de la Industria (Ton.)		
Año	**Total Tamaño de la Industria**	**Tasa PIB** (1)
2004	17.407	5,7%
2005	15.900	6,0%
2006	12.905	4,0%

(1) Las tasas anuales del PIB para Chile difieren de aquéllas que aparecen en el Informe Anual de la Compañía en el Formulario 20-F para 2004 y 2005, debido a un cambio en la fórmula y metodología de cálculo del Banco Central de Chile.

La Compañía considera que el tamaño de la industria de productos de cobre y latón en el año 2006 disminuyó en un 18,8% en comparación con el año anterior, debido principalmente a los mayores precios del cobre y a los efectos de la mayor substitución.

Mercado Argentino de TBP. En el siguiente cuadro aparecen las estimaciones de la Compañía para la industria de tubos, barras y planchas, así como la tasa anual de crecimiento del PIB de Argentina para los años 2004 a 2006:

Año	Tamaño de la Industria (Ton.)	Tasa PIB
2004	17.773	9,0%
2005	23.300	9,2%
2006	21.700	8,5%

En los últimos años, ha aumentado la competencia en el sector de tubos de PVC en Argentina. Aunque los tubos de cobre se usan tanto para sistemas de agua potable como de alcantarillado en edificios comerciales y residencias privadas de altos ingresos, los de PVC predominan en los segmentos de construcción residencial para los segmentos medios y bajos de la población. Si bien los tubos de cobre se desempeñan mejor que los de PVC en términos de resistencia mecánica y durabilidad, se prefieren estos últimos por su menor precio.

En 2005 el tamaño de la industria aumentó en un 31,1% en comparación con el año anterior, debido principalmente a la recuperación del mercado de barras de bronce y, en menor medida, al crecimiento del sector de la construcción y la industria, junto con el correspondiente aumento en la venta de tiras y cañerías de cobre.

En 2006 el tamaño de la industria disminuyó en un 6,9% comparado con el año anterior debido a la substitución de productos a causa de los mayores precios del cobre.

Debido a que se espera un aumento en la demanda de etanol, la Compañía actualmente está explorando la posibilidad de vender cañerías utilizadas en las refinerías de azúcar para producir etanol en Brasil, Colombia y América Central.

TBP – Estimaciones de la Participación de Mercado y Descripción de la Competencia

La Compañía se esfuerza por mantenerse como el principal proveedor tanto a nivel nacional como internacional, alcanzando estándares de calidad internacionales y entregando un excelente servicio al cliente. Actualmente, las principales ventajas comparativas de Madeco incluyen la alta calidad de sus productos, los precios competitivos, la gran red comercial, la diversificada cartera de productos y la marca reconocida.

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a participación de mercado y la Compañía basa sus estimaciones en información publicada por sus competidores, informes de importación y exportación y en sus propios datos de producción y ventas. Véase "Presentación de la Información". Dado que la Compañía se enfrenta a distintos competidores en los dos países en que mantiene operaciones, se entrega separadamente para cada país la información sobre participación de mercado y competencia.

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Chileno de TBP. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la participación de mercado estimada por la Compañía en la industria chilena de tubos, barras y planchas durante los tres últimos años:

	2004[(1)]	**2005**[(1)]	**2006**
La Compañía	55%	58%	54%
Cembrass	26%	26%	26%
Tecob.....	0%	3%	4%
Conmetal	9%	9%	10%
Offermanns.....	2%	2%	0%
Otras nacionales	0%	0%	0%
Importaciones a Chile.....	8%	4%	6%

(1) La metodología de cálculo de la Compañía respecto de la participación de mercado difiere de aquella presentada en el Informe Anual de la Compañía en el Formulario 20-F para 2004 y 2005 como resultado de un cambio en la.metodología de estimación de la Compañía.

La Compañía es el principal productor de tubos, barras y planchas en Chile y alcanzó una participación de mercado estimada de 54% en el año 2006. La Compañía cree encabezar en Chile la manufactura de tubos, barras y planchas de cobre, y planchas de latón.

El mayor competidor de Madeco en el segmento de tubos de cobre es Themco-Conformadores de Metales S.A. ("Conmetal"). Esta última empresa, fundada en 1995 por Themco, gran conglomerado de tubos y fittings de plástico, manufactura tubos de cobre rígidos y pequeñas barras de cobre. Con el objeto de aumentar su capacidad de producción, Conmetal inauguró una nueva planta en 2004. La Compañía estima que la empresa más destacada en el segmento de barras de latón es Cembrass S.A. ("Cembrass"). Cembrass es filial de CEM (uno de los fabricantes de calentadores de agua en Chile). Otros competidores más pequeños son Electro Copper Ltda. y Aceros y Metales S.A.

En 2005 el competidor de la Compañía, Tecob, reingresó al mercado. En octubre se implementó una completa reestructuración del proceso de producción de la Compañía para mejorar la eficiencia y reducir los costos de producción. Como resultado de ello, se descontinuaron los productos de bajo volumen y de gran requerimiento de mano de obra.

En 2006, debido a un constante aumento en el precio del cobre y a la substitución por cañerías plásticas (debido principalmente a estos mayores precios), los volúmenes de ventas disminuyeron en un 5,5%, sin embargo este efecto se vio compensado por mayores precios en los productos.

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Argentino de TBP. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la participación de mercado estimada por la Compañía en la industria argentina de tubos, barras y planchas, durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
Pajarbol-Cembrass	15%	21%	23%
Sotyl	13%	13%	14%
La Compañía	14%	12%	11%
Vaspia	7%	7%	7%
Quimetal.....	7%	7%	6%
Otras nacionales	33%	27%	25%
Importaciones a Argentina	11%	13%	15%

El principal competidor de la Compañía en Argentina es Pajarbol S.A., empresa que se fundó en 1957 y es el mayor productor de barras de latón de alta calidad. Sotyl S.A., que fue creada en 1973, produce esencialmente planchas de latón. Vaspia S.A.I.C., que se estableció en 1960, manufactura barras, perfiles, válvulas y quincallería de latón. Industrias Quimetal S.A.I.C. que fue formada hace más de treinta años, está dotada de una moderna planta especializada en la producción de tubos de cobre para unidades de refrigeración y calefacción.

En 2004 la Compañía aumentó su participación de mercado en un punto porcentual, mayoritariamente debido a un incremento de la demanda del sector industrial. Los tubos utilizados en actividades relacionadas con agua continúan enfrentándose a la presencia de los productos alternativos, como PVC o plástico. Descendieron las ventas por volumen en el sector de planchas debido tanto a las presiones competitivas de los productores locales, como a los altos índices de renovación de los proveedores. La Compañía creció en términos de toneladas vendidas desde 2.266 toneladas en 2003 a 2.520 toneladas en 2004, de las cuales las importaciones representaron 382 toneladas, o un aumento del 31% comparado con el año anterior.

En 2005 la participación de mercado de la Compañía descendió en dos puntos porcentuales. Ello fue consecuencia del crecimiento del mercado de barras, un segmento en que la Compañía no participa activamente.

En 2006 la participación de mercado de la Compañía disminuyó en un punto porcentual debido principalmente a un menor volumen en los mercados de planchas de cobre y bronce, donde la Compañía perdió una participación importante. Sin embargo, este efecto negativo se vio compensado en parte a través de la consolidación por parte de la Compañía de su posición de liderazgo en la fabricación y venta de cañerías.

Monedas – Ventas por Destino

La Compañía vende la mayor parte de sus monedas a diversos países fuera de Chile. Las ventas de exportación representaron el 71,7% del total de ingresos por monedas en 2006. En el cuadro siguiente se muestran los ingresos de explotación anuales de Madeco por destino para los años 2004, 2005 y 2006:

División Monedas – Ingresos según Destino (en millones de $)

Año	Chile	Exportaciones [1]	División Monedas
2004	771	7.234	8.005
2005	1.052	5.379	6.431
2006	2.756	6.988	9.744

División Monedas – Ventas por Volumen por Destino (Ton.)

Año	Chile	Exportaciones [1]	División Monedas
2004	97	2.351	2.448
2005	9	1.557	1.566
2006	39	1.572	1.611

(1) Las exportaciones de la división Monedas comprenden todas las ventas a clientes de cualquier país, excepto Chile.

En 2006 los ingresos de monedas y cospeles de la Compañía aumentaron un 51,5% en comparación con el año 2005, debido principalmente a haberse adjudicado un importante contrato de suministro con la Casa de Moneda.

Monedas – Ventas y Distribución de la Compañía

La fabricación de cospeles comienza una vez que los clientes pagan las órdenes y firman un contrato formal. El departamento comercial, a cargo de un gerente comercial, se encarga de participar en los procesos de licitación, abrir nuevos mercados potenciales y mantener buenas relaciones entre la Compañía y sus clientes. La Compañía también contrata agentes en muchos países para que actúen como representantes de la Compañía según las exigencias legales locales.

El proceso de venta de la Compañía se inicia con una licitación, que puede ser pública o privada, según el país. En el caso de una oferta pública, todos los fabricantes de monedas tienen derecho a presentar una cotización. Por el contrario, para tomar parte en una licitación privada los fabricantes deben ser invitados. En el caso de las ofertas para Europa, América Central y América del Sur, el precio determinado por la Compañía consta de dos componentes: un precio fijo por la conversión del metal en cospeles y un precio variable por el metal empleado, según los precios cotizados por la LME.

Los principales clientes de la Compañía son los bancos centrales y las casas de moneda. Este negocio depende de que los bancos centrales y las casas de moneda repongan su respectiva existencia

de monedas, lo cual conduce a patrones de compra infrecuentes, pero elevadas en términos de volumen. En 2006 los clientes claves fueron Casa de Moneda de Chile, con un 31% del total de ventas de monedas, el Banco Central de Costa Rica con un 25% del total de ventas de monedas y la Sociedad del Estado Casa de Moneda Argentina con un 19% del total de ventas de monedas.

Envases Flexibles

Alusa S.A. fue fundada conjuntamente por la Compañía y las familias Zecchetto y Arduini en 1961 con el objeto de producir, vender y distribuir envases flexibles impresos con el método de huecograbado. También vendía envoltorio de lámina para venta al detalle (mercado de consumo) para atender al consumidor industrial. Con el fin de fortalecer su posición estratégica en los dos segmentos en que participaba, en 1994 Alusa separó las operaciones de Envases Flexibles de su negocio complementario, la fabricación de láminas de aluminio y envoltorios plásticos (ambos productos de consumo masivo para uso doméstico y comercial). Ese mismo año, Alusa compró Vigaflex (la cual pasó a llamarse Alupack), empresa local dedicada al mercado de envases flexográficos.

La Compañía comenzó la internacionalización de su negocio de Envases Flexibles en 1993, con la creación de Aluflex S.A. y la construcción de una planta completamente nueva en San Luis, Argentina. El objetivo de esta nueva operación era el de abastecer a las grandes empresas de productos de consumo masivo en Argentina, así como tener acceso al inmenso potencial del mercado brasilero. Asimismo, la ubicación de la planta resultaba óptima para servir como fuente de producción secundaria destinada a satisfacer los peaks de la demanda chilena y viceversa.

Alufoil se estableció en 1995 como filial de Alusa para suministrar productos de consumo masivo como lámina de aluminio, bolsas de basura y envoltorios plásticos, al igual que productos industriales como envoltorios para conos de helado, tapas de aluminio y otros productos. En noviembre de 2004 Alusa vendió parte de los activos de Alufoil (marca registrada, maquinaria y algunos activos circulantes) relacionados con los productos de consumo masivo a Cambiaso Hermanos S.A. por $1.385 millones (valor histórico). Las otras líneas comerciales industriales fueron absorbidas por Alusa.

En 1996 Alusa S.A. ingresó al mercado peruano de envases al adquirir el 25% y el 25,6% de participación en Peruplast S.A. y Tech Pak S.A. respectivamente, manteniendo a la fecha dicha participación en Peruplast y un 25,6% en Tech Pak. Ambas empresas son líderes en el mercado peruano de envases flexibles.

En 2006 se implementaron varios cambios estructurales en esta unidad de negocios. Para consolidar el desarrollo de la filial argentina, Aluflex, se contrató un nuevo Gerente General y se crearon dos subdivisiones. Además, Alusa contrató un nuevo Gerente Comercial y un Gerente Técnico y de Desarrollo y se agregaron tres nuevas subdivisiones (Planta, Exportaciones y Operaciones).

El 1 de marzo de 2007 Alusa aumentó su participación en Peruplast de un 25,0% a un 39,5% mediante la adquisición de 10.984.402 acciones adicionales en US$3,19 millones. En la misma fecha, aumentó su participación en Tech Pak de un 25,0% a un 50,0% adquiriendo 12.228.371 acciones adicionales en US$5,29 millones.

Al mismo tiempo, Nexus Group, un inversionista peruano, firmó contratos individuales de ventas, comprometiéndose a adquirir las cantidades necesarias de acciones de Peruplast y Tech Pak para mantener participaciones en cada una de estas compañías equivalentes a las de Alusa. A la fecha en que se efectuaron los pagos y se transfirieron las acciones, Alusa y Nexus Group firmaron un pacto de

accionistas para designar a la administración de ambas compañías adquiridas, correspondiendo a Alusa designar al nuevo Gerente General y a Nexus Group en nuevo Gerente de Administración y Finanzas.

Alusa y Nexus Group planean aumentar su participación en Peruplast mediante la adquisición del restante 21,0% de Shintec S.A. Con posterioridad a la adquisición, Alusa y Nexus Group serán dueñas de un 50,0% de participación cada una en Peruplast. De ahí en adelante, la Compañía planea fusionar Peruplast y Tech Pak.

En el siguiente cuadro aparecen los nombres de las filiales de la Compañía dedicadas a la producción, venta y distribución de envases flexibles:

País	Nombre de la Entidad
Chile	Alusa S.A.
Argentina	Aluflex S.A.
Perú	Tech Pak S.A.
Perú	Peruplast S.A.

Envases Flexibles - Resumen de las Ventas

En el cuadro siguiente se muestran los ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de su unidad de negocios Envases Flexibles, para los años 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Envases Flexibles				
Año	Ingresos (en millones de $)	% Ingresos Consolidados	Ventas por Volumen (Ton.)	% Volumen Consolidado[1]
2004	47.723	13,9%	16.361	13,3%
2005	45.086	12,1%	14.527	11,6%
2006	46.198	8,3%	15.649	11,5%

(1) Los porcentajes de volumen consolidado en 2005 difieren de los presentados en el Formulario 20-F de 2005 como resultado de un cambio en la metodología de la Compañía.

En 2006 los ingresos aumentaron en un 2,5% de $45.086 millones a $46.198 millones. El aumento en los ingresos se atribuyó a los mayores ingresos de las operaciones argentinas de Aluflex, las que aumentaron en un 22,1% como consecuencia de un cambio en la estrategia de ventas, la que favoreció a los productos de mayor valor agregado. El aumento en los ingresos fue parcialmente compensado por menores ventas asociadas a las operaciones chilenas de Alusa, las que disminuyeron en un 5,3% debido a menores precios promedio como resultado de un menor tipo de cambio, parcialmente compensado por un aumento en el volumen de ventas.

El volumen consolidado de las ventas de la unidad de Envases Flexibles alcanzó a 15.649 toneladas en 2006, un aumento del 7,7% comparado con las 14.527 toneladas vendidas el año anterior. Las compañías que conforman esta unidad de negocios aumentaron su volumen de ventas en un 3,0% y 8,1% respectivamente (Chile y Argentina).

La Compañía vende sus envases flexibles mayoritariamente en los mismos mercados en que posee sus operaciones. Además, Madeco exporta productos de envases flexibles a diversos países tanto en América Latina como en el resto del mundo. Las exportaciones representaron el 16,7% del total de ingresos de la unidad en 2006.

En el siguiente cuadro aparecen los ingresos de explotación anuales provenientes de la unidad de Envases Flexibles por destino para los años 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Envases Flexibles - Ingresos según Destino (en millones de $)				
Año	**Chile**	**Argentina**	**Exportaciones (1)**	**Unidad de Envases Flexibles**
2004	30.449	10.593	6.681	47.723
2005	28.281	10.459	6.346	45.086
2006	27.013	11.485	7.700	46.198

Unidad de Envases Flexibles - Ventas por Volumen por Destino (Ton.)				
Año	**Chile**	**Argentina**	**Exportaciones (1)**	**Unidad de Envases Flexibles**
2004	10.171	3.867	2.323	16.361
2005	8.581	3.828	2.118	14.527
2006	8.838	4.137	2.674	15.649

(1) Las exportaciones de la unidad de Envases Flexibles incluyen todas las ventas a clientes de cualquier país, excepto Chile y Argentina.

En el siguiente cuadro se exhiben los ingresos totales de la Compañía provenientes de su unidad de Envases Flexibles para los años 2004, 2005 y 2006 desglosados según la filial que generó la venta:

Unidad de Envases Flexibles– Ingresos por Filial (en millones de $)				
Año	**Alusa(1)**	**Aluflex**	**Inter-empresas**	**Unidad de Envases Flexibles**
2004	35.320	12.403	0	47.723
2005	32.222	12.865	(1)	45.086
2006	30.514	15.703	(19)	46.198

(1) Alusa vendió algunos activos de Alufoil, incluyendo la marca relacionada con sus productos de consumo masivo, a Cambiaso Hermanos S.A. en noviembre de 2004.

Envases Flexibles - Producción

La Compañía posee un total de cuatro modernas plantas dedicadas a la producción de envases flexibles. Las filiales chilena y argentina cuentan cada una con una planta de producción y la filial en Perú cuenta con dos. En el siguiente cuadro se muestra información relativa a cada planta productora de envases flexibles, incluyendo ubicación, productos principales y certificación ISO o AIB:

País(1)	**Ubicación**	**Productos Principales**	**Certificación ISO o AIB (2)**
Chile	Quilicura, Santiago	Flexográficos, huecograbados	9001: 1997, 2006
Argentina	San Luis	Flexográficos, huecograbados	9001: 1998, 2004
Perú	Lima	Flexográficos, huecograbados	Certificación internacional AIB
Perú	Lima	Flexográficos, huecograbados	Certificación internacional AIB

(1) A marzo de 2007 la Compañía consolidó sus instalaciones peruanas en sus estados financieros.

(2) En los casos en que aparecen dos fechas, la primera indica la certificación original y la segunda, la más reciente.

Los productos de envases flexibles incluyen envoltorios para caramelos, bolsas para galletas, snacks y productos frescos y congelados, así como para pañales y productos de higiene personal; sobres para sopas y jugos en polvo; bolsas flexibles para ketchup y mayonesa; envases para productos de limpieza como detergentes; etiquetas para botellas de gaseosas; tapas desprendibles; etiquetas para

recipientes de yogurt y envoltorios para helados. Todos los productos de la Compañía se elaboran de conformidad con los requisitos internacionales y se adaptan a las especificaciones de cada cliente.

La producción de envases flexibles se inicia con la preimpresión. El principal proceso de preimpresión implica el diseño digital de la gráfica de los envases, incluyendo separación de colores, texto y layout. Se utilizan dos formas de impresión: en huecograbado y flexográfica. Para el proceso de impresión de huecograbado se requiere el grabado con diamante de un cilindro para cada color, por tal motivo, se presta para pedidos en grandes cantidades. El proceso de impresión flexográfica precisa una placa de polímeros (una para cada color) con el diseño que se va a imprimir. El método de impresión flexográfica resulta más apropiado para pedidos de menor envergadura, debido al uso más eficiente de las tintas y energía, por lo que se orienta a envases de menor precio.

Tradicionalmente la impresión en huecograbado ha exigido más maquinaria y equipos que la flexográfica; por consiguiente esta última se ha utilizado con mayor frecuencia. Mientras el método de impresión flexográfica habitualmente se ha considerado inferior al de huecograbado en términos de nitidez y calidad de la impresión, estas diferencias han ido desapareciendo a medida que crecen tanto la calidad como la inversión en equipos para el método de impresión flexográfica.

La fabricación de envases flexibles continúa combinando las diversas capas de material o materiales requeridas para cada pedido en particular. La combinación de materiales depende de las exigencias del producto, como impermeabilidad, vida útil y costo. Los envases flexibles se elaboran con cualquier combinación de lo siguiente: plásticos (como polipropileno, polietileno y/o poliéster), lámina de aluminio, resina, cera y adhesivos. Los tipos de envases más comunes son los de una y varias capas, las películas de barrera coextruidas, los envases tipo doy pack y las películas metalizadas. Muchos de los materiales que componen los envases se compran en rollos listos para imprimirse. Dado el gran volumen de polietileno que se emplea en los envases flexibles, esta materia prima se adquiere en forma de pellets (resina) y se somete a un proceso de extrusión en las plantas de la Compañía, obteniéndose rollos del diámetro, grosor, ancho y color necesarios para cada pedido.

Tras el proceso de impresión se adhieren láminas adicionales y cualquier otra capa necesaria, usando pegamentos entre las capas. Por último los rollos se cortan, se pliegan (si es preciso) y se envasan. El siguiente diagrama muestra el proceso de producción de envases flexibles:

Diseño gráfico -> Extrusión polietileno -> Impresión -> Laminación y colocación de capas (según necesidad) -> Corte (según necesidad) -> Plegado (según necesidad) -> Embalaje

Envases Flexibles - Materias Primas

Las principales materias primas usadas en la producción de envases flexibles son plásticos (es decir, polipropileno, polietileno, resina y poliéster), papel, lámina de aluminio, tintas, adhesivos y solventes.

Los principales proveedores de película de polipropileno para Alusa en Argentina y Chile son Sigdopack S.A., Polo/Quimatic S.A. y Vitopel S.A. Los principales proveedores de resina de polietileno en 2006 fueron las filiales de Dow Chemical Company, PPB Polisur S.A. (Argentina), Petroquímica Dow S.A. y Dow Química Chilena S.A. Estos tres proveedores reunieron aproximadamente el 24% de las materias primas utilizadas por la Compañía en 2006. Sin embargo, la Compañía puede recurrir a otras fuentes si las condiciones de precio y de entrega son más favorables.

La Compañía adquiere la mayoría de sus requerimientos de aluminio a Aluar (Argentina) e Hydro Aluminum Deutschland GMBH (Alemania). Sin embargo, puede acceder a otras fuentes cuando las condiciones de precio y de entrega le resultan más convenientes.

La Compañía compra el papel a proveedores de Chile, Brasil, Italia y Suecia. La Compañía compra los diversos adhesivos a Henkel Chile S.A. y Rhom & Hass Chile Ltda. y las tintas a Sun Chemical Ink S.A y Flint Ink.

Si bien la existencia y competitividad de los diversos proveedores, tanto regional como internacionalmente, proporcionan a la Compañía múltiples alternativas en términos de condiciones de pago y precios atractivos, el aumento de la demanda de las materias primas a un nivel global durante el último tiempo ha provocado un drástico aumento de los precios de tales materias primas. En todo caso, la Compañía cree que todos sus contratos y otros acuerdos con terceros proveedores para el abastecimiento de las materias primas utilizadas en envases flexibles contienen los términos y condiciones habituales. No cree depender de ningún proveedor en particular respecto de una parte considerable de sus materias primas significativas para la producción de Envases Flexibles. En los últimos diez años la Compañía no ha experimentado ninguna dificultad importante para conseguir el adecuado suministro de las materias primas que necesita, a precios de mercado satisfactorios, ni espera tenerla en el futuro.

Envases Flexibles - Ventas y Distribución de la Compañía

Tanto en Chile como en Argentina, la Compañía realiza esfuerzos sustanciales para desarrollar sólidas relaciones a largo plazo con cada uno de sus principales clientes. La Compañía reconoce la relevancia de los envases para los clientes, tanto en términos de costo como de importante herramienta de marketing. Además, las relaciones estrechas con los clientes intensifican el potencial para desarrollar conjuntamente nuevas ideas de envases.

En Chile la fuerza de ventas de la Compañía cuenta con un gerente comercial, un subgerente de exportaciones, un empleado administrativo y ocho vendedores. Entre los vendedores mencionados, siete son responsables de los clientes locales y los restantes dos de las exportaciones. Asimismo, la Compañía posee un Departamento de Servicio al Cliente compuesto de seis representantes de servicio al cliente.

En Argentina el departamento comercial está formado por un gerente comercial, tres ejecutivos de venta, cada uno a cargo de una cartera de clientes y tres asistentes de ventas.

Además, en ambos países la Compañía tiene un equipo técnico especializado en la estructura de los envases flexibles, el que trabaja estrechamente con los principales clientes en el desarrollo de nuevos productos, innovaciones de los productos existentes y adaptación de los requerimientos para cumplir con las especificaciones de cada cliente.

La Compañía cuenta con una oficina de representación en Brasil y con agentes en México, Bolivia, América Central y los Estados Unidos.

La Unidad de Envases Flexibles de la Compañía cuenta con aproximadamente 100 clientes activos en Chile que incluyen a empresas multinacionales tales como Nestlé, Unilever y Procter & Gamble y empresas regionales locales como Córpora y Carozzi. La Compañía también tiene alrededor de 30 clientes en Argentina. En 2006 los principales clientes de la Compañía se encuentran en las industrias de alimentos y productos higiénicos. El cliente más relevante de la Compañía representó el 11,4% del total de ingresos consolidados de la unidad en 2006. Dadas las tendencias únicas que se observan en Chile y Argentina en términos de los niveles de demanda entre los distintos sectores de clientes atendidos por la unidad de negocios de Envases Flexibles de la Compañía, se incluye la información respecto de las ventas de cada país por sectores.

En el siguiente cuadro se muestra el desglose de las ventas por grupos de clientes y por país en los años 2004, 2005 y 2006:

Grupos de Clientes Chilenos de la Compañía	% Ingresos 2004	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006
Concentrados y deshidratados	21%	23%	28%
Ketchup y salsas de tomate	11%	12%	13%
Mayonesa y mostaza	2%	2%	1%
Condimentos	4%	4%	4%
Bizcochos, caramelos y snacks	24%	22%	16%
Lácteos	13%	12%	11%
Alimentos para mascotas	2%	4%	4%
Productos de uso personal y de limpieza	13%	13%	13%
Otros	10%	8%	10%

Grupo de Clientes Argentinos de la Compañía[1]	% Ingresos 2004	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006
Concentrados y deshidratados	4%	5%	5%
Ketchup y salsas de tomate	2%	4%	9%
Mayonesa y mostaza	30%	30%	39%
Condimentos	0%	0%	0%
Bizcochos, caramelos y snacks	20%	15%	11%
Lácteos	0%	0%	0%
Alimentos para mascotas	30%	32%	25%
Productos de limpieza y cuidado personal	11%	10%	10%
Otros	3%	4%	1%

(1) El grupo de clientes argentinos presentados más arriba difiere de los presentados en el Informe Anual de la Compañía, Formulario 20-F para 2004 y 2005, como resultado de un cambio en la metodología de la Compañía.

En general, todos los clientes de la unidad de Envases Flexibles de la Compañía pueden comprar a crédito. En tanto que una muy pequeña parte de los clientes paga al contado sus pedidos, la mayoría de las ventas (más del 99% en 2006) se hizo a crédito.

En la unidad de Envases Flexibles el período de pago promedio permaneció estable, es decir aproximadamente 82 días en 2006 (74 días en 2005). Los incobrables como porcentaje del total de ingresos de la unidad ascendieron a 0,34% en 2005 y 0,42% para el año 2006.

La entrega de los envases que implican gráfica nueva puede tardar hasta 30 días, mientras que los de gráfica repetida demoran aproximadamente 20 días. Cuando el pedido está listo, la Compañía contrata a transportistas independientes que trasladan los productos terminados a la planta o bodega del cliente. El transporte de las exportaciones varía según el destino, pero el modo de transporte más frecuente es por carga marítima.

Envases Flexibles - Estimaciones de la Demanda de Mercado y el Tamaño de la Industria

Los principales usuarios de envases flexibles de la Compañía son empresas multinacionales y locales de productos de consumo masivo en los segmentos de alimentos, snacks y cuidado personal.

En Chile la demanda de envases flexibles es similar al moderado crecimiento de la economía local. Por lo tanto, la Compañía cree que a fin de aumentar el volumen de ventas a una tasa más elevada que la de la economía local, debería explorar oportunidades para ingresar a nuevos mercados, especialmente mercados extranjeros, el mercado nacional de envases para productos marinos (principalmente productos de salmón) y clientes multinacionales.

Durante los últimos años la Compañía ha observado varios factores dentro de la industria, como: mayor concentración de la industria, licitaciones de productos entre menos fabricantes y demanda concentrada como resultado de fusiones y adquisiciones de compañías que fabrican productos de

consumo masivo. A pesar de estas condiciones adversas, la Compañía cree que esta industria ofrecerá oportunidades favorables debido a una creciente tendencia entre las compañías multinacionales a trabajar con menos proveedores.

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a volumen de ventas de la industria y la Compañía basa sus estimaciones en información publicada por sus competidores, proyecciones de ventas de supermercados, informes de importación de materias primas y sus propios datos de ventas. Véase "Presentación de la Información".

Dada la singular evolución de la industria de envases flexibles en cada país, se incluye la información respecto de la evolución de la industria en forma separada para Chile y Argentina para el período 2004-2006.

Mercado Chileno de Envases Flexibles. En el siguiente cuadro aparece un resumen de las estimaciones de la gerencia con respecto a la industria chilena de envases flexibles y el índice de ventas de supermercados en los años 2004 a 2006:

Año	Tamaño de la Industria[1] (Ton.)
2004	29.797
2005	30.000
2006	31.200

(1) El anterior tamaño de la industria para Chile difiere del presentado en el Informe Anual Formulario 20-F de la Compañía para 2004. No incluye el mercado de lámina de aluminio ni el envoltorio plástico debido a que la Compañía abandonó ese mercado en noviembre de 2004, al vender algunos activos de Alufoil.

Entre 2004 y 2006 la industria chilena de envases flexibles creció dada la capacidad de la industria de abastecer al mercado global con productos innovadores y de alta calidad, a pesar de la base de clientes cada vez más pequeña que ha prevalecido en la industria, que se debe en gran parte a las fusiones y procesos de adquisición que han caracterizado al mercado de consumo masivo. Si bien la demanda se ha concentrado efectivamente en manos de unos cuantos clientes clave, la industria chilena ha podido en muchos casos retener su participación de mercado o, en algunos casos, incluso aumentarla.

Mercado Argentino de Envases Flexibles. En el siguiente cuadro se observa un resumen de las estimaciones de la gerencia con respecto a la industria argentina de envases flexibles y el índice de ventas de supermercados en los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Tamaño de la Industria[1] (Ton.)
2004	85.500
2005	88.212
2006	97.033

(1) El anterior tamaño de la industria para Argentina difiere del presentado en el Informe Anual Formulario 20-F de la Compañía para 2004 y 2005 debido a la actualización de las cifras.

La actividad económica en Argentina creció un 9,0% durante 2004, el que estuvo acompañado por un aumento del consumo y un tipo de cambio estable. Estas favorables condiciones económicas fomentaron la actividad comercial de todos los sectores.

La economía argentina creció un 9,2% en 2005. Este crecimiento se vio acompañado de un aumento en el consumo y un tipo de cambio estable.

Durante 2006 la economía argentina creció un 8,5%. Este aumento se atribuyó a un continuado crecimiento en las exportaciones de 15,4% en 2006 comparado con 2005.

Además, durante 2006 el crecimiento de la economía argentina estuvo complementado por un aumento en el consumo interno. La Compañía cree que una economía en expansión y un consumo interno en aumento implican que el mercado de envases flexibles argentino presentará interesantes oportunidades de crecimiento en el corto plazo.

Envases Flexibles - Participación de Mercado y Descripción de la Competencia

Las principales ventajas competitivas de Madeco son su liderazgo en el mercado y su prestigiosa marca. Además, ya que la Compañía posee cuatro grandes plantas de envases flexibles, una en Chile, otra en Argentina y dos en Perú, se la considera una de las pocas empresas capaces de producir requerimientos de envases regionales consolidados para los grandes fabricantes.

A pesar de la existencia de dos métodos de impresión distintos, la Compañía determina la participación de mercado según el volumen combinado de ambos, pues la mayoría de las alternativas de envases se pueden combinar con uno u otro. No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a participación de mercado y la Compañía basa sus estimaciones en información publicada por sus principales competidores, proyecciones de ventas de supermercados, informes de importación de materias primas y sus propios datos de ventas. Véase "Presentación de la Información".

Participación de Mercado y Competencia en el Mercado Chileno de Envases Flexibles. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de la Compañía sobre la participación de mercado estimada de los dos participantes más relevantes en la industria chilena de envases flexibles, durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
Edelpa	31%	35%	31%
La Compañía[1].....	28%	28%	29%
Otras.....	41%	37%	40%

(1) La anterior participación de mercado de la Compañía difiere de la presentada en el Informe Anual Formulario 20-F de la Compañía para 2004. No incluye el mercado de lámina de aluminio ni el envoltorio plástico debido a que la Compañía abandonó ese mercado en noviembre de 2004, al vender algunos activos de Alufoil.

Hay otro participante de importancia en el mercado de envases flexibles que puede imprimir en huecograbado: la empresa chilena Envases del Pacífico S.A. ("Edelpa"). Edelpa posee dos instalaciones productoras, una en Santiago y otra en Viña del Mar.

Las principales empresas dentro de la industria de Envases Flexibles Multicapa son Edelpa y Alusa, que en conjunto concentran alrededor del 63% del total de ventas de este segmento de la industria. Edelpa usa técnicas de huecograbado y flexográficas. Esta empresa ha exhibido un crecimiento constante durante los últimos años, debido principalmente a las adquisiciones (Italprint en 1997, Prepac en 2000 y Alvher en 2003). Otras empresas relevantes en este segmento de la industria son: BO Packaging (previamente Carter-Holt Packaging) HyC y Envases Flexibles. BO Packaging utiliza la técnica de huecograbado, por lo que compite con Alusa y Edelpa. Las otras dos usan la técnica flexográfica.

Desde 2004 la industria ha experimentado un cambio en cuanto a las empresas que utilizan técnicas flexográficas y aquéllas que producen productos laminados y mantienen una tecnología superior de

producción. Además, las empresas más grandes se han estado expandiendo hacia mercados externos. A nivel internacional, especialmente en México, hay un número mucho mayor de competidores multinacionales latinoamericanas introduciendo sus productos en el mercado.

Durante los últimos años ha habido una creciente concentración de la industria. La demanda se ha concentrado como consecuencia de fusiones y adquisiciones de compañías de productos de consumo masivo. Existe una creciente tendencia dentro de estas compañías multinacionales a trabajar con menos proveedores.

Participación de Mercado y Competidores en el Mercado Argentino de Envases Flexibles. En el cuadro siguiente se establecen las estadísticas de participación de mercado estimada por la Compañía en la industria argentina de envases flexibles durante los tres últimos años:

	2004	2005	2006
Converflex	15%	16%	16%
Celomat.....	11%	10%	10%
La Compañía[1]	5%	5%	6%
Otras	66%	67%	68%

(1) La participación de mercado de la Compañía difiere de la presentada en el Informe Anual Formulario 20-F para 2004 y 2005 debido a la actualización de las cifras.

La industria de envases flexibles en Argentina muestra altos niveles de fragmentación. Las cinco empresas más importantes concentran el 39% de la participación de mercado. El bajo nivel de concentración de la industria, así como la exitosa implementación de la estrategia de crecimiento seguida por Aluflex han permitido a la Compañía posicionarse como uno de los cuatro competidores más relevantes dentro de la industria en Argentina, con una participación de mercado del 6,0%.

En 2006 los principales competidores de la Compañía, Converflex (filial de Arcor) y Calomat mantuvieron su participación de mercado en 16% y 10% respectivamente, en comparación con el año anterior. Los competidores más pequeños, como Alvher y Bolsaflex, aumentaron su participación de mercado en seis puntos porcentuales entre 2005 y 2006.

Los competidores más importantes de Aluflex, exceptuando a Converflex, son Alvher (filial de Edelpa), Celomat (Fleximat), Zaniello y Bolsapel. Estas empresas concentran sus ventas en segmentos de alto valor agregado y entregan sus productos a clientes multinacionales. Estas empresas también cuentan con certificación ISO-9000. El resto de la participación de mercado se distribuye entre más de 90 empresas.

Perfiles de Aluminio

Industrias de Aluminio S.A. (Indalum) fue fundada en 1954. Madeco empezó a producir perfiles de aluminio en 1954 y en 1991 adquirió el 99,2% de Indalum. En la actualidad la Compañía es el único fabricante de perfiles de aluminio en Chile. Los perfiles de aluminio que manufactura se usan como marcos de puertas y ventanas en la construcción residencial. También se emplean en muros cortina y en aplicaciones industriales de bienes durables, como refrigeradores y hornos. La Compañía está integrada verticalmente y posee la mayor distribuidora de perfiles de aluminio del país, Alumco S.A.

La Compañía posee una filial en Bolivia, Distribuidora Boliviana Indalum S.A., que funcionaba como distribuidor de perfiles de aluminio hasta junio de 2004, fecha en que terminaron sus operaciones.

Distribuidora Boliviana Indalum S.A ha vendido prácticamente todos sus activos y Madeco se encuentra exportando directamente a sus clientes bolivianos desde sus operaciones en Chile.

En 1991 la Compañía comenzó su negocio de instalación de muros cortina, que implicaba la ingeniería, fabricación e instalación de muros cortina en construcciones no residenciales. En 2002 Madeco tomó la decisión estratégica de concentrarse sólo en la producción de perfiles de aluminio y abandonar el negocio de muros cortina. Vendió sus activos operacionales de muros cortina en Chile, valorados en aproximadamente US$1,2 millones, que incluían fundamentalmente inventarios de productos, cuentas por cobrar, maquinaria y equipos y la marca Ingewall. Esta venta comprendió asimismo el traspaso de cuentas por pagar y otros pasivos, con un precio neto de la transacción de alrededor de US$0,6 millones. Durante el primer trimestre de 2003 la Compañía vendió su filial argentina, Ingewall Argentina S.A. Durante el primer trimestre de 2003 la Compañía también vendió su filial argentina, Ingewall Argentina S.A.

En 2006 el Directorio tomó una decisión estratégica que apuntaba a expandir la cartera de productos de la Compañía para incorporar una nueva filial dedicada a la manufactura y comercialización de sistemas de puertas y ventanas de PVC.

En el siguiente cuadro se incluyen los nombres de las filiales de la Compañía que participan en el negocio de perfiles de Aluminio:

País	Nombre de la Entidad	División
Chile	Indalum S.A.	Perfiles de Aluminio - producción
	Alumco S.A.	Perfiles de Aluminio - distribución

En el siguiente cuadro se indica el total de ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de la Unidad de Aluminio, para los años 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Perfiles de Aluminio				
Año	Ingresos (en millones de $)	% Ingresos Consolidados	Total Volumen (Ton.)	% Volumen Consolidado
2004	30.275	8,8%	10.653	8,6%
2005	29.975	8,0%	10.819	8,6%
2006	33.337	6,0%	12.262	9,0%

(1) El porcentaje de los volúmenes consolidados para 2005 difieren de los presentados en el Informe Anual Formulario 20-F de la Compañía para 2005 debido a un cambio en la metodología de la Compañía.

En 2005 el volumen de ventas de la unidad aumentó un 1,6% con respecto a 2004 debido a un menor aumento en el volumen de ventas de la industria en general de un 3,2%, el que no fue compensado por los menores precios, produciéndose así una disminución en los ingresos en comparación a 2004.

En 2006 los ingresos aumentaron un 11,2% en comparación al año anterior, debido al efecto positivo del aumento en el volumen a pesar de la mayor penetración de productos importados.

El siguiente cuadro muestra los ingresos de explotación anuales de la Compañía generados por la unidad de negocios de Aluminio por destino para los años 2004, 2005 y 2006:

Unidad de Aluminio – Ingresos por Destino (en millones de $)			
Año	Chile	Exportaciones(1)	Unidad de Aluminio
2004	28.403	1.872	30.275
2005	28.332	1.643	29.975
2006	32.411	926	33.337

Unidad de Aluminio – Volumen de Ventas por Destino (en toneladas)			
Año	**Chile**	**Exportaciones[1]**	**Unidad de Aluminio**
2004	10.653	0	10.653
2005	10.345	474	10.819
2006	11.778	484	12.262

(1) Las exportaciones de la Unidad de Aluminio consisten en todas las ventas a clientes en cualquier país excepto Chile.

En el siguiente cuadro se indica el total de ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de la Unidad de Aluminio para los años 2004, 2005 y 2006, desglosado según la división que generó la venta:

Año	**Indalum**	**Unidad de Aluminio**
2004	30.275	30.275
2005	29.975	29.975
2006	33.337	33.337

(1) La tabla que aparece más arriba difiere de las presentadas en los Informes Anuales en Formulario 20-F previos, debido a que la filial Ingewall se omitió (filial vendida en 2002).

Aluminio - Producción

Indalum posee una moderna planta extrusora de perfiles de aluminio en San Bernardo, en los alrededores de Santiago. La empresa es tecnológicamente avanzada en cuanto a procesos de fabricación y diseño de productos y sistemas. En 1998 la Compañía obtuvo la certificación ISO 9002 y en 2004 la certificación ISO 9001-2000.

La elaboración de estos perfiles empieza con billets de aluminio, que se someten a calentamiento y posterior extrusión. El proceso de extrusión exige usar altas presiones para impulsar el aluminio calentado a través de matrices de acero, con el fin de obtener perfiles alargados de forma estándar o a pedido. Después de la extrusión, los perfiles se cortan según especificaciones y luego se anodizan, se pintan o se dejan sin tratamiento alguno.

Los perfiles no tratados son los más comúnmente utilizados por los fabricantes de bienes durables. El diagrama siguiente describe el proceso de producción de los perfiles no tratados:

Billet

-> Precalentado -> Extrusión -> Corte -> Embalaje

Los perfiles anodizados se emplean en el sector de la construcción. La anodización es un proceso de tratamiento químico y coloración electroquímica que protege el aluminio contra la corrosión. El siguiente diagrama describe el proceso de producción de los perfiles anodizados:

Billet

-> Precalentado -> Extrusión -> Corte -> Pulido -> Anodizado -> Estabilizado -> Embalaje

Los perfiles pintados también se utilizan en la construcción. Vienen en una amplia gama de colores, pero su aplicación se limita a sitios poco expuestos a elementos corrosivos. El siguiente diagrama describe el proceso de producción de los perfiles pintados:

Billet

-> Precalentado -> Extrusión -> Corte -> Desengrasado y Cromado -> Pintura ->Calentado -> Embalaje

Aluminio - Materias Primas

El aluminio es la materia prima que más se usa en la producción de perfiles, representando más del 75% del total de costos de producción de este ítem. La Compañía compra casi la totalidad de sus requerimientos de aluminio a Aluar, ubicada en Argentina y a STC Intermesa Trading Co., ubicada en Brasil.

Entre las demás materias primas usadas en la elaboración de perfiles de aluminio, se cuentan pinturas y productos químicos. La Compañía celebra contratos anuales de compra de los productos químicos necesarios para la anodización con cuatro proveedores principales: Brenntang Chile Comercial e Industrial, Chemal Katschmareck – GMBH (Alemania), Química del Sur y Cía. Ltda. (Chile) y Goldschmidt Química de México (México).

La Compañía estima que todos sus contratos y otros convenios con terceros proveedores con respecto al abastecimiento de materias primas para su negocio de perfiles contienen los términos y condiciones habituales. En los últimos diez años, la Compañía no ha experimentado ninguna dificultad importante para conseguir el adecuado suministro de las materias primas que necesita, a precios satisfactorios, ni espera tenerla en el futuro.

Perfiles de Aluminio – Resumen de las Ventas

En el siguiente cuadro se indican los ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de su división Perfiles de Aluminio, para los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Ingresos Perfiles de Aluminio (en millones de $)	Volumen de Ventas Perfiles de Aluminio (Ton.)
2004[1]	30.275	10.653
2005	29.975	10.819
2006	33.337	12.262

(1) La filial de perfiles de aluminio de la Compañía en Bolivia, Distribuidora Boliviana Indalum S.A., finalizó sus operaciones de venta en junio de 2004. Por lo tanto, a partir de esa fecha la filial chilena de Madeco, Indalum S.A., comenzó a atender directamente el mercado boliviano de perfiles de aluminio.

En el año 2004 los ingresos de explotación descendieron un 3,1% con respecto a los del año anterior, lo que se explica principalmente por una disminución del precio de venta por unidad, lo que fue parcialmente contrarrestado por un aumento del 4,3% en el volumen de ventas.

En 2005 los ingresos de explotación de la Compañía disminuyeron un 1% comparado con el año anterior. Esta disminución se vio parcialmente compensada por un aumento del 1,56% en el volumen de las ventas.

Perfiles de Aluminio – Comercialización, Ventas y Distribución

La Compañía está dedicada a desarrollar estrechos vínculos de largo plazo con cada uno de sus clientes esenciales. Madeco tiene aproximadamente 50 clientes activos en la división Perfiles de Aluminio, de los cuales doce son sus distribuidores nacionales. Ocho de estos distribuidores nacionales venden exclusivamente los perfiles de la Compañía. Un supervisor de ventas maneja la actividad de ventas y mantiene relaciones cordiales con los distribuidores de la Compañía. Además, la Compañía cuenta con un representante encargado de las ventas a los fabricantes de bienes durables, como también a los grandes usuarios finales que participan en el negocio de muros cortina y en la fabricación de puertas y ventanas.

El mayor distribuidor de perfiles de aluminio en Chile es Alumco, filial de la Compañía. Alumco dispone de ocho representantes de ventas que atienden a cerca de 1.500 clientes activos. El otro distribuidor importante es Distribuidora Arquetipo Ltda. La Compañía también vende perfiles a diez grandes clientes que participan en la industria de muros cortina, así como en la fabricación de ventanas y puertas.

En el siguiente cuadro se señala el desglose de las ventas de la Compañía por canal de ventas para los años 2004, 2005 y 2006:

Canales de Venta de la Compañía	% Ingresos 2004	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006
Minoristas	19%	21%	24%
Distribuidores independientes	54%	45%	45%
Empresas constructoras y fabricantes de bienes durables	24%	31%	28%
Oficinas distribuidoras en Bolivia (1)	2%	0%	0%
Exportaciones y otros	1%	3%	3%

(1) La filial de perfiles de aluminio de la Compañía en Bolivia, Distribuidora Boliviana Indalum S.A., finalizó sus operaciones de venta en junio de 2004. Por lo tanto, a partir de esa fecha la filial chilena de Madeco, Indalum S.A., comenzó a atender directamente el mercado boliviano de perfiles de aluminio.

Los esfuerzos de venta se centran en el mercado chileno. Las ventas en el mercado boliviano representan un pequeño porcentaje de las ventas de perfiles de aluminio de la Compañía.

La Compañía vende sus productos de perfiles de aluminio al contado o bien en pago diferido. Los pagos al contado reciben descuentos de precio. Los plazos de pago ofrecidos por la Compañía fluctúan entre 60 y 90 días; el plazo exacto depende de cada cliente, el cual se relaciona con su situación financiera y sus antecedentes de crédito. El plazo de pago promedio bajó de 51 días en 2005 a 47 días en 2006 (estas cifras no incluyen la actividad no operacional como tampoco las cuentas por cobrar de empresas relacionadas). Los incobrables de la Compañía como porcentaje de los ingresos de explotación descendieron de 2,1% en 2005 a 2,3% en 2006.

A fines de 1998 el fabricante brasilero de perfiles de aluminio, Alcoa, instaló una oficina distribuidora en Chile. Luego de su llegada, la Compañía perdió algunos distribuidores, así como una parte importante de su participación de mercado. A principios de 2000 la Compañía diseñó una estrategia comercial con el propósito de recapturar la anterior participación de mercado: en vez de ofrecer sólo perfiles de aluminio, se introdujeron los sistemas de puertas y ventanas como parte de los productos de la Compañía. Además, se mejoró la calidad del proceso de extrusión y de instalación de productos. En relación a la estrategia comercial mencionada, en 2001 se creó un nuevo concepto de marketing y ventas "Indalum Building System" (IBS). El principal objetivo de IBS es fortalecer las relaciones con cada uno de los grupos de clientes más destacados de la Compañía - los que desarrollan proyectos inmobiliarios, arquitectos, empresas constructoras, instaladores, distribuidores y fabricantes de bienes durables - entregando soluciones con productos adecuados y un servicio de óptima calidad.

Durante 2003 la Compañía introdujo los Sistemas Superba y Xelentia. La estrategia que sustentaba la introducción de estos dos sistemas consistía en diferenciar los productos a través de la segmentación del mercado (basada en la segmentación de mercado del cliente); cada sistema entrega un producto superior a cada segmento. El Sistema Xelentia se orienta al mercado medio y medio-bajo, principalmente viviendas con subsidio fiscal, en tanto que el Sistema Superba se dirige a viviendas residenciales de alto valor. El paquete de ambos sistemas incluía no sólo la calidad del perfil de aluminio sino también su proceso de instalación.

En 2004 las actividades comerciales continuaron centrándose en mejorar ambos sistemas. Los Sistemas Superba y Xelentia han habilitado a un total de veinte y cien instaladores respectivamente. Aunque la Compañía no proporciona garantías de instalación a sus clientes, sí supervisa el trabajo realizado por sus instaladores autorizados y entrega asistencia técnica gratuita a todos los clientes. La Compañía prosiguió concentrándose en su concepto IBS en 2004, logrando importantes mejoramientos en el servicio y asistencia técnica a los clientes.

Durante 2005 la Compañía continuó con su estrategia de marketing ya descrita, otorgando especial atención a sus sistemas de marca, con el propósito de aumentar la substitución de los sistemas no de marca. A este respecto la Compañía implementó un plan estratégico con arquitectos y empresas de desarrollo inmobiliario, con el propósito de aumentar la especificación de proyectos de sistemas de marca en nuevos proyectos de construcción.

En 2006 la Compañía mantuvo su estrategia comercial, enfatizando la diversificación de productos para satisfacer las necesidades del mercado, además de enfrentar a la competencia. Se introdujo la marca Superba Legno y el sistema Selentia se complementó con el sistema Plexa, una solución económica para los segmentos de ingresos medios y bajos. A fines del año se había desarrollado un nuevo sistema, especialmente diseñado para competir en el segmento de bajos ingresos del mercado. La Compañía cree que durante 2007 habrá posibilidades de vender más sistemas de puertas y ventanas, lo que demandará una continuada atención a todos los eslabones de la cadena de suministro relacionada con la construcción residencial y no residencial.

Perfiles de Aluminio – Estimaciones de la Demanda de Mercado y el Tamaño de la Industria

El principal consumidor de perfiles de aluminio de la Compañía es el sector de la construcción (residencial y no residencial). El nivel de actividad de este rubro en el mercado chileno depende directamente del crecimiento del PIB, al igual que de las tasas de interés. Dado que la instalación de marcos de ventanas y puertas se produce hacia el final del proceso de construcción, existe un desfase de seis a diez meses entre un aumento de la actividad en la construcción y un correspondiente incremento en la demanda de perfiles de aluminio.

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a volumen de ventas de la industria y la Compañía basa sus estimaciones en informes de importación y exportación y sus propios datos de ventas. Véase "Presentación de la Información". En el cuadro siguiente aparecen las estimaciones de la Compañía respecto del mercado chileno de perfiles de aluminio y las estadísticas de edificación aprobada e iniciada para los años 2004, 2005 y 2006:

Año	Tamaño Industria (Ton.)	Índice Edificación Aprobada (Dic. 1996 = 100)
2004	14.441	92,5
2005	14.900	107,5
2006	17.800	114,0

(1) El Índice de Edificación aprobada de 2005 presentado en esta tabla difiere del presentado por la Compañía en el Informe Anual en Formulario 20-F de 2005 como resultado de la actualización de cifras efectuada por la "Cámara Chilena de la Construcción".

Los volúmenes de ventas de la Compañía se relacionan estrechamente con la economía en forma global y con el crecimiento del sector residencial. En 2006 el PIB experimentó un crecimiento del 4,0%, mientras que todo el sector de la construcción (incluyendo la infraestructura) aumentó un 5,5%. El sector residencial creció un 4,6%, en tanto que el sector no residencial un 1,8%.

Perfiles de Aluminio – Participación de Mercado y Descripción de la Competencia

Como la Compañía es el único productor local de perfiles de aluminio en Chile, puede proveerlos con mayor eficiencia que los importadores. También ha fortalecido las relaciones con sus distribuidores, mediante la introducción de su sistema de consignación. Además, el concepto comercial IBS de la Compañía, definido más arriba, continúa ofreciendo un servicio y asistencia técnica de excelente calidad a los clientes.

No se cuenta con estimaciones formales e independientes en cuanto a participación de mercado y la Compañía basa sus estimaciones en informes de importación y exportación y sus propios datos de ventas. Véase "Presentación de la Información". En el cuadro siguiente aparecen las estimaciones de la Compañía respecto de la participación en el mercado de los perfiles de aluminio para los tres últimos años:

	2004	2005	2006
La Compañía	72%	69%	67%
Alcoa	17%	16%	13%
Otras Importaciones	12%	15%	20%

(1) Esta tabla difiere de las presentadas previamente en el Informe Anual en Formulario 20-F debido a un cambio en la clasificación de la competencia de la Compañía (excluyendo los competidores que no participan directamente en los mismos productos que la Compañía, incluyendo productos chinos importados).

Entre 1998 y 2004 el principal competidor de la Compañía en el negocio de los perfiles de aluminio fue el fabricante brasilero Alcoa. Si bien la Compañía perdió distribuidores y participación de mercado en 1999 debido a la agresividad de Alcoa en ese momento, logró recuperar a gran parte de sus distribuidores y participación mediante la implementación de una estrategia comercial consecuente entre 2001 y 2005. Durante 2006 los principales competidores han sido los importadores chinos. Esta competencia impactó la participación de mercado de la Compañía entre 2004 y 2006, reduciendo su participación en 5 puntos porcentuales. Durante 2006 las importaciones desde China también impactaron la participación de mercado de Alcoa, reduciendo su participación de mercado en tres puntos porcentuales.

Regulaciones Gubernamentales

La Compañía debe acatar una amplia gama de reglamentos y supervisión del gobierno, que generalmente se aplica a las empresas dedicadas a negocios en Chile, incluyendo leyes laborales, leyes de seguridad social, leyes de salud pública, de protección al consumidor, ambientales, leyes de valores y leyes antimonopólicas. Entre ellas se cuenta el garantizar condiciones de sanidad y seguridad en las plantas de producción.

En la actualidad no existen importantes procesos legales o administrativos pendientes contra la Compañía con respecto a ningún asunto reglamentario y cree cumplir, en todos sus aspectos significativos, con la totalidad de los reglamentos legales y administrativos relacionados con su negocio.

Estructura Organizacional

En el diagrama siguiente se detallan los accionistas de Madeco, así como sus principales filiales, al 31 de diciembre de 2006:

ADRs (5,7%) Quiñenco[1] (46,2%) AFPs (17,8%) Otros (30,3%)

MADECO

Cables
Madeco Chile (100%)
Decker-Indelqui (99,86%)
Ficap (100%)
Indeco (93,97%)
Optel (100%)

Tubos y Planchas
Armat (100%)

Envases Flexibles
Alusa (75,96%)
Aluflex (75,96%)

Perfiles de Aluminio
Indalum (99,16%)

(1) Madeco S.A. es controlada por la sociedad anónima abierta Quiñenco S.A. Véase "Ítem 7 – Accionista Mayoritario y Transacciones con Empresas Relacionadas – Accionista Mayoritario"

El principal accionista de Madeco es Quiñenco S.A. que, a través de su participación directa e indirecta en la Compañía, posee un total del 46,15% de las acciones ordinarias emitidas al 31 de diciembre de 2006 (2.557.255.382 acciones).

Quiñenco S.A. es un holding chileno que se dedica a diversos negocios en Chile, Brasil, Argentina y Perú. A través de sus filiales operativas, Quiñenco se desenvuelve en los siguientes rubros: manufactura, servicios financieros, telecomunicaciones y alimentos y bebidas.

En el cuadro que aparece a continuación se enumeran todas las filiales y asociadas de la Compañía al 31 de diciembre de 2006:

Unidad de Negocios	Nombre	País de Residencia	Porcentaje de Propiedad	Proporción con Derecho a Voto
Cables	Soinmad S.A.	Chile	99,99%	99,99%
Cables	Cotelsa S.A.	Chile	99,99%	99,99%
Cables	Colada Continua Chilena S.A.	Chile	41,00%	41,00%
Cables	Ficap S.A.	Brasil	100,00%	100,00%
Cables	Optel Ltda.[1]	Brasil	100,00%	100,00%
Cables	Madeco Brasil Ltda.	Brasil	100,00%	100,00%
Cables	Indeco S.A.	Perú	93,97%	100,00%
Cables	Cobrecon S.A.	Perú	31,32%	33,33%
Cables	Metalurgica e Industrial S.A.	Argentina	100,00%	100,00%
Cables	Metacab S.A.	Argentina	99,86%	99,86%
Cables	H.B. San Luis S.A.	Argentina	99,86%	99,86%
Cables	Comercial Madeco S.A.	Argentina	100,00%	100,00%
Cables	Optel Argentina S.A.	Argentina	99,99%	99,99%
Cables	Madeco Overseas S.A.	Islas Caimán	100,00%	100,00%
Cables	Metal Overseas S.A.	Islas Caimán	100,00%	100,00%
Cables	Madeco S.A. Agencia Islas Caimán	Islas Caimán	100,00%	100,00%
Tubos y Planchas	Armat S.A.	Chile	100,00%	100,00%
Cables/Tubos y Planchas	Decker Indelqui S.A.	Argentina	99,86%	99,86%
Envases Flexibles	Alusa S.A.	Chile	75,96%	75,96%
Envases Flexibles	Alufoil S.A.[2]	Chile	75,96%	75,96%
Envases Flexibles	Inversiones Alusa S.A.	Chile	75,96%	75,96%
Envases Flexibles	Peru Plast S.A.[5]	Perú	18,99%	18,99%

Envases Flexibles	Tech Pak S.A.(5)	Perú	19,45%	19,45%
Envases Flexibles	Aluflex S.A.	Argentina	75,34%	75,34%
Envases Flexibles	Alusa Overseas	Islas Caimán	75,96%	75,96%
Perfiles de Alum.	Indalum S.A.	Chile	99,16%	99,16%
Perfiles de Alum.	Alumco S.A.	Chile	99,16%	99,16%
Perfiles de Alum.	Inversiones Alumco S.A.	Chile	99,16%	99,16%
Perfiles de Alum.	Ingewall S.A. (3)	Chile	99,16%	99,16%
Perfiles de Alum.	Ingewall Uruguay S.A. (3)	Uruguay	99,16%	99,16%
Perfiles de Alum.	Distribuidora Boliviana Indalum S.A. (4)	Bolivia	93,43%	93,43%

(1) El 31 de marzo de 2005 la Compañía compró el 50% de la propiedad de Optel Ltda.

(2) Alusa vendió ciertos activos de Alufoil, incluyendo la marca registrada, relacionados con sus productos de consumo masivo a Cambiaso Hermanos S.A. en noviembre de 2004.

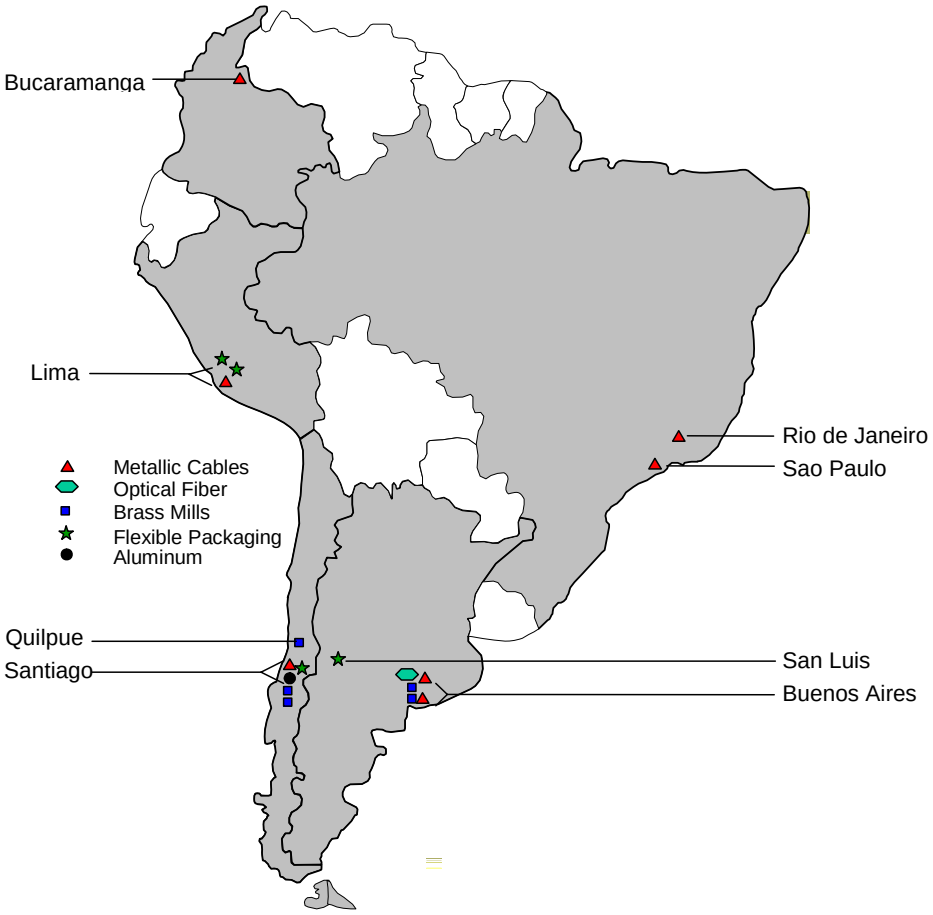
(3) Al comienzos de 2002, como consecuencia de la decisión estratégica de centrarse únicamente en la fabricación de perfiles de aluminio, la Compañía se retiró del segmento de negocios de muros cortina. Ingewall Uruguay S.A. se vendió el 23 de mayo de 2007.

(4) Distribuidora Boliviana Indalum S.A., finalizó sus operaciones de venta en Junio de 2004 y fue vendida el 30 de mayo de 2007. En consecuencia, a contar de esa fecha la filial chilena de Madeco, Indalum S.A., atiende directamente al mercado boliviano de perfiles de aluminio.

(5) En marzo de 2007 la participación de Madeco en Peruplast y Tech Pak aumentó a 39,50% y 50,00% respectivamente.

Activo Fijo

El mapa de América del Sur que se muestra a continuación indica las plantas de la Compañía por ubicación y tipo de producto fabricado:



En el siguiente cuadro se muestra la ubicación de cada una de las plantas productoras de la Compañía por unidad de negocios:

País	Cables Metálicos	Cables Fibra Óptica	Tubos y Planchas	Envases Flexibles	Aluminio
Chile	X	---	X	X	X
Argentina	X	X	X	X	---
Brasil	X	---	---	---	---
Perú	X	---	---	X	---
Colombia[1]	X	---	---	---	---

(1) La Compañía adquirió la manufacturera de cables colombiana Cedsa S.A. en febrero de 2007.

La oficina matriz de la Compañía se encuentra en Ureta Cox 930, Santiago, Chile. El edificio corporativo contiene cerca de 3.524 metros cuadrados de oficinas. A junio de 2007 la Compañía posee también plantas, bodegas y otras oficinas en Chile, Argentina, Brasil y Perú y recientemente Colombia, las cuales ocupan alrededor de 389.399 metros cuadrados. La capacidad de producción total de la división Cables Metálicos, de la división Fibra Óptica, de la unidad Tubos y Planchas, de la unidad Envases Flexibles y de la unidad Perfiles de Aluminio, incluyendo la capacidad de producción de las plantas no operativas, alcanza a 113.760 toneladas (excluyendo la capacidad para sulfatos de cobre), 400.000 kilómetros, 161.820 toneladas (incluyendo la capacidad de fundiciones), 20.160 toneladas y 16.550 toneladas respectivamente.

En el cuadro siguiente se presenta información referente a las plantas de producción de la Compañía al 31 de diciembre de 2006. Todas son de propiedad de la Compañía, o bien arrendadas y operadas por ella:

Planta Productora	Principal Uso/Productos	Tamaño Edificio (M^2)	Capacidad de Producción Instalada (Ton./Año)	Capacidad Utilizada Promedio 2006 [1]
Cables				
San Miguel, Santiago, Chile	Cables de cobre	27.650	14.640	51%
Río de Janeiro, Brasil	Cables de cobre	58.000	17.400	52%
Sao Paulo, Brasil	Cables de cobre	26.500	34.200	68%
Lima, Perú	Cables de cobre / aluminio	49.150	16.800	74%
Lima, Perú	Sulfatos de cobre	770	1.832	42%
Llavallol, B.A., Argentina [3]	Cables de cobre / aluminio	18.162	2.400	78%
Quilmes, B.A., Argentina [3]	Cables de cobre / aluminio	39.850	4.800	62%
Lo Espejo, Santiago, Chile	Alambrón	1.050	12.000	19%
Sao Paulo, Brasil	Alambrón de aluminio	1.800	11.520	60%
Buenos Aires, Argentina (Km.) [2][4]	Cable fibra óptica	4.400	400.000	15%
Tubos y Planchas				
San Miguel, Santiago, Chile	Tubos, barras y planchas	32.400	36.900	66%
Lo Espejo, Santiago, Chile	Fundición	20.450	78.900	51%
Quilpué, Chile	Cospeles y planchas	12.100	8.400	36%
Llavallol, B.A., Argentina [3]	Planchas de cobre	30.112	10.120	0%
Llavallol, B.A., Argentina [3]	Fundición	1.775	22.000	6%
Barracas, B.A., Argentina[3]	Tubos de cobre	15.800	5.500	28%
Envases Flexibles				
Santiago, Chile	Envases flexibles	19.430	13.200	81%
San Luis, Argentina	Envases flexibles	8.700	6.960	86%

Planta Productora	Principal Uso/Productos	Tamaño Edificio (M^2)	Capacidad de Producción Instalada (Ton./Año)	Capacidad Utilizada Promedio 2006 (1)
Perfiles de Aluminio				
Santiago, Chile	Perfiles de Aluminio	21.300	16.550	75%

(1) La Capacidad Utilizada Promedio representa la producción total real como porcentaje de la capacidad de producción instalada anual

(2) El 31 de marzo de 2005 la Compañía adquirió todos los derechos a Optel Ltda. Para información adicional véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Historia y Desarrollo de la Compañía - Historia".

(3) Desde noviembre de 2004 la Compañía ha estado operando parcialmente, de manera no continuada, las plantas de cables de Lavallol y Quilmes.

(4) La producción total y la capacidad de utilización de cable de fibra óptica (por kilómetro) difiere del cable final vendido (por kilómetro) ya que cada cable vendido está compuesto de múltiples fibras ópticas (cada fibra se usa como un parámetro de producción y capacidad instalada en la planta de fibra óptica de Madeco).

Las operaciones de la Compañía deben someterse a los reglamentos nacionales y locales de Chile que dicen relación con la protección del ambiente. La principal ley ambiental en Chile es el Código Sanitario, que estipula normas sanitarias mínimas y regula la calidad del agua y del aire, así como los rellenos sanitarios.

A contar de 1982 el Ministerio de Salud y la Secretaría General de la Presidencia han emitido varios reglamentos pertinentes al control de la contaminación en la zona metropolitana de Santiago, los que, en caso de emergencia debido a elevados niveles de contaminación del aire, establecen que la Secretaría Regional Ministerial de Salud ("Ministerio Regional de Salud ") está facultada para ordenar la reducción temporal de las actividades de las empresas de esa área que emitan partículas y gases. De conformidad con el Decreto Nº16 (promulgado en 1998), que establece un plan de prevención ambiental y descontaminación atmosférica para la región metropolitana de Santiago en situaciones de emergencia, el Ministerio Regional de Salud puede disponer la reducción e incluso la suspensión de las actividades de aquellas empresas clasificadas como emisoras de los mayores niveles de partículas y emisiones de gases. Desde que se emitiera dicho decreto, las emisiones de las principales plantas de Madeco no han superado los niveles por los que el Ministerio Regional de Salud exige suspender la actividad de producción. En consecuencia, desde la promulgación del Decreto Nº16, a Madeco no se le ha exigido reducir ni detener su actividad de producción normal.

La reglamentación de materias relativas a la protección del ambiente no está tan desarrollada en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia como en Estados Unidos y otros países. De tal modo la Compañía prevé que, con el tiempo, se dictarán nuevos reglamentos y leyes relacionados con materias ambientales. Si bien la Compañía cree que seguirá cumpliendo todos los reglamentos ambientales pertinentes conocidos, resulta imposible garantizar que en el futuro no se le impongan restricciones de carácter significativo o que podrían causar considerables efectos adversos en su posición financiera y sus resultados operacionales.

Hasta la adquisición de Cedsa y su aumento de capital (véase “Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes”) y la inversión de la Compañía para producir perfiles de PVC (véase “Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera – Inversiones”) la Compañía no proyectaba ampliar la capacidad de sus plantas.

ÍTEM 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera

Introducción

El siguiente análisis debe leerse en conjunto con los Estados Financieros Consolidados de la Compañía y las Notas de los mismos que se incluyen en "Ítem 18. Estados Financieros". Ciertos montos en dólares y en pesos chilenos, al igual que porcentajes, se han redondeado para mayor claridad de la presentación. Debido al efecto de tal redondeo, es posible que algunos totales no reflejen directamente la suma de sus componentes.

Según se analiza más adelante, los Estados Financieros Consolidados se han elaborado de conformidad con los PCGA chilenos, los cuales difieren en ciertos aspectos importantes de los PCGA de los Estados Unidos La Nota 32 a los Estados Financieros Consolidados entrega una descripción de las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los PCGA de los Estados Unidos en cuanto se relacionan con los resultados de la Compañía, y una conciliación con los PCGA de los Estados Unidos del patrimonio al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 y el resultado operacional para los años finalizados en las mismas fechas. En cumplimiento de los PCGA chilenos, se han actualizado los datos financieros incluidos en los Estados Financieros Consolidados de la Compañía a pesos chilenos constantes del 31 de diciembre de 2006. Véase la Nota 2 a los Estados Financieros Consolidados.

El principal segmento de operaciones y la unidad de negocios más importante de la Compañía es el negocio de Cables, con plantas de producción en Chile, Brasil, Perú, Argentina y recientemente en Colombia, véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes". Madeco es un fabricante líder en América Latina de cables destinados a satisfacer las necesidades de los clientes en los sectores de energía, minería, construcción, telecomunicaciones e industrial. El segundo segmento de operaciones de la Compañía es la unidad de Tubos y Planchas, la que fabrica tubos, barras y planchas de cobre a partir de cobre, latón, aluminio y aleaciones relacionadas. Además, la unidad de Tubos y Planchas elabora cospeles y monedas de aleaciones que comprenden cobre, níquel, aluminio y zinc. Si bien las plantas de tubos y planchas de la Compañía se encuentran ubicadas en Chile y Argentina, una parte significativa de sus ingresos proviene de las exportaciones. El tercer segmento de las operaciones de la Compañía, Envases Flexibles, produce envases flexibles impresos para su uso en el embalaje de productos de consumo masivo. La Compañía cuenta con plantas de envases flexibles en Chile, Argentina y Perú. Finalmente, la Compañía en Chile es un destacado fabricante de perfiles de aluminio utilizados en la construcción residencial y no residencial y en la manufactura de bienes industriales durables. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía - Visión General del Negocio".

Los negocios y el resultado operacional de la Compañía dependen en gran medida del nivel global de actividad y crecimiento económico en Chile, Brasil, Perú y Argentina. Más específicamente, están supeditados a los sectores que adquieren los productos de sus negocios de Cables, Tubos y Planchas, Envases Flexibles y Perfiles de Aluminio, así como al ritmo de la actividad económica en sus principales mercados de exportación.

Panorama Económico

Las condiciones económicas y de mercado de otros países de mercados emergentes, especialmente de América Latina, influyen en las empresas con operaciones importantes en Chile y en otros países en que la Compañía mantiene plantas productoras.

Chile: La economía chilena creció un 4,0% en 2006, por debajo de las proyecciones entregadas a principios de año por el Banco Central y los analistas privados. La demanda interna se desaceleró gradualmente durante 2006, dado el estado actual del ciclo y la gran acumulación de existencias durante

años anteriores, especialmente de capital. Los mayores precios del cobre y otras exportaciones dieron como resultado un excedente comercial equivalente al 7,9% del PIB. El Gobierno de Chile continúa pagando la deuda externa, la que ascendía a sólo el 3,9% del PIB a fines de 2006. La inflación cayó de más de un 4,0% a principios del año a un 2,6% a fines del año. En 2007 se espera que el crecimiento económico aumente a alrededor de un 5,5% sobre la base, en parte, de un mayor gasto fiscal esperado, el que ya está comenzando a materializarse. El responsable manejo, de largo plazo, de la política fiscal ha evitado grandes fluctuaciones en el tipo de cambio y ha ayudado a mantener las tasas real y nominal bajas.

Brasil: La economía brasilera creció un 3,7% en 2006, superior al 2,9% registrado en 2005. El aumento en el crecimiento del PIB fue liderado por un sólido crecimiento en los gastos de consumo personal y en las inversiones comerciales. La demanda local respondió a una serie de recortes de la tasa de interés a contar de septiembre de 2005. Brasil continúa beneficiándose de un sólido crecimiento global, que continúa fomentando la demanda de las exportaciones brasileras de productos agrícolas e industriales. Sin embargo, la constante apreciación del real brasilero ha influido negativamente en las exportaciones de bienes de consumo como zapatos, textiles y automóviles. El excedente de cuenta corriente se mantuvo por tercer año consecutivo, mientras que la deuda pública se mantuvo estable, en 45% del PIB. El diciembre de 2006 la balanza de pagos de cuenta corriente arrojó un excedente de US$388 millones. La cuenta corriente acumulada para el año 2006 mostró un saldo positivo de US$13,5 billones (1,41% del PIB) comparado con US$14 billones (1,76% del PIB) en 2005. En 2007 se espera que el crecimiento del PIB alcance a un 3,6%, impulsado por una gran expansión de la demanda interna como resultado de mayores presupuestos para inversión privada industrial y en infraestructura, como refinerías de azúcar, de petróleo, papeleras, siderúrgicas, construcción y minería, además de inversiones públicas como puertos, autopistas, ferrocarriles, aeropuertos y distribución y generación de energía.

Perú: La economía peruana creció un 8,0%, mejor que el 6,4% experimentado en 2005. La demanda interna fue la principal impulsora del pronunciado crecimiento económico por encima del PIB. En cuanto al suministro, una disminución temporal en el desempeño minero se vio compensada por el crecimiento en otros sectores, como el agrícola y la construcción. Los elevados precios de las exportaciones y un prudente manejo macroeconómico de la economía permitió a Perú mantener una situación fiscal estable y sólidas cuentas externas. A pesar de una creciente presión de la demanda interna, la inflación se mantuvo muy baja debido a una moneda más sólida y a los precios decrecientes de los alimentos y vivienda. Las expectativas para 2007 son que el PIB aumente a aproximadamente un 6,6% sobre la base de grandes inversiones planificadas en minería, energía, vivienda e infraestructura.

Argentina: En 2006 la economía creció un 8,5%, experimentando un fuerte crecimiento por el cuarto año consecutivo y sobrepasando el nivel de actividad alcanzado en 1998, con anterioridad a la recesión. Los principales impulsores de este crecimiento fueron un tipo de cambio muy competitivo, una fuerte postura fiscal, un favorable ambiente competitivo y una positiva expansión industrial. El crecimiento del PIB para 2007 se estima en un 7,5%, inferior al de 2006, lo que se debe en gran medida a la probabilidad de cortes de energía que podrían limitar la actividad económica. La falta de proyectos a gran escala en el sector de energía, combinada con ajustes de precios limitados para los consumidores residenciales desde 2002, ha consumido la mayor parte de su excedente de suministro de electricidad. Sin embargo, se espera que el Gobierno argentino trate de mantener el boyante paso de la actividad, debido a la cercanía de las próximas elecciones generales, en octubre de 2007.

Aunque las contracciones cíclicas de la economía chilena o regional tienen un efecto adverso en el negocio y en los resultados operacionales de la Compañía, las menores ventas nacionales y regionales pueden verse parcialmente compensadas por aumentos en las exportaciones fuera de la región, particularmente con respecto a los productos de tubos y planchas de la Compañía, que cumplen con las especificaciones de las normas internacionales y que pueden producirse y venderse competitivamente en los mercados internacionales. Sin embargo, resulta imposible asegurar que las utilidades percibidas por

las ventas de exportación vayan a compensar completamente las utilidades perdidas por las reducciones de las ventas nacionales o regionales. Las ventas de exportación de cada unidad de negocios comprenden todas las ventas hechas a clientes de países en que la Compañía no mantiene operaciones para esa respectiva unidad de negocios. En 2006 el 25,9% de los ingresos de explotación consolidados de la Compañía se atribuyeron a exportaciones.

Fluctuaciones en los Precios de los Metales de la LME y de los Tipos de Cambio entre Monedas

Los ingresos de la Compañía fluctúan como consecuencia de la apreciación o depreciación del peso chileno en comparación con el dólar, ya que casi todas las ventas de la Compañía - para mercados locales o de exportación - se vinculan con el precio del cobre de la LME, el cual se expresa en dólares e históricamente ha variado en un amplio rango. Asimismo, las exportaciones de la Compañía generalmente se facturan en dólares. Para reducir los efectos de las variaciones del precio del cobre y el aluminio sobre los resultados de sus operaciones, la política de fijación de precios de la Compañía consiste en vender sus productos de cobre y aluminio basándose en la cantidad de metal contenida en cada producto, valorizada a los precios de la LME. Por lo general, la Compañía ha podido aumentar sus precios de venta en respuesta a los incrementos en los costos del cobre y/o aluminio. Sin embargo, es imposible asegurar que pueda recuperar las alzas en el costo de estos metales en el futuro. Las fluctuaciones en el precio de mercado del aluminio revisten mayor importancia para la Compañía debido al reciente mayor volumen de ventas de aluminio.

A fin de proteger parte de este riesgo de exposición a las fluctuaciones del precio del cobre, en 2006 la Compañía firmó contratos de futuros de este activo subyacente, véase "Ítem 11. Informaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre Riesgo de Mercado – Riesgo del Precio de los Productos".

Resumen de las Operaciones de la Compañía

En el siguiente cuadro se entrega información relativa a los resultados operacionales de la Compañía en millones de pesos chilenos y como porcentaje de los ingresos de explotación, para los períodos indicados:

Año Finalizado el 31 de Diciembre de (en millones de $ del 31 de Dic. 2006, excepto porcentajes)						
	2004		**2005**		**2006**	
Ingresos de explotación	342.750	100,0%	373.163	100,0%	559.141	100,0%
Costos de explotación	(292.598)	-85,4%	(320.132)	-85,8%	(478.969)	-85,7%
Utilidad bruta	**50.152**	**14,6%**	**53.031**	**14,2%**	**80.172**	**14,3%**
Gastos de administración y ventas	(23.522)	-6,9%	(24.606)	-6,6%	(28.406)	-5,1%
Utilidad operacional	**26.630**	**7,8%**	**28.425**	**7,6%**	**51.766**	**9,3%**
Utilidad no operacional	2.557	0,7%	3.478	0,9%	2.410	0,4%
Gastos no operacionales	(17.418)	-5,1%	(14.597)	-3,9%	(15.983)	-3,1%
Corrección monetaria (1)	(265)	-0,1%	(2.810)	-0,8%	(1.272)	-0,2%
Utilidad (pérdida) no operacional	**(15.127)**	**-4,4%**	**(13.929)**	**-3,7%**	**(14.846)**	**-2,7%**
Impuesto a la renta	(1.632)	-0,5%	(1.498)	-0,4%	(5.205)	-0,9%
Interés minoritario	(868)	-0,3%	(752)	-0,2%	(1.538)	-0,3%
Amortización menor valor inversión	-	0,0%	19	0,0%	26	0,0%
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**9.004**	**2,6%**	**12.267**	**3,3%**	**30.204**	**5,4%**

(1) Incluye el efecto de las ganancias (pérdidas) de las diferencias del tipo de cambio.

En los cuadros que aparecen a continuación y para cada uno de los períodos indicados, se establecen las ventas por volumen, los ingresos de explotación y los ingresos operacionales de cada unidad de negocios de la Compañía, al igual que el porcentaje del total consolidado de las ventas por volumen, los ingresos de explotación y los ingresos operacionales, respectivamente:

Ventas por Volumen (toneladas, excepto porcentajes)						
	2004		2005[2]		2006	
Cables [1]	62.866	51,0%	70.581	56,3%	80.747	59,1%
Tubos y Planchas	33.319	27,0%	29.513	23,5%	28.011	20,5%
Envases Flexibles	16.361	13,3%	14.527	11,6%	15.649	11,5%
Perfiles de Aluminio	10.653	8,6%	10.819	8,6%	12.262	9,0%
Total	**123.199**	**100,0%**	**125.440**	**100,0%**	**136.669**	**100,0%**

(1) El total de ventas por volumen presentado en toneladas incluye la conversión de las ventas por volumen de fibra óptica utilizando la tasa de conversión 1 tonelada = 44 km. Como consecuencia del término del Contrato de Joint Venture, Optel Ltda. no se ha consolidado con Madeco durante 2004 y, por el contrario, se la ha tratado como filial.

(2) El volumen de ventas de cables para 2005 difiere de los presentados en el Informe Anual en Formulario 20-F de la Compañía como resultado de un cambio en la metodología.

Año Finalizado el 31 de Diciembre de (en millones de $ al 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)						
	2004		2005		2006	
Ingresos de explotación						
Cables	175.874	51,3%	216.516	58,0%	360.226	64,4%
Tubos y Planchas	88.878	25,9%	81.586	21,9%	119.383	21,4%
Envases Flexibles	47.723	13,9%	45.086	12,1%	46.198	8,3%
Perfiles de Aluminio	30.275	8,8%	29.975	8,0%	33.337	6,0%
Total	**342.750**	**100,0%**	**373.162**	**100,0%**	**559.141**	**100,0%**
Utilidad (pérdida) operacional						
Cables	11.102	41,7%	19.797	69,6%	34.302	66,3%
Tubos y Planchas	8.628	32,4%	2.067	7,3%	9.793	18,9%
Envases Flexibles	3.371	12,7%	3.498	12,3%	4.799	9,3%
Perfiles de Aluminio	3.529	13,2%	3.063	10,8%	2.872	5,5%
Total	**26.630**	**100,0%**	**28.425**	**100,0%**	**51.766**	**100,0%**

Comparación entre los años 2006 y 2005

Al 31 de diciembre de 2006 los ingresos de explotación consolidados son positivos, debido a un aumento en los ingresos del 49,8% en comparación con el año anterior. Este aumento refleja el mayor precio promedio de ventas, además de un cambio en el mix de productos, con un importante aumento en los ingresos de la Unidad de Cables, especialmente en Perú, Brasil y Argentina, parcialmente compensado por una disminución en las ventas de la Unidad de Tubos y Planchas.

El volumen consolidado de las ventas aumentó a 132.290 toneladas (sin incluir los volúmenes de fibra óptica) o un 9,5% comparado con 2005. Ello se debe principalmente a un crecimiento del 15,5% (10.656 toneladas) en el volumen de ventas de cables, de un 7,7% en los envases flexibles y de un 13,3% en los perfiles de aluminio, parcialmente compensados por una disminución del 5,1% en el volumen de ventas de la unidad de planchas y tubos.

El margen de explotación aumentó a $80.172 millones en 2006, un aumento de un 51,2% comparado con el año anterior ($53.031 millones) resultante de un aumento en las ventas netas, parcialmente compensado por un crecimiento en el costo de explotación. Este último aumento se debió principalmente a aumentos de precios de materias primas, como cobre, aluminio y materiales plásticos. El precio promedio del cobre en la Bolsa de Metales de Londres aumentó un 82,7% de $3.684/tonelada en

2005 a US$6.731/tonelada en 2006, mientras que el aluminio aumentó un 35,4%. Por lo tanto, el costo de explotación creció en $152.028 millones. Además, los costos de producción aumentaron en $6.809 millones, debido a niveles de producción más elevados y a gastos en energía.

A fines de 2006 la utilidad operacional de la Compañía había aumentado un 82,1% a Ch$51.766 como resultado de mayores promedios de precios y volúmenes de ventas y a pesar de los aumentos en el costo de las materias primas, demostrando la capacidad de la Compañía para traspasar los aumentos en los costos a los clientes. El aumento en la utilidad operacional se explica por un mayor margen de explotación de $27.142 millones, parcialmente compensado por un aumento en los gastos de administración y ventas de un 15,4%, debido a costos asociados a mayores ventas, a la implementación de la Ley Sarbanes Oxley y a la instalación del software ERP SAP.

El pronunciado aumento en los precios del cobre durante abril y mayo de 2006 (un promedio de $3.000 por tonelada) generó una utilidad no recurrente estimada en $6.500 millones el primer semestre del año, debido al método contable para el cobre, que utiliza el precio promedio ponderado para calcular el costo de las ventas en cada mes. El tercer trimestre de 2006 el precio de la LME se estabilizó y no hubo diferencias significativas entre éste y el precio contable promedio ponderado. Sin embargo, esta situación se revirtió en noviembre y se ha visto reflejada en costos adicionales de $3.122 millones a fin de equilibrar, al final del año, el valor de los inventarios de cobre al precio promedio de la LME para diciembre de 2006.

Análisis del Resultado de Cada Segmento en 2006 en Comparación con 2005

A continuación se describen más detalladamente los resultados de las operaciones de cada negocio de la Compañía:

Cables

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)							
	Chile	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Fibra Óptica**	**Inter-empresas**	**Unidad de Cables**
Ingresos	131.778	142.445	119.069	13.441	1.427	(47.934)	360.226
Costos de Explotación	(119.744)	(119.864)	(103.883)	(11.206)	(1.531)	47.142	(309.086)
Utilidad bruta	12.034	22.581	15.186	2.235	(104)	(792)	51.140
Margen explotación	9.1%	15.9%	12.8%	16.6%	-7.3%	1.7%	14.2%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.175)	(9.556)	(2.796)	(636)	(328)	(1.344)	(16.835)
Resultado operacional	9.859	13.025	12.390	1.599	(432)	(2.136)	34.305
Margen operacional	7,5%	9,1%	10,4%	11,9%	-30,3%	4,5%	9,5%

Año 2005 (en millones de $, excepto porcentajes)							
	Chile	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Fibra Óptica**	**Inter-empresas**	**Unidad de Cables**
Ingresos	79.468	92.142	64.664	5.878	1.764	(27.400)	216.516
Costos de Explotación	(72.898)	(76.435)	(55.067)	(5.124)	(1.516)	27.859	(183.181)
Utilidad bruta	6.570	15.707	9.597	754	248	459	33.335
Margen explotación	8.3%	17.0%	14.8%	12.8%	14.1%	-1.7%	15.4%
Gastos de Adm. y Vtas	(1.853)	(7.588)	(2.315)	(429)	(200)	(1.152)	(13.537)
Resultado operacional	4.717	8.119	7.282	325	48	(693)	19.798
Margen operacional	5,9%	8,8%	11,3%	5,5%	2,7%	2,5%	9,1%

Variación Porcentual 2006 versus 2005					
	Chile	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Unidad de Cables**
Ingresos	65,8%	54,6%	84,1%	128,7%	66,4%
Costos de Explotación	64,3%	56,8%	88,6%	118,7%	68,7%
Utilidad bruta	83,2%	43,8%	58,2%	196,4%	53,4%
Gastos de Adm. y Vtas.	17,4%	25,9%	20,8%	48,3%	24,4%
Resultado operacional	109,0%	60,4%	70,1%	392,0%	73,3%

Los ingresos en el 2006 alcanzaron a $360.226 millones, un aumento del 66,4% comparado con $216.516 millones en 2005, como resultado de los aumentos en el precio del cobre y mayores volúmenes de ventas. El volumen de las ventas aumentó un 15,5% liderado por Argentina, en un 78,1% y, en menor medida, por Perú y Brasil con aumentos de 33,3% y 9,7% respectivamente. En términos de mix de ventas a terceros, el alambrón de cobre aumentó en un 57,5% y los cables de aluminio aumentaron en Argentina y Brasil en 126,0% y 46,1% respectivamente. Estos aumentos se vieron parcialmente compensados por una disminución en el volumen de ventas de cables de cobre en Chile y Perú, las que cayeron en un 22,7% y un 7,5% respectivamente.

El costo de explotación aumentó un 68,7% a $309.086 millones en 2006 comparado con $183.181 millones en 2005. Este aumento refleja un crecimiento del 15,5% en el volumen vendido y los mayores costos de la materia prima de cobre y aluminio en la LME.

El margen de explotación aumentó un 53,4% comparado con 2005, de $33.335 millones en 2005 a $51.140 millones en 2006. Sin embargo, como porcentaje de las ventas, el margen de explotación disminuyó de 15,4% en 2005 a un 14,2% en 2006, debido principalmente al mayor precio de las materias primas.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 24,4% a $16.835 millones de $13.537 millones en 2005, debido a mayores gastos de comercialización y operación, al costo por implementar el software ERP SAP y a mayores costos asociados a la implementación de la Ley Sarbanes Oxley. Como porcentaje de los resultados, los gastos de administración y ventas cayeron a un 4,7% comparado con un 6,3% en 2005.

La utilidad operacional aumentó en un 73,3% en 2006, de $19.798 millones a $34.305 millones.

Tubos y Planchas

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Inter-empresas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	109.534	9.852	11.749	(11.755)	119.380
Costos de Explotación	(98.961)	(8.207)	(8.978)	11.735	(104.411)
Utilidad bruta	10.573	1.645	2.771	(20)	14.969
Margen explotación	9.7%	16.7%	23.6%	0.2%	12.5%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.492)	(737)	(546)	(404)	(5.179)
Resultado operacional	7.081	908	2.225	(424)	9.790
Margen operacional	6,5%	9,2%	18,9%	3,6%	8,2%

Año 2005 (en millones de $. excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Inter-empresas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	78.805	7.348	7.014	(11.581)	81.586
Costos de Explotación	(73.848)	(6.318)	(6.405)	11.763	(74.808)
Utilidad Bruta	4.957	1.030	609	182	6.778
Margen explotación	6.3%	14.0%	8.7%	-1.6%	8.3%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.248)	(669)	(419)	(376)	(4.712)
Resultado operacional	1.709	361	190	(194)	2.066
Margen operacional	2,2%	4,9%	2,7%	1,7%	2,5%

Cambio Porcentual 2006 versus 2005				
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	39,0%	34,1%	67,5%	46,3%
Costos de Explotación	34,0%	29,9%	40,2%	39,6%
Utilidad bruta	113,3%	59,7%	355,0%	120,8%
Gastos de Adm. y Vtas	7,5%	10,2%	30,3%	9,9%
Resultado operacional	314,3%	151,5%	1071,1%	373,9%

Los ingresos en 2006 aumentaron un 46,3% a $119.380 millones comparado con $81.586 millones en 2005. El aumento se debió principalmente a mayores precios del cobre, parcialmente compensados por un menor volumen de ventas de la unidad, como resultado de una pronunciada substitución.

El costo de explotación aumentó un 39,6% debido a los mayores costos de materia prima, especialmente cobre, a pesar de una disminución en el volumen de las ventas. Como porcentaje de las ventas, los costos disminuyeron a un 87,5% comparado con un 91,7% en 2005, debido a las eficiencias generadas por la reestructuración de las operaciones en Chile durante el cuarto trimestre de 2005.

El margen de explotación aumentó al 12,5% de las ventas en 2006 comparado con un 8,3% en 2005, debido al efecto del precio promedio ponderado del cobre usado y a eficiencias operacionales. Además, en Argentina las ventas se concentraron en las cañerías especiales usadas para refrigeración e intercambio de calor en las refinerías de azúcar.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 9,9% a $5.179 millones en 2006 de $4.712 millones en 2005 y, como porcentaje de las ventas, disminuyó a un 4,3% en 2006 comparado con un 5,8% en 2005.

La utilidad operacional aumentó en un 373,9% ó $7.724 millones en 2006 comparado con el año anterior. De igual modo, el margen operacional aumentó en 2006 a un 8,2% comparado con un 2,5% en el año anterior.

Envases Flexibles

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)				
	Chile	**Argentina**	**Inter-empresas**	**Unidad de Envases Flexibles**
Ingresos	30.514	15.703	(19)	**46.198**
Costos de Explotación	(24.818)	(13.684)	18	**(38.484)**
Utilidad bruta	5.696	2.019	(1)	**7.714**
Margen explotación	18.7%	12.9%	0.0%	**16.7%**
Gastos de Adm. y Vtas	(1.990)	(706)	(219)	**(2.915)**
Resultado operacional	3.706	1.313	(220)	**4.799**
Margen operacional	12,1%	8,4%	0,0%	**10,4%**

Año 2005 (MM$. excepto porcentajes)				
	Chile	**Argentina**	**Inter-empresas**	**Unidad de Envases Flexibles**
Ingresos	32.222	12.865	(1)	**45.086**
Costos de Explotación	(27.460)	(11.082)	0	**(38.542)**
Utilidad bruta	4.762	1.783	(1)	**6.544**
Margen explotación	14.8%	13.9%	0.0%	**14.5%**
Gastos de Adm. y Vtas	(2.029)	(816)	(202)	**(3.047)**
Resultado operacional	2.733	967	(203)	**3.497**
Margen operacional	8,5%	7,5%	0,0%	**7,8%**

Cambio Porcentual 2006 versus 2005			
	Chile	**Argentina**	**Unidad de Envases Flexibles**
Ingresos	-5,3%	22,1%	2,5%
Costos de Explotación	-9,6%	23,5%	-0,2%
Utilidad bruta	19,6%	13,2%	17,9%
Gastos de Adm. y Vtas	-1,9%	-13,5%	-4,3%
Resultado operacional	35,6%	35,8%	37,2%

Los ingresos en 2006 aumentaron un 2,5% a $46.198 millones comparado con $45.086 millones en 2005. Las operaciones en Chile experimentaron un aumento de 2,6% en el volumen de ventas, mientras que las operaciones en Argentina mostraron un aumento del 18,1%. El volumen de ventas consolidado aumentó un 7,7% en 2006. El precio unitario (por tonelada) cayó como resultado de la mayor cantidad de productos vendida.

El costo de explotación cayó un 0,2% a $38.484 millones en 2006 de $38.542 millones en 2005. El costo de explotación en Chile bajó de $27.460 millones a $24.818 millones debido a mejoramientos en las adquisiciones y en la administración de la cadena de suministro. Por el contrario, en Argentina experimentó un aumentó de $11.082 millones en 2005 a $13.684 millones en 2006, debido a mayores volúmenes de ventas.

El margen de explotación aumentó al 16,7% en 2006 de un 14,5% en 2005 debido a la modernización de algunos procesos productivos.

Los gastos de administración y ventas cayeron en un 4,3% a $2.915 millones en 2006 de $3.047 millones en 2005, reflejando los esfuerzos durante el segundo semestre de 2005 para modernizar las operaciones de la unidad de negocios y hacerla más eficiente.

La utilidad operacional de los Envases Flexibles aumentó en $1.302 millones, ó un 37,2% en 2006 comparado con el año anterior, debido principalmente al mencionado aumento en la utilidad bruta y a un menor nivel de gastos generales, administrativos y de ventas.

Perfiles de Aluminio

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	33.337	33.337
Costos de Explotación	(26.988)	(26.988)
Utilidad bruta	6.349	6.349
Margen explotación	19.0%	19.0%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.477)	(3.477)
Resultado operacional	2.872	2.872
Margen operacional	8,6%	8,6%

Año 2005 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	29.975	29.975
Costos de Explotación	(23.601)	(23.601)
Utilidad bruta	6.374	6.374
Margen explotación	21.3%	21.3%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.310)	(3.310)
Resultado operacional	3.064	3.064
Margen operacional	10,2%	10,2%

Cambio porcentual 2006 comparado con 2005		
	Perfiles de Aluminio	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	11,2%	11,2%
Costos de Explotación	14,4%	14,4%
Utilidad bruta	-0,4%	-0,4%
Gastos de Adm. y Vtas	5,0%	5,0%
Resultado operacional	-6,3%	-6,3%

Los resultados en 2006 aumentaron un 11,2% a $33.337 millones comparado con $29.975 millones en 2005. Este aumento se debió a mayores precios de venta en un 13,3%, parcialmente

compensados por menores precios promedio causados por una competencia más fuerte de productos de bajo precio importados de China.

El costo de explotación aumentó un 14,4%, a $26.988 millones en 2006 de $23.601 millones en 2005, debido a un aumento en el volumen de las ventas y a un aumento en el precio promedio de la materia prima, especialmente el precio de la LME para el aluminio, que aumentó en un 35,4%.

El margen de explotación como porcentaje de las ventas cayó al 19,0% en 2006 de un 21,3% en 2005.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 5,0% a $3.477 millones en 2006 de $3.310 millones en 2005, debido a un mayor nivel de ventas y gastos de comercialización y a un aumento en los costos de los servicios externos. Sin embargo, como porcentaje de las ventas disminuyó a un 10,4% en 2006 de un 11,0% en 2005, debido principalmente al mayor costo del aluminio en 2006.

La utilidad operacional de los perfiles de aluminio disminuyó en $192 millones ó un 6,3% en 2006, mientras que los márgenes operacionales disminuyeron a un 8,6% de un 10,2% el año anterior.

Resultados no Operacionales de la Compañía

Los gastos no operacionales aumentaron en $917 millones a una pérdida de $14.846 millones en 2006, comparado con una pérdida de $13.928 millones en 2005. Para mayor información respecto de los resultados no operacionales de la Compañía, véase la Nota 23 de los Estados Financieros Consolidados de la Compañía.

- **Ingresos no Operacionales**: los ingresos no operacionales de la Compañía disminuyeron en $1.068 millones, a $2.410 millones en 2006 desde $3.478 millones en 2005. La disminución en los ingresos no operacionales se debe principalmente a la consolidación de la filial de fibra óptica de Madeco, Optel, en 2005 la que produjo un reverso en las provisiones. El desfavorable arbitraje de 2003, mediante el cual Madeco perdió el control de su participación en Optel en un juicio contra Dow Corning International se resolvió a favor de Madeco en marzo de 2005. Véase "Ítem 4 - Información sobre la Compañía - Historia y Desarrollo de la Compañía - Historia". Estos menores ingresos se vieron compensados en parte por una mayor utilidad financiera de $783 millones y una mayor utilidad neta de empresas relacionadas por un total de $401 millones.

- **Gastos no Operacionales**: Los gastos no operacionales de la Compañía aumentaron en 2006 en $1.386 millones en comparación con el año anterior, debido a un aumento en el gasto financiero y en otros gastos no operacionales. Los gastos financieros aumentaron en $1.854 millones en 2006. Este aumento refleja los mayores préstamos solicitados por el grupo de empresas de Madeco para financiar sus crecientes necesidades de capital de trabajo, resultantes de los mayores precios de la materia prima y mayores volúmenes de ventas.

- **Corrección Monetaria:** La corrección monetaria, que se compone de los ajustes por inflación y las fluctuaciones monetarias, descendió en $1.538 millones en 2006 en comparación con el año anterior. El saldo de la corrección monetaria en 2006 reflejó una situación de pérdida neta de $1.272 millones, en comparación con una situación de pérdida neta de $2.810 millones en 2005. El mejoramiento de los resultados se debió a una menor tasa de inflación y a mejores resultados en las diferencias de tipo de cambio, como consecuencia de la revaluación del real brasilero y del sol peruano.

- **Impuesto a la Renta**: La Compañía registró un aumento de los gastos por impuesto a la renta del 247,5% en 2006 en comparación con el año anterior, como resultado de un mayor nivel de

utilidades antes de impuestos. En 2006 y 2005 el impuesto a la renta totalizó $5.205 millones y $1.498 millones, respectivamente.

- **Interés Minoritario**: El interés minoritario de la Compañía refleja la porción de utilidad o pérdida que corresponde a las acciones de propiedad de accionistas minoritarios de las filiales Alusa, Indeco e Indalum. El interés minoritario en 2006 alcanzó a $1.538 millones, un aumento del 104,5% comparado con los $752 millones en el año anterior. Ello se debió a una mayor utilidad neta de las filiales Alusa e Indeco.

2005 en Comparación con 2004

Los resultados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2005 son positivos, con un aumento en los ingresos de un 8,9% comparado con el año anterior. Este aumento refleja el mayor precio de la materia prima, además de un cambio en el mix de productos, con un importante aumento en los ingresos de la Unidad de Negocios de Cables, especialmente en Chile, Perú y Brasil, parcialmente compensado por una disminución en el volumen de ventas y rentabilidad en la unidad de Tubos y Planchas.

El volumen consolidado de las ventas aumento a 125.440 toneladas, un aumento del 1,8% comparado con 2004. Esto se debe principalmente a un aumento del 12,3% (7.715 toneladas) en el volumen de ventas de cables (incluyendo la conversión del volumen de ventas de fibra óptica) y debido a una disminución del 11,4% (3.806 toneladas) en la unidad de planchas y tubos. El volumen de ventas de los envases flexibles cayó un 11,2% (1.834 toneladas), lo que se debió a la venta de la filial Alufoil a fines de 2004. Las ventas de los perfiles de aluminio aumentaron un 1,6% (166 toneladas).

El margen de explotación aumentó a $53.031 millones en 2005, en un 5,7% comparado con el año anterior ($50.152 millones) resultante de un aumento de un 8,9% en las ventas netas y un crecimiento del 9,4% en el costo de explotación. Este último aumento se debió principalmente a aumentos de precios de materias primas, como cobre, aluminio y materiales plásticos. El precio promedio del cobre en la Bolsa de Metales de Londres aumentó un 45,5% de $2.566/tonelada a US$3.684/tonelada, mientras que el aluminio aumentó un 15,9%. Por lo tanto, el costo de explotación creció debido a un aumento en el total de costos directos, los que crecieron un 17,3%, lo que fue parcialmente compensado por una disminución en los costos de producción de 11,8%. El margen operacional consolidado en 2005 disminuyó 0,4 puntos porcentuales a 14,2% comparado con 14,6% el año anterior.

La utilidad operacional de la Compañía aumentó un 6,7% a pesar de los sostenidos aumentos en el costo de las materias primas, como cobre, aluminio, plástico y resina, los que se vieron parcialmente compensados por aumentos en los precios de venta. Además, la Compañía ha continuado con su política de reducir los gastos de administración y ventas, los que aumentaron en un 4,6% comparado con 2004 debido a costos asociados a la implementación del software ERP SAP en la filial brasilera, entre otros proyectos.

Análisis del Desempeño Operacional por Segmento en 2005 versus 2004

A continuación se describen más detalladamente los resultados de las operaciones de cada negocio de la Compañía:

Cables

Año 2005 (en millones de $, excepto porcentajes)							
	Chile	Brasil	Perú	Argentina	Fibra Óptica	Inter-empresas	Unidad de Cables
Ingresos	79.468	92.142	64.664	5.878	1.764	(27.400)	216.516
Costos de Explotación	(72.898)	(76.435)	(55.067)	(5.124)	(1.516)	27.859	(183.181)
Utilidad bruta	6.570	15.707	9.597	754	248	459	33.335
Margen explotación	8,3%	17,0%	14,8%	12,8%	14,1%	-1,7%	15,4%
Gastos de Adm. y Vtas	(1.853)	(7.588)	(2.315)	(429)	(200)	(1.152)	(13.537)
Resultado operacional	4.717	8.119	7.282	325	48	(693)	19.798
Margen operacional	5,9%	8,8%	11,3%	5,5%	2,7%	2,5%	9,1%

Año 2004 (en millones de $, excepto porcentajes)							
	Chile	Brasil	Perú	Argentina	Fibra Óptica	Inter-empresas	Unidad de Cables
Ingresos	63.419	81.392	56.871	4.950	-	(30.758)	175.874
Costos de Explotación	(57.063)	(71.487)	(49.572)	(4.443)	-	30.155	(152.410)
Utilidad bruta	6.356	9.905	7.299	507	-	(603)	23.464
Margen explotación	10,0%	12,2%	12,8%	10,2%	-	2,0%	13,3%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.061)	(6.324)	(2.278)	(342)	-	(1.357)	(12.362)
Resultado operacional	4.295	3.581	5.021	165	-	(1.960)	11.102
Margen operacional	6,8%	4,4%	8,8%	3,3%	-	6,4%	6,3%

Variación Porcentual 2005 versus 2004					
	Chile	Brasil	Perú	Argentina	Unidad de Cables
Ingresos	25,3%	13,2%	13,7%	18,7%	23,1%
Costos de Explotación	27,7%	6,9%	11,1%	15,3%	20,2%
Utilidad bruta	3,4%	58,6%	31,5%	48,9%	42,1%
Gastos de Adm. y Vtas	-10,2%	20,0%	1,7%	25,4%	9,5%
Resultado operacional	9,9%	126,7%	45,0%	98,2%	78,3%

Los ingresos a diciembre de 2005 alcanzaron a $216.516 millones, un aumento del 23,1% comparado con $175.874 millones en 2004. El volumen de las ventas aumentó un 12,6% liderado por Perú, en un 31,4% y, en menor medida, por Argentina y Chile con aumentos de 12,4% y 9%, respectivamente. La filial brasilera experimentó una disminución en el volumen de las ventas de un 2,4% debido a un cambio en el mix de productos, con un aumento de 2.308 toneladas en el cable de aluminio comparado con 2004. Como el aluminio es más ligero que el cobre, si consideramos las ventas de aluminio en términos de material de cobre equivalente, hubo un aumento del 14,3% en el volumen de las ventas.

El costo de explotación aumentó un 20,2% a $183.181 millones en 2005 comparado con $152.410 millones en 2004. Este aumento refleja un crecimiento del 12,6% en el volumen vendido y un mayor precio en dólares del cobre en un 45,5%.

El margen de explotación aumentó al 15,4% de las ventas comparado con un 13,3% en 2004, debido principalmente a las operaciones en Brasil, las que experimentaron un aumento de $5.802 millones, ó 4,8 puntos porcentuales.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 9,5% a $13.537 millones de $12.362 millones en 2004 debido a mayores gastos de comercialización y operación y debido al costo por implementar el software ERP SAP en la filial brasilera. Sin embargo, como porcentaje de los resultados, los gastos de administración y ventas cayeron a un 6,3% comparado con un 7% en 2004.

La utilidad operacional aumentó en $8.696 millones en 2005, de una utilidad operacional de $11.102 millones en 2004 a una utilidad operacional de $19.798 millones en 2005.

Tubos y Planchas

Año 2005 (en millones de $, excepto porcentajes)					
	Chile	Argentina	Monedas	Inter-empresas	Unidad de Tubos y Planchas
Ingresos	78.805	7.348	7.014	(11.581)	81.586
Costos de Explotación	(73.848)	(6.318)	(6.405)	11.763	(74.808)
Utilidad bruta	4.957	1.030	609	182	6.778
Margen explotación	6,3%	14,0%	8,7%	-1,6%	8,3%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.248)	(669)	(419)	(376)	(4.712)
Resultado operacional	1.709	361	190	(194)	2.066
Margen operacional	2,2%	4,9%	2,7%	1,7%	2,5%

Año 2004 (en millones de $. excepto porcentajes)					
	Chile	Argentina	Monedas	Inter-empresas	Unidad de Tubos y Planchas
Ingresos	83.751	6.974	8.927	(10.774)	88.878
Costos de Explotación	(72.240)	(5.962)	(8.679)	10.525	(76.356)
Utilidad Bruta	11.511	1.012	248	(249)	12.522
Margen explotación	13,7%	14,5%	2,8%	2,3%	14,1%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.280)	(583)	(627)	(405)	(3.895)
Resultado operacional	9.231	429	(379)	(654)	8.627
Margen operacional	11,0%	6,2%	-4,2%	6,1%	9,7%

Cambio Porcentual 2005 versus 2004				
	Chile	Argentina	Monedas	Unidad de Tubos y Planchas
Ingresos	-5,9%	5,4%	-21,4%	-8,2%
Costos de Explotación	2,2%	6,0%	-26,2%	-2,0%
Utilidad bruta	-56,9%	1,7%	146,0%	-45,9%
Gastos de Adm. y Vtas	42,5%	14,8%	-33,2%	21,0%
Resultado operacional	-81,5%	-16,0%	-	-76,1%

Los ingresos a diciembre de 2005 disminuyeron un 8,2% a $81.586 millones comparado con $88.878 millones en 2004. Ello se debió principalmente a menores volúmenes en las ventas de las operaciones de Madeco en Chile y a menores exportaciones desde Chile, las que en conjunto disminuyeron un 12,7%. El volumen de las ventas a terceros en Argentina aumentó un 3,5%.

El costo de explotación cayó un 2,0% debido a la disminución en el volumen de las ventas. Como porcentaje de las ventas, los costos aumentaron a un 91,7% comparado con un 85,9% en 2004, debido a mayores precios del cobre y a menores márgenes en el mercado doméstico.

El margen de explotación cayó al 8,3% de las ventas comparado con un 14,1% debido a una mayor competencia en Chile de proveedores, importaciones y productos de substitución. Los márgenes de exportación también cayeron en comparación a 2004 debido a la depreciación del dólar.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 21% a $4.712 millones de $3.895 millones y como porcentaje de las ventas aumentó a un 5,8% comparado con un 4,4% en 2004.

La utilidad operacional cayó en un 76,1% ó $6.561 millones en 2005 comparado con el año anterior. De igual modo, el margen operacional cayó en 2005 a un 2,5% comparado con un 9,7% en el año anterior.

Envases Flexibles

Año 2005 (en millones de $, excepto porcentajes)				
	Chile	Argentina	Inter-empresas	Unidad de Envases Flexibles
Ingresos	32.222	12.865	(1)	45.086
Costos de Explotación	(27.460)	(11.082)	0	(38.542)
Utilidad bruta	4.762	1.783	(1)	6.544
Margen explotación	14,8%	13,9%	0,0%	14,5%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.029)	(816)	(202)	(3.047)
Resultado operacional	2.733	967	(203)	3.497
Margen operacional	8,5%	7,5%	0,0%	7,8%

Año 2004 (MM$. excepto porcentajes)				
	Chile	Argentina	Inter-empresas	Unidad de Envases Flexibles
Ingresos	35.320	12.403	0	47.723
Costos de Explotación	(29.963)	(10.697)	0	(40.660)
Utilidad bruta	5.357	1.706	0	7.063
Margen explotación	15,2%	13,8%	0,0%	14,8%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.533)	(713)	(446)	(3.692)
Resultado operacional	2.824	993	(446)	3.371
Margen operacional	8,0%	8,0%	0,0%	7,1%

Cambio Porcentual 2005 versus 2004			
	Chile	Argentina	Unidad de Envases Flexibles
Ingresos	-8,8%	3,7%	-5,5%
Costos de Explotación	-8,4%	3,6%	-5,2%
Utilidad bruta	-11,1%	4,5%	-7,3%
Gastos de Adm. y Vtas	-19,9%	14,4%	-17,5%
Resultado operacional	-3,2%	-2,6%	3,7%

Los ingresos a diciembre disminuyeron un 5,5% a $45.086 millones comparado con $47.723 millones. Las operaciones en Chile experimentaron una disminución en el volumen de ventas de un 17,7%, mientras que las operaciones en Argentina mostraron un aumento del 5,7%. El total del volumen de las ventas descendió un 11,2%. La disminución en el volumen de las ventas se debió principalmente a la ausencia de Alufoil, la filial chilena de Alusa, que cesó de operar a fines de 2004 y, en menor medida, al hecho que Alusa llevó a cabo una racionalización de su cartera de clientes, junto con una mayor tendencia en el mercado a utilizar material de embalaje más ligero. La disminución en el volumen de las ventas fue compensada en parte por mayores precios promedio, debido a un aumento en los costos de materia prima y a un reajuste en la cartera de clientes.

El costo de explotación cayó un 5,2% a $38.542 millones de $40.660 millones. Este cambio refleja un aumento en el precio de la materia prima y un crecimiento en el volumen de las ventas en cada país. El costo de explotación en Chile bajó un 8,4%, pero en Argentina aumentó un 3,6%. Como porcentaje de las ventas, los costos aumentaron a 85,5% de 85,2%.

El margen de explotación cayó al 14,5% de un 14,8%

Los gastos de administración y ventas cayeron en un 17,5% a $3.047 millones desde $3.692 millones, reflejando la descontinuación de las operaciones de Alufoil (envases flexibles para uso doméstico) a fines de 2004 y los esfuerzos durante el segundo semestre de 2005 para racionalizar las operaciones de la unidad de negocios y hacerla más eficiente.

La utilidad operacional de los Envases Flexibles aumentó en $126 millones ó un 3,7% en 2005 comparado con el año anterior.

Perfiles de Aluminio

Año 2005 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	29.975	29.975
Costos de Explotación	(23.601)	(23.601)
Utilidad bruta	6.374	6.374
Margen explotación	21,3%	21,3%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.310)	(3.310)
Resultado operacional	3.064	3.064
Margen operacional	10,2%	10,2%

Año 2004 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	30.275	30.275
Costos de Explotación	(23.174)	(23.174)
Utilidad bruta	7.101	7.101
Margen explotación	23,5%	23,5%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.573)	(3.573)
Resultado operacional	3.526	3.528
Margen operacional	11,7%	11,7%

Cambio porcentual 2005 comparado con 2004		
	Perfiles de Aluminio	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	-1,0%	-1,0%
Costos de Explotación	1,8%	1,8%
Utilidad bruta	-10,2%	-10,2%
Gastos de Adm. y Vtas	-7,4%	-7,4%
Resultado operacional	-13,2%	-13,2%

Los ingresos en 2005 disminuyeron un 1% a $29.975 millones comparado con $30.275 millones en 2004. Esta disminución se debió a menores precios de ventas causados por una competencia más fuerte en 2005 comparado con el año anterior. El volumen de las ventas creció un 1,6%.

El costo de explotación aumentó un 1,8% a $23.601 millones de $23.174 millones, debido a un aumento en el volumen de las ventas y a un aumento en el precio promedio de la materia prima, con el precio del dólar para el aluminio aumentando en un 15,9%.

El margen de explotación como porcentaje de las ventas cayó al 21,3% de un 23,5%

Los gastos de administración y ventas cayeron en un 7,4% a $3.310 millones de $3.573 millones y como porcentaje de las ventas a un 11% en 2005 de un 11,8% en 2004. Esta disminución se debió principalmente a la descontinuación de las operaciones del distribuidor boliviano Indalum S.A., la que fue parcialmente compensada por mayores gastos en contratación de servicios externos y mantenimiento.

La utilidad operacional de los perfiles de aluminio disminuyó en $466 millones ó un 13,2% en 2005, mientras que los márgenes operacionales disminuyeron a un 10,2% de un 11,7% el año anterior.

Resultados no Operacionales de la Compañía

La pérdida no operacional disminuyó en $1.199 millones a una pérdida de $13.928 millones en 2005, una disminución del 7,9% comparado con la pérdida de $15.127 millones en 2004. Para mayor información respecto de los resultados no operacionales de la Compañía, véase la Nota 23 de los Estados Financieros Consolidados de la Compañía.

- **Ingresos no Operacionales**: los ingresos no operacionales de la Compañía se incrementaron en $922 millones, a $3.478 millones en 2005 desde $2.556 millones en 2004. Este aumento en los ingresos no operacionales se debe principalmente a la consolidación de la filial de fibra óptica de Madeco, Optel. El desfavorable arbitraje de 2003, mediante el cual Madeco perdió el control de su participación en Optel en un juicio contra Dow Corning International se resolvió a favor de Madeco en marzo de 2005. Véase "Ítem 4 - Información sobre la Compañía - Historia y Desarrollo de la Compañía - Historia". Además, se vendieron activos ociosos, como terrenos y otros.

- **Gastos no Operacionales**: los gastos no operacionales en 2005 descendieron en $2.821 millones en comparación con el año anterior, debido a una reducción en el gasto financiero y en otros gastos no operacionales. Los gastos financieros disminuyeron en $2.081 millones, como resultado de una reducción de su cartera de deuda, una menor tasa de interés promedio alcanzada durante la emisión de bonos Serie D en diciembre de 2004, el efecto de las diferencias de tipo de cambio sobre la deuda indexada en dólares, el prepago de su crédito sindicado de diciembre de 2002 utilizando fondos del crédito obtenido en septiembre de 2005 y el prepago parcial de la deuda, de más de $44.941 millones utilizando fondos reunidos durante un exitoso aumento de capital efectuado a fines de noviembre de 2005.

- **Corrección Monetaria:** La corrección monetaria, que se compone de los ajustes por inflación y las fluctuaciones monetarias, descendió en $2.545 millones en 2005 en comparación con el año anterior. El saldo de la corrección monetaria en 2005 reflejó una situación de pérdida neta de $2.810 millones, en comparación con una situación de pérdida neta de $265 millones en 2004. Lo anterior se debió a un aumento en la corrección monetaria negativa de $1.338 millones y a un aumento en los gastos relacionados con diferencias de tipo de cambio, netas de costos de derivados, de $1.207 millones. Las pérdidas por diferencias de tipo de cambio a diciembre de 2005 fueron causadas, entre otras cosas, por la devaluación del real brasilero en diciembre de 2005 y a la deuda en dólares de la filial Ficap en ese país.

- **Impuesto a la Renta**: La Compañía registró una reducción de los gastos por impuesto a la renta del 8,2% en 2005 en comparación con el año anterior. En 2005 y 2004 el impuesto a la renta totalizó $1.498 millones y $1.631 millones, respectivamente.

- **Interés Minoritario**: El interés minoritario de la Compañía refleja la porción de utilidad o pérdida que corresponde a las acciones de propiedad de accionistas minoritarios de las filiales Alusa, Indeco e Indalum. El interés minoritario en 2005 alcanzó a $752 millones, una disminución del 13,4% comparado con los $868 millones en el año anterior. Ello se debió a una menor utilidad neta de la filial Alusa y a un menor porcentaje de propiedad de accionistas minoritarios en Indeco de un 6,0% en 2005 comparado con un 7% en 2004.

Impacto de la Inflación y Corrección Monetaria

En general, la inflación provoca el efecto perjudicial de disminuir el poder adquisitivo de los activos monetarios de una empresa que no están indexados, al mismo tiempo que causa el efecto positivo de reducir el valor real de los pasivos monetarios de una empresa que tampoco están indexados. Más aún, en la medida en que el aumento de los costos de producción de una empresa no se traspasa al consumidor en forma de mayores precios por los productos de la misma, las utilidades se ven adversamente afectadas.

Como se explica en la Nota 2 b) de los Estados Financieros Consolidados, la Compañía está obligada a actualizar los activos y pasivos no monetarios, el patrimonio y las cuentas de pérdidas y ganancias para reflejar el efecto de las variaciones del poder adquisitivo del peso chileno, reflejando así, a través de un método indirecto, las ganancias o pérdidas resultantes de la tenencia o posesión de activos y pasivos monetarios. En todas las cifras anteriores, la actualización se basa en la variación del Índice de

Precio al Consumidor oficial ("IPC") publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas ("INE") (a excepción de los inventarios que se muestran al valor menor entre el costo actualizado o el valor de mercado) y los activos y pasivos en moneda extranjera, los que se reajustan basándose en los tipos de cambio del fin de cada período.

A veces las compañías chilenas financian activos circulantes y activos fijos con obligaciones de corto y largo plazo en moneda extranjera. Como tales activos habitualmente se actualizan utilizando el IPC, mientras los pasivos en moneda extranjera se actualizan según el tipo de cambio al final del período, el ítem corrección monetaria en el estado de resultados se ve afectado por la relación entre la inflación local y el tipo de cambio del dólar norteamericano con respecto al peso chileno.

En vista de la inflación chilena en el pasado, los mercados financieros han desarrollado un sistema de préstamos en UF. La mayoría de los activos y pasivos a largo plazo en pesos están indexados en UF y el ajuste al valor de cierre se refleja en la cuenta de corrección monetaria.

Las pérdidas por corrección monetaria también se originan en la tenencia de más activos que pasivos monetarios durante períodos de inflación, o bien en la tenencia de más pasivos que activos expresados en moneda extranjera durante períodos de devaluación del peso chileno frente al dólar.

Es imposible asegurar que tasas de inflación elevadas en el futuro no vayan a causar un efecto nocivo sobre el negocio o los resultados operacionales de la Compañía.

La exposición de Madeco a los tipos de cambio de las monedas extranjeras surge de mantener inversiones en el exterior en reales brasileros, pesos argentinos, soles peruanos y dólares norteamericanos. Véase una explicación más detallada en la Nota 2 c) a los Estados Financieros Consolidados.

Capital de Explotación en Monedas Extranjeras

Los resultados operacionales y las inversiones de la Compañía fuera de Chile están expuestos a fluctuaciones de los tipos de cambio, en parte por el hecho de mantener capital de trabajo en las respectivas monedas locales. Conforme a los PCGA chilenos, los estados financieros de la Compañía se expresan en pesos chilenos por la consolidación de los estados financieros de las filiales nacionales denominados en esa moneda, unida a la conversión a pesos chilenos de los estados financieros de las filiales extranjeras denominados en sus respectivas monedas locales, expresados en dólares de acuerdo a los PCGA chilenos y convertidos a pesos chilenos usando los tipos de cambio de fin de año.

En el siguiente cuadro se muestra la situación del capital de trabajo en monedas locales al 31 de diciembre de 2006 para las filiales extranjeras consolidadas de la Compañía. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos.

	Dólar	**R$**	**AR$**	**S$**	**Euro**	**Yen Japonés**	**Otras monedas**	**Total**
Activo circulante	52.247	55.937	15.998	15.408	1.165	0	58	140.813
Pasivo circulante	(34.273)	(15.889)	(5.685)	(4.202)	(181)	(345)	(646)	(61.221)
Capital de explotación en monedas locales	17.974	40.048	10.313	11.206	984	(345)	(588)	79.592

En el cuadro anterior se incluyen exclusivamente los activos y pasivos circulantes en moneda extranjera que la Compañía mantenía al 31 de diciembre de 2006, los cuales no representan su exposición total al riesgo por tipos de cambio. Véase un análisis más acucioso en "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo" e "Ítem 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgo del Mercado - Riesgo de los Tipos de Cambio".

Políticas y Estimaciones Contables Esenciales

La Compañía elabora sus estados financieros consolidados de conformidad con los PCGA chilenos y las pautas emitidas por la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile. Las notas de los Estados Financieros Consolidados contienen un resumen de las políticas contables que son importantes para la Compañía, así como una descripción de las diferencias significativas entre estas políticas y los PCGA de los Estados Unidos Las notas incluyen la información exigida según los PCGA de los Estados Unidos, una conciliación entre el patrimonio y las utilidades con respecto a los correspondientes montos que se habrían informado de conformidad con los PCGA de los Estados Unidos y un análisis de las declaraciones contables recientemente emitidas.

Tanto los PCGA chilenos como los de los Estados Unidos exigen a la gerencia hacer ciertas estimaciones y supuestos, en la medida en que algunos de los montos informados en los estados financieros se relacionan con materias que son inherentemente inciertas. La Compañía estima que el siguiente análisis describe aquéllas áreas que requieren de gran criterio, o que implican un mayor grado de complejidad en la aplicación de las políticas contables que actualmente afectan su posición financiera y resultados operacionales. Los juicios más críticos que influyen en los estados financieros de la Compañía comprenden las estimaciones con respecto a la medida en que se requieren provisiones por cuentas riesgosas y obsolescencia de inventarios, las estimaciones involucradas en las pruebas de deterioro de activo fijo y menor valor de inversión, las estimaciones usadas en la valoración de derivados y la determinación de si se requiere una provisión por valoración de impuestos a la renta diferidos.

Provisión por Cuentas Riesgosas

Las cuentas por cobrar se muestran netas de la provisión para cuentas riesgosas. Las provisiones se registran al término de cada período para aquellos saldos considerados de dudosa recuperación sobre la base de un análisis de la antigüedad de los saldos y la evaluación de la posición financiera del cliente.

La Compañía estima que esta estimación contable es crítica debido a que las estimaciones de la futura recuperabilidad de las cuentas por cobrar podría resultar inadecuada, en cuyo caso la Compañía podría haber subestimado o sobrestimado la provisión requerida para cuentas por cobrar riesgosas. Por lo tanto, aunque la Compañía periódicamente revisa la antigüedad de las cuentas por cobrar y evalúa la posición financiera del cliente, cualquier cambio significativo no previsto en la recuperabilidad de las cuentas por cobrar podría tener un impacto importante sobre los resultados operacionales informados de la Compañía.

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 los cargos netos de la Compañía a resultados para el establecimiento (liberación) de provisiones alcanzan a M$ (706.078), M$ 144.550 y M$338.013 respectivamente.

Provisión por Obsolescencia de Inventario

Los inventarios de productos terminados, en fabricación y subproductos se valorizan a su costo de producción, incluyendo los costos directos e indirectos de fabricación más la corrección monetaria. Los inventarios de bienes para reventa, materias primas, otros materiales y materiales en tránsito se valorizan al costo actualizado. La Compañía periódicamente revisa las cantidades de inventario disponibles y registra una provisión por obsolescencia que se basa en el movimiento del inventario, antigüedad, así como condiciones físicas específicas por tipo de inventario considerando expectativas actuales de futuras demandas de productos y requerimientos de producción. En la medida que se requiere, la Compañía establece provisiones para obsolescencia sobre la base de una comparación del valor contable y el valor neto realizable de los productos terminados y en fabricación, usando precios de venta esperados evidenciados por las ventas que aparecen en el Balance General, los contratos con clientes y las

estimaciones de costos para completar o disponer del inventario correspondiente.

La Compañía opina que esta estimación contable es crítica, porque las estimaciones de futuras demandas de productos pueden resultar inadecuadas, en cuyo caso la Compañía podría haber subestimado o sobrestimado la provisión requerida para el exceso de inventario y el inventario obsoleto. Por lo tanto, aunque la Compañía periódicamente revisa la adecuación de sus pronósticos de futuras demandas de productos, cualquier cambio significativo imprevisto en la demanda o en desarrollos técnicos podría tener un impacto significativo sobre el valor realizable de su inventario y sobre sus resultados operacionales informados.

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 la Compañía pudo vender algunos productos que estaban previamente sujetos a la provisión de obsolescencia debido a un aumento en la demanda de algunos productos del segmento de cables, lo que dio como resultado un menor costo de explotación por un monto de M$1.251.107, M$260.657 y M$599.530 respectivamente. Los valores de inventario no exceden su valor neto realizable estimado.

Activo Fijo

La Compañía calcula la vida útil de los activos fijos para determinar el gasto por depreciación que se va a registrar durante todo período en que se informa. La vida útil estimada se basa en la experiencia histórica con activos similares y en la consideración de cambios tecnológicos previstos u otro tipo de cambios. Si los cambios tecnológicos ocurrieran más rápido que lo previsto, o en un modo diferente a lo anticipado, tal vez sea necesario acelerar la vida útil asignada y reconocer así la mayor depreciación y el gasto de amortización en los períodos futuros.

La Compañía evalúa la recuperabilidad de sus activos de larga vida (que no sean activos intangibles ni activos tributarios diferidos) de conformidad con el Boletín Técnico Nº33, "Tratamiento Contable del Activo Fijo", emitido por el Colegio de Contadores de Chile, y la SFAS Nº144 "Contabilidad del Deterioro o Enajenación de los Activos de Larga Vida". Se revisan los activos de larga vida para detectar posibles deterioros cada vez que los hechos o cambios en las circunstancias indican que podría no ser posible recuperar el monto contable de un activo. Los reglamentos exigen reconocer el deterioro de los activos de larga vida en caso de que el valor libro neto de tales activos exceda los futuros flujos de efectivo netos no actualizados atribuibles a dichos activos. El deterioro, si lo hay, se reconoce en el período correspondiente en la medida que el valor contable de un activo sea superior al valor justo de dicho activo. La Compañía opina que la estimación contable relativa al deterioro de activos es crítica porque exige que la administración haga supuestos acerca de ventas futuras y costos de explotación de la vida útil estimada de sus activos fijos y que estime valores netos realizables de activos sin actividad clasificados como Otros Activos.

Aunque los valores contables de los activos fijos pueden diferir de acuerdo a los PCGA chilenos y a los PCGA de los Estados Unidos, la metodología de prueba del deterioro es similar. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 la Compañía registró cargos por deterioro relacionados con activo fijo, incluyendo aquellos activos temporalmente sin actividad y plantas de producción subutilizadas, por un monto de M$898.946, M$493.459 y M$1.226.297 respectivamente. Durante 2005 la Compañía registró una utilidad por el reverso de deterioro relacionado con su inversión en Optel Ltda. de M$519.976, dicha utilidad fue eliminada de acuerdo a PCGA de los Estados Unidos. No se registraron reversos de deterioros durante 2004 y 2006.

Inversiones

La Compañía evalúa también la recuperabilidad de sus inversiones por método de patrimonio sobre la base del Boletín Técnico Nº72 “Combinaciones de Negocios: inversiones permanentes y

consolidación de estados financieros" y APB 18: "El Método de Patrimonio para Contabilizar Inversiones en Acciones". Las inversiones se revisan para detectar deterioro cuando los eventos o cambios en las circunstancias indican que el monto contable de un activo podría no ser recuperable. Las reglamentaciones exigen el reconocimiento de deterioro generalmente en ausencia de una posibilidad de recuperar el monto contable de la inversión, o la incapacidad de la entidad en que se invierte para mantener una capacidad de utilidades que justificara el monto contable de la inversión. La Compañía opina que la estimación contable relacionada con el deterioro de inversiones es crítica debido a que exige a la administración hacer supuestos en cuanto a la futura rentabilidad de las inversiones.

Durante 2005 la Compañía registró, de acuerdo a los PCGA chilenos, una utilidad por el reverso de deterioro relacionado con su inversión en Optel Ltda. de M$519.976 reconocida en 2003. Como el reverso de pérdidas por deterioro no se permite de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos, esta utilidad fue eliminada de acuerdo a ellos. No se registraron deterioros o reversos de deterioros durante 2004 y 2006.

Menor Valor de Inversiones

La Compañía mantiene activos intangibles significativos relacionados con el menor valor de inversiones. De conformidad con los PCGA chilenos, el menor valor de inversiones se deprecia usando una base lineal sobre su vida útil y debiera revisarse si existe deterioro cuando los hechos o circunstancias, como pérdidas recurrentes, indican una posible incapacidad de realizar el monto contable o el activo. Según los PCGA de los Estados Unidos, la Instrucción de Normas de Contabilidad Financiera (SFAS) Nº142, no se amortiza el menor valor de inversiones; sin embargo, debe asignarse a las unidades informantes y comprobarse si existe deterioro al menos una vez al año o con mayor frecuencia si los hechos y circunstancias, como cambios adversos en el ambiente del negocio, indican que se justifica realizar una prueba transitoria. Las pruebas de deterioro se efectúan a nivel de la unidad informante (la que generalmente está un nivel por debajo de los cuatro segmentos de negocios más importantes de Madeco). La primera parte de la prueba consiste en una comparación, a nivel de la unidad informante, entre el valor justo de cada unidad informante y su valor contable, incluyendo el menor valor de inversiones. Si el valor justo es inferior al valor contable, entonces en la segunda parte de la prueba se requiere medir el monto del posible deterioro del menor valor de inversiones. El valor justo implícito del menor valor de inversiones de la unidad informante se calcula y compara con el monto contable del menor valor de inversiones anotado en los registros financieros de la Compañía. Si el valor contable del menor valor de inversiones de la unidad informante excede el valor justo implícito de ese menor valor de inversiones, entonces la Compañía reconocería una pérdida por deterioro en el monto de la diferencia, lo que se registraría como cargo contra resultados. Para un mayor detalle de las diferencias en cuanto a menor valor de inversiones entre los PCGA chilenos y los PCGA de los Estados Unidos véase la Nota 32 de los Estados Financieros Consolidados.

Los valores justos de las unidades informantes se determinan utilizando modelos de actualización de los flujos de efectivo basados en los pronósticos internos de cada unidad informante.

El análisis del deterioro exige a la gerencia emitir juicios subjetivos concernientes a las estimaciones del modo en que se comportarán los activos en el futuro usando un análisis de actualización de los flujos de efectivo. Asimismo, los flujos de efectivo estimados pueden extenderse por más de cinco años y, por su naturaleza, son difíciles de determinar. Los hechos y factores que pueden afectar significativamente los cálculos incluyen, entre otros, las fuerzas competitivas, el comportamiento y la disminución de los clientes, los cambios en las tendencias de crecimiento de los ingresos, las estructuras de costos, la tecnología, así como los cambios en las tasas de interés y las condiciones específicas del sector de la industria o el mercado.

Provisión por Valoración de Impuestos a la Renta Diferidos

La Compañía registra una provisión por valoración con el fin de reducir los impuestos a la renta diferidos por el monto en que estima que es más probable que no se vaya a realizar. La valoración de los impuestos diferidos depende, entre otras cosas, de la capacidad de la Compañía para generar un nivel suficiente de ingreso imponible en el futuro.

La Compañía piensa que la estimación contable relacionada con la provisión para valoración contra impuestos a la renta diferidos es crítica, ya que el análisis exige que la administración emita juicios subjetivos concernientes a estimaciones y temporalidad de futuros ingresos tributables, tomando en cuenta evidencias tanto positivas como negativas incluyendo resultados operacionales históricos, pérdidas arrojadas en períodos recientes y la implementación de estrategias de planificación tributaria prudentes y factibles. La Compañía ha revisado y continuará revisando sus supuestos y sus estrategias de planificación tributaria y, si el monto del activo tributario diferido neto realizable estimado es menor que el monto actualmente registrado en el balance, la Compañía reduciría su activo tributario diferido, reconociendo un cargo no monetario contra las utilidades informadas. Para mayor información de las diferencias en cuanto a impuestos diferidos entre los PCGA chilenos y los PCGA de los Estados Unidos véase la Nota 32 de los Estados Financieros Consolidados

Derivados

La Compañía utiliza derivados en el curso normal de sus negocios, con el objeto de manejar su exposición a las fluctuaciones de los activos y pasivos denominados en moneda extranjera. Como parte de su política, la Compañía no celebra contratos para fines de transacciones bursátiles ni de especulación. La Compañía contabiliza los derivados en los estados financieros consolidados al valor justo, de acuerdo con el Boletín Técnico Nº57, "Contabilidad de Derivados", del Colegio de Contadores de Chile y la Norma de Contabilidad Financiera Nº133, "Contabilidad de Derivados y Actividades de Cobertura de Riesgo y sus modificaciones e interpretaciones, que incorpora los Informes de FASB Nº137, 138 y 149". Los valores justos se basan en los precios de mercado cotizados o, si esto no es posible, en los modelos de asignación de valores desarrollados internamente con información de mercado obtenida de manera independiente. No obstante, la información de mercado es a menudo limitada o en algunos casos no se encuentra disponible. En tales circunstancias, la gerencia aplica su criterio profesional. A pesar del nivel de subjetividad inherente a la determinación del valor justo, la Compañía opina que sus estimaciones del valor justo son adecuadas. El uso de los diferentes modelos o supuestos podría conducir a cambios en los resultados informados de la Compañía.

La Compañía mantiene contratos de forward en moneda extranjera y contratos de swap en moneda extranjera para cubrir los riesgos de fluctuaciones en los tipos de cambio entre el peso chileno, el dólar de los Estados Unidos y el real brasilero y los cambios en las tasas de interés. La Compañía toma contratos de forward en moneda extranjera para mitigar el riesgo de que los flujos de caja se vean adversamente afectados por cambios en el tipo de de cambio resultantes de la cobranza de cuentas por cobrar de clientes internacionales y la compra de suministros y materia prima. La Compañía también utiliza acuerdos de swap de tasa de interés para administrar el riesgo de la tasa de interés sobre su cartera de deuda con tasa flotante. Estos instrumentos derivados se registran al valor justo a la fecha del balance en Otros activos u Otros pasivos. Los cambios en los valores justos de dichos instrumentos se registran en utilidades. Para mayores detalles véase la Nota 27 a los Estados Financieros Consolidados.

Valores Netos Realizables de Inventarios

A diciembre de 2006, antes de la disminución del precio de mercado del cobre (LME), la Compañía registró sus inventarios a valores netos realizables, por lo que se incluyó un cargo de $4.185 millones en la utilidad neta de 2006. Parte de este monto ($3.122 millones) se cargó a la utilidad operacional y el

resto ($1.063 millones correspondientes a los inventarios protegidos) se cargó a la utilidad no operacional.

Conciliación con los PCGA de los Estados Unidos

La Compañía elabora sus estados financieros consolidados y auditados de conformidad con los PCGA chilenos, los que difieren en ciertos aspectos significativos de los PCGA de los Estados Unidos Véase en la Nota 32 de nuestros estados financieros consolidados y auditados una descripción de las diferencias importantes entre los PCGA chilenos y los de Estados Unidos, en la medida en que se relacionan con nosotros y nuestras filiales consolidadas, la conciliación con los PCGA de los Estados Unidos de las utilidades y el patrimonio, así como un análisis de las nuevas normas contables según los PCGA de los Estados Unidos. En el siguiente cuadro se presentan las utilidades y el patrimonio para los años finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 según los PCGA chilenos y de Estados Unidos:

	Año Finalizado el 31 de Diciembre de		
	2004	2005	2006
	(en millones de $ constantes al 31 de diciembre de 2006)		
Utilidades (PCGA chilenos)	9.004	12.267	30.204
Utilidades (PCGA de los Estados Unidos)	10.133	14.366	34.041
Patrimonio (PCGA chilenos)	167.668	209.693	251.555
Patrimonio (PCGA de los Estados Unidos)	152.230	196.707	242.337

Existen diferencias significativas entre las utilidades y el patrimonio de conformidad con los PCGA chilenos, según se presenta en la Nota 32 de nuestros estados financieros consolidados y auditados.

La mayor utilidad neta según los PCGA de los Estados Unidos es el resultado de disminuciones en el menor valor de inversión, en el deterioro de activo fijo – que genera una menor depreciación según los PCGA de los Estados Unidos – impuesto a la renta diferido y reversos en la depreciación del valor incrementado por la revalorización técnica del activo fijo.

Al mismo tiempo, el menor patrimonio de los accionistas según los PCGA de los Estados Unidos se debe a disminuciones en la revalorización técnica de activos fijos, impuesto a la renta diferido, la adquisición de Optel Brasil, reversos de la amortización de menor valor – compensado por el deterioro de menor valor de Ficap Brasil – y finalmente, el pago de indemnizaciones por años de servicio.

Liquidez y Recursos de Capital

La Compañía generalmente financia sus actividades con fondos generados por sus operaciones, financiamiento de corto plazo y, ocasionalmente, emisiones de bonos y préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2006 la deuda financiera total de la Compañía ascendía a $128.368 millones (US$241,1 millones). En lo que respecta a la deuda financiera de la Compañía con bancos y con el público, su endeudamiento financiero total a corto plazo (incluyendo la porción a corto plazo de las obligaciones a largo plazo) totalizaba $36.757 millones (US$69,0 millones), en tanto que su endeudamiento financiero a largo plazo alcanzaba a $61.697 millones (US$115,9 millones). Con respecto a otras deudas financieras, sus pasivos a corto plazo eran de $24.673 millones (US$46,3 millones) y los de largo plazo de $5.241 millones (US$9,8 millones). En opinión de la Compañía el actual capital de trabajo es suficiente para sus requerimientos, suponiendo un precio promedio del cobre similar al observado durante los seis primeros meses de 2007.

Financiamiento de Corto Plazo

Al 31 de diciembre de 2006 la deuda financiera a corto plazo de la Compañía (sin contar la porción a corto plazo de sus obligaciones a largo plazo) alcanzaba a $15.491 millones (equivalente a US$29,1

millones).

El 5 de junio de 2006 Madeco firmó un acuerdo de crédito sindicado a cinco años por US$50 millones. Aproximadamente US$12 millones de los fondos fueron utilizados para pagar deuda con Quiñenco. Otros US$13 millones se utilizaron para pagar un crédito puente que BBVA había otorgado a la Compañía a la espera del aumento de capital. Los restantes US$25 millones se utilizaron como capital de trabajo. Al 31 de diciembre de 2006 se pagó la primera cuota del crédito sindicado a 5 años (US$4 millones) y US$8 millones adicionales correspondientes a dos cuotas habían sido prepagados.

Al 31 de marzo de 2007 el total de la deuda financiera a corto plazo de la Compañía (sin contar la porción a corto plazo de sus obligaciones a largo plazo) totalizaba $18.880 millones (equivalente a US$35,0 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de marzo de 2007 de US$1,00 = $539,2). Este monto incluye las diversas obligaciones a corto plazo con más de 20 bancos diferentes, 10 en Chile y los restantes en otros países, principalmente de América Latina. Además, a esta fecha las obligaciones bancarias incluyen un crédito bancario a Alusa de US$8,5 millones relacionado con la compra de una participación adicional en Peruplast y Tech Pak. El 31 de marzo de 2007 se prepagaron cuatro cuotas correspondientes al 100% del componente a corto plazo del crédito sindicado, por un total de US$16 millones.

El resto de los préstamos a corto plazo de la Compañía lo constituyen líneas de crédito no comprometidas y no exigen que ésta cumpla con covenants financieros. Habitualmente la Compañía usa estos préstamos para financiar transacciones comerciales, capital de trabajo y otros propósitos corporativos generales. La Compañía no experimenta ninguna estacionalidad en los requerimientos de préstamos.

Bonos

El 15 de diciembre de 2004 la Compañía prepagó sus bonos Serie A principalmente con los fondos obtenidos de la emisión de sus bonos Serie D a siete años en diciembre de 2004 y el saldo restante con efectivo. El prepago ascendió a UF 1,97 millones equivalente a $34.634 millones (valor histórico) o US$62,1 millones), de los cuales UF 1,9 millones correspondió a un pago de capital y UF 0,07 millones a un pago de intereses. La emisión de los bonos Serie D totalizó UF 1,8 millones.

Los bonos Serie D, que ascendían a $31.260 millones, se emitieron localmente por un plazo de siete años y a una tasa de interés del 5% sobre la UF.

El monto total de bonos Serie D en circulación al 31 de diciembre de 2006 correspondía a $24.763 millones (equivalente a US$46,5 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2006 de US$1 = $532,4).

Al 31 de marzo de 2007 el monto total de bonos circulantes era de $25.118 millones (equivalente a US$46,6 millones).

Préstamos Bancarios - Mediano y Largo Plazo

La deuda financiera consolidada de la Compañía a mediano y largo plazo con instituciones bancarias (incluyendo la porción a corto plazo de ésta) que se encontraba pendiente al 31 de diciembre de 2006 ascendía a alrededor de $57.712 millones (equivalente a US$108,4 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2006 de US$1,00 = $532,4).

La deuda financiera a mediano y largo plazo de la Compañía (incluyendo la porción a corto plazo de estos créditos) vigente al 31 de marzo de 2007 era de aproximadamente $52.677 millones (equivalente a US$97,6 millones al Tipo de Cambio Observado al 31 de marzo de 2007 de US$1,00 = 539,2).

Al 31 de diciembre de 2005 la filial Alusa de la Compañía mantenía un préstamo sindicado a cinco años con el Banco de Chile y el Banco del Estado por un monto total de UF 300.000 (equivalente a US$10,5 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2005 de US$1,00 = $512,5 millones) con pagos semestrales. Las principales disposiciones del contrato de préstamo estipulan un nivel de endeudamiento máximo de 0,7 veces el patrimonio y un patrimonio mínimo de UF 1.765.000 (equivalente a US$61,9 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2005 de US$1,00 = $512,5 millones). Al 31 de diciembre de 2005 la Compañía se encontraba en cumplimiento de todos estos covenants. El 31 de abril de 2005 la filial de la Compañía, Alusa S.A. obtuvo un acuerdo de crédito con Banco Security por un monto de UF163.000 (equivalente a US$5,7 millones según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2005 de $512,5). Los términos iniciales del crédito eran: tasa de interés anual TAB por un período de 180 días (tasa de interés a la cual los bancos otorgan los créditos interbancarios) más 0,8% y un período de pago total de 5 años (2010). Principal covenant: Madeco debe ser dueña de más del 50,1% de las acciones comunes con derecho a voto. En mayo de 2006 Alusa renegoció un lease-back de UF306.983, reduciendo la tasa de interés de una tasa variable de 6,53% a una tasa fija de 4,80% y el plazo de 15 años a 10 años.

En la Nota 22 a los Estados Financieros Consolidados de la Compañía se entrega un análisis más detallado de los covenants correspondientes a los diversos mecanismos de préstamo de la Compañía. Aparte de aquellas restricciones expuestas en la Nota 22 a los Estados Financieros Consolidados de la Compañía, no existen restricciones importantes, ya sean legales o económicas que limiten la capacidad de la Compañía de transferir fondos desde sus filiales.

Cumplimiento por parte de la Compañía de los Acuerdos Financiero

Durante 2006 y el primer trimestre de 2007, la Compañía cumplió con todos los covenants financieros y no financieros exigidos por los bancos y los tenedores de bonos.

Cambios en la Clasificación de Riesgo de la Compañía

Las empresas clasificadoras de riesgo evalúan las acciones ordinarias y la deuda de Madeco. Entre 2003 y 2006 Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Ltda. (“Fitch Chile”) y Feller Rate Clasificadora de Riesgo Limitada (“Feller”) han publicado las clasificaciones de riesgo relacionadas con la posición financiera de ciertos instrumentos de deuda y acciones de Madeco. Ambas agencias de clasificación están registradas en la Superintendencia de Valores y Seguros.

En septiembre de 2004 Feller clasificó la deuda de la Compañía como BBB-, y sus acciones como Primera Clase Nivel 4. En junio de 2005 Fitch Chile clasificó la deuda de la Compañía como BBB- y sus acciones como Primera Clase Nivel 3. En marzo de 2006 y en marzo de 2007 estas agencias clasificaron la deuda de la Compañía como BBB+ y sus acciones como Primera Clase, Nivel 3.

Instrumentos Financieros para Propósitos de Cobertura

Véase en "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera - Políticas y Estimaciones Contables Importantes - Derivados " y Nota 27 de los Estados Financieros Consolidados de la Compañía información respecto del uso de instrumentos financieros para propósitos de cobertura de la Compañía.

Obligaciones Contractuales y Compromisos Comerciales

En el siguiente cuadro se resumen las obligaciones financieras de la Compañía, sus vencimientos esperados al 31 de diciembre de 2006 y el efecto que dichas obligaciones deberían causar en la liquidez y en el flujo de efectivo de la Compañía para los períodos indicados:

Vencimiento Obligaciones Contractuales por Período (en millones de $)					
Obligaciones Contractuales	**Total**	**< 1 año**	**1-3 años**	**3-5 años**	**> 5 años**
Deuda a corto y largo plazo	125.510	63.019	38.805	23.686	-
Leasing de capital	6.036	818	1.263	1.090	2.865
Leasing operacional	655	364	161	97	33
Otras obligaciones a largo plazo	306	-	306	-	-
Contratos de servicios	8.184	3.554	2.523	1.629	478
Obligaciones de pagos de intereses(1)	12.576	6.630	5.003	943	-
Indemnizaciones por años de servicio	4.148	880	1.598	107	1.563
Total Obligaciones Contractuales	**157.415**	**75.265**	**49.659**	**27.552**	**4.939**

(1)Las obligaciones de pagos de intereses relacionadas con las obligaciones de largo plazo se calcularon usando cupones establecidos para la deuda fija y tasas de interés aplicables al 31 de diciembre de 2006 para la deuda con tasa variable.

Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía poseía Compromisos Comerciales y Garantías stand by de diversas instituciones financieras por un total de $9.056 millones (véase el detalle en la Nota 22 a los estados financieros). De estos compromisos contingentes las garantías por $7.576 están programadas para pagarse dentro de los siguientes 12 meses.

Liquidez

Al 31 de marzo de 2007 la Compañía mantenía $21.024 millones en efectivo y efectivo equivalentes. El total de endeudamiento a corto plazo de la Compañía con bancos e instituciones financieras alcanzaba a $18.880 millones, $15.053 millones de la porción vigente de la deuda financiera a largo plazo, $4.852 millones de la porción vigente de la deuda en bonos a largo plazo, $1.843 millones en otros créditos, $36.996 millones en varias cuentas y documentos por pagar y $409 millones en cuentas por pagar a terceros relacionados. El endeudamiento a largo plazo (excluyendo la porción vigente de este) incluía $37.625 millones de obligaciones a largo plazo con bancos, $20.266 millones de obligaciones de bonos a largo plazo y $6.596 millones de cuentas y pagarés a largo plazo.

Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía mantenía $17.545 millones en efectivo y efectivo equivalentes. La deuda total a corto plazo de la Compañía con bancos e instituciones financieras llegaba a $15.491 millones, $16.241 millones de la porción vigente de la deuda a largo plazo con los bancos, $4.537 millones de la porción vigente de la deuda a largo plazo en bonos, $488 millones en otros créditos, $24.226 millones en varias cuentas y documentos por pagar y $447 millones en cuentas por pagar a partes relacionadas. La deuda a largo plazo (sin contar la porción vigente de la misma) incluía $41.471 millones de obligaciones a largo plazo con los bancos, $20.226 millones de obligaciones a largo plazo por bonos, $5.241 millones de cuentas y documentos por pagar a largo plazo.

Al 31 de diciembre de 2005 la Compañía mantenía $7.955 millones en efectivo y efectivo equivalentes. La deuda total a corto plazo de la Compañía con bancos e instituciones financieras llegaba a $24.942 millones, $2.567 millones de la porción vigente de la deuda a largo plazo con los bancos, $4.343 millones de la porción vigente de la deuda a largo plazo en bonos, $418 millones en otros créditos, $18.408 millones en varias cuentas y documentos por pagar y $8.619 millones en cuentas por pagar a partes relacionadas. La deuda a largo plazo (sin contar la porción vigente de ella) incluía $25.135 millones de obligaciones a largo plazo con los bancos, $24.717 millones de obligaciones a largo plazo en bonos, $5.649 millones en cuentas y documentos por pagar a largo plazo.

Flujo de Efectivo

Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía poseía efectivo y efectivo equivalentes por un total de $17.545 millones en comparación con $7.955 millones al 31 de diciembre de 2005 y $13.615 millones al 31 de diciembre de 2004. Al 31 de marzo de 2007 la Compañía poseía efectivo y efectivo equivalentes

por un total de $21.024 millones.

En el cuadro siguiente se resumen los flujos de efectivo de la Compañía provenientes de sus actividades operacionales, de financiamiento e inversión, como se refleja en los Estados Financieros Consolidados de Flujos de Efectivo:

Flujo de Efectivo[1]	**2004**	**2005**	**2006**
Efectivo proporcionado por (utilizado en):			
Actividades operacionales	5.025	10.595	5.913
Actividades de financiamiento	(23.896)	(4.163)	14.447
Actividades de inversión	25.929	(11.784)	(10.429)
Efecto de la inflación sobre el efectivo	679	(309)	(341)
Cambio neto en el efectivo y efectivo equivalente	7.737	(5.660)	9.591
Efectivo y efectivo equivalente al comienzo del año	5.878	13.615	7.955
Efectivo y efectivo equivalente al término del año	13.615	7.955	17.545

(1) Los montos se indican en millones de pesos chilenos constantes al 31 de diciembre de 2006.

Las principales necesidades de capital de la Compañía se refieren a capital de trabajo para sus operaciones regulares, al igual que para inversiones destinadas a modernizar y aumentar la eficiencia de su maquinaria. Madeco espera contar con recursos suficientes en sus operaciones para financiar sus actuales necesidades relativas a inversiones y capital de trabajo. El monto de los recursos obtenidos de las operaciones, sin embargo, puede verse afectado por la influencia de distintos factores. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo".

El flujo de efectivo originado por las actividades operacionales en 2006 disminuyó $4.682 millones comparado con 2005 como resultado de mayores necesidades de capital de trabajo debido al marcado aumento en los precios del cobre.

En 2006 el flujo de efectivo relacionado con las actividades financieras aumentó en $18.610 millones comparado con 2005, principalmente debido a los fondos resultantes del aumento de capital de la Compañía de $9.463 millones en octubre de 2005 y a US$50 millones originados por el crédito sindicado a cinco años del 5 de junio de 2006. Además, Indeco tomó un préstamo de US$13 millones en agosto de 2006 del Banco de Crédito del Perú con una tasa de interés variable de Libor + 2,15%. Por otra parte, Alusa y Ficap obtuvieron préstamos bancarios netos de $2.642 millones y $3.849 millones respectivamente.

El flujo de efectivo usado en actividades de inversión en 2006 fue principalmente para la adquisición de activos fijos por un total de $14.334 millones, compensado en parte por ventas de activos fijos por $2.482 millones. En 2005 el flujo de efectivo usado en actividades de inversión se relacionó con la adquisición de activos fijos por un monto de $10.616 millones y otros gastos por $2.673 millones.

El flujo de efectivo positivo originado por las actividades de inversión en 2004 se debió a la liquidación de instrumentos financieros de corto plazo, específicamente recompra de contratos adquiridos con fondos reunidos gracias al aumento de capital de 2003. Parte de este flujo de efectivo se destinó a pagar los bonos Serie “C” a fines del primer semestre de 2004, lo que se vio reflejado en el flujo de efectivo negativo originado por actividades financieras.

En el cuadro que aparece a continuación se resumen los activos de la Compañía, al igual que los vencimientos programados de su deuda al 31 de diciembre de 2006:

	Al 31 de diciembre de 2006 (en millones de $)							
	Fecha de Vencimiento Esperada							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 en adelante	TOTAL	VALOR JUSTO
ACTIVOS								
Tasa fija								
Depósitos a plazo (BRL)	262	-	-	-	-	-	262	262
Tasa de interés promedio (%)	13,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	13,31%	13,31%
Valores negociables (no indexados a $)	306	-	-	-	-	-	306	306
Tasa de interés promedio (%)	5,28%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,28%	5,28%
Otros activos (US$)	5.810	-	-	-	-	-	5.810	5.810
Tasa de interés promedio (%)	5,35%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,35%	5,35%
Otros activos (no indexados a $)	6.434	-	-	-	-	-	6.434	6.434
Tasa de interés promedio (%)	6,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,02%	6,02%
PASIVOS								
Tasa fija								
Deuda bancaria (SOL)	2.127	-	-	-	-	-	2.127	2.127
WAIR (%)(1)	5,27%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,27%	5,27%
Deuda bancaria (no indexada a $)	1,177	-	-	-	-	-	1,177	1.177
WAIR (%) (1)	6,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,11%	6,11%
Deuda bancaria (ARS)	1	-	-	-	-	-	1	1
WAIR (%)	8,80%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,80%	8,80%
Deuda bancaria (EUR)	50	-	-	-	-	-	50	50
WAIR (%)	6,45%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,45%	6,45%
Deuda bancaria (YJP)	501	-	-	-	-	-	501	501
WAIR (%)	2,52%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,52%	2,52%
Deuda bancaria (US$)	-	1,205	-	-	-	-	1,205	1,205
WAIR (%)(1)	0,00%	2,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,10%	2,10%
Deuda bancaria (BRL)	-	-	-	-	191	-	191	191
WAIR (%)(1)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	11,50%	0,00%	11,50%	11,50%
Bonos (UF)	4.537	4.693	4.927	5.174	5.432	-	24.763	25.256
WAIR (%)	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	0,00%	5,00%	4,20%
Deuda bancaria (UF)	487	-	-	-	-	-	487	487
WAIR (%)	4,80%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,80%	4,80%
Deuda bancaria (US$)	2	-	-	-	-	-	2	2
WAIR (%)	8,14%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,14%	8,14%
Dividendos por pagar (SOL)	83	-	-	-	-	-	83	83
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (no indexadas a $)	5.109	-	-	-	-	-	5.109	5.109
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (UF)	32	-	-	-	-	-	32	32
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (US$)	10.465	-	-	-	-	-	10.465	10.465
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (EUR)	132	-	-	-	-	-	132	132
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (ARS)	1.163	-	-	-	-	-	1.163	1.163
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (BRL)	4.622	-	-	-	-	-	4.622	4.622
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (SOL)	229	-	-	-	-	-	229	229
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (YJP)	345	-	-	-	-	-	345	345
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (otras monedas)	145	-	-	-	-	-	145	145
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Documentos por pagar (US$)	1.013	-	-	-	-	-	1.013	1.013
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Documentos por pagar (ARS)	260	-	-	-	-	-	260	260
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (UF)	5	484	507	532	558	2.865	4.950	4.950
WAIR (%)	0,00%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%
Acreedores varios (no indexados a $)	141	-	-	-	-	-	141	141
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (US$)	526	268	29	-	-	-	822	822
WAIR (%)	4,98%	7,44%	7,44%	0,00%	0,00%	0,00%	5,87%	5,87%
Acreedores varios (ARS)	1	-	-	-	-	-	1	1
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (BRL)	37	-	-	-	-	-	37	37
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

	Al 31 de diciembre de 2006 (en millones de $)							
	Fecha de Vencimiento Esperada							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 en adelante	TOTAL	VALOR JUSTO
Adeudada a emp. relac. (no indexado a $).....	391	-	-	-	-	-	391	391
WAIR (%)	8,85%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,85%	8,85%
Adeudada a emp. relac. (no indexado a US$)..	55	-	-	-	-	-	55	55
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (UF).....	107	42	30	27	27	551	784	784
WAIR (%)	0,00%	7,00%	7,00%	7,00%	7,00%	7,00%	6,04%	6,04%
Provisiones y Retenciones (no indexadas a $)	3,952	142	30	27	27	1,012	5,190	5,190
WAIR (%)	0,00%	2,28%	2,28%	7,00%	7,00%	3,46%	0,82%	0,82%
Provisiones y Retenciones (US$).....	144	-	-	-	-	-	144	144
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (ARS)	1.041	1.264	-	-	-	-	2.305	2.305
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (BRL)	2.811	2.324	-	-	-	-	5.135	5.135
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (SOL)	1.608	-	-	-	-	-	1.608	1.608
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (no indexados a $).....	1	-	-	-	-	-	1	1
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (BRL)	3.516	-	-	-	-	-	3.516	3.516
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (ARS)	3.219	-	-	-	-	-	3.219	3.219
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (SOL).....	154	-	-	-	-	-	154	154
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (US$).....	959	-	-	-	-	-	959	959
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (ARS)	-	52	-	-	-	-	52	52
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (SOL).....	-	438	-	-	-	-	438	438
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (ARS).....	-	306	-	-	-	-	306	306
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (no indexado a $).....	5	-	-	-	-	-	5	5
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (US$).....	1.147	120	-	-	-	-	1.267	1.267
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (BRL).....	66	160	-	-	-	-	225	225
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasa Variable								
Deuda bancaria (UF).....	3.079	3.661	2.860	3.073	95	-	12.768	12.778
Tase de interés basada en.....	Tab	Tab	Tab	Tab	Tab	Tab	Tab	
WAIR (%)	5,65%	5,77%	6,44%	6,44%	4,63%	0,00%	6,04%	6,03%
Deuda bancaria (US$).....	19.961	6.829	6.096	6.096	3.625	-	42.607	42.557
Tasa de interés basada en.....	Libor	Libor	Libor	Libor	Libor	Libor	Libor	
WAIR (%)	5,62%	5,97%	6,48%	6,48%	6,65%	0,00%	6,01%	6,16%
Deuda bancaria (BRL).....	4.837	7.740	-	-	-	-	12.576	12.576
Tasa de interés basada en.....	CDI	CDI					CDI	
WAIR (%)	16,21%	14,15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	14,86%	14,86%

(1) WAIR = promedio ponderado de las tasas de interés (Weighted Average Interest Rate).

Inversiones

En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de abril de 2007 se presentó la política de inversión y financiamiento para el presente año. Esta política exige que los niveles de inversión de la Compañía sean los necesarios para mantener sus negocios y operaciones.

Los planes de inversión de la Compañía ascienden a $22.627 millones para el período 2007-2009, cuyo detalle es el siguiente:

Montos en millones de $

Unidad de Negocios	2006	2007-2009	Total
Cables	4.295	22.627	26.922
Tubos y Planchas	515	1.581	2.096
Envases Flexibles	6.611	11.829	18.440
Perfiles de Aluminio	2.913	3.945	6.858
Total	**14.334**	**39.982**	**54.316**

Unidad de Cables. Las inversiones previstas por la Compañía para la unidad de Cables incluyen un total de $22.627 millones para los próximos tres años, incluyendo la continuación de la implementación ERP de SAP en Perú, Chile Argentina y Colombia, así como la adquisición de maquinaria y equipos en Brasil, Perú y Chile. Además, este plan de inversiones incluye la adquisición de una participación del 80% de Cedsa (Colombia) por un total de US$3,7 millones y un aumento de capital en su nueva filial de aproximadamente US$4,8 millones (véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes").

Unidad de Tubos y Planchas. Los planes de inversión de la Compañía para la unidad Tubos y Planchas ascienden a $1.581 millones, lo que contempla principalmente maquinaria y equipos para sus plantas en Chile.

Unidad de Envases Flexibles. Las inversiones proyectadas para la unidad de Envases Flexibles de la Compañía alcanzan a $1.829 millones e incluyen maquinaria y equipos en Chile, Argentina y Perú. Además, este plan incluye un aumento de la participación accionaria de Peruplast y Tech Pak en Perú, de aproximadamente US$10 millones.

Unidad de Perfiles de Aluminio. Las inversiones planificadas por la Compañía para su unidad de Perfiles de Aluminio ascienden a $3.945 millones, las que incluyen una nueva planta para producir perfiles de PVC.

La Compañía modifica permanentemente su programa de inversiones a causa de los cambios en las condiciones de mercado para sus productos, en la situación económica general de Chile, Argentina, Brasil, Perú, Colombia y otros países, en el precio de las materias primas, en las tasas de interés, en las tasas de inflación y los tipos de cambio, en las condiciones de competencia y otros factores. Por ello, es imposible garantizar que la Compañía vaya a realizar algunas de las inversiones mencionadas anteriormente y el monto real de las mismas en el futuro podría ser mayor o menor que lo proyectado.

Cuando es necesario, Madeco intenta proporcionar o participar activamente en la obtención de financiamiento (ya sea como capital, como deuda o como una combinación de ambos) para apoyar las futuras inversiones y la expansión de sus principales negocios. Los montos y términos del financiamiento de capital o deuda por parte de Madeco dependerán, entre otras cosas, de los términos y condiciones del financiamiento ofrecido para sus negocios por terceros y por los mercados de capitales internacionales, al igual que de la capacidad de Madeco para concluir sustancial y oportunamente su plan de refinanciamiento.

Investigación y Desarrollo, Patentes y Licencias

Los esfuerzos de la Compañía en investigación y desarrollo no involucran inversiones significativas, ya que se basa principalmente en la tecnología y equipos adquiridos o con licencia de empresas extranjeras.

Tendencias

El Plan de Negocios 2003 – 2005 desarrollado a fines de 2002 se completó exitosamente el último año. Se concentraba en: 1) aumentar las ventas, 2) mejorar la eficiencia de producción en las plantas, 3) reducir los gastos administrativos y de ventas y 4) aumentar la rentabilidad de los activos de la Compañía. Como resultado de este Plan de Negocios en 2004 la Compañía logró revertir las pérdidas de los cinco años anteriores y aumentar las utilidades en un 34% en 2005.

A fines de 2005 Madeco hizo una evaluación del Plan de Negocios 2003 – 2005, la que usó como base para definir el Plan de Negocios 2006 – 2008 para alinear en forma eficiente los esfuerzos para que la Compañía aumente su rentabilidad. Los principales objetivos del nuevo Plan de Negocios persiguen: 1) consolidar las actividades de la unidad de Cables, 2) diversificar y buscar oportunidades de crecimiento y rentabilidad para la unidad de Tubos y Planchas, 3) hacer que la unidad de Envases Flexibles sea rentable, 4) mantener el liderazgo en la unidad de Perfiles de Aluminio, 5) alcanzar la excelencia operacional buscando opciones de homologación de los procesos y las mejores prácticas en las distintas unidades de negocios, 6) implementar una política de administración estratégica de recursos humanos, y 7) Consolidar la posición financiera de la Compañía.

Se han hecho avances en le plan estratégico para 2006-2008, incluyendo la consolidación del desempeño de las unidades de Cables y Envases Flexibles y el mantenimiento del liderazgo de mercado de la unidad de Perfiles de Aluminio. Al mismo tiempo, la posición financiera de la Compañía ha mejorado y ha comenzado a utilizar SAP a fin de implementar mejores prácticas para la Compañía. Además, ha comenzado a difundir el programa Desarrollo por Competencias fin de mejorar la administración estratégica en el área de Recursos Humanos.

Se espera que el desarrollo del Plan de Negocios continúe teniendo un impacto positivo en la rentabilidad a nivel operacional. No obstante la satisfactoria implementación del Plan de Negocios, la Compañía continúa enfrentándose a un permanente aumento en el costo de su principal materia prima, el cobre. Aunque la Compañía ha sido capaz de trasladar este aumento de costos a sus clientes hasta ahora, no puede haber certeza en cuanto a que será capaz de traspasar aumentos en el costo del cobre y/o aluminio a sus clientes en el futuro. Además, mientras los precios del cobre continúen aumentando, la Compañía se verá obligada a seguir invirtiendo en capital de trabajo.

A pesar de la fuerte demanda de cañerías de cobre con anterioridad al año 2000, las cañerías plásticas se han vuelto substitutos cada vez más competitivos de las cañerías de cobre debido al precio del metal en aumento. Como la participación de mercado de las cañerías plásticas ha aumentado, el volumen de ventas de la unidad de Tubos y Planchas ha disminuido. La Compañía estima que este efecto de substitución de productos no disminuirá.

Las condiciones macroeconómicas en los mercados más importantes en que opera la Compañía continúan siendo un factor clave para sus resultados. Véase en “Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo”.

Cables

En Chile la Compañía espera que la industria de alambres y cables crezca debido a la mayor demanda de los sectores de la construcción y de distribución de energía. Nuestra meta consiste en seguir siendo el proveedor líder de cables para líneas de transmisión y para distribución de energía y líneas de telecomunicaciones. En Brasil el desafío consiste en continuar invirtiendo en la Compañía a fin de apoyar el crecimiento del mercado, especialmente de aluminio para las líneas de transmisión y distribución de energía. En Perú la Compañía espera mantener su participación de mercado de liderazgo y dar los pasos necesarios para satisfacer los requerimientos de las industrias de la minería, energía,

telecomunicaciones y construcción. En Argentina la Compañía espera aumentar su producción debido a la consolidación de la demanda. Se espera un crecimiento en las ventas de cables de aluminio usados para líneas de transmisión y distribución de energía. En Colombia la Compañía planea aumentar la capacidad de producción de Cedsa introduciendo más productos de valor agregado, a fin de aprovechar las oportunidades existentes que presenta la reciente expansión de la economía colombiana.

Tubos y Planchas

Aunque en Chile la Compañía espera que el crecimiento del PIB impulse la demanda, es probable que los elevados precios del cobre junto con la competencia de productores locales e importaciones continúen afectando sus ventas. La Compañía pretende centrar sus esfuerzos de marketing hacia la penetración de nuevos mercados foráneos, especialmente en el sector de tubos industriales y, de esta manera, mitigar su dependencia en el sector de la construcción. En Argentina, la Compañía espera continuar con su actual nivel de producción para el mercado local, desarrollando mercados como el de tubos para refrigeradores y cañerías industriales de agua. Además, debido al crecimiento estimado de la demanda de etanol, la Compañía está explorando la posibilidad de ingresar al mercado de las cañerías utilizadas en las refinerías de azúcar para producir etanol en Brasil.

Envases Flexibles

En el segmento de la industria de envases flexibles, la gerencia espera seguir orientando sus expectativas de crecimiento en la venta cruzada a grandes clientes, aumentando su presencia en la industria de alimentos marinos y en el mercado de exportación, con especial énfasis en los productos de valor agregado. Para alcanzar esta meta la Compañía ha efectuado importantes inversiones en Chile para aumentar la capacidad. En Argentina la Compañía se ha concentrado en reestructurar su cartera de productos, para incluir más productos de valor agregado e implementar un plan de inversiones que actualizará la capacidad y las posibilidades tecnológicas. Durante 2006 los clientes de la Compañía en el mercado argentino han ejercido presión para fijar precios. Por lo tanto, la Compañía continuará concentrando sus esfuerzos de crecimiento en los mercados de exportación, especialmente en aquellos mercados en que la Compañía tiene algunas ventajas competitivas, como Brasil. En marzo de 2007 Alusa aumentó su participación en Peruplast y Tech Pak e implementó una nueva estrategia enfocada a más productos de valor agregado a fin de aumentar el retorno de sus activos. Además, Peruplast y Tech Pak se concentrarán en crear nuevas sinergias entre las compañías del Grupo Alusa.

Perfiles de Aluminio

Aún cuando el sector de la construcción experimentó un importante crecimiento durante 2006 la competencia de las empresas extranjeras, especialmente de China a un bajo costo, junto con importantes aumentos en el precio del aluminio, han ejercido una mayor presión sobre los márgenes. Durante 2007 la Compañía espera un moderado crecimiento en la construcción residencial, con un escenario similar al de 2006 en términos de competencia y márgenes. Durante el tercer trimestre de 2007 la Compañía, a través de una nueva filial, comenzará a manufacturar y vender sus propias ventas y sistemas y perfiles de puertas de PVC. Se espera que la sinergia entre ambas unidades de negocios fortalezca la actual posición competitiva de la Compañía.

Disposiciones Ajenas al Balance

La Compañía no mantenía disposiciones ajenas al balance al 31 de diciembre de 2006.

ÍTEM 6. Directores, Ejecutivos Principales y Empleados

Directores

En la Junta Ordinaria de Accionistas de la Compañía celebrada el 26 de abril de 2005, se eligió al Directorio de la Compañía por un período de tres años.

En el siguiente cuadro se indica la actual composición del Directorio, así como los cargos de cada director, su año de nacimiento, el año inicial de su elección en el Directorio y sus otros cargos como director:

Director	Cargo	Fecha Nac.	Primera Elección	Otros Directorios
Guillermo Luksic Craig[(1)(4)]	Presidente	1956	1984	Presidente, Quiñenco S.A. Presidente, Compañía Cervecerías Unidas S.A. Presidente, Ficap S.A. (Brasil) Presidente, Inversiones y Rentas S.A. Presidente, Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. Presidente, Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. Presidente, Compañía Telefónica del Sur S.A. Presidente, Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. Presidente, LQ Inversiones Financieras S.A. Presidente, Viña San Pedro S.A. Director, Compañía Pisquera de Chile S.A. Director, Viña Dassault – San Pedro S.A. (V.Altair S.A.) Director, Banco de Chile Director, SM Chile S.A. Director, Industria Nacional de Alimentos S.A. Director, Antofagasta plc
Jean-Paul Luksic Fontbona[(1)(4)]	Vice-presidente	1964	1985	Presidente, Compañía Minera El Tesoro S.A. Presidente, Minera Los Pelambres Ltda. Presidente, Minera Michilla S.A. Presidente, Antofagasta Minerals S.A. Presidente, Antofagasta Plc. Presidente, Antofagasta Railway Company Plc. Director, Quiñenco S.A.
Andrónico Luksic Craig[(1)]	Director	1954	1980	Vicepresidente, Quiñenco S.A. Vicepresidente, Banco de Chile Director, Compañía Cervecerías Unidas S.A. Director, Industria Nacional de Alimentos S.A. Director, Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) Director, Bolsa de Comercio de Santiago
Hernán Büchi Buc	Director	1949	1994	Presidente, Industria Nacional de Alimentos S.A. Director, Quiñenco S.A. Director, Soquimich S.A. Director, Falabella S.A. Director, Pilmaiquén S.A. Director, Banco de Chile
Alessandro Bizzarri Carvallo[(2)]	Director	1961	2000	Director, Empresa El Peñón S.A. Director, Inversiones y Bosques S.A. Director, Inversiones Consolidadas S.A. Director, Inversiones Salta S.A. Director, Inversiones Metan S.A.
Eugenio Valck Varas[(2)(3)]	Director	1949	2001	Gerente General, Brainbest S.A. Director, Cintac S.A.

Felipe Joannon Vergara[(2)(4)]	Director	1959	2001	Presidente, Viña Tabalí S.A. Director, Viña San Pedro S.A. Director, Alusa S.A. Director, Habitaria S.A. Director, LQ Inversiones Financieras S.A. Director, Inversiones Río Azul S.A. Director, Inversiones LQ SM S.A. Director, Hoteles Carrera S.A. Director, Telefónica del Sur S.A. Director, Calaf S.A. Director, Tech Pak S.A. Director, Peruplast S.A.
Oscar Ruiz-Tagle Humeres[(4)(5)]	Presidente Honorario	1920	1970	Presidente, Alusa S.A.

(1) Guillermo Luksic Craig, Andrónico Luksic Craig and Jean Paul Luksic Fontbona son hermanos.

(2) El Comité de Directores de la Compañía está compuesto por Alessandro Bizzarri Carvallo, Felipe Joannon Vergara y Eugenio Valck Varas.

(3) Eugenio Valck Varas fue elegido nuevo director en la Junta Ordinaria Anual de Accionistas del 24 de abril de 2001 y reelegido en abril de 2005. El Sr. Valck es independiente del accionista mayoritario. Forma parte del Comité de Auditoría.

(4) Oscar Ruiz-Tagle Humeres renunció el 24 de julio de 2001 y ese mismo día fue nombrado Presidente Honorario del Directorio. Guillermo Luksic Craig fue designado nuevo presidente del Directorio; lo reemplazó como vicepresidente, Jean Paul Luksic Fontbona. Asimismo, Felipe Joannon Vergara fue elegido nuevo director. El Directorio completo fue reelegido en la Junta Ordinaria Anual de Accionistas de abril de 2005, por un período de tres años, de conformidad con los estatutos de la Compañía.

(5) Oscar Ruiz-Tagle Humeres formó parte del Directorio de Alusa hasta el 24 de abril de 2006

El 26 de junio de 2007 Alessandro Bizzarri Carvallo renunció al Directorio y al Comité de Directores de la Compañía. El Directorio aceptó la renuncia del señor Bizzarri Carvallo y designó a Francisco Pérez Mackenna en su reemplazo hasta la próxima Junta Ordinaria de Accionistas. Como consecuencia de la renuncia y reemplazo de Alessandro Bizzarri Carvallo, se deberá elegir un nuevo Directorio completo en la próxima Junta Ordinaria de Accionistas. Debido a los anteriores eventos y en cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Sociedades Anónimas, el Directorio eligió a los siguientes directores para formar su Comité de Directores: Felipe Joannon Vergara, Francisco Pérez Mackenna y Eugenio Valck Varas.

Ejecutivos Principales

En octubre de 2002 el Directorio de la Compañía designó como nuevo Gerente General de Madeco a Tiberio Dall'Olio, ejecutivo con vasta experiencia en la industria manufacturera de cables. Julio Córdoba fue nombrado Director de las Operaciones de Madeco Chile.

En el siguiente cuadro se indican los actuales ejecutivos de la Compañía, además del cargo de cada uno, el mes y año en que comenzaron a ocupar dicho cargo, y el mes y año en que se incorporaron a la Compañía:

Ejecutivos Principales	Cargo	Antigüedad en el Cargo	Antigüedad en Madeco
Tiberio Dall'Olio[(1)]	Gerente General	Oct. 2002	Oct. 2002
Cristián Montes	Gerente de Finanzas Corporativo	Abr. 2006	Abr. 2006
Enrique Sotomayor [(2)]	Asesor Legal y Secretario del Directorio[(2)]	Sep. 1974	Sep. 1974
Julio Córdoba[(3)]	Director de Operaciones	Oct. 2002	Oct. 2002
Jorge Tagle	Gerente Unidad de Negocios: Envases Flexible	Julio 2005	Oct. 2002
Mario Puentes	Gerente Unidad de Negocios: Perfiles de Aluminio	Oct. 1999	Oct. 1999

Agilio Leao de Macedo Filho	Gerente General Ficap	Julio 2004	Julio 2004
Juan Enrique Rivera	Gerente General Indeco	Enero 1996	Junio 1995
Sady Herrera	Gerente General Decker-Indelqui	Mayo 2002	Julio 2000

(1) El contrato del señor Dall'Olio con Madeco expira el 31 de diciembre de 2007.

(2) Enrique Sotomayor fue nombrado Secretario del Directorio en noviembre de 1986.

(3) El contrato del señor Julio Córdoba con Madeco expira el 30 de septiembre de 2007.

Tiberio Dall'Olio (nacido en 1937). El Sr. Tiberio Dall'Olio ha ejercido como Gerente General de Madeco S.A. desde octubre de 2002. Previamente fue Gerente General de la Compañía en el período 1980-1986. Su experiencia laboral comprende: Teleco Cables Italy (1991-2000), CCU (1986-90), Ceat General Cable (1968-1973), Ceat Italy Cables (1962-68) y Olivetti (1960-62). Se recibió de abogado en la Universidad de Padua, Italia.

Cristián Montes (nacido en 1965). El Sr. Cristián Montes ha ejercido como Gerente de Administración y Finanzas de Madeco S.A. desde abril de 2006. Con anterioridad a su cargo fue Gerente General de Construmart S.A. durante seis años. También fue Gerente de Finanzas y Gerente de Ventas y Marketing de Cerámicas Cordillera S.A. (miembro del Grupo Pizarreño) Obtuvo el título de ingeniero comercial en la Universidad Católica de Chile.

Enrique Sotomayor (nacido en 1945). El Sr. Enrique Sotomayor es Asesor Legal y Secretario del Directorio desde 1986. Antes de incorporarse a Madeco, se desempeñó como abogado en: Leonidas Montes Asociados (1967-69), Singer Sewing Machine Corp. (1970-73), y A.A.P. Ahorromet (1973-74). Se recibió de abogado en la Universidad de Chile.

Julio Córdoba (nacido en 1947). El Sr. Julio Córdoba se incorporó a la Compañía en octubre de 2002 y fue nombrado Director de Operaciones en Chile. En su experiencia laboral destacan: Plásticos Ecológicos Ltda. (1999-2001), Aceros del Pacífico S.A. (1998), Lloreda Productores de Acero S.A. (1997), Cables de Energía y Telecomunicaciones S.A. (1992-96), Ceat General de Colombia S.A. (1984-92), Madeco S.A. (1980-83), Ceat General de Colombia S.A. (1974-79) e Industrias Metálicas de Palmira S.A. (1971-73).

Jorge Tagle (nacido en 1969). El Sr. Jorge Tagle se unió a la Compañía en octubre de 2002 y fue nombrado Gerente de la Unidad de Negocios de Envases Flexibles en julio de 2005. Su experiencia laboral incluye: Gerente de Administración y Finanzas de Madeco (2002-2005), Quiñenco S.A. (1999-2002), Corpgroup (1998-1999), Citicorp (1994-1996) y Soquimich (1993-1994). Obtuvo el título de ingeniero civil industrial en la Universidad Católica de Chile y un grado de MBA de Wharton School, Universidad de Pensilvania.

Mario Puentes (nacido en 1948). El Sr. Mario Puentes se incorporó a la Compañía como Gerente de la Unidad de Negocios Perfiles de Aluminio en octubre de 1999. En su experiencia laboral destacan: Compañía de Acero del Pacífico (1971-75), Oficina Consultora RFA Ingenieros Ltda. (1975-77), Forestal S.A. (1977-79), Watt's Alimentos S.A. (1979-81), Compañía Cervecerías Unidas S.A. (1981-87), Citibank N.A. (1987-89), y Vidrios Lirquén S.A. (1990-95). Antes de integrarse a la Compañía, trabajó durante cuatro años como consultor independiente (1995-99) de varias industrias. Se recibió de Ingeniero Civil Industrial en la Universidad de Chile y obtuvo un grado de Master en Ciencias en la Universidad de Strathclyde, Reino Unido.

Agilio Macedo (nacido en 1947). El Sr. Agilio Macedo ingresó a la Compañía en julio de 2004 como Gerente General de Ficap S.A., filial brasilera enteramente de propiedad de la Compañía. Su experiencia laboral previa incluye: Master Mind Consultoria Ltda. (2002-2004), Aracruz Celulose S.A.

(1995-2002), Courtaulds International Ltda. (1991-1995), Associados em Finanças e Investimentos Ltda.(1987-1991), Cia Fiat Lux (1983-1986), Xerox do Brasil S.A. (1976-1983) y Cummins Engine Co. (1974-1976) Se recibió de Ingeniero Civil en la Universidad de Paraná y obtuvo un grado de Master en Administración de Empresas en la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford.

Juan Enrique Rivera (nacido en 1942). El Sr. Juan Enrique Rivera se incorporó a la Compañía en 1995 y fue nombrado Gerente General de Indeco S.A. en enero de 1996. Su experiencia laboral comprende: Decker-Indelqui (1995), Phelps Dodge Cable Operation in Chile - Cocesa (1979-1995), Industrias Electrónicas del Perú S.A. (1973-1979) y Mellafe y Salas S.A. - Planta Arica (1968-1973). Obtuvo su título de Ingeniero Eléctrico en la Universidad de Chile.

Sady Herrera (nacido en 1957). El Sr. Sady Herrera se unió a la Compañía en julio de 2000 y fue nombrado Gerente General de Deker-Indelqui en mayo de 2002. En su experiencia laboral destacan: Coresa Argentina S.A. (1998-2000), Empresas Torre S.A. (1986-1997) y Armada de Chile (1979-1985). Se recibió de Ingeniero Naval en la Academia Politécnica Naval de Viña del Mar y obtuvo un postgrado en Economía y Administración en la Universidad Católica de Chile.

Remuneraciones

Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2005 el total de remuneraciones pagado por la Compañía a todos los directores ascendió a $86 millones y a todos los ejecutivos, $3.887 millones. La Compañía no divulga a sus accionistas ni pone en conocimiento del público información relativa a la remuneración de cada ejecutivo. Tampoco mantiene ningún programa de pensiones ni jubilaciones para sus directores o ejecutivos.

El 27 de octubre de 2004 el Directorio de Madeco aprobó, por un período adicional de dos años, la renovación de los contratos de trabajo del Gerente General de la Compañía, Tiberio Dall'Olio, y del Director de Operaciones de Madeco-Chile, Julio Córdoba. Los dos ejecutivos, que habían sido contratados originalmente por un período de dos años en octubre de 2002, firmaron renovaciones de sus contratos que expiran el 30 de septiembre de 2007. El contrato de Tiberio Dall'Olio se renovó en septiembre de 2006 y expirará el 31 de diciembre de 2007

El 20 de mayo de 2005 se emitieron nuevas opciones para que estos ejecutivos suscribieran acciones de Madeco de conformidad con los planes de remuneraciones establecidos en la Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada el 14 de noviembre de 2002 y aprobados por el Directorio el 25 de enero de 2005. El precio de suscripción de estas nuevas acciones es de $60 por acción, según lo determinado en la Junta Extraordinaria de Accionistas realizada el 22 de diciembre de 2004.

El Directorio conviene en ofrecer opciones de suscripción a un valor de $60 por acción a los ejecutivos como se señala a continuación: i) Gerente General, Tiberio Dall'Olio, 100.000.000 acciones, con la estipulación de que la opción debe ejercerse entre el 30 de septiembre y el 30 de noviembre de 2006; ii) Director de Operaciones en Chile, Julio Córdoba, 20.000.000 acciones, con la estipulación de que la opción debe ejercerse entre el 30 de septiembre y el 30 de noviembre de 2006; iii) Director Corporativo de Operaciones, Giampiero Genesini, 10.000.000 acciones, con la estipulación de que la opción debe ejercerse entre el 30 de septiembre y el 30 de noviembre de 2005.

El 31 de agosto de 2005 los contratos de opciones firmados el 20 de mayo de 2005 fueron declarados nulos por acuerdo mutuo entre Madeco S.A. y los ejecutivos mencionados.

En su sesión del 29 de noviembre de 2005 el Directorio de la Compañía acordó establecer un nuevo precio para las opciones sobre acciones incluidas en el plan de remuneraciones descrito de $48,52 por acción, a fin de igualar este precio al precio de emisión de las acciones destinadas a ser suscritas por los

accionistas y correspondientes al aumento de capital acordado en Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada el 2 de septiembre de 2005. Durante la misma sesión de Directorio se estructuró un nuevo plan de remuneraciones para la colocación de las acciones restantes destinadas a este propósito.

En su sesión del 30 de mayo de 2006 el Directorio otorgó nuevas opciones sobre acciones a $48,52 por acción a los señores Tiberio Dall'Olio, por 100.000.000 acciones y Julio Córdoba, por 20.000.000 acciones. Ambas opciones pueden ejercerse entre el 1 de octubre y el 12 de noviembre de 2007. Los contratos por ambas opciones se firmaron el 14 de julio de 2006 entre estos ejecutivos y la Compañía.

Existe un programa de bonos por cumplimiento de metas para los ejecutivos.

Cada año el Directorio presenta una proposición respecto de sus remuneraciones a los accionistas, quienes generalmente la aprueban durante la junta ordinaria anual. En el año 2006 el total de remuneraciones pagado por la Compañía y sus filiales a cada director de la Compañía por servicios prestados, expresado en miles de pesos chilenos, fue el siguiente:

Director	**2006**
Guillermo Luksic Craig (1)	1.414
Andrónico Luksic Craig (1)	408
Jean-Paul Luksic Fontbona (1)	1.413
Hernan Büchi Buc	2.022
Alessandro Bizzarri Carvallo	6.263
Felipe Joannon Vergara	9.387
Eugenio Valck Varas	6.263
Oscar Ruiz-Tagle Humeres (2)	58.488
Total	**85.658**

(1) Guillermo Luksic Craig, Andrónico Luksic Craig y Jean Paul Luksic Fontbona son hermanos.

(2) Oscar Ruiz-Tagle Humeres renunció el 24 de julio de 2001 y ese mismo día fue nombrado Presidente Honorario del Directorio.

Procedimientos del Directorio

Contratos de Servicio de los Directores

El mandato actual de cada director vence el año 2008. No hay contratos de servicio entre ninguno de los directores y Madeco S.A. que estipule beneficios al término de su cargo.

Comité de Directores

De conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas chilena, las sociedades anónimas cuya capitalización de mercado sea mayor o igual a UF 1,5 millones (al 31 de mayo de 2007, aproximadamente US$52,9 millones) deberán designar un comité de directores (el "Comité de Directores"). Si la capitalización de mercado es inferior, desaparece la obligación de designar un Comité de Directores. Sin embargo, las sociedades anónimas que no alcanzan la cifra indicada pueden voluntariamente asumir las obligaciones concernientes al Comité de Directores, en cuyo caso deben obedecer rigurosamente las disposiciones de la Ley.

El comité de directores, según se define y se asigna por mandato conforme a la ley chilena de Sociedades Anónimas, no satisface los requisitos del comité de directores de la Norma 10A-3 de la Ley

de Bolsas y ciertos otros requisitos conforme a la Norma 303A de la NYSE, a los cuales la Compañía debe estar sujeta a partir del 31 de julio de 2005.

El Comité de Directores tendrá las siguientes facultades y funciones:

a) examinar los informes de los auditores independientes, el balance y otros estados financieros presentados por los gerentes o síndicos de la empresa a los accionistas y emitir una opinión sobre los mismos antes de someterlos a los accionistas para su aprobación.

b) proponer al Directorio los auditores independientes y las firmas de clasificación de riesgo, los cuales el Directorio debe entonces presentar a los accionistas. Si el Directorio disiente de la proposición del Comité de Directores, tendrá derecho a formular su propia proposición, sometiendo ambas a la consideración de los accionistas.

c) examinar la documentación relativa a (i) contratos o convenios en que los directores tengan participación, y (ii) transacciones entre compañías relacionadas o coligadas y elaborar un informe escrito sobre dicha documentación. Se deberá enviar una copia del informe al Presidente del Directorio, quien deberá leerla en la sesión de Directorio en que se discuta la transacción correspondiente, para su aprobación o rechazo.

d) estudiar las políticas de remuneración y los planes de indemnización de los gerentes y ejecutivos principales, y

e) todas las demás materias contempladas en los estatutos de la Compañía o encomendadas al Comité de Directores por la junta de accionistas o el Directorio.

Para fines de las transacciones con partes relacionadas que se mencionan más arriba, la Ley de Mercado de Valores y la Ley de Sociedades Anónimas chilena consideran que las siguientes entidades y/o personas están relacionadas con una empresa:

a) toda entidad dentro del conglomerado financiero al que pertenece la Compañía.

b) sociedades anónimas que, con respecto a la Compañía, tienen el carácter de compañía matriz, coligada, filial o relacionada. Las compañías matrices son aquellas que controlan directa o indirectamente más del 50% de las acciones con derecho a voto de la filial (o participaciones, en el caso de las organizaciones comerciales que no sean sociedades anónimas), o que pueden de otro modo elegir o designar, o hacer que se elija o designe, la mayoría de los directores o ejecutivos. Las sociedades limitadas (sociedades en comandita) también puede ser empresa coligada de otra sociedad, siempre que esta última tenga la facultad de dirigir o conducir al gestor de la primera en la administración. Las empresas relacionadas son aquellas que, sin controlar realmente la coligada, poseen directa o indirectamente el 10% o más de las acciones con derecho a voto de la misma (o participaciones, en el caso de las organizaciones comerciales que no sean sociedades anónimas), o que pueden de otro modo elegir o designar, o hacer que se elija o designe, al menos un miembro del directorio o gerente.

c) personas que son directores, gerentes, administradores o síndicos de la Compañía, y sus cónyuges o parientes cercanos (es decir, padres, suegros, hermanos y cuñados), y

d) toda persona que, actuando por su propia cuenta o de acuerdo con otras, puede designar al menos un miembro de la gerencia de la empresa o controla el 10% o más del capital de la misma.

Además, la Superintendencia de Valores y Seguros ("SVS") puede suponer que una persona o

sociedad anónima está relacionada con una empresa si, debido a relaciones de patrimonio, administración, parentesco, responsabilidad o subordinación, la persona:

a) actuando por su propia cuenta o de acuerdo con otras, tiene poder de votación suficiente para influir en la administración de la empresa;

b) crea conflictos de interés al realizar negocios con la empresa;

c) en el caso de una sociedad anónima, la empresa influye en su administración; o

d) tiene un empleo o cargo que le brinda acceso a información privilegiada sobre la empresa y su negocio, con capacidad para influir en el precio de los valores de la empresa.

No obstante, no deberá considerarse que una persona está relacionada con una compañía por el mero hecho de poseer hasta el 5% de la misma, o si es sólo un empleado de ella, sin responsabilidades gerenciales.

Los debates, contratos y organización del Comité de Directores están regulados, en cada materia pertinente, por las estipulaciones de la Ley de Sociedades Anónimas chilena en lo que se refiere a las reuniones de Directorio. El Comité de Directores deberá informar al Directorio tanto sobre el modo en que solicitará información como sobre sus resoluciones.

Además de las responsabilidades generales imputables a cada director, los directores que componen el Comité de Directores, en el ejercicio de sus funciones, serán responsables en forma mancomunada y solidaria, por todo daño causado a la sociedad anónima o los accionistas.

El Comité de Directores estará compuesto por tres miembros, la mayoría de los cuales deberá ser independiente. Los directores independientes son aquellos que habrían sido elegidos incluso sin los votos emitidos a favor de un director por parte del accionista controlador o personas relacionadas con él no se hubieran contabilizado. Pese a ello, se permite una mayoría de directores relacionados con el accionista controlador si hay un número insuficiente de directores independientes. Si son más de tres los directores autorizados a participar en el Comité de Directores, el Directorio deberá elegir los miembros de dicho Comité por unanimidad. Si el Directorio no logra llegar a un acuerdo, el asunto deberá decidirse por sorteo. El Comité de Directores de la Compañía estaba compuesto, hasta el 26 de junio de 2007, por los señores Felipe Joannon, Alessandro Bizzarri y Eugenio Valck. Los dos primeros fueron designados por los votos del accionista controlador, en tanto que el último es independiente. El 26 de junio de 2007 el Directorio aceptó la renuncia del señor Alessandro Bizzarri. El Directorio eligió a los siguientes directores para el Comité de Directores: Felipe Joannon Vergara, Francisco Pérez Mackenna y Eugenio Valck Varas.

Los miembros del Comité de Directores deberán ser remunerados. Los accionistas establecerán anualmente los montos de las remuneraciones, tomando en consideración las funciones que deberán desempeñar los miembros del Comité de Directores. La remuneración de los miembros de este Comité de la Compañía asciende a UF 15 (al 31 de mayo de 2007, aproximadamente US$529) por reunión.

Los accionistas deberán determinar el presupuesto del Comité de Directores y de sus asesores, y dicho Comité estará autorizado a solicitar la contratación de profesionales para que realicen sus funciones dentro de los límites fijados por el presupuesto. Las actividades del Comité de Directores y sus gastos, incluyendo los de los asesores, deberán incluirse en la Memoria Anual e informarse a los accionistas. El presupuesto del Comité de Directores de la Compañía y sus asesores totaliza UF 2.000 al año (al 31 de mayo de 2007, alrededor de US$70.517).

Comité de Auditoría

De acuerdo a la reglamentación de la NYSE 303.A.06, en 2005 Madeco creó un comité de auditoría para cumplir con los requerimientos de la reglamentación 10A-3 de la Ley de Bolsas y los requerimientos adicionales de la reglamentación de la NYSE 303A. El comité de auditoría está constituido en la actualidad por Eugenio Valck.

Resumen general de las diferencias significativas con respecto a las normas de gobierno corporativo

Los siguientes párrafos entregan un breve resumen general de las diferencias significativas entre las prácticas de gobierno corporativo que rigen a Madeco conforme a las normas de su país de origen y aquéllas aplicables a los emisores internos norteamericanos según las normas de cotización de la Bolsa de Comercio de Nueva York ("NYSE").

Composición del directorio; independencia. Las normas de cotización de la NYSE estipulan que las empresas que cotizan en bolsa deben tener una mayoría de directores independientes y que ciertos comités de directores deben estar formados únicamente por directores independientes. Según la norma 303A02 de la NYSE un director reúne las condiciones de independiente sólo si el directorio positivamente determina que tal director no mantiene relación importante con la empresa, ya sea directa o indirectamente. Asimismo, las normas de cotización de la NYSE enumeran ciertas relaciones que imposibilitan la independencia.

De conformidad con la ley chilena, no existe obligación legal de tener directores independientes. Sin embargo, la ley chilena establece un número de principios de aplicabilidad general designado para evitar conflictos de intereses y establecer normas para las transacciones con partes relacionadas. Específicamente, los directores elegidos por un grupo o clase de accionistas tienen los mismos deberes ante la empresa y los otros accionistas como el resto de los directores, y todas las transacciones con la empresa en que un director tenga una participación, ya sea personalmente (lo que incluye el cónyuge del director y ciertos parientes) o como un representante de un tercero, requieren la aprobación previa del directorio y deben celebrarse según los términos y condiciones de mercado. Además, tales transacciones deben ser revisadas por el comité de directores (según se define a continuación) y divulgarse en la próxima junta de accionistas. De conformidad con la Norma 303A00 de la NYSE, Madeco puede regirse por las prácticas chilenas y no se le exige tener una mayoría de directores independientes. Los directores de una compañía son responsables en forma conjunta y solidaria de cualesquiera daños que puedan causar a la compañía y a sus accionistas.

Comités. Las normas de cotización de la NYSE exigen que las empresas que cotizan en bolsa tengan un Comité de Nominación/Gobierno Corporativo, un Comité de Remuneraciones y un Comité de Auditoría. Cada uno de estos comités debe estar formado únicamente por directores independientes y mantener una escritura de constitución por escrito que aborde ciertos asuntos especificados por las normas de cotización.

Según la ley chilena, el único comité que se exige es el comité de directores, que está compuesto de tres miembros y que tiene la responsabilidad directa de (a) revisar los estados financieros de la empresa y los informes de los auditores independientes y emitir una opinión respecto de ellos e informar antes de su envío para la aprobación de los accionistas, (b) proponer al directorio los auditores independientes y las firmas de clasificación de riesgo, (c) revisar las transacciones en las cuales los directores tengan un interés y las transacciones entre empresas afiliadas, y redactar un informe de dicha documentación, (d) estudiar las políticas de remuneración de los gerentes generales y ejecutivos principales y los planes de remuneración y (e) realizar los demás asuntos contemplados en la escritura de constitución de la empresa, encargados por la junta general de accionista o el directorio. De los tres miembros del Comité, la mayoría deben ser independientes del accionista mayoritario. Un director que es miembro del comité de directores

es "independiente" si, restando los votos del accionista mayoritario y sus personas relacionadas del número total de votos a favor de dicho director, él o ella habría resultado igualmente elegido(a). Los directores elegidos con los votos del accionista mayoritario y sus asociados pueden constituir la mayoría del comité de directores si no hay directores independientes suficientes en el directorio. Los miembros del Comité son responsables en forma conjunta y solidaria por cualesquiera daños que pueden causar a la compañía y a sus accionistas.

Aprobación de los accionistas respecto de los planes de compensación con acciones. De conformidad con las normas de cotización de la NYSE, se debe dar la oportunidad a los accionistas de votar sobre todos los planes de compensación con acciones y revisiones importantes de los mismos, con exenciones limitadas. Un "plan de compensación con acciones" es un plan u otra disposición que estipula la entrega de acciones ordinarias de la empresa que cotiza en bolsa a un empleado, director u otro proveedor de servicios como compensación por sus servicios.

Según la ley chilena, si ha sido aprobado previamente por los accionistas en una junta extraordinaria de accionistas, se puede disponer de hasta el 10% del aumento de capital de una sociedad anónima abierta para financiar los planes de compensación con acciones a los empleados de la empresa y/o a los empleados de las filiales de la empresa. Conforme a la Norma 303A.00 de la NYSE, como emisor extranjero Madeco puede regirse por las prácticas chilenas y no se le exige cumplir con las normas de cotización de la NYSE con respecto a la aprobación de los accionistas en cuanto a los planes de compensación.

Pautas Directrices de las Sociedades. Las normas de cotización de la NYSE estipulan que las empresas deben adoptar y divulgar las pautas directrices de las sociedades con respecto a (a) normas de calificación de los directores, (b) responsabilidades de los directores, (c) acceso de los directores a la gerencia y asesores independientes, (d) remuneración de los directores, (e) orientación y educación permanente de los directores, (f) sucesión de los gerentes y (g) evaluación del desempeño anual del directorio.

La ley chilena no exige adoptar tales pautas directrices de las sociedades. Las responsabilidades, así como el acceso a la gerencia y los asesores independientes que tienen los directores se estipulan directamente en la ley pertinente. La remuneración de los directores se aprueba en las juntas ordinarias de accionistas conforme a la ley pertinente. Como emisor extranjero, Madeco puede acatar las prácticas chilenas y no se le exige adoptar y divulgar las pautas de gobierno corporativo.

Código de Conducta y Ética Comerciales. Las normas de cotización de la NYSE exigen que las empresas que cotizan en bolsa adopten y publiquen un código de conducta y ética comerciales para los directores, ejecutivos y empleados y que divulguen sin tardanza cualquier exención del código para los directores o ejecutivos principales.

Madeco ha adoptado un código de conducta y ética comerciales que se aplica generalmente a todos sus ejecutivos y empleados. En este informe anual se adjunta como anexo una copia del código de ética.

Sesión Ejecutiva. Con el objeto de facultar a los directores que no forman parte de la gerencia a desempeñar un rol más efectivo en la supervisión de la gerencia, las normas de cotización de la NYSE estipulan que los directores ajenos a la gerencia de cada empresa deben reunirse regularmente en sesiones ejecutivas programadas, sin la presencia de los gerentes.

Conforme a la ley chilena, el cargo de director no es legalmente compatible con el de un ejecutivo de una empresa en las sociedad anónima abierta. El directorio ejerce sus funciones como organismo colectivo y puede parcialmente delegar sus facultades a los ejecutivos, abogados, un director o una comisión del directorio de la empresa y, para fines específicos, a otras personas. Como emisor extranjero,

Madeco puede acatar las prácticas chilenas y no se le exige cumplir con las normas de cotización de la NYSE respecto de las sesiones ejecutivas.

Requisitos de Certificación. Según las normas de cotización de la NYSE, la Sección 303A.12(a) estipula que cada Gerente General de una empresa que cotiza en bolsa debe certificar cada año a la NYSE que él o ella no está en conocimiento de cualquier violación por parte de la empresa de las normas de cotización que rigen las sociedades de la NYSE. La Sección 303A.12 (b) indica que cada Gerente General de una empresa que cotiza en bolsa notifique a la brevedad y por escrito a la NYSE si cualquier ejecutivo de la empresa que cotiza en bolsa se entera de cualquier incumplimiento importante respecto de alguna disposición pertinente de la Sección 303A. La Sección 303A.12(c) señala que cada empresa que cotiza en bolsa debe presentar una declaración por escrito legalizada con respecto a ciertas prácticas del directorio y los comités en forma anual y cada vez que ocurra un cambio en el directorio o en algunos de sus comités.

Como emisor extranjero privado, Madeco debe cumplir con la Sección 303A.12 (b) y (c) de las normas de cotización de la NYSE, pero está liberado de acatar los requerimientos de certificación de la Sección 303.12(a).

Empleados

En el siguiente cuadro se indica el número total de empleados de la Compañía, desglosado por países al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, como también al 31 de marzo de 2007:

Número Total de Empleados[1]				
País	**31 Dic. 2004**	**31 Dic. 2005**	**31 Dic. 2006**	**31 Marzo 2007**
Chile	1.659	1.634	1.555	1.513
Brasil.....	589	618	731	755
Perú [2]	245	308	390	1.066
Argentina	283	298	315	408
Colombia [3]	-	-	-	150
Bolivia [4]	1	0	0	0
Total	**2.777**	**2.858**	**2.991**	**3.892**

(1) El cuadro incluye a los empleados de Optel en la consolidación de Madeco, 9 empleados al 31 de diciembre de 2004, 5 empleados al 31 de diciembre de 2005, 18 empleados al 31 de diciembre de 2006 y 20 empleados al 31 de marzo de 2007.

(2) Desde el 31 de marzo de 2007 las filiales peruanas de Alusa, Peruplast S.A. y Tech Pak S.A. consolidan sus registros contables con los de la Compañía.

(3) Desde el 31 de marzo de 2007 la filial colombiana de Madeco, CEDSA S.A. consolida sus registros contables con los de Madeco.

(4) La filial de perfiles de aluminio de la Compañía en Bolivia, Distribuidora Boliviana Indalum S.A., finalizó sus operaciones de venta en Junio de 2004. En consecuencia, a contar de esa fecha la filial chilena de Madeco, Indalum S.A., atiende directamente el mercado boliviano de perfiles de aluminio.

Al 31 de diciembre de 2006 un total de 1.215 empleados, es decir el 40,6% de la fuerza de trabajo total de la Compañía pertenecía a 17 sindicatos, los cuales representan a sus miembros en las negociaciones colectivas con la Compañía. Adicionalmente, la Compañía contaba con un total de 248 empleados temporales, contratados por períodos específicos para satisfacer necesidades de corto plazo. La relación de la gerencia con los sindicatos que representan a los trabajadores es generalmente buena.

Durante el período 1999-2003, la Compañía puso en ejecución una serie de medidas de reestructuración, como respuesta a la permanencia de las condiciones económicas desfavorables en la región. Debido a la profunda recesión económica en Argentina, en diciembre de 2001 la Compañía cerró las operaciones productoras de su filial argentina Decker-Indelqui. El 31 de diciembre de 2004 la unidad

de negocios de Cables ubicada en Argentina se reabrió parcialmente, sobre una base no continuada y las plantas de la unidad de negocios de Tubos y Planchas de ese mismo país operan con una capacidad limitada desde 2003.

La Compañía no mantiene ningún fondo de pensiones ni programa de jubilación para sus empleados y no tiene responsabilidad alguna por el resultado de los planes de pensión gubernamentales o de ningún otro pago de pensiones del gobierno a sus empleados.

En los cuadros que aparecen a continuación se entrega más información acerca del total de recursos humanos de la Compañía por unidad de negocios al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, así como al 31 de marzo de 2007:

	Ejecutivos	Profesionales	Empleados	Total
31 de diciembre 2004[2]				
Cables y Tubos y Planchas[1]	34	414	1.469	1.917
Envases Flexibles	8	153	417	578
Perfiles de Aluminio	7	76	199	282
Madeco Consolidado	**49**	**643**	**2.085**	**2.777**
31 de diciembre 2005				
Cables y Tubos y Planchas	35	475	1.512	2.022
Envases Flexibles	7	147	400	554
Perfiles de Aluminio	7	84	191	282
Madeco Consolidado	**49**	**706**	**2.103**	**2.858**
31 de diciembre 2006				
Cables y Tubos y Planchas	36	511	1.563	2.110
Envases Flexibles	5	158	438	601
Perfiles de Aluminio	7	89	184	280
Madeco Consolidado	**48**	**758**	**2.185**	**2.991**
31 de marzo 2007[3]				
Cables y Tubos y Planchas	46	519	1.681	2.246
Envases Flexibles	24	406	937	1.367
Perfiles de Aluminio	7	88	184	279
Madeco Consolidado	**77**	**1.013**	**2.802**	**3.892**

(1) Las cifras para los empleados de Cables y Tubos y Planchas presentadas en el cuadro difieren de las presentadas en el Informe Anual de la Compañía Formulario 20-F para 2004. Considerando que la Compañía consolidaba con Optel en 2005, las cifras para los años anteriores incluyen a los empleados de Optel para propósitos comparativos.

(2) Antes de 2004, la Compañía presentaba a todos los trabajadores (excepto los ejecutivos) como empleados o profesionales según sus funciones y responsabilidades dentro de la Compañía. Durante 2004 la Compañía cambió la clasificación de sus trabajadores y sólo presenta a aquellos trabajadores con grado universitario o técnico como "Profesionales". Todos los otros empleados se clasifican como "Empleados"

(3) Las cifras para las unidades de Cables y Envases Flexibles incluyen a los empleados de la planta colombiana, que fue adquirida en febrero de 2007 y de las filiales peruanas que empezaron a consolidarse desde marzo de 2007.

Cables y Tubos y Planchas. En la tabla siguiente se señalan los recursos humanos de la Compañía al 31 de diciembre de 2006 para las unidades de negocios Cables y Tubos y Planchas. Los empleados se desglosan por categorías y países.

Unidad de Cables y Tubos y Planchas: Empleados al 31 de Diciembre de 2006				
	Ejecutivos	**Profesionales**	**Empleados**	**Total**
Chile.....	16	144	703	863
Brasil.....	13	85	633	731
Perú.....	4	244	67	315
Argentina	3	38	160	201
Total	**36**	**511**	**1.563**	**2.110**

A diciembre de 2006 la Compañía tenía en Chile 863 empleados permanentes y 20 empleados temporales. Un total de 624 empleados pertenecía a tres sindicatos y a una asociación no sindicalizada (506 y 255 empleados respectivamente). El 16 de diciembre de 2004, Madeco Chile llegó a un acuerdo con los Sindicatos Nº1 y Nº2 antes de la expiración del convenio colectivo. La Compañía también alcanzó un acuerdo con el Sindicato Nº3, así como con los trabajadores no sindicalizados. En consecuencia, la Compañía y los sindicatos firmaron nuevos convenios con vigencia de tres años, los cuales expiran el 1 de enero de 2008. La última huelga en Madeco-Chile se registró en febrero de 1993 y duró diez días. En Armat se firmaron nuevos convenios colectivos por dos años con los Sindicatos Nº1 y Nº2, los que incluyeron a 42 y 26 trabajadores, respectivamente. La última huelga de Armat tuvo lugar en 1991 y se prolongó por 12 días. A fines de 2005 Cotelsa firmó un contrato colectivo con sus dos sindicatos que representaban a 101 empleados.

En octubre de 2005 y en enero de 2007 la Compañía redujo su fuerza de trabajo en 120 y 54 empleados respectivamente, en la planta de la unidad de Planchas y Tubos en Chile.

En Brasil a diciembre de 2006 la Compañía contaba con 731 empleados permanentes y 25 empleados temporales, de los cuales un total de 279 estaba representado por dos sindicatos, *Metalurgicos do Rio de Janeiro y Metalurgicos de Campinas*. En ese país las negociaciones colectivas se efectúan a nivel de todo el estado, en vez de toda la industria o empresa por empresa. Cada año los sindicatos negocian con sus correspondientes gobiernos municipales para alcanzar un acuerdo. La última huelga de la Compañía en Brasil ocurrió en octubre de 1997, duró cuatro días y en ella participaron 54 empleados. Actualmente la Compañía considera que mantiene buenas relaciones con todos sus empleados.

En Perú a diciembre de 2006 la Compañía tenía 315 empleados permanentes y 68 empleados temporales, ninguno de los cuales estaba sindicalizado en 2006. La Compañía no ha registrado huelgas en Perú desde 1993.

En Argentina, a diciembre de 2006 la Compañía contaba con 201 empleados permanentes y 4 empleados temporales. Un total de 91 empleados estaba representado por tres sindicatos. Aunque en el país trasandino se han observado numerosas huelgas desde que la Compañía adquirió Indelqui en 1990, las huelgas fueron convocadas por federaciones sindicales nacionales, que no se relacionaban con las condiciones vigentes en las operaciones de la Compañía. El último conflicto laboral tuvo lugar en 1999 y en él tomaron parte 301 empleados.

Envases Flexibles. En el cuadro siguiente se detallan los recursos humanos de la Compañía al 31 de diciembre de 2006 en la unidad Envases Flexibles. Los empleados se desglosan por categorías y países.

Unidad de Envases Flexibles: Empleados al 31 de Diciembre de 2006				
	Ejecutivos	**Profesionales**	**Empleados**	**Total**
Chile	3	114	295	412
Argentina.....	2	44	143	189
Total	**5**	**158**	**438**	**601**

En Chile a diciembre de 2006 la Compañía tenía 412 empleados permanentes y 64 empleados

temporales. Un total de 403 empleados estaba representado por cuatro comisiones negociadoras (tres sindicatos y una comisión de personal no sindicalizado). En 2006 la Compañía firmó un contrato colectivo por tres años con las comisiones negociadoras. La última huelga ocurrió en agosto de 1998, se extendió por 20 días y en ella participaron 130 empleados.

En Argentina a diciembre de 2006 la Compañía contaba con 189 empleados permanentes y 8 empleados temporales. Un total de 3 empleados estaba representado por un sindicato. En junio de 2006 Aluflex firmó un contrato colectivo con un sindicato que representaba a 166 empleados de la compañía.

Perfiles de Aluminio. El cuadro que se muestra a continuación enumera los recursos humanos de la Compañía al 31 de diciembre de 2006 para la unidad de Perfiles de Aluminio. El personal se desglosa por categorías.

Unidad de Perfiles de Aluminio: Empleados al 31 de Diciembre 2006				
	Ejecutivos	**Profesionales**	**Empleados**	**Total**
Total.....	**7**	**89**	**184**	**280**

La división Perfiles de Aluminio en Chile tenía 280 empleados permanentes y 59 empleados temporales. Un total de 43 empleados estaba representado por dos sindicatos. En diciembre de 2006 Indalum finalizó su proceso de convenio colectivo y firmó contratos de trabajo para los 3 años siguientes con los Sindicatos Nº1 y Nº2 y con la Comisión Negociadora para el personal no sindicalizado (ambos grupos representando a un total de 226 empleados).

Indemnizaciones

En Chile, Brasil, Perú y Argentina, todos los empleados a cuyos contratos se pone término por falta de probidad tienen derecho por ley a recibir una indemnización.

En Chile, si el empleado ha trabajado en forma continuada por un período de 12 meses o más y el empleador pone término al contrato, el empleador deberá pagar al empleado una indemnización por cada año y fracción superior a seis meses que el empleado haya trabajado para la Compañía, equivalente a treinta días de remuneración por el último mes trabajado. Esta indemnización tiene un monto máximo equivalente a 330 días de remuneración (11 años). Si el empleador opta por poner término al contrato de un empleado bajo estas circunstancias, deberá informarlo al trabajador treinta días previos al término anticipado. Sin embargo, no deberá hacer efectiva dicha notificación si opta por pagar la indemnización (en su equivalente en dinero) sobre la última remuneración originada.

En Chile los empleados de la Compañía que están sujetos a contratos de negociación colectiva reciben una indemnización por cada año trabajado (distinta de la remuneración descrita anteriormente) equivalente a 30 días de salario por cada año completo y porción trabajado. Este pago se hace efectivo si la Compañía tiene la necesidad de poner término al contrato del empleado, o si el empleado renuncia voluntariamente (a menos que el empleado infrinja las secciones Nº1 y Nº6 del Artículo Nº160 del código del trabajo). El contrato de negociación colectiva no contiene ninguna limitación acerca del monto total a pagar, pero sí restringe el número total de empleados que pueden reclamar el beneficio por años de servicio en un año dado. Sin embargo, las anteriores indemnizaciones no deben ser inferiores al monto estipulado por la ley.

En Brasil, los empleados permanentes tienen derecho a un porcentaje de sus salarios, basado en el número de meses trabajados, así como a un pago equivalente a 1,33 veces el salario del empleado en caso de vacaciones pendientes y a un pago del 40% del monto que el empleado ha aportado al Fondo Guarantia Por Tiempo Servicio (Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio o "FGTS").

En Perú, los empleados permanentes tienen derecho a pagos relacionados con la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS). El monto se paga en dos cuotas (mayo y noviembre) y equivale a un salario de un mes por cada año de servicio. Estos pagos por CTS actúan como seguro de desempleo para el trabajador. Además, los empleados permanentes también tienen derecho, en ciertas circunstancias, a pagos por cese en el servicio equivalente a un salario de un mes y medio por cada año trabajado, con un límite máximo de 12 salarios mensuales.

En Argentina, los empleados permanentes tienen derecho a un mes de salario por cada año de servicio, con un límite establecido por el Ministerio del Trabajo.

Planes de Pensiones

En Chile los trabajadores están sujetos a una ley nacional de fondos de pensiones que establece un sistema de planes de pensiones independientes, manejados por las Administradoras de Fondos de Pensiones ("AFP"). La Compañía no tiene responsabilidad legal por el rendimiento de los planes de pensiones, como tampoco por ningún pago de jubilación a los empleados.

En Brasil los empleados que jubilan reciben un pago gubernamental, tanto del FGTS como del *Instituto Nacional de Segurança Social* (Instituto Nacional de Seguridad Social). La Compañía no tiene responsabilidad legal por el rendimiento de los planes de pensiones, como tampoco por ningún pago de jubilación a los empleados.

En Perú los trabajadores están supeditados a una ley nacional de fondos de pensiones que establece un sistema de planes de pensiones independientes, manejados por las "AFP". La Compañía no tiene responsabilidad legal por el rendimiento de los planes de pensiones, como tampoco por ningún pago de jubilación a los empleados.

En Argentina los trabajadores están sometidos a una ley nacional de fondos de pensiones, la cual establece un sistema de planes de pensiones independientes, administrados por las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones ("AFJP"). La Compañía no tiene responsabilidad legal por el rendimiento de los planes de pensiones, como tampoco por ningún pago de jubilación a los empleados.

Propiedad Accionaria

Con respecto a la propiedad accionaria en la Compañía de sus directores y ejecutivos principales, véase: "Ítem 7. Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas".

El único programa de remuneraciones es el que se describe en "Ítem 6. Directores, Ejecutivos Principales y Empleados - Ejecutivos Principales - Remuneraciones". La Compañía no mantiene ningún programa de opción de compra de acciones u otros programas que involucren a sus empleados en el capital de la Compañía.

ÍTEM 7. Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas

Principales Accionistas

Los únicos valores emitidos con derecho a voto de Madeco son las acciones ordinarias. En el cuadro siguiente se exhibe información relativa a la propiedad de las acciones ordinarias de Madeco al 31 de mayo de 2007 con respecto a cada accionista que, según los conocimientos de Madeco, poseía más del 5% de las acciones ordinarias emitidas, al igual que con respecto al porcentaje de acciones ordinarias de

Madeco que se encontraba en poder de sus directores y ejecutivos en conjunto:

Accionista	Cantidad de Acciones	% Propiedad
Quiñenco S.A. y filiales [1] [2]	2.557.255.382	46,15%
AFP Habitat S.A.	361.101.277	6,52%
AFP Bansander S.A.	319.615.746	5,77%
The Bank of New York	316.009.830	5,70%
Directores, Ejecutivos y partes relacionadas como grupo[3]	83.064.887	1,50%

(1) Madeco S.A. es controlada por la sociedad anónima abierta Quiñenco S.A, que es una sociedad anónima abierta.

(2) Quiñenco S.A. controla directamente el 40,964% de Madeco S.A. (2.269.895.546 acciones) e indirectamente, a través de su filial Inversiones Río Grande S.A., el 5,186% (287.359.836 acciones).

(3) Comprende las acciones de propiedad de miembros de la familia Luksic y sus empresas relacionadas, excluyendo a Quiñenco S.A. e Inversiones Río Grande S.A.

Quiñenco S.A. es controlada por el Grupo Luksic, cuyos principales miembros son The Luksburg Foundation, Andrónico Luksic Craig, Guillermo Luksic Craig y Jean Paul Luksic Fontbona. Hasta su fallecimiento en agosto de 2005 el Grupo Luksic también incluía a Andrónico Luksic Abaroa, el padre de Andrónico Luksic Craig, Guillermo Luksic Craig y Jean Paul Luksic Fontbona. A la fecha de este informe anual, algunos miembros del Grupo Luksic poseían aproximadamente el 82,9% de las acciones ordinarias emitidas de Quiñenco. Jean Paul Luksic no es dueño directo o indirecto de acciones de Quiñenco, pero ejerce control a través de su pertenencia a los directorios y comités gerenciales de empresas del Grupo Luksic.

El control de la Compañía por parte del Grupo Luksic se ejerce a través del control que el mismo grupo ejerce en Andsberg Inversiones Ltda., Ruana Copper A.G. Agencia Chile, Inversiones Orengo S.A., Inversiones Consolidadas S.A., Inversiones Salta S.A. e Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A., las cuales son empresas del Grupo Luksic que poseen acciones de Quiñenco. The Luksburg Foundation es propietaria de aproximadamente el 94,6% del total de patrimonio de Andsberg Inversiones Limitada, del 100% de las acciones ordinarias emitidas de Ruana Copper A.G. Agencia Chile y del 97,3% de las acciones ordinarias de Inversiones Orengo S.A., entidades que en conjunto son dueñas de aproximadamente el 56,4% de las acciones ordinarias emitidas de Quiñenco.

Si bien Madeco desconoce la existencia de acuerdos formales respecto de la votación o enajenación de las acciones, Quiñenco cree que los miembros del Grupo Luksic generalmente consultan unos con otros respecto de las conductas que toman los accionistas de Quiñenco. En consecuencia, el Grupo Luksic tiene el poder de elegir a la mayoría de los directores de Quiñenco y determinar el resultado de sustancialmente todas las materias que se deciden por votación de los accionistas.

Los únicas acciones con derecho a voto de Quiñenco son sus acciones ordinarias. No hubo ningún cambio significativo en la participación de Quiñenco en 2004, 2005 ó 2006. La siguiente tabla expone información relativa a la propiedad de las acciones en relación a las empresas del Grupo Luksic al 31 de diciembre de 2006:

Título de la Clase	Identidad de la Persona o Grupo	Cantidad de su propiedad	Porcentaje de la Clase
Acciones ordinarias	Andsberg Inversiones Ltda.	365.300.976	33,8%
	Ruana Copper A.G. Agencia Chile	240.938.000	22,3%
	Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A.	143.427.860	13,3%
	Inversiones Consolidadas S.A.	125.427.859	11,6%
	Inversiones Salta S.A.	18.000.000	1,7%
	Inversiones Orengo S.A.	2.465.667	0,2%

Además, la Fundación Andrónico Luksic A., una institución de caridad, era dueña de 1.348.247 acciones de Quiñenco equivalentes a una participación del 0,1%, e Inversiones Carahue S.A., una empresa de propiedad de Paola Luksic Fontbona, era dueña de 7.730 acciones al 31 de diciembre de 2006. Davor y Andrónico Luksic Lederer, hijos de Andrónico Luksic Craig, son dueños de 128 acciones de Quiñenco cada uno.

Los accionistas de la Compañía poseen idénticos derechos a voto. Según los conocimientos de la Compañía, no existen acuerdos ni operaciones que puedan provocar un cambio en su control.

El accionista mayoritario de Madeco es Quiñenco S.A., el cual, a través de su participación directa e indirecta en la Compañía, posee al 31 de mayo de 2007 un total del 46,15% de las acciones ordinarias emitidas (2.557.255.382 acciones). Seis de los miembros del Directorio de la Compañía son representantes del Grupo Quiñenco, incluido el Presidente del Directorio. Todo el Directorio fue reelegido en la Junta Ordinaria de Accionistas del 26 de abril de 2005, por un período de tres años de conformidad con los estatutos de la Compañía.

En el siguiente cuadro se aprecia el número total de acciones autorizadas y pagadas al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006:

	2004	2005	2006
Acciones Ordinarias (número de acciones autorizadas y pagadas)	4.441.192.887	5.348.390.129	5.541.192.887

En el cuadro que aparece a continuación, se señala cada uno de los accionistas de la Compañía que poseía una participación superior al 1,0% al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, para mostrar los cambios significativos en el porcentaje de propiedad durante los tres últimos años:

Accionista	31 de dic. 2004		31 de dic. 2005		31 de dic. 2006	
Quiñenco S.A. y filiales [(1)]	2.275.240.329	51,23%	2.557.141.629	47,81%	2.557.255.382	46,15%
The Bank of New York	117.492.630	2,65%	210.112.530	3,93%	318.509.330	5,75%
A.F.P. Habitat S.A.	N/A	N/A	82.908.314	1,55%	313.895.523	5,66%
A.F.P. Summa Bansander S.A.	55.788.852	1,26%	25.537.117	0,48%	258.140.595	4,66%
Banchile Corredores de Bolsa S.A.	244.429.015	5,50%	254.852.902	4,77%	163.733.746	2,95%
A.F.P. Provida S.A.	71.273.843	1,60%	88.927.032	1,66%	150.227.032	2,71%
A.F.P. Cuprum	23.128.513	0,52%	21.389.584	0,40%	145.647.038	2,63%
Citibank N.A. por Cuenta Terceros CAP.XIV	6.830.906	0,15%	45.971.804	0,86%	113.314.927	2,04%
A.F.P. Santa Maria S.A.	28.681.842	0,65%	29.828.899	0,56%	104.559.989	1,89%
Celfin Capital S.A. Corredores de Bolsa	100.606.052	2,27%	142.689.620	2,67%	103.510.306	1,87%
Fondo Mutuo Santander	45.871.117	1,03%	12.210.322	0,23%	94.476.700	1,70%
Larrain Vial S.A. Corredores de Bolsa	62.935.356	1,42%	85.107.691	1,59%	83.606.732	1,51%
Fondo Mutuo Legg Mason	72.173.519	1,63%	60.177.997	1,13%	71.305.359	1,29%
Bolsa de Comercio de Santiago Bolsa de Valores	105.719.363	2,38%	283.819.492	5,31%	68.221.617	1,23%
Dall Olio Tiberio	49.720.565	1,12%	61.056.097	1,14%	61.056.097	1,10%
Otros	1.181.300.985	26,60%	1.386.659.099	25,92%	933.707.494	16,85%

(1) Quiñenco S.A. controla directamente el 40,964% de Madeco S.A. (2.269.895.546 acciones) e indirectamente controla a través de su filial, Inversiones Río Grande S.A., el 5,186% (287.359.836 acciones).

Al 31 de mayo de 2007 Bank of New York, como depositario de los ADS de la Compañía, era el tenedor de registro de 316.009.830 acciones ordinarias, en forma de 3.160.098 ADS. Estos ADS representaban el 5,70% del número total de acciones emitidas a esa fecha. Los ADS se emiten de conformidad con un contrato de depósito del 7 de junio de 1993 y sus modificaciones (el "Contrato de Depositario"), entre la Compañía, Bank of New York como depositario (el "Depositario") y los tenedores periódicos de American Depositary Receipts ("ADS") que representan ADS emitidos según el Contrato de Depositario. A Madeco no le resulta factible determinar la parte de los ADS que pertenece directamente a personas norteamericanas.

Transacciones con Partes Relacionadas

De conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas chilena, una sociedad anónima no podrá celebrar un contrato o acuerdo en que un director posea un interés directo o indirecto sin la previa aprobación del Directorio, y sólo si los términos de la transacción que implique conflicto de intereses son similares a aquellos de una transacción efectuada según las condiciones de mercado.

La ley chilena exige al Comité de Directores examinar toda la documentación concerniente a: (i) contratos o convenios en que los directores tengan participación y (ii) transacciones entre empresas relacionadas o coligadas y elaborar un informe de tal documentación para presentarlo en las sesiones de Directorio. Véase un mayor análisis de la ley chilena en cuanto a las responsabilidades y regulaciones del Comité de Directores, en lo que respecto a transacciones con partes relacionadas en "Ítem 6. Directores, Ejecutivos Principales y Empleados - Procedimientos del Directorio - Comité de Directores".

Si la transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto considerable", el Directorio deberá elaborar una declaración en la que afirme por adelantado que dicha transacción es similar en sus términos a una transacción realizada según las condiciones de mercado. Se considera que una transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto considerable", si es superior a UF 2.000 (al 31 de mayo de 2007, aproximadamente US$70.517) y excede el 1% de los activos de la sociedad anónima, o si el monto es superior a UF 20.000 (al 31 de mayo de 2007, alrededor de US$705.167), independientemente del tamaño de la sociedad anónima.

Cuando el Directorio considere imposible determinar si la transacción que implica conflicto de intereses es similar a una transacción efectuada según las condiciones de mercado, podrá aprobar o rechazar la primera, o nombrar asesores independientes que lo determinen, siempre dejando excluidos a los directores afectados. Si el Directorio designa asesores independientes, el informe preparado por los asesores deberá ser entregado a los accionistas y al Directorio dentro de los veinte días hábiles siguientes a la fecha en que los asesores independientes hayan entregado el informe. Los accionistas deberán ser notificados por escrito del recibo de tal informe. Después de este período, el Directorio podrá aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, pero no estará obligado a acatar la conclusión de los asesores independientes. El Directorio podrá tratar la transacción que implica conflicto de intereses y el informe como información confidencial. Los accionistas que representen al menos el 5% de las acciones con derecho a voto de la Compañía podrán solicitar al Directorio que convoque a una junta de accionistas, con el objeto de aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, mediante una mayoría equivalente a dos tercios de las acciones emitidas con derecho a voto.

Todas las decisiones adoptadas por el Directorio respecto de la transacción que implica conflicto de intereses deberán informarse en la siguiente junta de accionistas. El controlador de la sociedad anónima o la parte relacionada que intenta celebrar la transacción que implica conflicto de intereses deberá entregar al Directorio, en el momento en que éste la someta a consideración, toda la información relacionada con la transacción presentada a cualesquiera entidades reguladoras o bolsas de valores no chilenas.

Si de tal transacción surge un litigio por daños y perjuicios, el demandado (es decir, uno o más directores, el controlador, una parte relacionada o todos los anteriores) deberá probar que la transacción era más o igualmente beneficiosa para la sociedad anónima que una transacción realizada según las condiciones de mercado, a menos que la transacción que implica conflicto de intereses haya sido aprobada previamente por los accionistas.

En el curso regular de sus negocios, la Compañía participa en diversas transacciones con sus empresas relacionadas. En la Nota 24 de los Estados Financieros Consolidados se entrega información financiera relativa a este tipo de transacciones durante los tres últimos años. La Compañía cree haber cumplido con las exigencias de los Artículos 89 y 44 en todas sus transacciones con partes relacionadas.

Aunque la Compañía generalmente no acostumbra proporcionar financiamiento con deuda a largo plazo a sus entidades relacionadas ni recibir de ellas (excepto en lo que se refiere a préstamos bancarios según las condiciones de mercado, en el curso habitual de los negocios, de parte de los antiguos bancos de la Compañía), ocasionalmente en el pasado ha entregado y recibido adelantos de fondos, y espera que ello también ocurra en el futuro, de otras empresas que se encuentran bajo el control común del Grupo Quiñenco, cuando ha debido satisfacer necesidades de liquidez a corto plazo. Estos préstamos han operado a corto plazo y sin garantías, a las tasas de interés de mercado y, en el caso de los préstamos otorgados por la Compañía a empresas coligadas, exigen la autorización previa del Directorio de Madeco conforme a las especificaciones de la Ley de Sociedades Anónimas chilena concerniente a sociedades anónimas abiertas como Madeco. Los montos pendientes de esta clase de préstamos otorgados por la Compañía a empresas coligadas, durante los años finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 no revistieron mayor importancia para Madeco, ni individual ni globalmente. Más aún, en el pasado la Compañía ha concedido periódicamente préstamos y anticipos a empresas coligadas, así como a inversionistas estratégicos y sus coligadas, con el fin de proporcionar financiamiento para adquisiciones de activos y otras transacciones. En general tales préstamos y anticipos se han entregado contra garantías y a las tasas de interés del mercado. Véase Nota 24 de los Estados Financieros Consolidados.

En el curso regular de sus negocios, la Compañía también suministra bienes y servicios en transacciones comerciales a las empresas coligadas. En lo que se refiere a estas transacciones, la Compañía concede ocasionalmente créditos no garantizados, en términos sustancialmente similares a los que brinda a otros clientes que compran bienes y servicios en cantidades similares.

Excepto por las transacciones descritas más adelante, ninguna de las transacciones llevadas a cabo en 2003, 2004 y 2005 entre la Compañía y sus partes relacionadas, se consideró importante para la Compañía, como tampoco para la parte relacionada.

En Diciembre de 2000, la Compañía firmó un contrato de préstamo con Quiñenco S.A. por la suma de UF 355.790 (al 31 de mayo de 2007, aproximadamente US$12,5 millones). En octubre de 2002, la Compañía celebró un nuevo contrato de préstamo con Quiñenco por un monto de UF84.879 (al 31 de mayo de 2007, aproximadamente US$3,0 millones). El monto total pendiente al 31 de diciembre de 2005 era de $8.016 millones (valor histórico). El préstamo se concedió a una tasa de interés anual equivalente a la tasa activa bancaria chilena ("TAB"), más el 1,75%. El 5 de junio de 2006 la Compañía prepagó el monto total de la deuda con Quiñenco.

Participación de Expertos y Asesores

No corresponde.

ÍTEM 8. Información Financiera

Estados Consolidados y Otra Información Financiera

Identificación de los Estados Financieros y Otra Información Financiera

Véase "Ítem 18. Estados Financieros"

Ventas de Exportación

En el cuadro que aparece a continuación se muestran las exportaciones por unidad de negocios de la Compañía y los componentes de sus divisiones, en toneladas e ingresos. En cada caso, las exportaciones se indican también como porcentaje del total de cada división o unidad de negocios:

Volumen de Ventas por Exportación[1]

	2004		2005[3]		2006	
	Vol.	**% total**	**Vol.**	**% total**	**Vol.**	**% total**
Cables Metálicos (ton.)	11.805	18,8%	13.132	19,1%	15.015	18,9%
Cables de Fibra Óptica (km.)	0	0,0%	9.516	11,6%	17.151	28,3%
Cables (ton. equivalentes)[2]	**11.805**	**18,8%**	**13.348**	**18,9%**	**15.405**	**19,1%**
Tubos, Barras y Planchas (ton.)	18.618	60,3%	16.044	57,4%	17.031	64,5%
Monedas (ton.)	2.351	96,0%	1.557	99,4%	1.572	97,6%
Tubos y Planchas (ton.)	**20.969**	**62,9%**	**17.601**	**59,6%**	**18.603**	**66,4%**
Envases Flexibles (ton.)	**2.323**	**14,2%**	**2.118**	**14,6%**	**2.674**	**17,1%**
Perfiles de Aluminio (ton.)	**0**	**0,0%**	**474**	**4,4%**	**484**	**3,9%**
Total (ton. equivalentes) [4]	**35.097**	**28,5%**	**33.541**	**26,7%**	**37.166**	**27,2%**

Ingresos por Exportación [1]

	2003		2004		2005	
	Millones $	**% total**	**Millones $**	**% total**	**Millones $**	% total
Cables Metálicos	24.683	14,0%	31.389	14,5%	60.533	16,9%
Cables de Fibra Óptica	0	0,0%	330	18,7%	258	18,1%
Total Cables	**24.683**	**14,0%**	**31.719**	**14,6%**	**60.791**	**16,9%**
Tubos, Barras y Planchas	42.474	52,5%	40.588	54,0%	68.773	62,7%
Monedas	7.234	90,4%	5.379	83,6%	6.988	71,7%
Tubos y Planchas	**49.708**	**55,9%**	**45.967**	**56,3%**	**75.761**	**63,5%**
Envases Flexibles	**6.681**	**14,0%**	**6.346**	**14,1%**	**7.700**	**16,7%**
Perfiles de Aluminio	**1.872**	**6,2%**	**1.643**	**5,5%**	**926**	**2,8%**
Total	**82.944**	**24,2%**	**85.675**	**23,0%**	**145.178**	**25,9%**

(1) Las exportaciones de cables Metálicos comprenden todas las ventas a clientes en cualquier país que no sea Chile, Brasil, Perú ni Argentina. Las exportaciones de cables de Fibra Óptica consisten en todas las ventas a clientes en cualquier país que no sea Argentina. Las exportaciones de la división de Tubos y Planchas de la unidad de Tubos y Planchas incluyen todas las ventas a clientes en cualquier país que no sea Chile ni Argentina. Las exportaciones de la división Monedas consisten en todas las ventas a clientes en cualquier país que no sea Chile. Las exportaciones de la unidad de Envases Flexibles incluyen todas las ventas a clientes en cualquier país que no sea Chile ni Argentina. Las exportaciones de la unidad de Perfiles de Aluminio comprenden todas las ventas en cualquier país que no sea Chile.

(2) Las ventas por volumen de la unidad de Cables incluyen la venta de productos de cable metálico y de fibra óptica. El total de ventas por volumen de fibra óptica se ha convertido a toneladas, basándose en la equivalencia: 1 Ton. = 44 Km.

(3) Los porcentajes de volúmenes consolidados y volúmenes de ventas de exportación para 2005 de la unidad de cables y fibra óptica difieren de los presentados en el Informe Anual de la Compañía en Formulario 20-F como resultado de un cambio en la metodología de la Compañía.

(4) Las cifras para el porcentaje de volumen total de ventas en 2004 presentadas anteriormente difieren de las presentadas en el Informe Anual de la Compañía en Formulario 20-F para 2005, debido a un cambio en las estimaciones de la Compañía.

Cables. En 2006 las exportaciones de la unidad de negocios de Cables alcanzaron a 15.404 toneladas, o el 19,1% de las ventas por volumen de la unidad. En términos de ingresos, las exportaciones

totalizaron $60.556 millones, lo que representa un aumento del 90,9% comparado con 2005 y el 16,9% del total de ingresos de la unidad. El alambrón de cobre es el principal producto exportado (77,0% de las exportaciones de la unidad de Cables) a los países sudamericanos donde la Compañía no mantiene una filial.

TBP. En 2006 las exportaciones de la división TBP de la unidad de negocios de Tubos y Planchas generaron ventas de exportación que totalizaron 17.031 toneladas, correspondientes al 60,8% del total de ventas por volumen de la unidad. Los ingresos de exportación como porcentaje del total de ingresos de la división TBP ascendieron a 62,7% o $68.773 millones. Con respecto a las exportaciones, un total del 53,6% y 24,0% de los productos se vendió en América del Norte y Europa respectivamente.

Monedas. En 2006 las exportaciones por volumen alcanzaron a 1.572 toneladas o el 97,6% del total de ventas por volumen de la división Monedas. Los principales clientes de esta división son bancos centrales y casas de moneda de todo el mundo, con especial énfasis en los clientes ubicados en Europa, los que representan el 42,4% del total de exportaciones.

Envases Flexibles. En 2006 las exportaciones por volumen alcanzaron a 2.674 toneladas, o el 17,1% del total de ventas por volumen de la unidad de negocios de Envases Flexibles. Las exportaciones como porcentaje de los ingresos totales representaron el 16,7% o $7.700 millones en 2006, un aumento del 21,3% comparado con 2005. Los principales clientes de las exportaciones de la unidad Envases Flexibles se encuentran en otros países de América Latina. En 2006 las exportaciones a América del Norte y Central representaron el 39,8% del total de exportaciones de la unidad.

Perfiles de Aluminio. Las exportaciones de la unidad de Perfiles de Aluminio abarcan las ventas a clientes de distintos países, excepto Chile. En 2006 las exportaciones por volumen alcanzaron a 484 toneladas, o el 3,9% del total del volumen total de ventas de la unidad Perfiles de Aluminio, o $926 millones representaron el 2,8% de los ingresos de la unidad.

Procesos Legales

En Brasil se encuentran pendientes dos procesos legales interpuestos por el Ministerio de Hacienda (Río de Janeiro) contra el dueño previo de Ficap, desde antes que la Compañía comprara esta filial en 1997. La suma total por juicios corresponde a alrededor de MR$6.950 al 31 de diciembre de 2005. Madeco cuenta con una garantía personal del propietario anterior de Ficap, en lo que se refiere a indemnizar a la Compañía si la filial brasilera fuera afectada por estas acciones.

Además, la Compañía tiene otros litigios menores pendientes, cuyos resultados no tendrán efectos adversos considerables sobre su posición financiera o sus resultados operacionales. Véase la Nota 22 a) los Estados Financieros Consolidados.

Política de Dividendos

La política de dividendos de la Compañía es establecida por el Directorio. La actual política de dividendos de la Compañía fue modificada en 2007. El cambio en la política de dividendos fue informado por el Directorio el 28 de marzo de 2007 y lo informó a la junta ordinaria de accionistas celebrada el 24 de abril de 2007. La política de dividendos autoriza la distribución de dividendos en efectivo por un monto igual a al menos un 30% de la utilidad neta anual de la Compañía de acuerdo a los PCGA chilenos para el año anterior. La política de dividendos está sujeta a modificaciones debido a cambios en las leyes chilenas, requerimientos de capital, resultados económicos y/o otros factores. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo." El Directorio está facultado para declarar dividendos provisorios de las utilidades ganadas durante cada período provisorio, los que deben ser imputados a los

dividendos del período según la Política de Dividendos. Sin embargo, cada año el Directorio debe someter a la aprobación de los accionistas el dividendo final declarado con respecto al año anterior.

Según lo exige la Ley de Sociedades Anónimas chilena, a menos que se decida lo contrario en votación unánime de las acciones emitidas, suscritas y pagadas, excepto en la medida que la Compañía registre un déficit en el ítem utilidades no distribuidas del mismo año, debe repartir un dividendo en efectivo equivalente como mínimo al 30% de las utilidades de ese año.

Los dividendos se pagan a todos los accionistas inscritos el quinto día hábil (que puede ser sábado) previo a la fecha fijada para tal fin. Los tenedores inscritos de ADR tienen derecho a recibir todos los dividendos declarados para cada período correspondiente. Los montos de los dividendos, como también la suma agregada de los mismos por acción ordinaria y por ADS para el período comprendido entre 2002 y 2006, se presentan en "Ítem 3. Información Clave - Datos Financieros Seleccionados". Debido a la existencia de pérdidas financieras acumuladas, la Compañía no pagó dividendos de la utilidad neta generada en 2005 y 2006, además la Compañía no ha distribuido dividendos desde mayo de 1999.

En general, todo accionista que no sea residente en Chile debe registrarse como inversionista extranjero conforme a alguno de los regímenes de inversión extranjera contemplados en la legislación chilena, con el fin de que los dividendos, ingresos por ventas u otros montos relativos a sus acciones puedan pagarse fuera de Chile, a través del Mercado Cambiario Formal. Según el Contrato de Inversión Extranjera, el Depositario, en nombre de los tenedores de ADR, tiene acceso al Mercado Cambiario Formal para convertir los dividendos en efectivo de pesos chilenos a dólares y pagar esos dólares a los tenedores de ADR localizados fuera de Chile. El pago de dividendos en relación con acciones ordinarias, incluido el pago a los tenedores de ADR que no son residentes de Chile, está sujeto al impuesto de retención chileno. Véase "Ítem 10. Información Adicional - Tributación".

Cambios Significativos

Véase " Ítem 4. Información sobre la Compañía - Historia y Desarrollo de la Compañía – Eventos Recientes".

ÍTEM 9. Oferta y Cotización

Detalles de la Oferta y Cotización

Las Acciones Ordinarias de la Compañía se transan actualmente en la Bolsa de Comercio de Santiago, la Bolsa de Valparaíso y la Bolsa Electrónica de Chile, un sistema de transacciones fuera de bolsa.

Las Acciones Ordinarias de Madeco también se transan en los Estados Unidos, en la Bolsa de Valores de Nueva York ("NYSE"), desde el 28 de mayo de 1993, como American Depositary Shares ("ADS"), con el símbolo "MAD". Desde el 12 de mayo de 2003 cada ADS representa cien acciones ordinarias de la Compañía.

En el cuadro que aparece a continuación, se muestran los precios de cierre máximos y mínimos para los períodos indicados, de las acciones ordinarias de Madeco en pesos chilenos, en la Bolsa de Comercio de Santiago. En el cuadro también se señalan, para los mismos períodos, los precios de cierre máximos y mínimos de los ADS en dólares, en la NYSE.

	Bolsa de Comercio de Santiago		NYSE	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Años	($ por Acción) [1]		(US$ por ADS)	
2002	24,5	175,0	0,25	2,80
2003	17,0	57,5	0,25	8,85
2004	35,5	64,0	5,65	11,00
2005	40,9	61,4	7,77	11,72
2006	40,5	60,0	7,67	10,65
Trimestres				
2005				
Primer Trimestre	55,0	62,0	9,31	10,94
Segundo Trimestre	51,5	59,2	8,79	10,44
Tercer Trimestre	48,8	62,5	8,99	11,72
Cuarto Trimestre	40,9	50,1	7,77	9,70
2006				
Primer Trimestre	40,5	47,7	7,67	9,21
Segundo Trimestre	42,5	52,0	7,79	10,51
Tercer Trimestre	47,3	54,0	8,65	9,9
Cuarto Trimestre	52,5	60,0	9,8	11,55
2007				
Primer Trimestre	57,1	69,5	10,82	13,01
Segundo Trimestre hasta 31 de mayo	61,3	68,5	11,01	13,70
Meses				
Diciembre 2006	57,0	59,9	10,65	11,30
Enero 2007	57,1	66,4	10,82	12,49
Febrero 2007	59,8	69,5	10,95	13,01
Marzo 2007	60,5	65,0	11,00	12,35
Abril 2007	62,0	68,8	11,01	13,18
Mayo 2007	61,3	68,5	11,25	13,70

(1) Las sumas en pesos chilenos por acción ordinaria reflejan el precio en la fecha de transacción y no se han actualizado a pesos reales constantes.

El 25 de junio de 2002, la Compañía fue notificada oficialmente que no cumplía con los requisitos de la NYSE para continuar cotizando sus acciones, como consecuencia del precio de las acciones de Madeco, las que tuvieron un valor inferior a US$1,00 durante un período de cotización de 30 días consecutivos.

El 31 de diciembre de 2002, la NYSE informó a la Compañía que también había entrado en incumplimiento con la norma de cotización continua de la NYSE, que exige una capitalización de mercado promedio no inferior a US$15 millones en un período de transacción de 30 días.

El 10 de enero de 2003, la NYSE señaló a la Compañía que su Comité de Cotización y Cumplimiento había aprobado los cursos de acción propuestos por Madeco para resolver su incumplimiento con los criterios de cotización de la NYSE. Madeco concluyó satisfactoriamente su aumento de capital y reestructuración de la deuda en el primer trimestre de 2003. Debido a su aumento de capital y reestructuración, la capitalización de mercado de Madeco es superior al requisito de capitalización de mercado mínima de la NYSE.

En mayo de 2003, la Compañía implementó un cambio de la relación entre acciones y ADS que entró en vigencia el 12 de mayo de ese mismo año. La relación entre acciones y ADS cambió de 1 ADS = 10 acciones a 1 ADS = 100 acciones. Este cambio de relación sumado al aumento de capital antes mencionado, fue implementado por Madeco en un intento por cumplir con los requisitos de cotización continua de la NYSE.

El 21 de mayo de 2003 la NYSE informó a la Compañía que debido a las acciones que había emprendido para cumplir con los requisitos de cotización continua respecto del precio mínimo de los

valores y la capitalización mínima de mercado, la Compañía volvía a cumplir con ambos requisitos. Es imposible asegurar que la Compañía vaya a cumplir con los requisitos de cotización continua de la NYSE en el futuro.

ÍTEM 10. Información Adicional

Estatutos y Escritura de Constitución

A continuación se entrega un resumen de cierta información relevante que se encuentra en los estatutos de la Compañía y en las disposiciones de la legislación chilena. Este resumen no es exhaustivo. Para mayor información relacionada con los ítems analizados en el resumen, véanse los estatutos presentados en un anexo de la Memoria Anual en el Formulario 20-F para el año 2002.

Registro y Objeto Social

Madeco S.A. es una sociedad anónima abierta constituida mediante escritura pública de fecha 3 de abril de 1944, cuyo extracto se registró en Folio 1.099, Nº946, del Registro de Comercio de Santiago en 1944 y se publicó en el Diario Oficial de Chile el 4 de mayo de 1944. Su existencia fue aprobada por el Decreto Nº1740 del Ministerio de Hacienda, de fecha 26 de abril de 1944, y se registró en Folio 1.105, Nº947, del Registro de Comercio de Santiago en 1944, luego de lo cual se publicó en el Diario Oficial el 4 de mayo de 1944 y se inscribió en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (SVS), con el Nº251 el 20 de julio de 1984.

Como se establece en el Artículo 4 de los estatutos de Madeco, su objetivo es fabricar productos procesados de metal y sus aleaciones, participar en otros negocios relacionados con dicha producción y explorar y desarrollar yacimientos de mineral y derechos mineros, entre otros negocios.

Directores

De conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas chilena, una sociedad anónima no podrá celebrar un contrato o acuerdo en que un director posea un interés directo o indirecto (es decir, una transacción que implique conflicto de intereses) sin la previa aprobación del Directorio y sólo si los términos de tal transacción son similares a aquellos de una transacción efectuada según las condiciones de mercado.

Si la transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto considerable", el Directorio deberá elaborar una declaración en la que afirme por adelantado que dicha transacción es similar en sus términos a una transacción realizada según las condiciones de mercado. Se considera que una transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto considerable", si éste es superior a UF 2.000 (al 31 de mayo de 2007, aproximadamente US$70.517) y excede el 1% de los activos de la sociedad anónima, o si el monto es superior a UF20.000 (al 31 de mayo de 2007, alrededor de US$705.167), independientemente del tamaño de la sociedad.

Si el Directorio considera imposible determinar si la transacción que implica conflicto de intereses es similar a una transacción efectuada según las condiciones de mercado, podrá aprobar o rechazar la primera, o nombrar asesores independientes que lo determinen, excluyendo siempre a los directores afectados. Si el Directorio designa asesores independientes, el informe preparado por estos asesores deberá ser entregado a los accionistas y al Directorio dentro de los 20 días hábiles siguientes a la fecha en que los asesores independientes hayan entregado el informe. Los accionistas deberán ser notificados por escrito del recibo de tal informe. Después de este período, el Directorio podrá aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, pero no estará obligado a acatar la conclusión de los

asesores independientes. El Directorio podrá tratar tanto la transacción que implica conflicto de intereses como el informe como información confidencial. Los accionistas que representen al menos el 5% de las acciones con derecho a voto de la Compañía podrán solicitar al Directorio que convoque a una junta de accionistas, con el objeto de aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, mediante una mayoría equivalente a dos tercios de las acciones en circulación con derecho a voto.

Todas las decisiones adoptadas por el Directorio respecto de la transacción que implica conflicto de intereses deberán informarse en la siguiente junta de accionistas. El contralor de la sociedad anónima o la parte relacionada que intenta celebrar la transacción que implica conflicto de intereses deberá entregar al Directorio, en el momento en que éste la someta a consideración, toda la información relacionada con la transacción presentada a cualesquiera entidades reguladoras o bolsas de valores no chilenas.

Si de tal transacción surge un juicio por daños y perjuicios, el demandado (es decir, uno o más directores, el contralor, una parte relacionada o todos los anteriores) deberá probar que la transacción era mayor o igualmente beneficiosa para la sociedad anónima que una transacción realizada según las condiciones de mercado, a menos que la transacción que implica conflicto de intereses haya sido aprobada previamente por los accionistas.

El monto de la remuneración de un director se establece cada año en la junta anual de accionistas. A los Directores se les prohíbe pedir un préstamo o de otro modo hacer uso de los dineros o activos de la sociedad anónima en su propio beneficio, a menos que hayan sido previamente autorizados por el Directorio. A los Directores también se les prohíbe solicitar un préstamo o de otro modo hacer uso de los dineros o activos de la sociedad anónima, en beneficio de las empresas en que ellos sean directores o posean el 10% o más de participación, a menos que hayan sido previamente autorizados por el Directorio. Sin embargo, no se requiere la autorización de los accionistas. Estos reglamentos sólo pueden modificarse por ley.

No es necesario ser propietario de acciones de la Compañía para ser elegido director y no hay límite de edad establecido para el retiro de los directores.

Derechos, Preferencias y Restricciones respecto de las Acciones

A la Compañía se le exige repartir en efectivo a los accionistas un mínimo del 30% de las utilidades de cada año fiscal, a menos que ellos unánimemente decidan otra cosa y excepto en el caso que la Compañía no haya absorbido pérdidas del año anterior. Toda utilidad remanente podrá usarse para establecer un fondo de reserva (que podrá ser capitalizado en cualquier momento, enmendando los estatutos de la sociedad anónima mediante el voto de la mayoría de las acciones con derecho a voto emitidas) o para pagar futuros dividendos.

Los dividendos mínimos obligatorios, es decir, al menos el 30% de las utilidades de la Compañía para cada año fiscal, deberán pagarse 30 días después de la fecha en que la junta de accionistas haya aprobado el reparto de utilidades en el año fiscal. Todo dividendo adicional aprobado por los accionistas deberá pagarse en la fecha establecida por los accionistas o el Directorio.

Los dividendos acumulados que las sociedades anónimas no paguen, ni pongan a disposición de sus accionistas dentro de ciertos períodos, deberán reajustarse desde la fecha en que debían pagarse hasta la fecha de pago real. Los dividendos atrasados devengarán el interés anual establecido para operaciones reajustables en el mismo período.

Los dividendos y otros beneficios en efectivo no reclamados por los accionistas, después de cinco años a partir de la fecha en que debían pagarse, pasarán a ser propiedad del Cuerpo de Bomberos de Chile.

Madeco tiene sólo una clase de acciones y, por lo tanto, no hay preferencias ni límites en cuanto a los derechos a voto de los accionistas. Cada accionista tiene derecho a un voto por acción. En las juntas de accionistas, las determinaciones generalmente se toman por simple mayoría de los accionistas con derecho a voto. No obstante, la Ley de Sociedades Anónimas chilena estipula que ciertas decisiones requieren el voto de los dos tercios de las acciones con derecho a voto emitidas.

Los directores de la Compañía se eligen cada tres años y sus períodos no son alternados. La legislación chilena no permite el derecho a voto múltiple. Sin embargo, los accionistas podrán acumular sus votos en favor de una sola persona o distribuirlos a más de una. Asimismo, mediante acuerdo unánime de los accionistas presentes y con derecho a voto, se podrá omitir la votación y hacerse la elección a viva voz.

En caso de liquidación, la Ley de Sociedades Anónimas chilena estipula que éstas pueden efectuar repartos a los accionistas a cuenta de un reembolso de capital, únicamente después de haberse pagado las deudas de la sociedad.

No existen disposiciones de reembolso o fondo de amortización aplicables a la Compañía, como tampoco responsabilidades legales para los accionistas respecto de pagos adicionales para aumentar el capital social en el futuro solicitados por la sociedad anónima.

Conforme a la ley chilena, ciertas disposiciones afectan a todo tenedor de valores existente o posible que posea una cantidad sustancial de acciones. La Ley de Mercado de Valores establece que (a) toda persona que, directa o indirectamente, (i) posea el 10% o más del capital suscrito de una sociedad anónima (los "accionistas mayoritarios"), cuyas acciones estén registradas en el Registro de Valores de la SVS, o (ii) posea cualesquiera de los citados porcentajes debido a la compra de acciones; y (b) todos los liquidadores, directores, gerente general y demás ejecutivos principales de cualquier sociedad anónima cuyas acciones estén inscritas en el Registro de Valores de la SVS, independientemente del número de acciones que posean, deberán informar de toda compra o venta de acciones efectuada por tales personas o entidades, dentro de dos días hábiles luego de la transacción, a la SVS y a cada una de las bolsas de valores de Chile en que tal sociedad anónima haya registrado valores. Además, los accionistas mayoritarios deberán informar a la SVS y las bolsas de valores si la compra tiene por objeto adquirir el control de la sociedad anónima, o sólo constituye una inversión financiera.

La Ley de Mercado de Valores también estipula que, cuando una o más personas intentan adquirir una sociedad anónima fiscalizada por la SVS, deben dar previamente aviso público. Este aviso debe comprender el precio que se ofrecerá por acción y las condiciones de la transacción propuesta, incluyendo la forma en que se proyecta adquirir las acciones.

Por último, el Capítulo XXV de la Ley de Mercado de Valores considera que los accionistas mayoritarios compartan con los minoritarios los beneficios de un cambio de control, exigiendo que ciertas adquisiciones de acciones se hagan de conformidad con una oferta pública de adquisición de acciones. La Ley de Sociedades Anónimas chilena otorga a los accionistas derechos preferentes. La Ley exige que las opciones de compra de acciones que representen aumentos de capital en las sociedades anónimas y debentures convertibles en acciones de la sociedad anónima emisora, o todo otro valor que conceda derechos futuros sobre dichas acciones deberán ofrecerse de preferencia, al menos una vez, a los accionistas existentes, de manera proporcional al número de acciones que cada uno posea. Las sociedades anónimas deberán proceder al reparto de acciones dadas como bono, de la misma manera.

La Ley de Sociedades Anónimas chilena también da a los accionistas derecho a retirarse de una sociedad anónima en ciertas situaciones. A menos que se esté tramitando un procedimiento de quiebra, si en una junta de accionistas se aprueba uno de los siguientes asuntos, los accionistas disidentes estarán

automáticamente autorizados a retirarse de la sociedad anónima, previo pago de sus acciones al valor de mercado por parte de la sociedad:

- transformación de la sociedad anónima en un tipo diferente de entidad legal;
- fusión de la sociedad anónima;
- enajenación del 50% o más de los activos de la sociedad anónima, ya sea que comprenda o no la enajenación de pasivos;
- otorgamiento de cauciones a un tercero mediante garantía que exceda el 50% de los activos de la sociedad anónima;
- la creación de preferencias con respecto a una serie de acciones, o cualquier otra modificación de las preferencias existentes, en cuyo caso sólo los accionistas disidentes de la serie afectada tendrán derecho a retirarse; y
- saneamiento de cierto errores o defectos, que influyan en la escritura de constitución de la sociedad anónima o modificaciones a sus estatutos en cuanto a uno o más de los asuntos que aparecen más arriba.

Asimismo, los accionistas podrán retirarse si una persona llega a ser propietaria de dos tercios de las acciones emitidas de la sociedad anónima, como consecuencia de una adquisición de acciones y dicha persona no hace una oferta pública de adquisición de acciones por las acciones restantes dentro de 30 días.

Los estatutos de la Compañía no especifican ninguna otra circunstancia adicional por la cual los accionistas puedan retirarse.

Medida Necesaria para Modificar los Derechos de los Tenedores de Acciones

Los derechos de los accionistas están establecidos por la ley y por los estatutos de las sociedades anónimas. Todo cambio en los derechos de los accionistas deberá adoptarse por mayoría absoluta de los mismos o, en algunos casos, por una mayoría de dos tercios, como se indicó anteriormente. Sin embargo, la modificación de ciertos derechos exige el voto unánime de los accionistas como el derecho de los mismos a recibir al menos el 30% de las utilidades de cada año fiscal. No obstante lo anterior, ninguna decisión tomada en la junta de accionistas podrá despojar a un accionista de la propiedad de sus acciones.

Los estatutos de la Compañía no contemplan condiciones adicionales para los asuntos descritos en esta subsección.

Juntas de Accionistas

Las juntas ordinarias de accionistas deberán llevarse a cabo en los meses de febrero, marzo o abril de cada año. Durante estas juntas se toman determinaciones relacionadas con asuntos particulares, que pueden o no estar específicamente indicados en la citación a dicha reunión.

El quórum de una junta de accionistas deberá establecerse mediante la presencia, en persona o por poder, de accionistas que representen al menos una mayoría absoluta de las acciones emitidas con derecho a voto de Madeco. Si no se contara con quórum en la primera reunión, se podrá volver a citar y, una vez hecho esto, deberá considerarse que los accionistas presentes en esta segunda junta constituyen quórum, independientemente del porcentaje de acciones con derecho a voto representado. En tal caso, las decisiones deberán tomarse por la mayoría absoluta de acciones con derecho a voto presentes o representadas. Los siguientes asuntos deberán reservarse especialmente para las juntas ordinarias:

a) revisión de la situación de la sociedad anónima, así como de los informes de auditores internos e independientes y aprobación o rechazo de la memoria anual, balance, estados financieros y registros presentados por los administradores o liquidadores de la sociedad anónima;

b) distribución de utilidades de cada ejercicio, incluyendo el reparto de dividendos;

c) elección o revocación de miembros titulares y suplentes del Directorio, de los liquidadores y de los liquidadores de la administración; y

d) determinación de la remuneración de los miembros del Directorio, designación de un periódico para publicar las citaciones a las juntas y, en general, cualquier otro asunto que deba tratarse en la junta ordinaria, que sea de interés de la sociedad anónima y no esté expresamente reservado para juntas extraordinarias.

Se podrán realizar juntas extraordinarias de accionistas en cualquier momento, cuando lo exijan las necesidades de la sociedad anónima. Durante las juntas extraordinarias, se toman determinaciones respecto de cualesquiera asuntos que la ley o los estatutos de la Compañía reserven para tales juntas extraordinarias, los cuales deberán indicarse expresamente en la citación pertinente. Si en una junta extraordinaria de accionistas deben tomarse determinaciones concernientes a asuntos específicamente reservados para las juntas anuales, la operación y las decisiones de dicha junta extraordinaria deberán respetar las normas que se aplican a las juntas ordinarias. Los siguientes asuntos se reservan especialmente para las juntas extraordinarias:

a) disolución de la sociedad anónima;

b) transformación, fusión o división de la sociedad anónima y modificaciones de sus estatutos;

c) emisión de bonos o debentures convertibles en acciones;

d) traspaso del 50% o más de los activos fijos y pasivos de la sociedad anónima; y

e) caucionar obligaciones a terceros, excepto cuando éstos sean empresas filiales (en cuyo caso bastará la aprobación del Directorio).

Además de lo indicado, el Directorio deberá convocar a juntas de accionistas anuales y extraordinarias en las siguientes circunstancias:

a) cuando lo soliciten accionistas que posean como mínimo el 10% de las acciones emitidas; y

b) cuando lo exija la SVS.

Sólo los tenedores de acciones inscritas en el Registro de Accionistas cinco días antes de la fecha de la reunión pertinente, podrán participar con derecho a voz y voto en las juntas de accionistas. Los directores y ejecutivos que no sean accionistas podrán participar en tales juntas con derecho a voz únicamente. Los accionistas podrán ser representados por otras personas en las juntas, independientemente de que tales personas sean o no accionistas. La representación deberá otorgarse antes de la fecha de la junta pertinente, por escrito y por la cantidad total de acciones que posea el accionista.

Limitaciones al Derecho de Tenencia de Valores

La Constitución Chilena garantiza el derecho a poseer cualquier tipo de propiedad y la Ley de Sociedades Anónimas chilena no contiene ninguna limitación general respecto del derecho a la tenencia de valores. Pese a ello, existen algunas limitaciones al derecho de los extranjeros a poseer valores de sociedades anónimas chilenas, pero sólo para algunos tipos especiales de empresas. Madeco no está afectada por estas limitaciones y sus estatutos no incluyen limitaciones ni restricciones al respecto.

Impedimentos para la Toma de Control

Los estatutos de Madeco no contienen ninguna disposición que pudiera retrasar, diferir o impedir un cambio en su control y que sólo se aplicara con respecto a una fusión, adquisición o reestructuración de la sociedad anónima correspondiente a Madeco (o a cualquiera de sus filiales).

Límites a la Concentración Accionaria

Los estatutos de Madeco no incluyen ningún límite a la concentración accionaria sobre el cual deba divulgarse la propiedad de un accionista. Para una descripción de los límites a la concentración dispuestos por la ley chilena, véase "Item 10. Información Adicional -Derechos, Preferencias y Restricciones Respecto de las Acciones".

Cambios en el Capital

Los estatutos de Madeco no imponen ninguna condición más rigurosa que aquella exigida por ley para efectuar cambios de capital en la Compañía.

Contratos Importantes

El 18 de diciembre de 2002, la Compañía celebró contratos de préstamos sindicados y actualizados con catorce de sus bancos acreedores, doce bancos locales y dos bancos internacionales y repactó dicha deuda por un monto total aproximado de US$120 millones. La reestructuración de la deuda dependía de que la Compañía completara satisfactoriamente su aumento de capital y del pago del 30% de su deuda pendiente a esos bancos, entre otros requisitos.

El primero de estos contratos es un Contrato de Préstamo Modificado y Actualizado, del 18 de diciembre de 2002 entre Madeco S.A. como Prestatario y Bank of America, N.A., Bankboston N.A. y Nassau Branch como Prestadores.

El segundo de estos contratos es un Contrato de Préstamo Modificado y Actualizado, del 18 de diciembre de 2002 entre Madeco S.A. como Prestatario y los Bancos Prestadores (Citibank, N.A., Agencia en Chile, Scotiabank Sud Americano, Banco de Chile, Dresdner Bank Lateinamerika, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Corpbanca, Banco Bice, Banco Santander-Chile, Bankboston, N.A., Sucursal en Chile, Banco Security y Banco del Desarrollo).

En diciembre de 2004, la Compañía celebró un contrato local de bonos Serie D a siete años por un monto total de UF1,8 millones, con una tasa fija anual del 5,0%.

En septiembre de 2005 Madeco prepagó todos los Acuerdos de Reprogramación de Créditos suscritos por la Compañía con sus bancos acreedores el 18 de diciembre de 2002, liberándose de las restricciones propias de dichos Acuerdos.

El 5 de junio de 2006 la Compañía refinanció un total de US$50 millones de su deuda financiera mediante un crédito bancario sindicado a 5 años. Aproximadamente US$12 millones del financiamiento se utilizaron para prepagar pasivos de la Compañía con Quiñenco, otros US$13 se utilizaron para pagar un crédito puente a corto plazo que el banco BBVA había otorgado a la espera del aumento de capital y los restantes US$25 millones se utilizaron para financiar requerimientos de capital de trabajo.

Desde esa fecha no se han firmado contratos de importancia entre la Compañía y otras instituciones, compañías, bancos o entidades financieras.

Controles Cambiarios

El Banco Central es responsable, entre otras cosas, de las políticas monetarias y los controles cambiarios en el país. Véase "Ítem 3. Información Clave - Tipos de Cambio". Las inversiones extranjeras pueden registrarse en el Comité de Inversión Extranjera según el Decreto Ley Nº600 - registro que otorga al inversionista acceso al Mercado Cambiario Formal - o en el Banco Central , según el Capítulo XIV de las Normas de Cambios Internacionales del Banco Central.

A partir del 19 de abril de 2001, el Banco Central derogó el entonces vigente Capítulo XXVI de las Normas de Cambios Internacionales del Banco Central (el "Capítulo XXVI"), que abordaba la emisión de ADS por parte de una empresa chilena, y emitió un conjunto completamente nuevo de Normas de Cambios Internacionales (las "Normas de Cambios de 2001"), que eliminan virtualmente todas las restricciones y limitaciones que se encontraban en vigor hasta esa fecha. Las Normas de Cambios de 2001 se fundamentaban en el principio general de que las transacciones en moneda extranjera pueden ser realizadas libremente en Chile por cualquier persona, no obstante el poder que confiere la ley al Banco Central de imponer ciertas restricciones y limitaciones a tales transacciones.

Con la emisión de las Normas de Cambios de 2001, la aprobación que se requería del Banco Central para tener acceso al Mercado Cambiario Formal fue reemplazada por el requisito de información a dicho Banco Central respecto de las transacciones pertinentes. Sin embargo, algunas transacciones en moneda extranjera, en especial los préstamos, inversiones o depósitos foráneos, continuarán efectuándose a través del Mercado Cambiario Formal.

Las Normas de Cambios de 2001 eliminaron las siguientes restricciones, entre otras:

1) autorización previa del Banco Central para la entrada de capital en relación con préstamos, inversiones, aportes de capital, bonos y ADR foráneos;
2) autorización previa del Banco Central para la remesa de capitales relacionados con repatriación de capital, dividendos y otros beneficios vinculados con aportes de capital e inversiones, y prepago de préstamos del exterior;
3) restricciones y términos mínimos de riesgo para la emisión de bonos;
4) restricciones a la emisión de ADS. Por lo tanto, los reglamentos establecidos según el Capítulo XXVI de las anteriores Normas de Cambios Internacionales se derogaron; y
5) Depósitos de Reserva Obligatoria para capitales extranjeros.

La derogación del Capítulo XXVI por las Normas de Cambios de 2001 condujo a que la emisión de ADS por una sociedad chilena quedara sujeta a las reglas del Capítulo XIV de dichas Normas, según las cuales los préstamos, depósitos, inversiones y aportes de capital provenientes del extranjero deben efectuarse a través del Mercado Cambiario Formal.

Dadas las estipulaciones de las Normas de Cambios de 2001, las transacciones en moneda extranjera efectuadas antes del 19 de abril de 2001, quedaron supeditadas a las normas vigentes en el momento de cada transacción, a menos que las partes interesadas decidan atenerse a las Normas de Cambios de 2001, renunciando así expresamente a la aplicabilidad de las normas vigentes en el momento de ejecutarse la respectiva transacción.

A partir del 1 de marzo de 2002, el Banco Central derogó las entonces vigentes Normas de Cambios Internacionales del Banco Central, es decir, las Normas de Cambios de 2001, y emitió un conjunto enteramente nuevo de Normas de Cambios Internacionales (las "Nuevas Normas"), continuando así con la liberalización de las normas de cambios. Al igual que las Normas de Cambios de 2001, las Nuevas Normas se fundamentan en el principio general de que las transacciones en moneda extranjera

pueden ser realizadas libremente en Chile por cualquier persona, no obstante el poder que confiere la ley al Banco Central de imponer ciertas restricciones y limitaciones a tales transacciones.

Las Nuevas Normas también disponen que se divulguen las transacciones pertinentes al Banco Central, como asimismo que algunas transacciones en moneda extranjera, especialmente préstamos, inversiones o depósitos foráneos se efectúen a través del Mercado Cambiario Formal.

La emisión de ADS por una sociedad anónima chilena permanece subordinada a las normas del Capítulo XIV, que fueron parcialmente enmendadas en las Nuevas Normas, las cuales permiten el uso de los ingresos de un préstamo, depósito, inversión o aporte de capital externo directamente en el extranjero, es decir, sin necesidad de enviar la remesa a Chile. El uso directo en el exterior de los ingresos de un préstamo, depósito, inversión o aporte de capital externo permanece sujeto a la obligación de informar al Banco Central.

Las Nuevas Normas también han simplificado los formularios requeridos para presentar la información al Banco Central, reduciendo el tiempo que los inversionistas extranjeros precisan para realizar transacciones en divisas en Chile.

Las Nuevas Normas comprenden una regla transitoria, que establece que las transacciones en moneda extranjera efectuadas antes del 19 de abril de 2001 permanecen supeditadas a las normas vigentes en el momento de cada transacción, a menos que las partes interesadas decidan atenerse a la aplicabilidad de las Nuevas Normas, renunciando así expresamente a la aplicabilidad de las normas vigentes en el momento de ejecutarse la respectiva transacción.

Se celebró un Contrato de Inversión Extranjera entre el Banco Central, Madeco y el Depositario, de conformidad con el Artículo Nº47 de la Ley del Banco Central y el Capítulo XXVI. Bajo la ley chilena, un contrato se rige por la legislación vigente a la fecha de ejecución del mismo. Por lo tanto, el Contrato de Inversión Extranjera firmado por el Banco Central, Madeco y el Depositario debe acatar las normas de cambios que se encontraban en vigor antes del 19 de abril de 2001, entre las cuales se cuenta el antiguo Capítulo XXVI.

Si no existiera el Contrato de Inversión Extranjera, según los controles cambiarios en Chile vigentes hasta el 19 de abril de 2001, los inversionistas no habrían tenido acceso al Mercado Cambiario Formal para convertir pesos a dólares y repatriar desde Chile las sumas recibidas por acciones depositadas, o acciones retiradas del depósito contra entrega de ADR (incluyendo los montos recibidos como dividendos en efectivo y los ingresos por la venta en Chile de las acciones subyacentes y todo derecho con respecto a las mismas). En diciembre de 1999 se introdujeron modificaciones al Capítulo XXVI por las cuales, entre otras cosas, el Banco Central estaba autorizado a rechazar las solicitudes según tales regulaciones, sin expresión de causa. Para decidir acerca de dichas solicitudes, el Banco Central debía considerar la situación de la balanza de pagos y la estabilidad de la cuenta de capital. Sin embargo, el Banco Central estaba autorizado a exigir ciertas condiciones a los solicitantes antes de resolver sobre las solicitudes. En abril de 2000 se volvió a modificar el Capítulo XXVI con el objeto de incorporar, además de las acciones emitidas por sociedades anónimas chilenas, las cuotas de fondos de inversión para su conversión a ADS. El Capítulo XXVI no exigía la presentación de una nueva solicitud en caso de la entrada de dólares destinados a adquirir acciones no suscritas por los accionistas o los cesionarios de las opciones a suscribir las acciones.

Según el Capítulo XXVI y el Contrato de Inversión Extranjera, el Banco Central acordó otorgar acceso al Depositario, en nombre de los tenedores de ADR, como también a cualquier inversionista residente no chileno que retire acciones contra la entrega de tales ADR (dichas acciones se citan en la presente como "Acciones Retiradas"), al Mercado Cambiario Formal, con el fin de convertir pesos a dólares (y remitir estos dólares fuera de Chile) en cuanto a las acciones representadas por ADS o

Acciones Retiradas, incluyendo las sumas recibidas como: (a) dividendos en efectivo; (b) ingresos por la venta en Chile de Acciones Retiradas (supeditados al recibo por parte del Banco Central de un certificado del tenedor de las Acciones Retiradas o de una institución autorizada por el Banco Central), que establezca que la residencia y el domicilio de dicho tenedor se encuentran fuera de Chile, al igual que un certificado de una bolsa de valores chilena o de una firma de corretaje de valores establecida en Chile, que indique que tales Acciones Retiradas se han vendido en una bolsa de valores chilena; (c) ingresos por la venta en Chile de derechos preferentes a suscribir y comprar acciones adicionales; (d) ingresos por la liquidación, fusión o consolidación de la Compañía; y (e) otros repartos, incluyendo, sin limitarse a ello, los que resulten de una recapitalización, como consecuencia de la tenencia de Acciones representadas por ADS o Acciones Retiradas. Sólo se tendría acceso al Mercado Cambiario Formal en los casos (a), (b), (c) y (d) anteriores durante los cinco días hábiles siguientes a la venta de las acciones en la bolsa de valores. Los cesionarios de Acciones Retiradas no tendrían ninguno de los derechos precedentes conforme al Capítulo XXVI, a menos que las Acciones Retiradas se redepositarán en el Custodio. Los inversionistas que recibieran Acciones Retiradas a cambio de ADR estarían facultados para redepositar esas acciones a cambio de ADR, siempre que se cumplieran ciertas condiciones para el redepósito. Véase en "Ítem 3. Información Clave - Tipos de Cambio" una descripción del Mercado Cambiario Formal. De manera alternativa, según las modificaciones introducidas al Capítulo XXVI en diciembre de 1999, en el caso de Acciones Retiradas y su posterior venta en una bolsa de valores, los ingresos en pesos chilenos así obtenidos podrían convertirse en dólares en un mercado diferente del Mercado Cambiario Formal dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de la venta.

El Capítulo XXVI estipulaba que el acceso al Mercado Cambiario Formal, en relación con la venta de Acciones Retiradas o repartos de las mismas, estaba condicionado al recibo por parte del Banco Central de la certificación del Depositario o el Custodio, según fuera el caso, de que tales Acciones se habían retirado a cambio de la entrega de los ADR pertinentes, y de una renuncia a los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera con respecto a las mismas (excepto con respecto a la venta propuesta de las acciones), hasta que dichas Acciones Retiradas se redepositarán. El Capítulo XXVI señalaba asimismo que el acceso al Mercado Cambiario Formal, en relación con el pago de dividendos, estaba condicionado a la certificación por parte de la Compañía al Banco Central, de que se había realizado un pago de dividendos. La disposición contenida en el Capítulo XXVI, que establecía que el acceso al Mercado Cambiario Formal, en cuanto al pago de dividendos, estaba condicionado a la certificación por parte de la Compañía al Banco Central de que se había retenido todo impuesto pertinente, se eliminó el 23 de noviembre de 2000.

Tanto el Capítulo XXVI como el Contrato de Inversión Extranjera indicaban que una persona que ingresaba moneda extranjera a Chile, incluyendo dólares, para comprar Acciones que tuvieran derecho al beneficio del Contrato de Inversión Extranjera, debía convertir dicha moneda a pesos en esa misma fecha. Con tal propósito disponía de cinco días hábiles bancarios, para invertir en Acciones que pudieran recibir los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera. Si esta persona, dentro de tal período, decidía no adquirir acciones, podía acceder al Mercado Cambiario Formal para volver a comprar moneda extranjera, siempre que presentara una solicitud al respecto al Banco Central, a más tardar siete días hábiles bancarios después de la conversión inicial en pesos chilenos. Las acciones compradas según se acaba de describir podían depositarse a cambio de ADR para recibir los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera, siempre que el Depositario entregara un certificado al Banco Central en el sentido de que se había efectuado tal depósito y se habían emitido los ADR relacionados, y que el Custodio recibiera una declaración de la persona que había realizado dicho depósito, en la que renunciaba a los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera relativos a las acciones depositadas.

El Capítulo XXVI exigía que los inversionistas extranjeros adquirieran acciones o valores en Chile para mantener durante un año una reserva obligatoria (la "Reserva Obligatoria"), en forma de depósito en dólares en el Banco Central que no devengaba intereses, o pagaran al Banco Central un derecho no reembolsable (el "Derecho"). Se imponía el requisito de reserva con respecto a las inversiones efectuadas

por inversionistas extranjeros, para adquirir acciones o valores en el mercado secundario, pero no se aplicaba a los aportes de capital realizados con el fin de pagar el capital suscrito de una empresa recientemente creada o de aumentar el capital de una compañía existente. Al 1 de junio de 1999 no se aplicaba la Reserva Obligatoria con respecto a las inversiones efectuadas extranjeras efectuadas para adquirir acciones de una sociedad anónima, siempre que el inversionista tuviera derecho al beneficio del Capítulo XXVI y que esa adquisición se hiciera de conformidad con las disposiciones de dicho Capítulo. El 17 de septiembre de 1998 el Banco Central redujo la Reserva Obligatoria a 0%.

El acceso al Mercado Cambiario Formal conforme a cualquiera de las circunstancias antes señaladas no era automático. Según el Capítulo XXVI, requería la autorización del Banco Central, basada en una solicitud presentada para tal fin a través de una institución bancaria establecida en Chile, dentro de los cinco días siguientes de haber ocurrido cualesquiera de los hechos descritos en las letras (a), (b), (c) y (d) anteriores. De conformidad con el Contrato de Inversión Extranjera, si el Banco Central no respondía a dicha solicitud dentro de siete días hábiles bancarios, la misma se consideraba aprobada.

De acuerdo con la legislación chilena vigente, el Contrato de Inversión Extranjera no puede ser modificado unilateralmente por el Banco Central. Sin embargo, es imposible garantizar que el Banco Central no vaya a imponer en el futuro otras restricciones a los tenedores de ADR, la enajenación de acciones subyacentes o la repatriación de los ingresos por tales enajenaciones, como tampoco es posible evaluar la duración ni el impacto que causarían esas restricciones.

El 1 de enero de 2004 se firmo un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y los Estados Unidos. Este acuerdo de última generación elimina los aranceles bilaterales, disminuye las barreras comerciales, promueve la integración económica y amplía las oportunidades para ambos países. Como resultado de este tratado, ambos países están negociando un tratado tributario bilateral.

Tributación

Consideraciones Tributarias de Chile

Este análisis se funda en la legislación chilena vigente sobre impuesto a la renta, incluyendo la Norma Nº324 del 29 de enero de 1990 del Servicio de Impuestos Internos de Chile y otros reglamentos y normas pertinentes que se encontraban en vigor a la fecha de publicación de esta Memoria Anual, todos los cuales están sujetos a cambio. A continuación se describen las principales consecuencias relativas al impuesto a la renta en Chile de una inversión en ADS o acciones, por parte de una persona cuyo domicilio o residencia no esté en Chile, o una entidad legal que no se haya constituido según las leyes chilenas y no cuente con un establecimiento permanente en el país (toda persona o entidad de tal tipo se denomina el "Tenedor Extranjero"). Para los fines de las leyes tributarias chilenas, un tenedor individual es residente en Chile si ha vivido en el país por más de seis meses seguidos durante un año calendario, o por un total de seis meses, sean consecutivos o no, durante dos años tributarios seguidos. Este análisis no pretende brindar a ningún inversionista en particular asesoría tributaria, pues ella sólo puede entregarse según la situación individual de cada inversionista.

Conforme a la legislación chilena, las disposiciones contenidas en los estatutos, como tasas impositivas aplicables a los inversionistas extranjeros, cálculo del ingreso imponible para el sistema chileno y modo en que se gravan y recaudan los impuestos en el país, pueden enmendarse únicamente por medio de otro estatuto. Asimismo, las autoridades tributarias chilenas promulgan normas y reglamentos de aplicación general o específica, e interpretan las disposiciones de la ley tributaria chilena. No pueden gravarse impuestos chilenos retroactivamente a los contribuyentes que actúan de buena fe confiando en tales normas, reglamentos e interpretaciones, pero las autoridades tributarias chilenas sí pueden cambiar prospectivamente dichas normas, reglamentos e interpretaciones. Actualmente Chile y los Estados Unidos están negociando un tratado bilateral sobre impuesto a la renta.

Dividendos en Efectivo y Otros Repartos

Los dividendos en efectivo pagados por Madeco con respecto a los ADS o las acciones en poder de un Tenedor Extranjero, están supeditados en Chile a un impuesto de retención (el "Impuesto de Retención") del 35%, el cual retiene y paga Madeco a las autoridades tributarias chilenas. Se dispone de un crédito por el Impuesto de Retención, basado en el nivel del impuesto a la renta realmente pagado por Madeco por los ingresos a repartir (el "Impuesto de Primera Categoría"); no obstante, este crédito no reduce el Impuesto de Retención en una razón uno a uno, porque también aumenta la base sobre la cual se grava el Impuesto de Retención. Asimismo, si Madeco reparte menos del total de sus utilidades distribuibles, se reduce proporcionalmente el crédito por el Impuesto de Primera Categoría pagado por Madeco. Actualmente la tasa del Impuesto de Primera Categoría corresponde al 17%. El ejemplo que aparece a continuación ilustra la carga real del Impuesto de Retención en Chile para un dividendo en efectivo recibido por un tenedor extranjero, suponiendo una tasa del Impuesto de Retención del 35%, una tasa efectiva del Impuesto de Primera Categoría del 17% y un reparto del 30% de las utilidades consolidadas de Madeco a distribuir después de pagado el Impuesto de Primera Categoría:

Renta imponible de Madeco	100
Impuesto de Primera Categoría (17% de $100)	(17)
Utilidad a distribuir	83
Dividendo distribuido (30% de la utilidad a distribuir)	24,9
Impuesto de Retención (35% de la suma del dividendo de $24,9 más $5,1 del Impuesto de Primera Categoría pagado)	(10,5)
Crédito por el 30% del Impuesto de Primera Categoría	5,1
Retención adicional neta	(5,4)
Dividendos netos recibidos	19,5
Tasa efectiva de retención de dividendos	21,69%

En general, la tasa efectiva del Impuesto de Retención de los dividendos después de dar cabida al crédito por el Impuesto de Primera Categoría, se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa Impuesto Retención Efectiva Dividendos} = \frac{(\textit{Tasa Impuesto Retención}) - (\textit{Tasa Impuesto Primera Categoría})}{1 - (\textit{Tasa Impuesto Primera Categoría})}$$

De conformidad con la legislación chilena sobre impuesto a la renta, para determinar el nivel del Impuesto de Primera Categoría pagado por la Compañía se supone generalmente que los dividendos se han pagado con sus utilidades retenidas más antiguas. Véase información respecto de las utilidades no distribuidas de la Compañía para fines tributarios, así como del crédito tributario disponible por el reparto de tales utilidades no distribuidas en la Nota 18 de los Estados Financieros Consolidados de la Compañía. La tasa efectiva del Impuesto de Retención que se debe gravar a los dividendos pagados por Quiñenco varía, dependiendo de la suma del Impuesto de Primera Categoría pagado por la Compañía sobre las utilidades a las cuales corresponden los dividendos. La tasa efectiva para los dividendos correspondientes a las utilidades desde 1991 hasta 2001, cuyo Impuesto de Primera Categoría era del 15%, generalmente alcanzó al 23,5%. En 2002, la tasa del Impuesto de Primera Categoría se elevó al 16%, lo que dio como resultado una tasa efectiva del impuesto de retención del 22,6%, y para 2003 la tasa del Impuesto de Primera Categoría correspondió al 16,5%, lo que significó una tasa efectiva del impuesto de retención del 22,16% para el año. Desde 2004 en adelante la tasa del Impuesto de Primera Categoría será del 17%, lo que significa una tasa efectiva del Impuesto de Retención del 21,69%.

En el caso de los dividendos atribuibles a las utilidades de la Compañía durante los años en que el Impuesto de Primera Categoría era del 10% (antes de 1991), la tasa efectiva del Impuesto de Retención de los dividendos asciende al 27,8%. No obstante, si el Impuesto de Primera Categoría es del 10%, 15%, 16%, 16,5% ó 17%, la tasa impositiva global, efectiva y combinada que se aplica a las utilidades distribuidas de la Compañía corresponde al 35%.

El reparto de dividendos en propiedades estará sujeto a las mismas normas tributarias chilenas que el reparto de dividendos en efectivo, considerando el valor de mercado de las citadas propiedades. El pago de dividendos en acciones liberadas de la propia emisión y el otorgamiento de derechos de opción preferente no se encuentran supeditados a impuestos en Chile.

Ganancias de Capital

Según la actual legislación tributaria, la utilidad por la venta u otra enajenación de un Tenedor Extranjero de ADS (o ADR que representen ADS) fuera de Chile no está sujeta a impuestos en el país. El depósito y el retiro de acciones a cambio de ADR no se someten a ninguna tributación en Chile.

La utilidad reconocida por la venta o el intercambio de Acciones (a diferencia de las ventas o los intercambios de ADR que representan ADS, los cuales a su vez representan tales Acciones) puede estar sujeta tanto al Impuesto de Primera Categoría como al Impuesto de Retención (el primero puede abonarse al segundo), si: (i) el Tenedor Extranjero ha mantenido las acciones durante menos de un año desde el intercambio de ADS por las Acciones, (ii) el Tenedor Extranjero ha adquirido y enajenado las Acciones en el curso regular de sus negocios o como corredor habitual de acciones, o (iii) el Tenedor Extranjero y el comprador de las Acciones son "partes relacionadas", según el significado del Artículo 17, Nº8, del Decreto Ley Nº824 de 1978, de la Ley de Impuesto a la Renta chilena. En todos los demás casos, la utilidad por la enajenación de acciones está sujeta sólo a un impuesto por ganancias de capital, el que se aplica a la misma tasa del Impuesto de Primera Categoría (actualmente corresponde al 17%).

La ganancia reconocida por la transacción de Acciones que poseen gran presencia en la bolsa de valores, sin embargo, no está supeditada al impuesto a las ganancias de capital en Chile, siempre que las Acciones se transen en una bolsa de valores local, en otras bolsas autorizadas (hasta la fecha, se han autorizado para estos fines la Bolsa de Comercio de Nueva York, la Bolsa de Comercio de Londres y la Bolsa de Comercio de Madrid), o dentro de un proceso de oferta pública de acciones regido por la Ley de Bolsas de Valores de Chile. Las Acciones también deben haberse adquirido en una bolsa de valores, dentro de un proceso de oferta pública de acciones regido por la Ley de Bolsas de Valores de Chile, en una oferta pública inicial de acciones resultante de la creación de una sociedad anónima o de un aumento de capital de la misma, o en un intercambio de bonos convertibles. Se considera que las Acciones tienen gran presencia en una bolsa de valores cuando (i) están registradas en el Registro de Valores, (ii) están registradas en una bolsa de valores chilena y (iii) poseen una presencia ajustada igual o superior al 25%. Para calcular la presencia ajustada de una Acción en particular, la norma antes mencionada señala que debe determinarse el número de días en que las operaciones relativas a las Acciones exceden el equivalente a UF200 (al 31 de mayo de 2007 aproximadamente US$7.052) en pesos chilenos dentro de los 180 días hábiles previos, en el mercado accionario. Ese número debe dividirse luego por 180, multiplicarse por 100 y expresarse como porcentaje. El régimen tributario al que se hace referencia, no se aplica cuando la transacción comprende una cantidad de Acciones que permitiría al comprador asumir el control de la sociedad transada en bolsa, en cuyo caso correspondería el régimen tributario regular citado en el párrafo anterior, a menos que la venta cumpla una de las siguientes condiciones: (i) la transferencia forma parte de una oferta regida por la Ley de Bolsas de Valores de Chile, o (ii) la transferencia se realiza en una bolsa de valores chilena, sin superar sustancialmente el precio de mercado.

Las ganancias de capital obtenidas por la venta de acciones transadas en bolsas de valores y con una gran presencia en bolsa, también quedan exentas del impuesto por ganancias de capital en Chile cuando la venta ha sido efectuada por "inversionistas institucionales extranjeros", como fondos mutuos y fondos de pensiones, siempre que haya tenido lugar en una bolsa de valores o conforme a las disposiciones de la Ley de Mercado de Valores, o en cualquier otra forma autorizada por la Superintendencia de Valores y Seguros (la SVS equivale a la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos). Para reunir las condiciones de inversionista institucional extranjero, las referidas

entidades deben estar constituidas fuera de Chile, no tener domicilio en ese país, y cumplir al menos una de las siguientes condiciones:

a) ser un fondo de inversiones que ofrezca sus acciones o cuotas en una bolsa de valores de un país cuya deuda pública posea grado de inversión, de acuerdo con una clasificación realizada por una compañía internacional de clasificación de riesgo registrada en la SVS;

b) ser un fondo de inversiones registrado en una agencia u organismo regulador de un país cuya deuda pública posea grado de inversión, según una clasificación realizada por una compañía internacional de clasificación de riesgo registrada en la SVS, siempre que sus inversiones en Chile constituyan menos del 30% del valor de las acciones del fondo, incluyendo escrituras emitidas en el exterior que representen valores chilenos, por ejemplo ADR de empresas chilenas;

c) ser un fondo de inversiones cuyas inversiones en Chile representen menos del 30% del valor de las acciones del fondo, incluyendo escrituras emitidas en el exterior que representen valores chilenos, por ejemplo ADR de empresas chilenas, siempre que no más del 10% del valor de las acciones del fondo pertenezca directa o indirectamente a residentes chilenos;

d) ser un fondo de pensiones, es decir, un fondo formado exclusivamente por personas naturales que reciben pensiones provenientes del capital acumulado en el mismo;

e) ser un Fondo de Inversiones de Capital Extranjero, según se define en la Ley Nº18.657; o

f) ser cualquier otro inversionista institucional extranjero que cumpla con los requisitos establecidos en los reglamentos generales para cada categoría de inversionista, previa información por parte de la SVS y las autoridades tributarias chilenas o el Servicio de Impuestos Internos ("SII").

El inversionista institucional extranjero no puede participar directa ni indirectamente en el control de las sociedades anónimas que emiten las acciones en que invierte, como tampoco poseer o participar del 10% o más del capital o las utilidades de tales sociedades.

Otro requisito para la exención es que los referidos inversionistas institucionales extranjeros celebren un contrato por escrito con un banco o corredor de bolsa, ambos constituidos en Chile; en el cual el banco o corredor de bolsa se encarga de ejecutar las órdenes de compra o venta, así como de verificar la aplicabilidad de la exención tributaria e informar al SII de los inversionistas con que está operando y las transacciones que realiza. Por último, el inversionista institucional extranjero debe inscribirse en el SII mediante una declaración jurada de las entidades antes mencionadas (el banco o el corredor de bolsa).

La base impositiva de las Acciones recibidas a cambio de ADR corresponde al valor de adquisición de tales Acciones en la fecha de la transacción. El procedimiento de valorización establecido en el Contrato de Depósito, que avalúa Acciones en transacción al precio máximo de la Bolsa de Comercio de Santiago en la fecha de la transacción, es el que determina el valor de adquisición para este propósito. Por consiguiente, la conversión de ADR en Acciones y la venta inmediata de tales Acciones al valor estipulado en el Contrato de Depósito no generan una ganancia de capital sujeta a tributación en Chile.

El ejercicio de derechos preferentes en relación con las Acciones no está sometido a impuestos en el país. A toda utilidad por la venta de derechos preferentes relativos a las Acciones se le aplica tanto el Impuesto de Primera Categoría como el Impuesto de Retención (el primero puede abonarse al segundo).

Otros Impuestos Chilenos

En Chile no se grava ningún impuesto de herencia, donación o sucesión a la propiedad, el traspaso o la enajenación de ADS por parte de un Tenedor Extranjero, pero por lo general sí se aplica al traspaso

de Acciones - por muerte o donación - de un Tenedor Extranjero. Tampoco se grava en Chile con ningún impuesto o derecho de timbre, emisión, registro o similar pagadero a los Tenedores Extranjeros de ADS o Acciones.

Certificados de Pago del Impuesto de Retención

Previa solicitud, Madeco entregará a los Tenedores Extranjeros documentación que compruebe el pago del Impuesto de Retención chileno (deducido el correspondiente Impuesto de Primera Categoría).

Consideraciones Tributarias de Estados Unidos

A continuación se presenta un resumen de ciertas consecuencias del impuesto a la renta federal de EE.UU. respecto de la propiedad de Acciones o ADS por parte de un inversionista que es un Tenedor Norteamericano (como se define a continuación), el cual mantiene Acciones o ADS como bienes de capital. Este resumen no intenta abordar todas las consecuencias tributarias sustanciales de la propiedad de Acciones o ADS, ni considera tampoco las circunstancias específicas de ningún inversionista en particular (entidades exentas de impuestos, ciertas compañías de seguros, corredores-agentes o traders de valores, que eligen ajustarse al valor de mercado, inversionistas supeditados al impuesto mínimo alternativo, inversionistas que real o implícitamente poseen el 10% o más de las acciones con derecho a voto de la Compañía, inversionistas que tienen Acciones o ADS como parte de un straddle o cobertura de riesgo o transacción de conversión, o Tenedores Norteamericanos (como se define a continuación) cuya moneda funcional no es el dólar norteamericano, algunas de las cuales pueden estar subordinadas a reglamentos especiales. Este resumen se fundamenta en las leyes tributarias de EE.UU., incluyendo el *Internal Revenue Code* - Código de Rentas Públicas - de 1986 y sus modificaciones, sus antecedentes legislativos, las regulaciones existentes y propuestas conforme al mismo, los fallos y dictámenes legales publicados), vigentes a la fecha de la presente, todo lo cual está sujeto a cambio o cambios en la interpretación, posiblemente con efecto retroactivo.

Para los fines de este análisis el término "Tenedor Norteamericano" significa un propietario directo de Acciones o ADS que es: (i) ciudadano o residente de los Estados Unidos; (ii) sociedad anónima o sociedad de personas constituida de conformidad con las leyes de ese país o cualquier estado del mismo; (iii) sucesión cuyos ingresos están sometidos al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos; independientemente de su origen; o (iv) fideicomiso, si un tribunal de los Estados Unidos puede ejercer considerable supervisión sobre la administración del mismo, y una o más personas de ese país están autorizadas para controlar todas las decisiones relevantes del mismo. El análisis no aborda ningún aspecto tributario de los Estados Unidos que no sea el impuesto a la renta federal. A los inversionistas se les recomienda consultar a sus asesores tributarios respecto de los impuestos federales, estatales y locales norteamericanos y otras consecuencias tributarias de la posesión y enajenación de Acciones y ADS.

En general, suponiendo que las declaraciones del Depositario son ciertas y que todas las obligaciones del Contrato de Depósito y todos los acuerdos relacionados se cumplen de conformidad con sus términos, para fines del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, a los tenedores de ADR que representan ADS se les trata como propietarios de las Acciones representadas por esos ADS, y los intercambios de Acciones por ADS - y viceversa - no están supeditados al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos.

Dividendos en Efectivo y Otros Repartos

Conforme a las leyes del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, y sujetos a los reglamentos de las empresas de inversión extranjeras pasivas ("CIEP") que se analizan más adelante, los Tenedores Norteamericanos deben incluir en sus ingresos brutos el monto bruto de todo dividendo pagado (después de una reducción equivalente al Impuesto de Primera Categoría chileno que se abone al

Impuesto de Retención chileno, pero antes de deducir el monto neto del Impuesto de Retención chileno) por la Compañía, proveniente de sus utilidades corrientes o no distribuidas (según se determine para los fines del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos), como ingreso corriente cuando los dividendos sean real o implícitamente recibidos por el Tenedor Norteamericano, en el caso de Acciones, o por el Depositario, en el caso de ADS. Este dividendo no tendrá derecho a la deducción correspondiente a dividendos recibidos. Los dividendos pagados a un Tenedor Norteamericano que es una sociedad anónima no tienen derecho a la deducción por dividendos recibidos que está disponible para las sociedades anónimas. La actual legislación estipula una tasa impositiva reducida (ahora del 15%) sobre los ingresos por dividendos de un Tenedor Norteamericano Individual con respecto a los dividendos pagados por una sociedad anónima nacional o una "sociedad anónima extranjera calificada". Esta última generalmente comprende una sociedad anónima extranjera si (i) sus acciones (o sus ADS) se transan sin problemas en un mercado de valores establecido en los Estados Unidos, o (ii) si tiene derecho a los beneficios conforme a un completo tratado del impuesto a la renta de los Estados Unidos. Los ADS se transan en la Bolsa de Valores de Nueva York. Por lo tanto, la Compañía puede ser tratada como una sociedad anónima extranjera calificada. Sin embargo, si la Compañía es una sociedad anónima extranjera calificada, los dividendos pagados a un Tenedor Norteamericano individual con respecto a las Acciones o los ADS, supeditado a los límites generalmente aplicables, deben gravarse con una tasa máxima del 15%. La tasa impositiva máxima del 15% está vigente con respecto a los dividendos incluidos en el ingreso durante el período que comienza el 1 de enero de 2003 o después de esa fecha y que termina el 31 de diciembre de 2008. Cada Tenedor Norteamericano deberá consultar a su propio asesor tributario con respecto al tratamiento de los dividendos. El monto del reparto de dividendos que puede incluirse en los resultados de un Tenedor Norteamericano equivale al valor en dólares norteamericanos de los pagos efectuados en pesos chilenos, calculado al tipo de cambio del mercado spot en Chile entre el peso chileno y el dólar, en la fecha en que tal reparto de dividendos puede incluirse en los resultados del Tenedor Norteamericano, independientemente de que el pago se convierta realmente en dólares norteamericanos. Por lo general, toda pérdida o ganancia que resulte de fluctuaciones de los tipos de cambio, durante el período comprendido entre la fecha en que puede incluirse en resultados el pago de dividendos, hasta la fecha en que dicho pago se convierte en dólares norteamericanos, se trata como utilidad o pérdida corriente. Dicha ganancia o pérdida habitualmente proviene de fuentes de los Estados Unidos en cuanto a la limitación de los créditos tributarios extranjeros.

Subordinado a ciertos límites generalmente aplicables, el monto neto del Impuesto de Retención chileno (después de deducir el crédito por el Impuesto de Primera Categoría chileno) pagado a Chile se abona al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos del Tenedor Norteamericano. En cuanto a la limitación de los créditos tributarios extranjeros, los dividendos se consideran ingresos provenientes de fuentes ajenas a los Estados Unidos. En el caso de los individuos norteamericanos, si la tasa impositiva reducida por los dividendos se aplica a dicho tenedor, tales límites y restricciones considerarán adecuadamente la tasa diferencial conforme a las normas de la sección 904(b)(2)(B) del *Internal Revenue Code* (Código de Rentas Públicas). Las normas que regulan los créditos tributarios extranjeros son complejas, por lo que cada Tenedor Norteamericano debe consultar a su propio asesor tributario con respecto a la aplicación según sus propias circunstancias.

Los repartos prorrateados de Acciones o derechos preferentes no están supeditados usualmente al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos. La base de las nuevas Acciones o derechos preferentes (si tales derechos se ejercen o venden) suele determinarse asignando la base reajustada del Tenedor Norteamericano en las Acciones antiguas, entre las Acciones antiguas y las nuevas Acciones o derechos preferentes recibidos, fundándose en sus valores de mercado relativos en la fecha de reparto (excepto que la base de los derechos preferentes es igual a cero, si el valor de mercado de tales derechos es inferior al 15% del valor de mercado de las Acciones antiguas en el momento del reparto, a menos que el Tenedor Norteamericano decida irrevocablemente asignar la base entre las Acciones antiguas y los derechos preferentes). El período de tenencia de las nuevas Acciones o los derechos preferentes por un Tenedor

Norteamericano, comprende el período de tenencia por ese Tenedor Norteamericano de las antiguas Acciones con respecto a las cuales se emitieron las nuevas Acciones o los derechos preferentes.

Ganancias de Capital

Los Tenedores Norteamericanos no reconocen utilidades ni pérdidas por los depósitos o retiros de Acciones a cambio de ADS, como tampoco por el ejercicio de derechos preferentes. Sí reconocen ganancias o pérdidas de capital por la venta u otra enajenación de ADS o Acciones (o derechos preferentes con respecto a tales Acciones) que se encuentren en poder del Tenedor Norteamericano o el Depositario y equivalgan a la diferencia entre el monto realizado y la base impositiva del Tenedor Norteamericano en los ADS o Acciones. Las utilidades reconocidas por un Tenedor Norteamericano generalmente se tratan como ingresos de origen norteamericano. Por consiguiente, en el caso de una enajenación de Acciones o derechos preferentes (que, a diferencia de la enajenación de ADR, es imponible en Chile) el Tenedor Norteamericano tal vez no pueda reclamar el crédito tributario extranjero por el impuesto chileno gravado sobre las ganancias, a menos que pueda aplicar adecuadamente dicho crédito a impuestos adeudados por otros ingresos de origen extranjero. En general, las pérdidas se consideran de origen norteamericano.

En la actualidad, la tasa impositiva por ganancias de capital a largo plazo para un Tenedor Norteamericano individual asciende al 15%. En cuanto a las ventas producidas antes del 6 de mayo de 2003, o después del 31 de diciembre de 2008, de conformidad con la actual legislación la tasa impositiva por ganancias de capital a largo plazo para un Tenedor Norteamericano individual es de 20%.

Normas CIEP

Madeco estima que no debe ser tratada como una empresa de inversión extranjera pasiva ("CIEP") para los fines del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, aunque esta conclusión está sometida a un grado de incertidumbre. Esta conclusión es una determinación concreta que se realiza anualmente y, por ello, puede experimentar cambios.

En general, a la Compañía se la considera una CIEP con respecto a un Tenedor Norteamericano, si durante un año tributario en que el Tenedor Norteamericano mantiene ADS o Acciones de la Compañía sucede una de las dos situaciones siguientes: (i) al menos el 75% de los ingresos brutos de la Compañía en ese año tributario son ingresos pasivos, o (ii) al menos el 50% del valor (determinado según un promedio trimestral) de los activos de la Compañía puede atribuirse a activos productivos o que se mantienen para producir ingresos pasivos. Con tal fin, los ingresos pasivos normalmente comprenden dividendos, intereses, royalties, arriendos (excepto los arriendos y royalties derivados de la conducción activa de una actividad o negocio), rentas vitalicias y ganancias derivados de activos que producen ingresos pasivos. Si una sociedad anónima extranjera posee como mínimo el 25% del valor de las acciones de otra sociedad, para los fines de comprobar que la primera es una CIEP, se la considera propietaria de su parte proporcional de los activos de la otra sociedad, y receptora directa de su parte proporcional de los ingresos de la otra sociedad. Si a la Compañía se la tratara como una CIEP, un Tenedor Norteamericano estaría sujeto a reglamentos especiales con respecto a (a) toda ganancia realizada por la venta u otra enajenación de Acciones o ADS, y (b) todo "reparto excesivo" por parte de la Compañía al Tenedor Norteamericano (habitualmente, todo reparto al Tenedor Norteamericano en cuanto a las Acciones o ADS durante un solo año tributario, que sea superior al 125% de los repartos anuales promedio recibidos por el Tenedor Norteamericano con respecto a las Acciones o ADS durante los tres años tributarios precedentes o, si este período fuera inferior, el período de tenencia de las Acciones o ADS por parte del Tenedor Norteamericano). Según estos reglamentos, (i) la ganancia o reparto excesivo se asignaría proporcionalmente durante el período de tenencia de las Acciones o ADS por parte del Tenedor Norteamericano, (ii) se gravaría como ingreso corriente el monto asignado al año tributario en que se realiza la ganancia o el reparto excesivo, (iii) el monto asignado a cada año anterior, con ciertas

excepciones, estaría sujeto a gravamen a la máxima tasa impositiva vigente para ese año, y (iv) se cobrarían los intereses generalmente aplicables a los pagos tributarios incompletos con respecto al impuesto atribuible a cada uno de esos años.

El cálculo del monto del crédito tributario extranjero, relativo a los repartos excesivos por parte de una CIEP, se rige por reglamentos especiales.

Si a la Compañía se la considera CIEP, el Tenedor Norteamericano puede decidir ajustarse al valor de mercado cuando a las acciones de la Compañía se les otorga el tratamiento de transadas regularmente en una bolsa de valores nacional registrada u otra bolsa de valores, en la medida que lo permita el Internal Revenue Service ("IRS"). En caso de que así se decida, no se aplican los reglamentos de una CIEP descritos más arriba. En cambio, por lo general se le exige al Tenedor Norteamericano que toma la decisión, incluir como ingreso corriente cada año el exceso, si lo hay, entre el valor de mercado de las Acciones o ADS al término del año tributario y la base tributaria ajustada del Tenedor Norteamericano en las Acciones o ADS. También se le permite a ese Tenedor Norteamericano reconocer una pérdida corriente con respecto al valor excesivo, si lo hay, entre la base tributaria ajustada en las Acciones o ADS y su valor de mercado al término del año tributario (pero sólo hasta el monto neto del ingreso previamente incluido como resultado de la decisión de ajustarse al valor de mercado). La base impositiva del Tenedor Norteamericano en las Acciones o ADS se reajusta con el fin de reflejar cualesquiera ganancias o pérdidas.

Alternativamente, un tenedor norteamericano de Acciones o ADS de una CIEP puede, en ocasiones, eludir las normas descritas anteriormente, optando por tratar la empresa como un "fondo de elección calificado", conforme a la sección 1295 del Código de Rentas Públicas. Esta opción no se pondrá a disposición de los tenedores norteamericanos, porque la Compañía no se propone acatar los requisitos necesarios para permitir que un tenedor norteamericano realice dicha elección. Los tenedores norteamericanos deben consultar a sus propios asesores tributarios acerca de las consecuencias, en términos del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, de mantener acciones o ADS, si la Compañía es considerada una empresa de inversión extranjera pasiva en un año tributario dado.

Presentación de la Información y Retención de Impuestos

Los dividendos con respecto a Acciones Ordinarias o ADS e ingresos por la venta, el intercambio y el rescate de Acciones Ordinarias o ADS pueden estar supeditados al requisito de presentación de información ante el Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos y puede aplicarse una retención optativa del 28%, a menos que el Tenedor Norteamericano entregue un número correcto de identificación de contribuyente o un certificado de categoría de extranjero, o que de otro modo esté exento de la retención de respaldo. En general, el Tenedor Norteamericano entrega dicha certificación en el Formulario W-9 y un Tenedor No Norteamericano, en el Formulario W-8BEN.

Documentación

Los documentos constitutivos de la Compañía, así como los anexos de este informe anual y las memorias anuales anteriores y otros documentos a los que se hace referencia en la presente, pueden revisarse en la oficina principal de la Compañía, ubicada en Ureta Cox 930, Santiago, Chile.

ÍTEM 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgo del Mercado

La Compañía está expuesta a riesgos del mercado derivados de cambios en las tasas de interés, fluctuaciones en los tipos de cambio y variaciones en los valores de mercado de sus inversiones.

Políticas y Procedimientos

Durante el curso regular de sus negocios, la Compañía aplica políticas y procedimientos establecidos para administrar su exposición a las variaciones en las tasas de interés, en los tipos de cambio y en el valor de mercado de algunas de sus inversiones, empleando distintos instrumentos financieros.

Es política de la Compañía realizar transacciones de divisas, tasas de interés y otros instrumentos únicamente en la medida que estime necesaria para cumplir sus objetivos, como se señaló más arriba. La Compañía no lleva a cabo estas transacciones con fines especulativos.

El siguiente análisis acerca de las actividades de manejo del riesgo de la Compañía comprende "proyecciones" que implican riesgo e incertidumbre. Los resultados reales podrían diferir de los previstos. Véase "Proyecciones". Además de los riesgos inherentes a las operaciones de cada uno de sus segmentos y de los países en que realiza negocios, la Compañía se expone a considerables riesgos del mercado en tres categorías: riesgo de los tipos de cambio de las monedas extranjeras, riesgo de las tasas de interés, y riesgo de los precios de los productos básicos. A continuación se examina información adicional, en cuanto a la exposición de la Compañía a cada uno de estos riesgos al 31 de diciembre de 2006.

Riesgo de los Tipos de Cambio de Monedas Extranjeras

La exposición al riesgo de los tipos de cambio de monedas extranjeras se refiere a las posiciones que la Compañía mantiene en efectivo y efectivo equivalente, deudas con los bancos, bonos y otros activos y pasivos indexados a monedas distintas del peso chileno.

De conformidad con el Boletín Técnico Nº64 del Colegio de Contadores de Chile, A.G. ("BT64"), la mayoría de las inversiones en empresas extranjeras, al igual que diversos pasivos relacionados con esas inversiones, deben considerarse como exposición neta al dólar norteamericano.

Respecto de la exposición de la Compañía a las inversiones extranjeras, las pérdidas y ganancias provenientes de variaciones de los tipos de cambio se registran directamente en la cuenta de reserva de ajuste acumulado por diferencia de conversión, que aparece en Otras Reservas, en el Patrimonio, sin que afecten el estado de resultados de la Compañía. Suponiendo un aumento del 10% durante 2007 en el tipo de cambio peso/dólar con respecto a los balances de fines de 2006, la influencia sobre el patrimonio se traduciría en un incremento de la cuenta de reserva de ajuste acumulado por diferencia de conversión de la Compañía, equivalente a alrededor de $9.191 millones.

Al 31 de diciembre de 2006 la exposición neta de la Compañía al riesgo del tipo de cambio (principalmente dólar) en pesos chilenos llegaba a $33.841 millones (equivalente a US$63,6 millones). Suponiendo un aumento del 10% durante 2007 en el tipo de cambio peso/dólar con respecto a los saldos de fines de 2006, el resultado sería una utilidad contable antes de impuestos cercana a $3.384 millones. Además de la exposición neta de la Compañía en las inversiones extranjeras, hay otros activos y pasivos sometidos a fluctuaciones de los tipos de cambio, cuyas consecuencias se aprecian en el estado de resultados. En particular, la Compañía mantiene exposiciones en moneda local en Brasil, Argentina y Perú, todas las cuales podrían afectar el estado de resultados. Basándose en los saldos de fin de año, un

alza simultánea del 10% en el tipo de cambio de las respectivas monedas locales con relación al dólar norteamericano en Argentina, Brasil y Perú en el año 2007 provocaría una pérdida de $3.953 millones.

Riesgo de las Tasas de Interés

La exposición al riesgo de las tasas de interés refleja a su vez la exposición de la Compañía a deuda de tasa flotante, así como a renovaciones de créditos que podrían fijarse a tasas superiores a las existentes. Al 31 de diciembre de 2006 cerca del 38,4% de la deuda total de la Compañía correspondía a deuda con tasas flotantes. La exposición neta al riesgo de las tasas de interés de la Compañía al 31 de diciembre de 2006 ascendía a $40.075 millones. Suponiendo un aumento de 100 puntos base durante 2007 en la tasa de interés de promedio ponderado con respecto a los saldos de fines de 2006, se contabilizaría un aumento del gasto financiero anual neto de aproximadamente $313 millones.

La Compañía ha contraído deudas en diferentes monedas, por lo que hay más probabilidades de que se observe un incremento de 100 puntos base en las tasas de interés en algunos países que en otros. Asimismo, una parte significativa de la deuda está indexada a la inflación chilena (préstamos en UF) y como tal, una mayor inflación en Chile influiría en el total de intereses que la Compañía debe pagar por dicha deuda.

Riesgo de los Precios de los Productos Básicos

La Compañía utiliza cantidades significativas de cobre y aluminio en la elaboración de sus productos. La exposición al riesgo de los precios de los productos básicos se relaciona primordialmente con los inventarios de cobre y aluminio de la Compañía. La Compañía fija los precios de los productos considerando el valor de mercado de las principales materias primas que compra, de manera tal que los precios normalmente siguen las tendencias observadas en los costos de las materias primas (con un leve retraso), disminuyendo así el riesgo de los precios de los productos básicos. Dependiendo de la competencia en el terreno de los precios y de las condiciones económicas en general, ocasionalmente la Compañía no puede traspasar a sus clientes las alzas en los costos de las materias primas.

A fin de proteger parte de su riesgo de exposición a las fluctuaciones del precio del cobre, la Compañía tomó contratos de derivados de este activo subyacente. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía tenía 3.500 toneladas de cobre protegidas y al 31 de marzo de 2007 la Compañía tenía 2.750 toneladas de cobre protegidas por contratos de derivados.

Durante 2006 la Compañía vendió 91.647 toneladas de cobre y 26.896 toneladas de aluminio, en términos consolidados. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía mantenía inventarios de cobre y aluminio equivalentes a 14.442 toneladas y 7.722 toneladas respectivamente.

En el siguiente cuadro aparecen los inventarios de productos básicos que la Compañía mantenía para fines distintos de las transacciones bursátiles al 31 de diciembre de 2006.

	Al 31 de Diciembre 2005	
	Valor Contable	**Valor Justo**
Cobre		
Toneladas	14.442	
Valor (en millones de $)	54.139	54.139
Aluminio		
Toneladas	7.722	
Valor (en millones de $)	11.485	11.485

ÍTEM 12. Descripción de los Valores Distintos de Acciones

No corresponde.

PARTE II

ÍTEM 13. Incumplimientos, Atrasos en los Dividendos y Moras

No corresponde.

ÍTEM 14. Modificaciones Importantes a los Derechos de los Tenedores de Valores y Uso de los Fondos

No corresponde.

ÍTEM 15. Controles y Procedimientos

Evaluación de Controles y Procedimientos de Revelaciones

A lo largo de 2006 la Compañía llevó a cabo, bajo la supervisión y con la participación de la administración, incluyendo al Gerente General y al Gerente de Finanzas Corporativo, una evaluación la efectividad de los controles y procedimientos de divulgación de la información (según se define en las normas 13a-15(e) y 15d-15(e) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 y sus modificaciones). Basándose en esta evaluación, el Gerente General y el Gerente de Administración y Finanzas de la Compañía determinaron que al 31 de diciembre de 2006 los controles y procedimientos de revelación de la información de la Compañía no eran totalmente efectivos debido a las debilidades significativas identificadas en una de sus filiales brasileras, Ficap, a esa fecha, que se discuten más adelante. En 2006 los ingresos y utilidad neta de Ficap representaron el 25% y el 20% de los ingresos consolidados y de la utilidad neta de la Compañía respectivamente. No obstante la existencia de las debilidades significativas descritas a continuación, la administración ha concluido que los estados financieros consolidados en su Formulario 20-F presentan adecuadamente, en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Compañía, los resultados operacionales y los flujos de efectivo para los períodos y fechas presentados.

Informe de la Administración de los Controles Internos sobre los Informes Financieros

La administración es responsable de establecer y mantener controles internos adecuados sobre los informes financieros, según se define en la Reglamentación 13a - 15(f) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 y sus modificaciones. Los controles internos de la Compañía sobre los informes financieros están diseñados para proporcionar una razonable seguridad con respecto a la fiabilidad de los informes financieros y la preparación de los estados financieros con propósitos externos, de acuerdo a principios contables generalmente aceptados. Debido a sus inherentes limitaciones, los controles internos sobre los informes financieros no pueden evitar o detectar las declaraciones equivocadas. Además, las proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a períodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles puedan volverse inadecuados debido a cambios en las condiciones, o a que el grado de cumplimiento con las políticas o procedimientos puede deteriorarse.

Con la participación del Gerente General y del Gerente de Finanzas Corporativo la administración de la Compañía llevó a cabo una evaluación de la efectividad de sus controles internos sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2006, sobre la base de los marcos y criterios establecidos en Controles Internos – Marco Integrado emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comisión.

Una deficiencia significativa se refiere a una deficiencia en el diseño u operación de controles internos que afecte en forma adversa la capacidad de la Compañía para iniciar, autorizar, registrar, procesar o informar datos financieros externos de manera fiable, de acuerdo a principios contables generalmente aceptados de manera que exista más que una posibilidad remota de que se produzca o no se detecte una declaración errada de los estados financieros anuales o provisorios que revista mayor importancia.

Una debilidad significativa constituye una deficiencia significativa o una combinación de deficiencias significativas que dan como resultado más que una posibilidad remota de que se producirá o no será detectada por la administración una declaración errada significativa de los estados financieros anuales o provisorios antes de que éstos sean publicados. En la evaluación de la efectividad de los controles internos sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2006, la administración de la Compañía determinó que debido a la implementación de un nuevo sistema de software de procesos comerciales SAP AG, la que no había sido completada al 31 de diciembre de 2006, se produjeron deficiencias de control en Ficap Brasil que constituyeron debilidades significativas, según se describe a continuación:

- la existencia de una gran cantidad de asientos contables manuales en distintos procesos, lo que aumenta la posibilidad de que se produzcan errores en los estados financieros y que estos errores no sean detectados o corregidos;

- debilidades en el proceso de adquisiciones y pagos, relacionado con la posibilidad de registrar un documento de proveedores en duplicado, o de anular pagos ya efectuados a los proveedores, lo que hace posible la existencia de registros y pagos duplicados;

- inadecuada segregación de funciones observada en la asignación de usuarios de distintos procesos comerciales, lo que aumenta la posibilidad de transacciones no autorizadas.

Si bien se consideró que estas deficiencias eran debilidades significativas debido a la posibilidad de declaraciones erradas como resultado de las deficiencias de control interno y a la falta de otros controles que las mitigaran, éstas no afectados los estados financieros de la Compañía para el año terminado el 31 de diciembre de 2006.

Plan de Corrección de las Debilidades Significativas de los Controles Internos sobre los Informes Financieros

La Compañía se encuentra en el proceso de desarrollar e implementar un plan de corrección para abordar las debilidades significativas descritas anteriormente y, de esto modo, mejorar sus controles internos sobre los informes financieros:

- La Compañía se encuentra en el proceso de completar la implementación de su nuevo sistema de software de procesos comerciales SAP AG para reducir los procesos manuales y mejorar la vigilancia. La administración de la Compañía espera concluir este proceso a fines del primer semestre de 2007;

- Los auditores internos de la Compañía prepararon un informe señalando las deficiencias de los controles internos identificados en Ficap e incluyeron una descripción de la deficiencia, el proceso afectado, el plan de corrección propuesto, la persona responsable del proceso, el estado de implementación y la evaluación preliminar del impacto de la deficiencia. A partir de este informe, el comité de auditoría aprobó la instalación de una estrategia correctiva que contemplaba, entre otras cosas, el despido de los Jefes de Contabilidad y Tesorería; la reasignación de personal para reforzar las funciones clave; una extensa revisión de los

documentos de procesos críticos llevados a cabo por el equipo de auditoría interna, con el propósito de dar apoyo a la definición de los planes de corrección de las debilidades identificadas y la implementación de controles programados y controles de acceso al sistema SAP.

- Como parte del proceso de certificación, el jefe de auditoría interna corporativa comunicó e inició un programa de comunicación y monitoreo de los hitos alcanzados por cada filial, incluyendo el alcance de la revisión consolidada de los controles internos de Madeco.

- Los controles a nivel de entidad dentro del alcance corporativo han sido reforzados, lo que incluye entre otras cosas, mayor frecuencia de visitas a la sucursal Ficap de parte del Gerente de Finanzas Corporativo y de Auditoría Interna; control del cumplimiento planificado de actividades dentro del plan de corrección; definición de metodología corporativa para evaluación de documentos SOA 404, la que se comunica a todas las sucursales.

A la luz de estas debilidades significativas la administración llevó a cabo una completa revisión de todas las transacciones significativas no rutinarias para el año terminado el 31 de diciembre de 2006. Como resultado de esta revisión, la administración estima que no existen imprecisiones u omisiones significativas en cuanto a hechos significativos y que, a su mejor saber y entender, estima que los estados financieros consolidados para el año terminado el 31 de diciembre de 2006 presentan en todos los aspectos significativos nuestra posición financiera y resultados operacionales de conformidad a los principios contables generalmente aceptados en Chile y en los Estados Unidos.

La Compañía prevé que las acciones antes descritas y los mejoramientos resultantes en sus controles fortalecerán sus controles internos sobre los informes financieros y abordarán las debilidades significativas identificadas al 31 de diciembre de 2006.

Cambios en los Controles Internos sobre Informes Financieros

Durante 2006 hubo dos cambios en los controles internos de la Compañía sobre los informes financieros, ambos en la filial Ficap, que han afectado de manera significativa o tienen posibilidades razonables de afectar sus controles internos sobre los informes financieros:

- Estandarización de las distintas transacciones asociadas con la operación del Fondo de Inversión en Derechos de Créditos (FIDC), para evitar la posibilidad de registrar asientos duplicados y para implantar un mecanismo de control mediante el cual revisar los documentos entregados para FIDC;

- Implementación de un proceso para preparar declaraciones de conciliaciones bancarias, debido a que algunas reconciliaciones no se efectuaban o se hacían con una gran cantidad de datos sin reconciliar.

ÍTEM 16.

Reservado.

Ítem 16A: Experto Financiero del Comité de Auditoría

De acuerdo a la Reglamentación 303A.06 de la NYSE Madeco cuenta con un Comité de Auditoría que satisface los requerimientos de la Reglamentación 10A-3 de la Ley de Bolsas, junto con

otros requerimientos adicionales de la Reglamentación 303A de la NYSE. El Sr. Eugenio Valck es nuestro experto financiero del comité de auditoría.

Ítem 16B: Código de Ética

Hemos adoptado un código de ética que se aplica a todos los empleados de Madeco, incluyendo al Gerente General, al Gerente de Finanzas Corporativo y al Gerente de Contabilidad de Madeco S.A. Este código de ética se adjunta como anexo a este informe anual. Dicho código no ha sido modificado en 2006 y no se ha otorgado ninguna exención, explícita o implícita, de las disposiciones del código de ética al Gerente General, Gerente de Administración y Finanzas o Gerente de Contabilidad en este mismo año.

Ítem 16C: Principales Honorarios y Servicios de los Contadores

En 2004, 2005 y 2006 la Compañía contrató a Ernst & Young como auditores independientes. En el cuadro siguiente se exponen los honorarios facturados por Ernst & Young por los servicios prestados en los años 2006 y 2005 respectivamente:

	(M$)	
	2006	**2005**
Honorarios por auditoría	247.032	269.887
Honorarios relacionados con auditorías	176.618	21.551
Honorarios relativos a impuestos	27.693	9.786
Todos los otros honorarios	148	33.186
Total Honorarios	**451.491**	**334.409**

Honorarios por Auditoría

Los honorarios por auditoría son aquéllos honorarios facturados por la auditoría de nuestros estados financieros consolidados.

Honorarios Relacionados con Auditorías

Los honorarios relacionados con auditorías en 2005 y 2006 incluyen los honorarios por consultas relacionadas con nuestro informe anual en el Formulario 20-F.

Honorarios Relativos a Impuestos

Los honorarios relativos a impuestos en 2005 y 2006 se relacionan con los servicios de cumplimiento, planificación y asesoría tributarios.

Políticas y Procedimientos de Preaprobación

El Comité de Auditoría aprueba todos los servicios de auditoría, los relacionados con auditorías, así como los servicios tributarios y otros servicios proporcionados por Ernst & Young. Todo servicio entregado por Ernst & Young que no esté específicamente incluido en el alcance de la auditoría debe ser preaprobado por el comité de auditoría antes de contratarlo. Al comité de auditoría se le permite aprobar ciertos honorarios por servicios relacionados con auditorías, servicios tributarios y otros conforme a una excepción *de minimus* antes de completarse el acuerdo. En 2006 ninguno de los honorarios pagados a Ernst & Young fue aprobado conforme a la excepción *de minimus*.

Ítem 16D: Exenciones de las Normas de Cotización para el Comité de Auditoría

No corresponde.

Ítem 16E: Compras de Acciones Ordinarias por Parte del Emisor y Compradores Asociados

Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2006, ni la Compañía ni ninguna persona en su nombre compró acciones ordinarias de la Compañía.

PARTE III

ÍTEM 17. Estados Financieros

No corresponde.

ÍTEM 18. Estados Financieros

Véanse las páginas F-1 a F-98.

ÍTEM 19. Anexos

Anexo	Descripción
1.1	Escritura de Constitución y Estatutos de la Compañía.
4.1*	Contrato de Préstamo Modificado y Actualizado, de fecha 18 de diciembre de 2002, entre Madeco S.A., como Prestatario, y Bank of America N.A., y Bankboston N.A., Nassau Branch como Prestadores.
4.2*	Contrato de Préstamo Modificado y Actualizado, de fecha 18 de diciembre de 2002, entre Madeco S.A., como Prestatario, y Citibank, N.A., Agencia en Chile, Scotiabank Sud Americano, Banco de Chile, Dresdner Bank Lateinamerika, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Corpbanca, Banco Bice, Banco Santander-Chile, Bankboston, N.A., Sucursal en Chile, Banco Security y Banco del Desarrollo, como Prestadores.
8.1	Lista de Filiales de Madeco S.A.
11.1	Código de Ética
12.1	Certificación del Gerente General, conforme a la Sección 302.
12.2	Certificación del Gerente de Finanzas Corporativo, conforme a la Sección 302.
13.1	Certificación del Gerente General, conforme a la Sección 906.
13.2	Certificación del Gerente de Finanzas Corporativo, conforme a la Sección 906.

(*) Incorporado como referencia en nuestro informe anual en el Formulario 20-F para el año comercial finalizado el 31 de diciembre de 2002.

Firmas

Por la presente el registrante certifica que cumple con todos los requisitos para presentar el Formulario 20-F y ha dispuesto que el presente Informe Anual sea firmado en su representación por el infrascrito, debidamente autorizado para ello.

Madeco S.A.

/firma/Tiberio Dall'Olio

Gerente General

Fecha: 27 de junio de 2007

Madeco S.A. y Filiales

Estados Financieros Consolidados Auditados al
31 de diciembre de 2005 y 2006 y para los tres años terminados al 31 de diciembre de 2006
junto con los Informes de los Auditores Independientes

Madeco S.A. y filiales
Índice de los Estados Financieros Consolidados Auditados

Informe de los Auditores Independientes:

Informe de los Auditores Independientes ..... F – 1

Estados Financieros Consolidados:

Balance General Consolidado al 31 de diciembre de 2005 y 2006 .... F – 2
Estado de Resultados Consolidado para los años terminados al 31 de Diciembre de 2004, 2005 y 2006 ..... F – 4
Estado de Flujos de Efectivo Consolidado para los años terminados al 31 de Diciembre de 2004, 2005 y 2006 ..... F – 5
Notas a los estados financieros consolidados..... ..... F – 7

M$ - Miles de pesos chilenos
US$ - Dólares de los Estados Unidos
MUS$ - Miles de dólares de los Estados Unidos
UF - "Unidad de Fomento". La UF es un índice inflacionario chileno, denominada en pesos que se fija diariamente basado en los cambios del Índice de Precios al Consumidor chileno.
MR$ - Miles de reales brasileros

Uso de pesos chilenos actualizados

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2004 y 2005 han sido actualizados por los cambios en el nivel general de precios y expresados en los pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006.

INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Señores Accionistas y Directores de
Madeco S.A.

Hemos efectuado una auditoría al balance general consolidado de Madeco S.A. y filiales (la "Sociedad") al 31 de Diciembre de 2005 y 2006, y a los correspondientes estados consolidados de resultados y de flujos de efectivo por los tres años terminados al 31 de diciembre de 2006. Estos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Sociedad. Nuestra responsabilidad consiste en emitir una opinión sobre estos estados financieros con base en la auditoría que efectuamos.

Nuestra auditoría se efectuó de acuerdo con normas de Public Company Accounting Oversight Board (en los Estados Unidos). Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad de que los estados financieros están exentos de errores significativos. No fuimos contratados para realizar una auditoría de los informes financieros del control interno de la Sociedad. Nuestra auditoría incluyó consideraciones de los informes financieros del control interno como una base para diseñar los procedimientos de auditoría que son apropiados dadas las circunstancias, pero no para el objetivo de expresar una opinión sobre la eficacia de los informes financieros del control interno de la Sociedad. En consecuencia no expresamos una opinión. Una auditoría comprende el examen, a base de pruebas, de evidencias que respaldan los importes y las informaciones revelados en los estados financieros, una evaluación de los principios de contabilidad utilizados y de las estimaciones significativas hechas por la administración, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que nuestras auditorías constituyen una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los mencionados estados financieros presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de Madeco S.A. y filiales al 31 de Diciembre de 2005 y 2006, y los resultados consolidados de sus operaciones y los flujos de efectivo consolidados por los tres años terminados al 31 de diciembre de 2006, de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile, que varían en ciertos aspectos con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (ver nota 32 en los estados financieros consolidados).

ERNST & YOUNG LTDA.

Ernst + Young

Santiago, Chile
16 de Febrero de 2007
(excepto las Notas 28 y 32, cuya data es el 15 de Junio de 2007)

MADECO S.A. Y FILIALES
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO AUDITADO
(Actualizado por los cambios en el nivel general de precios y expresados en miles de pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006 salvo otra indicación)

		Al 31 de diciembre de		
		2005	2006	2006
ACTIVOS	**Notas**	**M$**	**M$**	**MUS$ (Nota 2 (c))**
Activos circulantes:				
Disponible		4.371.910	4.733.667	8.891
Depósitos a plazo	5	96.105	261.552	491
Valores negociables	6	153.150	306.019	575
Deudores por ventas, netas	7	63.447.364	94.449.027	177.406
Documentos y cuentas por cobrar a empresas relacionadas	24	728.703	1.547.139	2.906
Existencias, netas	8	75.853.215	97.601.073	183.326
Impuestos por recuperar, neto	19	6.373.843	9.392.070	17.641
Gastos pagados por anticipado		410.617	483.748	909
Impuestos diferidos, netos	19	3.396.240	5.574.606	10.471
Otros activos circulantes	9	7.428.597	17.934.869	33.688
Total activos circulantes		**162.259.744**	**232.283.770**	**436.304**
Activo fijo, neto	10	**147.906.173**	**147.948.401**	**277.895**
Otros activos:				
Inversiones en empresas relacionadas	11	8.230.105	8.984.605	16.876
Inversiones en otras sociedades		2.722.045	3.564.375	6.695
Menor valor de inversiones, neto	12	18.878.351	17.466.054	32.807
Mayor valor de inversiones, neto	12	(500.477)	(482.755)	(907)
Documentos y cuentas por cobrar de largo plazo		354.595	441.838	830
Intangibles, netos		376.913	312.420	587
Otros	13	11.341.324	6.263.116	11.764
Total otros activos		**41.402.856**	**36.549.653**	**68.652**
Total Activos		**351.568.773**	**416.781.824**	**782.851**

Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MADECO S.A. Y FILIALES
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO AUDITADO
(Actualizado por los cambios en el nivel general de precios y expresados en miles de pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006 salvo otra indicación)

		Al 31 de diciembre de		
		2005	2006	2006
PASIVOS Y PATRIMONIO	**Notas**	**M$**	**M$**	**MUS$ (Nota 2 (c))**
Pasivo circulante:				
Obligaciones con bancos de corto plazo	14	24.941.723	15.490.509	29.096
Porción circulante de obligaciones con bancos de largo plazo	14	2.566.960	16.240.836	30.506
Porción circulante de obligaciones con el público (bonos)	17	4.343.590	4.536.996	8.522
Porción circulante de obligaciones de largo plazo		418.424	488.364	917
Dividendos por pagar		2.596	82.882	156
Documentos y cuentas por pagar		18.407.855	24.226.422	45.505
Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas	24	8.619.072	446.605	839
Provisiones y otros pasivos	15	7.321.899	8.110.554	15.234
Retenciones		1.855.095	1.554.113	2.919
Ingresos percibidos por adelantado		1.488.210	7.848.440	14.742
Otros pasivos circulantes		985.291	1.217.712	2.287
Total pasivo circulante		**70.950.715**	**80.243.433**	**150.723**
Pasivo a largo plazo:				
Obligaciones de largo plazo	17	25.135.313	41.470.811	77.896
Obligaciones con el público (bonos)	17	24.716.758	20.226.108	37.991
Varios por pagar	18	5.648.635	5.241.111	9.844
Provisiones y otros pasivos	15	4.043.763	5.501.964	10.334
Impuestos diferidos	19	354.887	490.056	921
Otros pasivos de largo plazo		604.495	585.424	1.100
Total pasivo a largo plazo		**60.503.851**	**73.515.474**	**138.086**
Interés minoritario	25	**10.421.165**	**11.467.736**	**21.540**
Compromisos y contingencias	22	-	-	-
Patrimonio:	20			
Capital pagado, sin valor nominal		254.609.211	264.072.357	496.013
Reservas		36.910.190	38.836.177	72.947
Pérdidas acumuladas		(94.092.983)	(81.557.327)	(153.191)
Utilidad del ejercicio		12.266.624	30.203.974	56.733
Total Patrimonio		**209.693.042**	**251.555.181**	**472.502**
Total pasivos y patrimonio		**351.568.773**	**416.781.824**	**782.851**

Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MADECO S.A. Y FILIALES
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO AUDITADO
(Actualizado por los cambios en el nivel general de precios y expresados en miles de pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006 salvo otra indicación)

		Por los años terminados al 31 de diciembre de			
	Notas	**2004**	**2005**	**2006**	**2006**
		M$	**M$**	**M$**	**MUS$**
					(Nota 2 (c))
Resultado operacional:					
Ingresos de explotación		342.749.920	373.162.738	559.141.475	1.050.248
Costos de explotación		(292.597.976)	(320.132.176)	(478.969.394)	(899.659)
Margen de explotación		**50.151.944**	**53.030.562**	**80.172.081**	**150.589**
Gastos de administración y ventas		(23.521.864)	(24.605.517)	(28.406.345)	(53.356)
Resultado operacional		**26.630.080**	**28.425.045**	**51.765.736**	**97.233**
Resultado no operacional:					
Ingresos financieros		997.893	822.023	1.604.896	3.015
Otros ingresos fuera de la explotación	23	1.537.544	2.369.313	116.652	219
Utilidad en inversión en empresas relacionadas	11	21.030	286.977	688.274	1.293
Gastos financieros		(11.636.914)	(9.556.044)	(11.410.435)	(21.432)
Pérdida en inversión en empresas relacionadas	11	(45.371)	-	-	-
Amortización menor valor de inversión	12	(1.842.028)	(1.694.816)	(1.721.235)	(3.233)
Otros egresos fuera de la explotación	23	(3.893.548)	(3.346.234)	(2.851.583)	(5.358)
Corrección monetaria, neta	3	(704.244)	(2.041.825)	(1.606.724)	(3.018)
Utilidad (pérdida) por diferencia de cambio, neta	4	438.909	(767.869)	334.636	629
Pérdida no operacional		**(15.126.729)**	**(13.928.475)**	**(14.845.519)**	**(27.885)**
Utilidad antes de impuesto a la renta, interés minoritario y mayor valor de inversión		**11.503.350**	**14.496.570**	**36.920.217**	**69.348**
Impuesto a la renta	19	(1.631.321)	(1.497.582)	(5.204.542)	(9.776)
Utilidad antes de interés minoritario y mayor valor de inversión		**9.872.030**	**12.998.988**	**31.715.675**	**59.572**
Interés minoritario	25	(868.023)	(751.863)	(1.538.153)	(2.889)
Utilidad antes de mayor valor de inversión		**9.004.007**	**12.247.125**	**30.177.522**	**56.683**
Amortización mayor valor de inversión	12	-	19.499	26.452	50
Utilidad del ejercicio		**9.004.007**	**12.266.624**	**30.203.974**	**56.733**

Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MADECO S.A. Y FILIALES
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO AUDITADO
(Actualizado por los cambios en el nivel general de precios y expresados en miles de pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006 salvo otra indicación)

	Por los años terminados al 31 de diciembre de			
	2004	**2005**	**2006**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**	**MUS$** (Nota 2 (c))
Flujo de actividades de la operación:				
Recaudación de deudores por ventas	398.225.957	437.520.905	639.800.925	1.201.752
Ingresos financieros percibidos	1.070.120	2.255.427	1.019.130	1.914
Dividendos y otros repartos percibidos	-	-	51.923	98
Otros ingresos percibidos	2.228.637	379.910	7.764.909	14.585
Pago a proveedores y personal	(377.565.120)	(408.957.760)	(624.031.834)	(1.172.133)
Intereses pagados	(12.039.261)	(13.748.808)	(9.333.776)	(17.532)
Impuesto a la renta pagado	(495.588)	(2.328.408)	(4.972.011)	(9.339)
Otros gastos pagados	(218.980)	(606.997)	(286.828)	(539)
Impuesto al valor agregado y otros similares pagados	(6.180.567)	(3.919.740)	(4.099.133)	(7.699)
Flujo neto originado por actividades de operación	**5.025.198**	**10.594.529**	**5.913.305**	**11.107**
Flujo de actividades de inversión:				
Venta de inversiones permanentes	30.320.736	217.872	-	-
Venta de activos fijos	1.043.443	311.940	2.481.757	4.662
Adiciones de activos fijos	(6.808.969)	(10.616.305)	(14.333.606)	(26.923)
Inversiones en otras sociedades	(8.471)	(187.647)	(4.259)	(8)
Disminución de cuentas por cobrar a empresas relacionadas	23.422	52.785	84.416	159
Otras actividades de inversión (netas)	1.359.216	1.110.915	1.342.571	2.521
Otros desembolsos de inversión	-	(2.673.162)	-	-
Flujo neto originado (usado) por actividades de inversión	**25.929.377**	**(11.783.602)**	**(10.429.121)**	**(19.589)**
Flujo de actividades de financiamiento:				
Préstamos bancarios y otros	36.064.928	116.045.200	140.183.603	263.310
Proporción de dividendos pagados a accionistas minoritarios	(161.110)	(38.819)	(607.199)	(1.141)
Pago de préstamos	(40.928.488)	(159.673.463)	(127.731.579)	(239.921)
Aumento de obligaciones con el público (bonos)	32.355.031	-	-	-
Pago de préstamos de empresas relacionadas	-	-	(1.552.711)	(2.916)
Disminución de obligaciones con el público (bonos)	(61.850.702)	(4.556.178)	(4.256.422)	(7.995)
Aumento de capital en filiales aportado por accionistas minoritario	10.624.009	44.060.660	9.463.145	17.775
Otros desembolsos por financiamiento	-	-	(1.051.434)	(1.975)
Flujo neto (usado) originado por actividades de financiamiento	**(23.896.332)**	**(4.162.600)**	**14.447.403**	**27.137**
Aumento (disminución) neto en efectivo y efectivo equivalente	**7.058.243**	**(5.351.673)**	**9.931.587**	**18.655**
Efecto de la inflación sobre el efectivo y efectivo equivalente	679.193	(308.670)	(340.908)	(640)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente	**7.737.436**	**(5.660.343)**	**9.590.679**	**18.015**
Saldo inicial del efectivo y efectivo equivalente	5.877.546	13.614.982	7.954.639	14.941
Saldo final del efectivo y efectivo equivalente	**13.614.982**	**7.954.639**	**17.545.318**	**32.956**

Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MADECO S.A. Y FILIALES
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO AUDITADO
(Actualizado por los cambios en el nivel general de precios y expresados en miles de pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006 salvo otra indicación)

	Por los años terminados al 31 de diciembre de			
	2004	**2005**	**2006**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**	**MUS$** (Nota 2 (c))
Conciliación entre el flujo por actividades de la operación y el resultado del ejercicio:				
Utilidad del ejercicio	9.004.007	12.266.624	30.203.974	56.733
Itemes que no representan flujo de efectivo:				
Depreciación (1)	11.407.833	11.479.354	13.391.201	25.153
Amortización menor valor de inversiones	1.842.028	1.694.816	1.721.235	3.233
Amortización mayor valor de inversiones		(19.499)	(26.452)	(50)
Interés minoritario	868.023	751.863	1.538.153	2.889
Corrección monetaria, neta	704.244	2.041.825	1.606.724	3.018
Diferencia de cambio, neta	(438.909)	767.869	(334.636)	(629)
Utilidad venta de activos fijos	(60.991)	(197.099)	(16.646)	(31)
Resultado devengado en inversiones en empresas relacionadas, neto	24.341	(286.977)	(688.274)	(1.292)
Utilidad en venta de inversiones	(6.592)	-	(31.627)	(59)
Castigos y provisiones	837.508	853.441	6.229.279	11.700
Otros cargos a resultado que no representan flujo de efectivo (1)	7.905.087	4.738.006	7.352.537	13.810
Cambios netos en activos y pasivos operacionales:				
Aumento en cuentas y documentos por cobrar	(10.437.173)	(7.807.391)	(25.877.839)	(48.607)
Aumento en existencias	(18.871.198)	(2.705.710)	(25.482.062)	(47.864)
Aumento en otros activos	(738.953)	(7.818.171)	(1.589.819)	(2.986)
Aumento (disminución) en cuentas y documentos por pagar	3.236.224	(5.712.903)	4.591.513	8.625
(Disminución) aumento en otros pasivos circulantes	(250.280)	548.481	(6.673.956)	(12.536)
Flujo neto originado por actividades de operación	**5.025.198**	**10.594.529**	**5.913.305**	**11.107**

	Por los años terminados al 31 de diciembre de			
	2004	**2005**	**2006**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**	**MUS$** (Nota 2 (c))
Información complementaria del flujo de efectivo:				
Activos adquiridos bajo contratos de leasing	123.368	389.109	425.465	(799)

(1) Otros cargos a resultados que no representa flujos de efectivo, incluyen gastos por depreciación adicional, que fueron reflejados en otros egresos fuera de la explotación, como se describe en Nota 10.

Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MADECO S.A. Y FILIALES
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
(Actualizado por los cambios en el nivel general de precios y expresados en miles de pesos chilenos al 31 de diciembre de 2006 salvo otra indicación)

Nota 1 – La Sociedad

Madeco S.A. y filiales ("la Sociedad") es una sociedad anónima abierta constituida de acuerdo a las leyes de la República de Chile ("Chile") y cotiza sus acciones en las bolsas chilenas y cuotas en Recibos Depositarios Americanos ("ADRs") en la bolsa de Nueva York. Además, los estados financieros de la Sociedad están regulados por la Superintendencia de Valores y Seguros, o "SVS" y por el Securities and Exchange Commission ("SEC") de los Estados Unidos. A no ser que se especifique otra cosa, todas las referencias a "Madeco" o a "la Sociedad" están referidas a Madeco S.A. en conjunto con sus filiales consolidadas y la referencia a "Madeco Chile" se refiere sólo a Madeco S.A.

La Sociedad opera en cuatro principales segmentos. El principal segmento operacional de la Sociedad es el negocio de la unidad de cables, con plantas productivas en Chile, Brasil, Perú y Argentina. Los principales clientes de la unidad de negocio de cables están en los sectores de telecomunicación, energía, minería, construcción e industria. El segundo segmento operacional de la Sociedad es su unidad de tubos y planchas, la cual produce tubos, barras y planchas de cobre, bronce, aluminio y aleaciones relacionadas. Además, produce cospeles y monedas acuñadas de aleaciones que comprenden cobre, níquel, aluminio y cinc. Las plantas productivas de tubos y planchas de la Sociedad están localizadas en Chile y Argentina. El tercer segmento operacional de la Sociedad es la unidad de envases flexibles, la cual produce envases flexibles impresos, para empleo de embalaje de productos de consumo de masivo. La Sociedad tiene plantas de envases flexibles en Chile y Argentina, así como ejerce influencia significativa sobre sus inversiones patrimoniales en Perú, donde opera en el mismo negocio. El cuarto segmento operacional donde opera la Sociedad, es perfiles de aluminio. La fabricación de perfiles de aluminio es en Chile y se utiliza en sectores tanto de la construcción residencial e industrial, como en la fabricación de bienes industriales duraderos.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables

a) Bases de preparación, presentación y consolidación de los estados financieros consolidados

Los estados financieros consolidados de la Sociedad han sido preparados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y con normas específicas emitidas por la SVS, (en conjunto denominado "PCGA chilenos"). Ciertas prácticas contables de la Sociedad que fueron preparadas de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile, no están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América ("US GAAP"). Una conciliación de los PCGA chilenos a los US GAAP es proporcionada en la Nota 32.

Ciertos montos en los estados financieros del año anterior han sido reclasificados para estar conforme con la presentación del año actual.

Los estados financieros que se adjuntan reflejan la consolidación de los resultados de las operaciones de Madeco S.A. y sus filiales. Todas las transacciones significativas entre empresas relacionadas han sido eliminadas en la consolidación. La Sociedad consolida los estados financieros de compañías en las cuales posee control, más de un 50% de las acciones con derecho de voto.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

a) Bases de consolidación, continuación

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2005 y 2006 y por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, incluyen las siguientes filiales:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	%	**%**	**%**
Porcentaje de propiedad directo e indirecto			
Alusa S.A. y filiales	75,96	75,96	75,96
Indalum S.A. y filiales	99,16	99,16	99,16
Armat S.A.	100,00	100,00	100,00
Comercial Madeco S.A. y filiales (Argentina) (1)	100,00	100,00	100,00
Indeco S.A. (Perú)	93,00	94,01	94,01
Madeco Overseas S.A. (Islas Caimán)	100,00	100,00	100,00
Soinmad S.A. y filiales	100,00	100,00	100,00
Metalúrgica Industrial S.A. y filiales (Argentina) (1)	100,00	100,00	-
Metal Overseas S.A. y filiales (Islas Caimán)	100,00	100,00	100,00

(1) En junio de 2006, en un grupo de transacciones Comercial Madeco S.A. adquirió a la Agencia Madeco S.A. (Islas Caimán) la cantidad de 106.393.873 acciones de Metalúrgica Industrial S.A., aumentando su participación de un 24,25% a un 61,33%. Como resultado, Comercial Madeco S.A. consolidó Metalúrgica Industrial S.A. y filiales y, por lo tanto, no es presentada como una filial directa. La participación total de la Sociedad en Metalúrgica Industrial S.A. permaneció inalterada.

Todas las transacciones y saldos significativos entre filiales han sido eliminados en la consolidación, al igual que las utilidades o pérdidas no realizadas surgidas de tales transacciones. Se ha reconocido la participación de inversionistas minoritarios en filiales en los estados financieros consolidados, bajo el rubro Interés minoritario.

La preparación de los estados financieros de acuerdo a PCGA chilenos, junto con la conciliación de acuerdo con los US GAAP, requiere que la administración efectúe las estimaciones y acepciones que afectan a los montos informados de activos y pasivos, el desglose de contingencias sobre activos y pasivos a la fecha de los estados financieros y los montos informados de ingresos y gastos durante el período informado. Los actuales resultados podrían diferir de estas estimaciones.

b) Corrección monetaria

La tasa de inflación acumulada en Chile se mide según el Índice de Precios al Consumidor ("IPC"), la que para el período de tres años terminado al 31 de diciembre de 2006 fue de aproximadamente de 8,4%.

Los PCGA chilenos exigen que los estados financieros se reajusten para reflejar los efectos de la variación en el poder adquisitivo del peso chileno en la posición financiera y resultados operacionales de las entidades que reportan. El método descrito anteriormente, se basa en un modelo que permite el cálculo de utilidades o pérdidas netas por inflación causadas por activos y pasivos monetarios expuestos a cambios en el poder adquisitivo de la moneda local. El modelo dispone que el costo histórico de cuentas no monetarias se reajusten de acuerdo al cambio por corrección monetaria entre la fecha de origen de cada ítem y al término del año.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

b) Corrección monetaria, continuación

Los estados financieros de la Sociedad han sido ajustados para reconocer los efectos de la variación en el poder adquisitivo de la moneda chilena durante cada año. Todos los activos y pasivos no monetarios, todas las cuentas patrimoniales y las cuentas del estado de resultados han sido actualizados para reflejar los cambios del IPC desde la fecha que ellos fueron adquiridos o incurridos hasta el fin del año.

La utilidad o pérdida resultante está incluida en la utilidad del ejercicio reflejando los efectos de la inflación chilena sobre los activos y pasivos monetarios poseídos por la Sociedad (Nota 3).

La revalorización fue calculada usando el índice de precios al consumidor publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y se basa sobre la "regla del mes anterior", en el cual los ajustes por inflación se basan sobre el IPC al cierre del mes que precede al cierre del respectivo período o de la transacción. Este índice es considerado por la comunidad empresarial, la profesión contable y el gobierno de Chile como el índice que más cercanamente cumple con el requisito técnico de reflejar la variación en el nivel general de los precios en el país y, en consecuencia, es utilizado ampliamente para los efectos de informes financieros en Chile.

Los valores de los índices de precio al consumidor chileno usados para reflejar los efectos del cambio en el poder adquisitivo del peso chileno ("corrección monetaria") son los siguientes:

	Índice	Cambio sobre el 30 de noviembre anterior
30 de noviembre de 2004……	117,28	2,5%
30 de noviembre de 2005……	121,53	3,6%
30 de noviembre de 2006……	124,11	2,1%

Para efecto de comparación, los valores reales del índice de precio al consumidor chileno desde las fechas del balance general son los siguientes:

	Índice	Cambio sobre el 31 de diciembre anterior
31 de diciembre de 2004……	116,84	2,4%
31 de diciembre de 2005……	121,12	3,7%
31 de diciembre de 2006……	124,23	2,6%

La corrección monetaria antes mencionada no pretende presentar valores de tasación o de reposición, sino solamente actualizar todos los componentes no monetarios de los estados financieros en términos de moneda local a un solo poder adquisitivo, e incluir en el resultado neto de cada ejercicio la utilidad o pérdida del poder adquisitivo que surge de la posesión de activos y pasivos monetarios expuestos a los efectos de la inflación.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

b) Corrección monetaria, continuación

Activos y pasivos reajustables

Ciertas cuentas de activos y pasivos se denominan en unidades reajustables y han sido ajustadas al valor de cierre de las respectivas unidades. En Chile la principal unidad reajustable es la Unidad de Fomento ("UF"), que se fija diariamente para reflejar los cambios en Chile del IPC. Ciertas inversiones de la Sociedad están en UF. Como los pasivos reajustables de la Sociedad exceden sus activos reajustables, el aumento en el índice resulta en una pérdida neta. Los valores de la UF son los siguientes (pesos chilenos históricos por UF):

	$
31 de diciembre de 2004……	17.317,05
31 de diciembre de 2005……	17.974,81
31 de diciembre de 2006……	18.336,38

Estados financieros comparativos

Para efectos comparativos, los estados financieros consolidados para los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y 2005 y sus correspondientes notas han sido presentados en pesos chilenos del 31 de diciembre de 2006. Los montos previamente presentados en pesos chilenos constantes a la fecha de cada balance general han sido ajustados por el porcentaje de cambio en el IPC al 31 de diciembre de 2006 como sigue:

Año	Cambio en el índice
2005……	5,8% (1)
2006……	2,1% (2)

(1) Equivalente al cambio del IPC de 2005 multiplicado por el cambio del IPC de 2006.
(2) Equivalente al cambio del IPC de 2006.

Esta actualización no cambia los informes o información de los años anteriores de ningún modo, por que excepto por la fecha, los montos en pesos chilenos actualizados están en similar poder adquisitivo.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

c) Base de conversión

Los saldos en moneda extranjera incluidos en el balance general consolidado y detallados en la Nota 21 han sido convertidos a pesos chilenos al tipo de cambio observado determinado por el Banco Central de Chile vigente al final de cada año.

El valor de las monedas extranjeras más relevantes al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 se muestran a continuación:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
Moneda			
Dólar de los Estados Unidos (US$)	557,40	512,50	532,39
Pesos argentinos (AR$)	187,36	169,42	173,93
Reales brasileros (R$)	209,99	219,35	248,78
Soles peruano (S$)	169,78	149,77	166,89

El efecto neto en resultados de convertir las monedas extranjeras está detallado en Nota 4.

Conveniencia de convertir a dólares

Los estados financieros están en pesos chilenos. La conversión de pesos chilenos a dólares se presenta únicamente para conveniencia del lector, usando el tipo de cambio observado informado por el Banco Central de Chile al 31 de diciembre de 2006, de $532,39 por US$1. Esta conversión no debe interpretarse como que los valores en pesos chilenos efectivamente representan, o han sido, o podrían, convertirse en dólares a dicho tipo de cambio o cualquier otro.

d) Efectivo y efectivo equivalente

La Sociedad considera de corto plazo todos los valores inversión de alta liquidez, con vencimientos originales de tres meses o menos como efectivo equivalente para los efectos del Estado de flujos de efectivo consolidado:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Efectivo y efectivo equivalente			
Disponible	3.166.335	4.371.910	4.733.667
Depósitos a plazo (Nota 5)	4.304.004	96.105	261.552
Fondos mutuos (Nota 6)	47.060	153.150	306.019
Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa (Nota 9)	6.097.583	3.333.474	12.244.080
Total	**13.614.982**	**7.954.639**	**17.545.318**

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

e) Depósitos a plazo y valores negociables

Los depósitos a plazo denominados en UF están expresados al costo más reajuste e intereses devengados al final de cada ejercicio.

Los valores negociables consisten en fondos mutuos, los cuales se valorizan al valor de rescate de la respectiva cuota al final de cada ejercicio.

f) Cuentas por cobrar y provisión por deudas incobrables

Las cuentas por cobrar se muestran netas de la provisión por deudas incobrables. Las provisiones se registran al final de cada ejercicio sobre la base de los saldos considerados de dudosa recuperación basada en el análisis la antigüedad de los saldos y en la evaluación de la categoría financiera del cliente.

g) Existencias

Las existencias de productos terminados, productos en proceso y subproductos se valorizan a su costo directo de producción, incluyendo los costos indirectos de fabricación corregidos monetariamente. Las existencias de mercaderías, materias primas, materiales de bodega y en tránsito, se valorizan a costo de adquisición corregido monetariamente. Los valores de las existencias así determinados no exceden a los respectivos valores estimados de realización. Las reducciones de existencias están valorizadas usando el método ponderado promedio. Las existencias se presentan netas de provisiones por obsolescencia.

Las existencias con rotación superior a un año se presentan bajo Otros activos a largo plazo netas de provisiones por obsolescencia.

h) Activo fijo

Los bienes del activo fijo se presentan al costo más corrección monetaria. De acuerdo con instrucciones emitidas por la SVS, los activos fijos incluyen el incremento de revalorización que surge de tasaciones técnicas de ciertos activos realizadas durante 1979 y 1986.

Los activos fijos adquiridos bajo contratos de leasing se expresan al valor actual del contrato, el cual se establece descontando el valor de las cuotas periódicas y la opción de compra a la tasa de interés implícita en el respectivo contrato. El pasivo correspondiente se muestra neto de intereses diferidos. Los activos obtenidos bajo contratos financieros no son de propiedad legal de la Sociedad hasta que decida ejercer la opción de compra. Por lo tanto, la Sociedad no puede disponer libremente de ellos. Se incluye como parte de la depreciación acumulada la amortización acumulada relacionada con los activos fijos en leasing.

Los activos fijos se presentan netos de la depreciación acumulada y castigos por deterioros.

La depreciación del activo fijo se ha determinado por el método lineal basado sobre la vida útil remanente estimada de los activos. También se incluye montos por depreciación correspondientes a la parte de la respectiva de la retasación técnica de acuerdo a lo establecido por la Circular Nº1529 emitida por la SVS.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

h) Activo fijo, continuación

Las vidas útiles estimadas de las principales categorías de los activos fijos son las siguientes:

Grupo de activos	Años de vida útil estimada
Construcciones e infraestructura	20 a 70
Instalaciones	5 a 33
Maquinarias y equipos	5 a 40
Motores y equipos	7
Otros activos fijos	2 a 10

La depreciación de activos fijos temporalmente inactivos, se clasifica bajo Otros egresos fuera de la explotación en el Estado de resultados consolidado.

La Sociedad periódicamente evalúa los valores libros de sus activos fijos en relación a la rentabilidad de sus operaciones y futuros flujos de efectivo no descontados del activo subyacente. Una pérdida por deterioro es reconocida en el caso que el valor libro de un activo no pueda ser totalmente recuperado, cuando comparado con el estimado flujo de efectivo no descontado esperado por su uso y su eventual venta. La Sociedad tiene temporalmente inactivas o no utilizadas plantas de producción, las que son evaluadas por el deterioro cuando la administración de la Sociedad estima que tal no utilización constituye una situación de evaluación del daño por deterioro.

i) Inversiones en empresas relacionadas

Las inversiones en empresas relacionadas, donde la Sociedad tiene influencia significativa, están incluidas en Otros activos y se registran de acuerdo al método del valor patrimonial. Por consiguiente, la participación proporcional de la Sociedad en los resultados netos de cada inversión es reconocida en el estado de resultados consolidado bajo el rubro de resultados no operacional, sobre una base devengada, previa eliminación de cualquier resultado no realizado de las transacciones con empresas relacionadas.

Los movimientos patrimoniales que no afectan el resultado de la empresa relacionada son proporcionalmente cargados o abonados a la cuenta Otras reservas en Patrimonio.

j) Otras inversiones

Las inversiones en acciones de empresas en las cuales la Sociedad tiene menos de 20% invertido en las acciones con derecho a voto, las cuales son consideradas permanentes, son valorizadas al menor valor resultante entre el costo corregido monetariamente y el valor de mercado. Estas se presentan bajo el rubro Otros activos. Los dividendos de tales inversiones son reconocidos como ingresos cuando son recibidos.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

k) Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa

Los valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa se valorizan al valor de colocación más los intereses y reajustes devengados al cierre del ejercicio. Esta inversión se registra en Otros activos circulantes.

l) Menor y mayor valor de inversiones

Antes del 1 de enero de 2004 el menor valor surge del exceso del valor de adquisición de la empresa adquirida por sobre su valor contable neto; el mayor valor surge cuando el valor contable neto supera el valor de adquisición de la empresa adquirida. Los PCGA chilenos también establecen que la amortización del menor y mayor valor de inversiones puede ser acelerada si los resultados netos proporcionales de la inversión superan el monto de la amortización lineal respectiva.

A partir del 1 de enero de 2004, la Sociedad adoptó el Boletín Técnico 72 del Colegio de Contadores de Chile que cambia la base de contabilización del menor y mayor de inversiones generados en transacciones posteriores al 1 de enero de 2005. Esta norma requiere la asignación del precio de compra basado en el valor justo del activo identificable y pasivos asumidos en la adquisición. El menor valor de inversiones es amortizado en función del período de retorno esperado de la inversión con una vida útil entre 5 a 20 años. El mayor valor de inversiones es amortizado durante la vida útil estimada del activo subyacente no monetario adquirido.

El menor y mayor valor de inversión reconocido por la adquisición de una inversión también pueden ser contabilizados por el método patrimonial.

m) Intangibles

Los derechos de marcas se presentan al costo más corrección monetaria y son amortizados linealmente de acuerdo al plazo en que se espera otorgarán beneficios a la Sociedad, sin embargo dicho período no puede superar los 40 años de acuerdo a lo establecido por el Boletín Técnico Nº55 del Colegio del Contadores de Chile.

n) Obligaciones con el público (bonos)

Las obligaciones con el público (bonos) están incluidos en los pasivos a su valor nominal más reajustes e intereses devengados. El descuento que se presenta de la diferencia entre el valor nominal y los ingresos recibidos se incluye en Otros activos y se amortiza en el plazo de vigencia de los bonos. El monto de los intereses reconocidos no difiere en forma significativa del monto que podría haberse reconocido con el método de tasa efectiva.

o) Indemnización por años de servicios

La Sociedad tiene una obligación con su personal por indemnizaciones por años de servicios, la cual está siendo reconocida a base del método del costo devengado del beneficio, calculando el valor actual de los pagos de los beneficios futuros estimados y suponiendo una tasa efectiva de descuento anual.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

p) Provisión de vacaciones

El costo de las vacaciones de los empleados es reconocido en los estados financieros sobre una base devengada.

q) Impuesto a la renta e impuestos diferidos

La provisión de impuesto a la renta se ha reconocido por el grupo de empresas en base a las respectivas disposiciones tributarias vigentes en cada jurisdicción donde opera la Sociedad.

La Sociedad reconoce los impuestos diferidos conforme a lo establecido por el Boletín Técnico N°60 ("BT 60") y sus complementos emitidos por el Colegio de Contadores de Chile y las Circulares N°1466 y Nº1560 emitidas por la SVS, reconociendo los efectos de impuestos diferidos originados por las diferencias temporales entre el balance tributario y el balance financiero, usando el método pasivo. A partir del 1 de enero de 2000 (fecha de adopción del BT 60) se adoptó como una provisión transitoria, en una contrapartida de activo o pasivo fue registrada para compensar los efectos de activos y pasivos por impuestos diferidos no registrados antes del 1 de enero de 2000. La contrapartida de activo o pasivo, es amortizada en resultados sobre el plazo promedio ponderado del reverso de las diferencias temporarias que dieron origen a los activos o pasivos por impuestos diferidos usando tasas de impuestos que estuvieran vigentes a la fecha del reverso.

De ser necesario, los activos por impuestos diferidos, además, son reducidos de la provisión de valuación, si existe evidencia disponible; es más probable que cierta porción de los activos por impuestos diferidos no será realizada.

r) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se reconocen cuando los productos son despachados o los servicios son prestados. El ingreso no ganado relacionado con las ventas que la Sociedad ha facturado y que ha cobrado por adelantado no es reconocido hasta que los bienes involucrados sean entregados.

s) Conversión de moneda extranjera en los estados financieros

De acuerdo con el Boletín Técnico Nº64 emitido por el Colegio de Contadores de Chile, los estados financieros de filiales extranjeras cuyas actividades no constituyen una extensión de las operaciones chilenas, o que operan en países que están expuestos a riesgos significativos, restricciones o inflación/fluctuaciones de cambio deben revalorizarse usando el dólar como la moneda funcional y después convertirlas a pesos chilenos al tipo de cambio de fin de año.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

s) Conversión de moneda extranjera en los estados financieros, (continuación)

Por lo tanto, los estados financieros de las filiales de la Sociedad en Argentina, Brasil y Perú se revalorizan en dólares como sigue:

- Activos y pasivos monetarios se convierten a los tipos de cambio de fin de año entre el dólar y la moneda local.
- Todos los activos y pasivos no monetarios y el patrimonio se convierten a tipos de cambio históricos entre el dólar y la moneda local.
- Las cuentas de resultados, excepto por cada cuenta que son calculados usando tipos de cambio históricos (por ej. depreciación y amortización) se convierten a los tipos de cambio promedio entre el dólar y la moneda local.
- Cualquier diferencia de cambio se incluye en los resultados operacionales del ejercicio.

  Las inversiones en filiales en el extranjero e inversiones patrimoniales están corregidas monetariamente, el efecto está reconocido en resultados, mientras los efectos de las utilidades o pérdidas por diferencia de cambio entre el peso chileno y el dólar sobre la inversión en el extranjero medido en dólares, están contabilizadas en patrimonio en la cuenta Ajuste acumulado por diferencia de conversión.

Además, como lo permite el Boletín Técnico Nº64 la Sociedad designó algunos instrumentos de deuda como cobertura de las inversiones netas en el extranjero. Por consiguiente, el exceso relacionado con la utilidad o pérdida por tipo de cambio de los instrumentos de cobertura, están reconocidos directamente en Patrimonio en la Ajuste acumulado por diferencia de conversión.

t) Instrumentos de derivados

La Sociedad mantiene contratos forwards de monedas extranjeras, contratos swaps de tasa de interés y contratos de opciones cuyo objetivo es cubrir riesgos de las fluctuaciones de tipos de cambios entre el peso chileno, el dólar y el real brasilero, cambios en las tasas de interés y cambios en precios de mercados de los commodities. Estos instrumentos están registrados de acuerdo al Boletín Técnico Nº57.

Los contratos derivados que son designados como de cobertura de activo o pasivos existentes son registrados a sus valores justos respectivos. Ningún ajuste al monto del ítem de cobertura es registrado. Si la variación neta en el valor del instrumento de derivado y el ítem de cobertura causa una pérdida, la diferencia es registrada en el resultado operacional. Si la variación neta en el valor del instrumento de derivado y el ítem de cobertura causa una utilidad, la diferencia neta es diferida y registrada como una utilidad no realizada en el balance general.

Los contratos derivados que son designados como de cobertura de futuros flujos de efectivo o transacciones están registrados a sus valores justos respectivos. La variación en el valor justo es diferida y registrada como utilidad o pérdida no realizada en el estado de resultados hasta que la transacción subyacente sea realizada.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

u) Costo de emisión de acciones

Los costos de emisión y colocación de acciones originados por aumentos de capital, han sido registrados en Patrimonio, bajo el rubro Sobreprecio en venta de acciones.

v) Planes de compensación basados en acciones

A partir del 1 de enero de 2005, la Sociedad contabiliza los planes de compensación basados en acciones de acuerdo a lo establecido en la Norma Internacional de Información Financiera Nº2 Pagos basados en acciones, registrando el efecto del valor justo de las acciones otorgadas como gasto de administración y ventas. Dicho gasto se reconocerá en forma lineal durante el período entre el otorgamiento de las opciones y la fecha en que estas alcancen el carácter de irrevocable.

En relación con los planes de compensación implementados hasta el 31 de diciembre de 2004, la Sociedad adoptó el criterio de no registrar efecto alguno a la fecha de otorgamiento de la opción y sólo reconocer el eventual aumento de capital una vez que se ejerzan las respectivas opciones y se materialice el pago del aumento de capital por el monto que representa el precio de ejercicio de la opción. Este tratamiento contable se sustenta en las disposiciones de la Norma Internacional de Contabilidad Nº19, debido a que en Chile no existían disposiciones sobre esta materia.

Nota 3 – Corrección monetaria

La aplicación de la corrección monetaria, como se describió en Nota 2 b), generó un cargo neto a resultados, cuyos efectos se resumen a continuación:

	Abonos (cargos) al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Activo fijo	2.085.548	2.915.726	1.672.488
Existencia, neta	566.720	515.131	164.791
Otros activos circulantes	218.349	320.279	156.817
Otros activos	3.486.066	4.254.820	2.185.261
Otros pasivos denominados en monedas extranjeras	(339.156)	(413.486)	(181.376)
Patrimonio, neto	(3.996.290)	(5.737.987)	(4.382.419)
Cuentas de resultados en términos de pesos chilenos al término del ejercicio	(273.164)	(300.432)	(299.028)
Ajuste neto de activos y pasivos reajustados en UF	(2.452.317)	(3.595.876)	(923.258)
Pérdida por corrección monetaria, neta	**(704.244)**	**(2.041.825)**	**(1.606.724)**

Nota 4 – Diferencia de cambio

La diferencia de cambio se resume a continuación:

	Abonos (cargos) al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Disponible e inversiones de corto plazo	(120.188)	(55.234)	318.691
Cuentas por cobrar	(1.093.082)	(1.003.233)	550.532
Otros activos	136.727	(277.544)	243.096
Obligaciones bancarias	373.879	469.938	(525.682)
Otros pasivos	604.285	859.152	(384.114)
Pérdidas por transacciones de cobertura	(1.010.174)	(1.866.875)	(2.195.321)
Resultado por conversión de monedas extranjeras, neto	1.547.462	1.105.927	2.327.434
Utilidad (pérdida) por diferencia de cambio	**438.909**	**(767.869)**	**334.636**

Nota 5 – Depósitos a plazo

Los depósitos a plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Depósitos a plazo en monedas extranjeras	96.105	261.552
Total depósitos a plazo	**96.105**	**261.552**

Nota 6 – Valores negociables

Los valores negociables se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Fondos mutuos	153.150	306.019
Total valores negociables	**153.150**	**306.019**

Nota 7 – Cuentas por cobrar

a) Las cuentas por cobrar, netas de provisión por deudas incobrables se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Cuentas por cobrar	60.831.973	87.666.935
Provisión por deudas incobrables de cuentas por cobrar	(4.149.340)	(3.988.950)
Documentos por cobrar	5.395.958	6.064.732
Provisión por deudas incobrables de documentos por cobrar	(821.726)	(889.125)
Otras cuentas por cobrar	5.600.859	9.069.604
Provisión por deudas incobrables de otras cuentas por cobrar	(3.410.360)	(3.474.169)
Total cuentas por cobrar, netas	**63.447.364**	**94.449.027**

b) Los cambios en la provisión por deudas incobrables de corto plazo para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Saldos al principio del año	11.110.025	6.231.473	8.381.426
Corrección monetaria	(283.880)	(158.661)	(144.809)
Efecto de la devaluación de monedas extranjeras	(134.987)	(663.392)	53.815
Reclasificaciones (a) de largo plazo (1)	(1.583.846)	3.251.847	-
Establecimiento de provisión (reverso), neto	(706.078)	144.550	338.013
Castigos	(2.169.761)	(424.391)	(276.201)
Saldos al final del año	**6.231.473**	**8.381.426**	**8.352.244**

(1) El monto fue reclasificado (a) de largo plazo para dejarlo consistente con la correspondiente deuda que fue reclasificada (a) de largo plazo.

c) Los cambios en la provisión por deudas incobrables de largo plazo para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Saldos al principio del año	1.785.068	3.368.914	-
Corrección monetaria	-	(117.067)	-
Reclasificaciones de (a) corto plazo (1)	1.583.846	(3.251.847)	-
Saldos al final del año	**3.368.914**	**-**	**-**

(1) El monto fue reclasificado de (a) corto plazo para dejarlo consistente con la correspondiente deuda que fue reclasificada de (a) corto plazo.

Nota 8 - Existencias

a) Las existencias se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Materias primas	27.924.867	37.823.688
Productos terminados	16.501.254	21.889.835
Productos en proceso	21.839.345	26.326.703
Materiales de consumo	6.266.125	7.106.255
Mercaderías en transito	3.239.310	3.825.266
Mercaderías	2.915.259	3.432.172
Sub-total	78.686.160	100.403.919
Provisión por obsolescencia	(2.832.945)	(2.802.846)
Existencia, neta	**75.853.215**	**97.601.073**

b) Los cambios en la provisión por obsolescencia para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Saldos al principio del año	4.124.603	3.087.677	2.832.945
Corrección monetaria	(100.600)	(107.294)	(58.269)
Efecto de la devaluación de monedas extranjeras	(2.730)	(45.965)	107.099
Provisiones establecidas	371.613	294.182	520.601
Provisiones reversadas (1)	(1.251.107)	(260.657)	(599.530)
Castigos	(54.102)	(134.998)	-
Saldos al final del año	**3.087.677**	**2.832.945**	**2.802.846**

(1) Corresponde al reverso de la provisión por obsolescencia previamente reconocida por los menores movimientos de las existencias y que han sido vendidos durante el período. Dicho reverso es reconocido como un ajuste a la base de costo del ítem vendido.

La principal existencia de la Sociedad es el cobre como materia prima y productos en base a cobre. Las fluctuaciones en el precio del cobre afectan los resultados de la Sociedad, en vista que tanto los precios de venta como de costos de los respectivos productos tienen una relación directa con el comportamiento que puede tener el precio de este metal.

Debido a una disminución en el precio promedio del cobre (LME) a diciembre de 2006, la Sociedad registró la existencia a sus valores netos de realización conforme a los principios contables según lo descrito en Nota 2 g). Como resultado, al 31 de diciembre de 2006 la Sociedad reconoció una pérdida de M$4.185.475, del cual M$3.121.560 es reflejado en el resultado operacional. La parte restante es cubierta por los acuerdos de cobertura, que compensan el efecto en resultados (detallado en Nota 27).

Nota 9 – Otros activos circulantes

Los otros activos circulantes se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa (1)	3.333.474	12.244.080
Depósitos en garantía (2)	729.794	676.714
Activo fijo disponible para la venta, neto (3) (Nota 10 a))	2.974.719	3.748.647
Descuento por emisión de bonos	157.485	157.349
Contrato de cobertura de cobre a valor justo (4)	-	1.040.667
Otros	233.125	67.412
Total	**7.428.597**	**17.934.869**

(1) Detalles proporcionados en la tabla siguiente.
(2) Se relaciona con depósitos a plazo mantenidos en custodia como resultado de la venta de la planta de la filial Alufoil S.A., la que se encuentra en proceso de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces.
(3) Se presenta neta de provisiones por ajustes a valor de realización por M$296.461 al 31 de diciembre de 2006 (M$1.147.697 al 31 de diciembre de 2005).
(4) Corresponde al valor justo de los contratos de coberturas de partidas existentes (opciones Asiáticas y swap), detalladas en Nota 27 “Contratos de derivados”.

Nota 9 – Otros activos circulantes, continuación

El detalle de los valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa al 31 de diciembre de 2005 son los siguientes:

Fecha de compra	Fecha de vcto.	Contraparte	Moneda de origen	Valor suscripción M$	Tasa de interés %	Valor final al vencimiento M$	Identificación del instrumento	Valor mercado M$
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.183	5,52	2.185	Pagaré no reajustable	2.184
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.672	5,52	2.674	Pagaré no reajustable	2.674
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.137	5,52	2.139	Pagaré no reajustable	2.138
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.218	5,52	2.220	Pagaré no reajustable	2.219
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	32.155	5,52	32.185	Pagaré no reajustable	32.175
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	1.444	5,52	1.445	Pagaré no reajustable	1.444
27/12/ 2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	618.863	5,52	619.433	Pagaré no reajustable	619.245
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	52.218	5,52	52.266	Pagaré no reajustable	52.250
27/12/2005	7/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	102.911	5,52	103.006	Pagaré no reajustable	102.974
30/12/2005	2/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	691.485	3,60	691.692	Pagaré no reajustable	691.555
30/12/2005	2/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.795	3,60	2.797	Pagaré no reajustable	2.795
28/12/ 2005	2/01/ 2006	BBVA, Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	106.230	5,40	106.310	Pagaré no reajustable	106.277
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	102.913	5,40	102.990	Pagaré no reajustable	102.960
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	122.023	5,40	122.115	Pagaré no reajustable	122.078
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	143.617	5,40	143.723	Pagaré no reajustable	143.680
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	36.174	5,40	36.202	Pagaré no reajustable	36.190
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	9.855	5,40	9.862	Pagaré no reajustable	9.859
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	67.846	5,40	67.898	Pagaré no reajustable	67.877
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	49.215	5,40	49.253	Pagaré no reajustable	49.238
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	72.867	5,40	72.922	Pagaré no reajustable	72.899
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	28.146	5,40	28.167	Pagaré no reajustable	28.158
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	17.314	5,40	17.327	Pagaré no reajustable	17.322
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	14.397	5,40	14.408	Pagaré no reajustable	14.404
28/12/ 2005	2/01/ 2006	Valores Security S.A. Corredores de Bolsa	$	46.203	5,40	46.238	Pagaré no reajustable	46.224
30/12/2005	9/01/ 2006	BANCHILE, Corredores de Bolsa S.A.	$	189.906	5,04	190.171	Pagaré no reajustable	189.933
28/12/ 2005	10/01/ 2006	Banco de Chile (1)	$	409.217	4,32	409.855	Pagaré no reajustable	409.337
30/12/2005	6/01/ 2006	Banco de Chile (1)	$	287.922	4,32	288.163	Pagaré no reajustable	287.956
30/12/2005	6/01/ 2006	Banco Security S.A.	$	45.945	3,96	45.980	Pagaré no reajustable	45.950
30/12/2005	6/01/ 2006	Banco Security S.A.	$	71.470	3,96	71.525	Pagaré no reajustable	71.479
							Total	**3.333.474**

(1) Banco de Chile es una parte relacionada de control común. Sin embargo, los saldos respectivos han sido clasificados según la naturaleza de la transacción subyacente para presentar claramente el carácter de esta relación (ver Nota 24).

Nota 9 – Otros activos circulantes, continuación

El detalle de los valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa al 31 de diciembre de 2006 son los siguientes:

Fecha de compra	Fecha de vcto.	Contraparte	Moneda de origen	Valor suscripción M$	Tasa de interés %	Valor final al vencimiento M$	Identificación del instrumento	Valor mercado M$
28/12/ 2006	8/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	26.386	6,00	26.435	Pagaré no reajustable	26.399
28/12/ 2006	8/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	183.431	6,00	183.767	Pagaré no reajustable	183.523
28/12/ 2006	8/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	209.183	6,00	209.566	Pagaré no reajustable	209.287
26/12/ 2006	2/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	40.474	6,00	40.521	Pagaré no reajustable	40.507
26/12/ 2006	2/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	3.240	6,00	3.244	Pagaré no reajustable	3.243
26/12/ 2006	2/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.172.874	6,00	2.175.409	Pagaré no reajustable	2.174.685
26/12/ 2006	2/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.008.333	6,00	2.010.676	Pagaré no reajustable	2.010.007
26/12/ 2006	2/01/ 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	875.079	6,00	876.100	Pagaré no reajustable	875.808
29/12/ 2006	8/01/ 2007	BCI corredores de Bolsa S.A.	$	906.975	6,24	908.547	Pagaré no reajustable	907.289
29/12/ 2006	8/01/ 2007	BCI corredores de Bolsa S.A.	$	3.025	6,24	3.030	Pagaré no reajustable	3.026
26/12/ 2006	2/01/ 2007	Banco Estado	US$	3.022.474	5,34	3.028.750	Pagaré no reajustable	3.028.577
26/12/ 2006	2/01/ 2007	Banco Estado	US$	12.149	5,34	12.175	Pagaré no reajustable	12.171
28/12/ 2006	8/01/ 2007	Banco Estado	US$	2.021.576	5,45	2.024.942	Pagaré no reajustable	2.022.494
28/12/ 2006	8/01/ 2007	Banco Estado	US$	1.506	5,45	1.509	Pagaré no reajustable	1.507
28/12/ 2006	8/01/ 2007	Banco Estado	US$	1.582	5,10	1.585	Pagaré no reajustable	1.583
29/12/ 2006	8/01/ 2007	Banco Estado	US$	743.764	5,10	744.817	Pagaré no reajustable	743.974
							Total	**12.244.080**

Nota 10 – Activo fijo

El activo fijo se presenta neto de castigos por M$1.951.205 y M$2.230.161 para los años terminados al 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente y se resume a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Terrenos	**10.454.892**	**11.709.492**
Construcciones e infraestructura		
Construcciones e infraestructura	51.856.598	53.890.923
Depreciación acumulada	(17.431.381)	(18.770.491)
Subtotal construcciones e infraestructura, neto	**34.425.217**	**35.120.432**
Maquinarias y equipos		
Maquinarias y equipos	210.268.064	215.024.032
Depreciación acumulada	(132.985.012)	(141.042.051)
Subtotal maquinarias y equipos, neto	**77.283.052**	**73.981.981**
Otros activos fijos		
Activos en leasing	14.096.484	14.520.346
Muebles y útiles	4.908.110	3.551.672
Equipos de oficina	6.892.182	6.725.840
Herramientas y otros	2.130.284	1.594.536
Otros activos fijos	2.429.447	6.276.697
Depreciación acumulada (1)	(12.992.221)	(13.302.942)
Subtotal otros activos fijos, neto	**17.464.286**	**19.366.149**
Mayor valor retasación técnica:		
Terrenos	3.065.285	3.090.828
Construcciones e infraestructura	8.151.414	8.259.980
Maquinarias y equipos	2.240.016	1.719.175
Depreciación acumulada	(5.177.989)	(5.299.636)
Subtotal mayor valor retasación técnica, neta	**8.278.726**	**7.770.347**
Total activo fijo, neto	**147.906.173**	**147.948.401**

(1) El total de la depreciación acumulada incluye la depreciación acumulada de los activos en leasing por M$1.404.974 y M$1.647.774 al 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente.

El gasto por depreciación se resume a continuación:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Incluido en las cuentas del estado de resultados:			
Costo de explotación	10.842.827	10.829.204	11.963.280
Gasto de administración y ventas	565.006	650.150	1.427.921
Subtotal	**11.407.833**	**11.479.354**	**13.391.201**
Otros egresos fuera de la explotación	2.279.448	1.363.462	906.568
Total	**13.687.281**	**12.842.816**	**14.297.769**

En 2004, 2005 y 2006 no se capitalizaron costos de financiamiento en los activos fijos. La Sociedad reconoció pérdidas por deterioro de sus activos fijos ascendentes a M$482.586, M$246.004 y M$932.608 durante 2004, 2005 y 2006, respectivamente.

Nota 10 – Activo fijo, continuación

a) Activos fijos disponibles para la venta

Los activos fijos disponibles para la venta son principalmente terrenos y construcciones, aquellos que no están en el negocio principal de Madeco. La Sociedad está en proceso de vender aquellos activos, normalmente puede decidirse en venderlos basado en el precio del mercado inmobiliario.

Los activos fijos disponibles para la venta para los años terminados al 31 de diciembre de 2005 y 2006 después de ser ajustados a su valor neto de realización son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Terrenos y construcciones de Vicuña Mackenna 2935 – 2858 (Chile) (1)	1.330.362	-
Construcciones de Andrés Bello (Chile)	17.615	-
Construcciones de Vitacura (Chile)	1.025.875	1.024.987
Terreno en Lincoln (Chile)	15.114	13.089
Terreno en Via Matoim 902 (planta Aratú) (Brasil) (2)	-	1.146.782
Maquinaria y equipo de fibra óptica de Optel Ltda. (Brasil) (3)	-	1.023.045
Otros	585.753	540.744
Subtotal activo circulante (Nota 9)	**2.974.719**	**3.748.647**
Planta en Santa Marta (Chile) (4)	1.708.457	-
Terrenos de Vicuña Mackenna 4665 (Chile)	981.312	984.111
Terrenos y construcciones de Ureta Cox 723 (Chile) (5)	26.298	-
Terrenos y construcciones de Lomas de Zamora (Argentina)	1.206.520	1.193.663
Planta de San Luis (Argentina)	215.380	219.137
Terrenos de Via Matoim 902 (planta Aratú) (Brasil) (2)	1.127.121	-
Maquinaria y equipo de fibra óptica de Optel Ltda. (Brasil) (3)	2.006.892	-
Planta en Carampangue 1620 (Chile) (5)	825.100	-
Maquinaria y equipo de Latón (Chile) (6)	-	512.625
Otros	560.784	490.448
Subtotal activo de largo plazo (Nota 13)	**8.657.864**	**3.399.984**
Total activo fijo disponible para la venta, neto	**11.632.583**	**7.148.631**

Los activos fijos disponibles para la venta fueron ajustados, para reflejar los activos a su valor neto de realización e incluyen provisiones por M$1.147.697 y M$296.461 relacionadas con activos circulantes, y por M$4.907.938 y M$5.154.889 relacionadas con activos de largo plazo al 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente.

Durantes los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 la Sociedad reconoció cargos por deterioros (valor neto de realización) relacionados con sus activos fijos para la venta por montos de M$416.360, M$247.455 y M$293.689, respectivamente.

(1) Durante marzo de 2006 la filial Alusa S.A. vendió la propiedad ubicada en Vicuña Mackenna Nº2395 y Nº2585.

(2) Durante 2006 el monto de M$1.146.782 relacionado con activos para la venta de la filial Ficap S.A. fueron clasificados en Otros activos circulantes.

Nota 10 – Activo fijo, continuación

(3) En 2005 la Sociedad adquirió el saldo del 50% en Optel Ltda. (ver Nota 11). Los activos adquiridos fueron inicialmente clasificados en Otros activos de largo plazo. Durante 2006 algunas maquinarias y equipos para la fabricación de cables de fibra óptica con un valor libro de M$752.524 fueron vendidos a la filial Ficap S.A. y reclasificados en activos fijos. La porción restante por M$1.023.045 fueron reclasificados en Otros activos circulantes.

(4) Durante septiembre de 2006 la filial Indalum S.A. vendió su planta de Santa Marta por el monto de M$1.280.841, resultando una utilidad por M$26.074. Adicionalmente, una pérdida por M$226.144 fue reconocida, ajustando el valor neto de realización.

(5) Durante septiembre de 2006 las propiedades ubicadas en Carampangue Nº1620 y en Ureta Cox Nº723 fueron reclasificadas del activo fijo a sus respectivos valores netos de realización.

(6) Durante septiembre de 2006 la Sociedad reclasifico maquinarias y equipos desde el activo fijo a otros activos de largo plazo a sus respectivos valores netos de realización.

b) Transacción de Leaseback:

El 30 de marzo de 2001 la filial Alusa S.A., pactó un contrato de venta y de leaseback por algunos activos localizados en Quilicura (Santiago, Chile) con Corpbanca, relacionado con reestructuración de sus pasivos. Las siguientes son las características principales del contrato:

Vendedor	:	Alusa S.A.
Comprador	:	Corpbanca
Activos involucrados	:	Edificio y planta localizada en Quilicura
Precio compraventa	:	UF 414.597
Valor final del contrato	:	UF 641.265
Número de cuotas	:	180 meses
Período del contrato	:	Desde el 30 de marzo de 2001 hasta el 30 de marzo de 2016
Tasa de interés	:	6,53% semestral (variable)

Esta transacción no generó efecto en resultados.
El 5 de mayo de 2006 el acuerdo relacionado fue enmendado con respecto a instalaciones y tasas de intereses. Las nuevas características de este acuerdo son:

Vendedor	:	Alusa S.A.
Comprador	:	Corpbanca
Activos involucrados	:	Edificio y planta localizada en Quilicura
Precio compraventa	:	UF 306.983
Valor final del contrato	:	UF 390.131
Número de cuotas	:	20 (semestrales)
Período del contrato	:	Desde el 16 de mayo de 2006 hasta el 16 de mayo de 2016
Tasa de interés	:	4,80%

Nota 11 – Inversiones en empresas relacionadas

Los estados financieros de Alusa S.A. y filiales incluyen la consolidación de las siguientes filiales directas e indirectas: Aluflex S.A. (Argentina), Alufoil S.A., Inversiones Alusa S.A. y Alusa Overseas S.A. (Islas Caimán).

Indalum S.A. y filiales incluye la consolidación de Alumco S.A. y filiales e Inversiones Alumco S.A. y filiales.

Los estados financieros consolidados de Soinmad S.A. incluyen las filiales directas Cotelsa S.A., e, Inmobiliaria e Industrial Cotelsa S.A.

Madeco Comercial S.A. y filiales incluye la consolidación de Metalúrgica Industrial S.A. y su filial Decker-Indelqui y sus filiales Metacab S.A. y H. B. San Luis S.A. (Argentina).

Durante junio de 2006, Comercial Madeco S.A. adquirió de Agencia Madeco S.A. (Islas Caimán) la cantidad de 106.393.873 acciones de Metalúrgica Industrial S.A., lo cual generó un cambio en el porcentaje de propiedad de un 24,249% a un 61,328% y, por lo tanto, a partir de dicha fecha significo incluir esta empresa y sus filiales en la consolidación.

Los estados financieros de Metal Overseas S.A. y filiales incluyen la consolidación de las filiales directas Ficap S.A. (Brasil) y Madeco Brasil Ltda. y filiales.

El 31 de Marzo de 2005 Madeco, a través de su filial indirecta Madeco Brasil Ltda., firmó un acuerdo con Corning Internacional Corporation en virtud del cual adquirió, en el precio nominal de un real, el 50% de participación que Corning Inc. poseía en Optel Ltda., dando así las partes solución a los efectos del fallo arbitral dictado en el juicio seguido por ambas sociedades ante la American Arbitration Association en Nueva York.
Como resultado, a partir de diciembre de 2005 los estados financieros de esta filial han sido incluidos en los estados financieros consolidados de Madeco S.A.

El porcentaje de propiedad y el valor libro de las inversiones en empresas relacionadas al 31 de diciembre de 2005 y 2006 son los siguientes:

	Porcentaje de propiedad		Al 31 de diciembre de	
	2005	2006	2005	2006
	%	%	M$	M$
Empresa relacionada				
Peruplast S.A.	25,00%	25,00%	3.653.615	4.043.944
Tech Pak S.A.	25,61%	25,61%	2.420.168	2.763.933
Colada Continua Chilena S.A.	41,00%	41,00%	1.511.993	1.512.465
Cobrecón Perú S.A.	33,33%	33,33%	644.329	664.263
Total			**8.230.105**	**8.984.605**

Nota 11 – Inversiones en empresas relacionadas, continuación

Las utilidades y pérdidas proporcionales en inversiones de la Sociedad se detallan a continuación:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Empresa relacionada			
Utilidad en inversión en empresas relacionadas:			
Peruplast S.A.	-	203.217	379.768
Tech Pak S.A.	20.595	57.300	299.338
Colada Continua Chilena S.A.	435	825	472
Cobrecón Perú S.A.	-	25.635	8.696
Subtotal	**21.030**	**286.977**	**688.274**
Pérdida en inversión en empresas relacionadas:			
Peruplast S.A.	(22.259)	-	-
Cobrecón Perú S.A.	(23.112)	-	-
Subtotal	**(45.371)**	**-**	**-**
Total	**(24.341)**	**286.977**	**688.274**

Nota 12 – Menor y mayor valor de inversiones

a) El menor valor de inversiones al 31 de diciembre de 2005 y 2006 y los relacionados cargos por amortización para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 son las siguientes:

	Monto amortizado para los años terminados al 31 de diciembre de			Saldo neto al 31 de diciembre de	
Empresa	**2004**	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**
	M$	M$	M$	M$	M$
Alumco S.A.	87.495	87.492	87.492	797.807	710.315
Alupack S.A. (1).	5.984	10.671	10.671	42.686	32.015
Ficap S.A.	1.521.473	1.350.303	1.373.857	15.753.538	14.654.477
Indeco S.A.	156.367	138.778	141.193	1.692.172	1.580.493
Peruplast S.A.	19.397	17.215	17.515	176.454	162.016
Tech Pak S.A.	9.784	8.684	8.834	89.002	81.719
Vigaflex S.A.(1)	41.528	81.673	81.673	326.692	245.019
Total	**1.842.028**	**1.694.816**	**1.721.235**	**18.878.351**	**17.466.054**

(1) A partir del 1 de enero de 2005, el período de amortización del menor valor de inversiones fue cambiado desde 10 a 5 años. El cambio resultó en un cargo adicional a resultados por M$44.832 para el año terminado el 31 de diciembre de 2005. Todos los otros períodos de las amortizaciones restantes no cambiaron y son 20 años.

Nota 12 – Menor y mayor valor de inversiones, continuación

b) El mayor valor de inversiones al 31 de diciembre de 2005 y 2006 y las relacionadas amortizaciones para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 son las siguientes:

	Monto amortizado para los años terminados al 31 de diciembre de			Saldo neto al 31 de diciembre de	
Empresa	**2004**	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**
	M$	M$	M$	M$	M$
Optel Brasil Ltda.	-	19.499	26.452	500.477	482.755
Total	**-**	**19.499**	**26.452**	**500.477**	**482.755**

Nota 13 – Otros activos de largo plazo

Los otros activos de largo plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Recuperación de franquicias tributarias en Argentina (1)	344.091	410.180
Descuento por emisión de bonos	778.679	620.655
Activos fijos para ser vendidos (disponibles para la venta), netos (2)	8.657.864	3.399.984
Depósitos judiciales	805.116	999.514
Impuestos por recuperar en Argentina	224.320	424.206
Existencias, netas (3)	299.862	307.496
Otros……	231.392	101.081
Total otros activos de largo plazo	**11.341.324**	**6.263.116**

(1) Estos montos se presentan netos de provisión por deudas incobrables por M$1.981.937 al 31 de diciembre de 2006 (M$1.673.129 al 31 de diciembre de 2005).
(2) Estos montos se presentan netos de ajustes al valor de realización por M$5.154.889 al 31 de diciembre de 2006 (M$4.907.938 al 31 de diciembre de 2005).
(3) Estas existencias presentan una rotación mayor de un año y se presentan al valor neto de realización.

Nota 14 – Obligaciones bancarias de corto plazo y porción circulante de las obligaciones de largo plazo

a) Las obligaciones bancarias de corto plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Pagaderos en:		
Pesos chilenos	5.788.963	1.176.565
Dólares	13.307.767	11.291.101
Préstamos en euros	79.075	49.731
Otras monedas extranjeras	5.765.918	2.973.112
Total obligaciones bancarias de corto plazo	**24.941.723**	**15.490.509**
Total capital adeudado	24.784.183	15.219.958

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	%	**%**
Tasas de interés promedio ponderado a fin de año:		
Préstamos en pesos chilenos	6,78	6,11
Préstamos en dólares	5,26	5,93
Préstamos en euros	3,22	6,45
Préstamos en otras monedas extranjeras	14,02	7,66

b) La porción circulante de las obligaciones de largo plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Pagaderos en:		
Pesos chilenos	289.298	-
UF	2.243.552	3.078.968
Dólares	34.110	8.669.735
Otras monedas extranjeras	-	4.492.133
Total obligaciones bancarias de largo plazo	**2.566.960**	**16.240.836**
Total capital adeudado	2.492.143	15.305.012
Tasa de interés promedio anual %	7,20	5,22

Nota 15 – Provisiones y otros pasivos

a) Las provisiones y los otros pasivos circulantes son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Provisión vacaciones del personal	1.719.702	2.016.563
Remuneraciones y servicio de consultoría	1.483.748	2.794.451
Indemnización por años de servicios	979.172	880.194
Gastos de proyectos, proveedores y otros	483.413	776.410
Impuestos municipales y otros	860.138	644.864
Fletes	325.855	291.797
Consumo de electricidad y otros servicios básicos	822.157	311.082
Gastos de exportación e importación	138.931	72.911
Juicios pendientes (Argentina)	272.765	228.528
Otros	236.018	93.754
Total provisiones y los otros pasivos circulantes	**7.321.899**	**8.110.554**

b) Las provisiones y los otros pasivos de largo plazo son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Indemnización por años de servicios	884.199	1.121.645
Provisión por juicios pendientes (1)	1.592.474	2.146.024
Impuestos municipales y otros	628.505	1.156.525
Contingencias aduana	884.076	1.055.498
Otros	54.509	22.272
Total provisiones y los otros pasivos de largo plazo	**4.043.763**	**5.501.964**

(1) Este ítem incluye principalmente provisiones por juicios pendientes y liquidaciones impagas a trabajadores actuales y a algunos que ya se retiraron. Parte de esta obligación esta relacionada con empleados actuales, la cual será pagada al momento de su retiro, en tanto, la de aquellos empleados que ya no prestan servicios, se les cancelaran en cuotas semestrales. Durante 2006 se pagó la cuarta y última cuota al personal no vigente. El pasivo de largo plazo relacionado con el personal vigente se presenta a su valor actual y se descontó a una tasa de un 7% anual considerando los años pendientes para jubilación de los empleados.

Nota 16 – Indemnizaciones por años de servicios

A continuación se presenta un resumen de las indemnizaciones por años de servicios son presentadas de acuerdo a lo descrito en Nota 2 o):

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Saldo al principio del período, histórico	1.914.506	1.825.045
Corrección monetaria	47.645	6.704
Provisiones establecidas	1.955.879	1.726.597
Pago durante el período	(2.054.659)	(1.556.507)
Saldo al final del período	**1.863.371**	**2.001.839**
Presentadas en el balance general en:		
Pasivo circulante - provisiones y otros pasivos	979.172	880.194
Pasivo largo plazo - provisiones y otros pasivos	884.199	1.121.645
Total	**1.863.371**	**2.001.839**

Nota 17 – Obligaciones de largo plazo y obligaciones con el público (bonos)

a) Las obligaciones con bancos e instituciones financieras de largo plazo al 31 de diciembre de 2005 y 2006 son las siguientes:

Banco o institución financiera	Moneda o índice de reajuste	Tasa de interés promedio	Más de 1 año hasta 2 años	Más de 2 años Hasta 3 años	Más de 3 años hasta 5 años	Más de 5 años	Total al 31 de diciembre de 2006	Total al 31 de diciembre de 2005
		%	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Bancos en Chile								
Banco Estado de Chile	UF	5,30	1.004.305	454.214	549.641	-	2.008.160	1.688.159
Banco Estado de Chile	US$	5,82	266.196	-	-	-	266.196	-
BBVA	US$	5,82	1.102.808	-	-	-	1.102.808	-
Banco de Crédito e Inversiones	UF	6,57	236.044	236.044	236.044	-	708.132	590.618
Bank Boston	US$	5,82	707.170	-	-	-	707.170	-
Banco de Chile	UF	5,78	894.713	344.622	344.622	-	1.583.957	2.075.713
Banco del Desarrollo	UF	6,37	638.868	638.868	851.824	-	2.129.560	-
Scotiabank	US$	5,82	2.281.670	-	-	-	2.281.670	-
Banco Security	$	-	-	-	-	-	-	765.282
Banco Security	UF	6,68	887.318	1.186.200	1.186.199	-	3.259.717	5.378.143
Bancos en Brasil:								
Banco Itaú	Otras monedas	14,15	7.739.560	-	-	-	7.739.560	6.008.940
Itaú Finame	Otras monedas	-	-	-	-	-	-	983.902
ABN AMRO Bank	Otras monedas	-	-	-	-	-	-	1.477.483
Bndes	Otras monedas	11,50	-	-	191.078	-	191.078	-
Sudameris	US$	-	-	-	-	-	-	527.661
Unibanco	US$	2,10	1.204.687	-	-	-	1.204.687	1.037.232
Unibanco	Otras monedas	-	-	-	-	-	-	1.200.974
Bancos en otros países:								
Banco Estado Nueva York	US$	5,83	953.869	1.907.730	2.861.595	-	5.723.194	-
Crédito Perú	US$	7,54	576.756	2.307.023	4.037.291	-	6.921.070	3.401.206
BBVA – Islas Caimán	US$	5,83	465.841	931.682	1.397.523	-	2.795.046	-
Bank Of America – Islas Caimán	US$	5,83	474.801	949.602	1.424.403	-	2.848.806	-
Total			**19.434.606**	**8.955.985**	**13.080.220**	**-**	**41.470.811**	**25.135.313**

Nota 17 – Obligaciones de largo plazo y obligaciones con el público (bonos), continuación

b) Los bonos han sido emitidos y pagados por el siguiente grupo de compañías:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Empresa		
Madeco	29.060.348	24.763.104
Total	**29.060.348**	**24.763.104**
Menos: Porción circulante	(4.343.590)	(4.536.996)
Porción largo plazo	**24.716.758**	**20.226.108**

En diciembre de 2004, Madeco S.A. emitió bonos bajo las siguientes condiciones:

Monto de la emisión:	UF 1.800.000 compuesta de 360 bonos serie D, de UF 5.000 cada uno.
Plazo:	7 años.
Amortización del capital:	14 cuotas semestrales, a partir del 10 de junio de 2005.
Tasa de interés:	5,0% interés real anual, compuesta semestralmente y aplicada sobre el capital insoluto expresado en UF.

El monto de capital adeudado de las deudas de largo plazo y obligaciones con el público (bonos) al 31 de diciembre de 2006 son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de
	2006
	M$
Capital adeudado al año terminado al 31 de diciembre de	
2007	21.266.196
2008	25.463.996
2009	14.419.071
2010	14.874.508
2011 y más	12.765.879
Total	**88.789.650**

Nota 18 – Varios por pagar

Varios por pagar de largo plazo al 31 de diciembre de 2005 y 2006 se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Obligaciones por leasing	5.648.635	5.241.111
Total	**5.648.635**	**5.241.111**

Note 19 – Impuesto a la renta y otros impuestos

a) Los impuestos por recuperar netos se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Impuesto a la renta por pagar	(3.096.350)	(7.194.832)
Pagos provisionales mensuales	1.362.150	7.212.785
Otros créditos tributarios	7.907.809	9.222.360
Otros impuestos por recuperar (1)	200.234	151.757
Impuestos por recuperar, netos	**6.373.843**	**9.392.070**

(1) El saldo de otros impuestos por recuperar se presenta neto de una provisión por impuesto irrecuperables en Uruguay y Argentina por M$521.905 al 31 de diciembre de 2006 (M$304.359 al 31 de diciembre de 2005).

b) Los cargos netos por impuestos a la renta al estado de resultados consolidado para cada año se resumen a continuación:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Provisión anual de impuesto a la renta	(2.034.347)	(3.096.350)	(7.194.832)
Ajuste gasto tributario respecto del año anterior	(52.038)	1.556.586	(22.633)
Impuestos diferidos	(1.754.104)	(1.873.465)	270.832
Beneficio tributario (usado) por pérdidas tributarias	5.034.220	2.633.388	(2.354.205)
Amortización de cuentas complementarias	2.326.521	974.349	(398.276)
Provisión de valuación en activos por impuestos diferidos	(4.601.777)	(1.971.482)	4.285.387
Otros	(549.795)	279.392	209.185
Resultado neto por impuesto a la renta	**(1.631.320)**	**(1.497.582)**	**(5.204.542)**

La provisión por impuesto a la renta por pagar ha sido determinada sobre la base de las leyes tributarias vigentes de cada país en que opera la Sociedad.

Note 19 – Impuesto a la renta y otros impuestos, continuación

c) Impuestos diferidos

	Al 31 de diciembre de			
	Corto plazo		Largo plazo	
Diferencias temporarias	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**
Provisión de vacaciones	125.239	147.631	11.412	-
Ingresos anticipados	10.223	24.614	-	-
Provisión por deudas incobrables	378.390	1.323.545	804.791	27.937
Provisión por obsolescencia de existencia	657.798	1.237.328	93.305	95.398
Activo fijo disponible para la venta	29.157	30.049	42.387	22.342
Castigos de activos fijos	20.899	-	192.950	204.171
Deterioro de la inversión en Brasil	7.089.239	1.457.860	-	4.981.022
Provisión por deudas incobrables de corto y largo plazo	587.277	586.768	413.557	457.760
Ajuste a valor de realización del activo fijo	-	11.713	55.754	-
Diferencia de cambio diferida	309.634	-	143.743	
Otras provisiones	413.026	1.485.852	622.108	894.792
Activo fijo en leasing	-	-	(3.394.523)	(3.323.795)
Depreciación acelerada del activo fijo	-	-	(3.375.246)	(3.266.059)
Indemnizaciones por años de servicios	-	-	(549.020)	(549.291)
Costo de producción	(522.289)	(443.468)	-	-
Bonos negociables	(14.852)	(30.762)	-	-
Gastos de emisión bonos	-	-	(159.146)	(132.260)
Otros	(2.322)	(5.484)	(146.502)	(132.694)
Subtotal	**9.081.419**	**5.825.646**	**(5.244.430)**	**(720.677)**
Cuentas complemen. netas de amortización	-	-	4.147.801	3.761.184
Provisión de valuación	(9.231.869)	(3.112.424)	(21.899.141)	(24.741.839)
Pérdidas tributarias	3.546.690	2.861.384	22.640.883	21.211.276
Total impuestos diferidos, netos	**3.396.240**	**5.574.606**	**(354.887)**	**(490.056)**

Nota 20 – Patrimonio

a) Los cambios en el Patrimonio durante los años 2004, 2005 y 2006, en valores históricos, excepto lo señalado, se resumen a continuación:

			Reservas					
	Número de acciones	**Capital pagado**	**Sobreprecio en venta de acciones**	**Otras Reservas**	**Ajuste acumulado diferencia de conversión**	**Pérdidas acumuladas**	**Utilidad (pérdida) del ejercicio**	**Total**
Saldos al 1 de enero de 2004	4.120.088.408	187.967.126	33.406.119	9.262.465	12.023.702	(78.356.066)	(16.734.324)	147.569.022
Traspaso del resultado del ejercicio 2003	-	-	-	-	-	(16.734.324)	16.734.324	-
Aumento de capital	321.104.479	5.779.880	4.288.892	-	-	-	-	10.068.772
Gastos por colocación de acciones	-	-	(113.944)	-	-	-	-	(113.944)
Revalorización cuentas patrimoniales	-	4.745.587	877.601	231.563	300.591	(2.377.260)	-	3.778.082
Ajuste acumulado por diferencia de conversión, neto	-	-	-	-	(11.301.761)	-	-	(11.301.761)
Pérdida del ejercicio	-	-	-	-	-	-	8.512.367	8.512.367
Saldos al 31 de diciembre de 2004	4.441.192.887	198.492.593	38.458.668	9.494.028	1.022.532	(97.467.650)	8.512.367	158.512.538
Saldos al 31 de diciembre de 2004 actualizados al 31 de diciembre de 2006 para efectos comparativos	-	209.956.730	40.679.886	10.042.368	1.081.587	(103.096.990)	9.004.007	167.667.588
Saldos al 1 de enero de 2005	4.441.192.887	198.492.593	38.458.668	9.494.028	1.022.532	(97.467.650)	8.512.367	158.512.538
Traspaso del resultado del ejercicio 2004	-	-	-	-	-	8.512.367	(8.512.367)	-
Aumento de capital	907.197.242	44.017.210	-	-	-	-	-	44.017.210
Gastos por colocación de acciones	-	-	(774.759)	-	-	-	-	(774.759)
Emisión acciones de opción	-	-	-	263.500	-	-	-	263.500
Reclasificación por aumento de capital en el ejercicio	-	(195.111)	195.111	-	-	-	-	-
Revalorización cuentas patrimoniales	-	7.057.699	1.386.063	341.785	36.810	(3.202.389)	-	5.619.968
Ajuste acumulado por diferencia de conversión, neto	-	-	-	-	(14.272.719)	-	-	(14.272.719)
Utilidad del ejercicio	-	-	-	-	-	-	12.014.323	12.014.323
Saldos al 31 de diciembre de 2005	5.348.390.129	249.372.391	39.265.083	10.099.313	(13.213.377)	(92.157.672)	12.014.323	205.380.061
Saldos al 31 de diciembre de 2005 actualizados al 31 de diciembre de 2006 para efectos comparativos	-	254.609.211	40.089.650	10.311.399	(13.490.859)	(94.092.983)	12.266.624	209.693.042
Saldos al 1 de enero de 2006	5.348.390.129	249.372.391	39.265.083	10.099.313	(13.213.377)	(92.157.672)	12.014.323	205.380.061
Traspaso del resultado del ejercicio 2005	-	-	-	-	-	12.014.323	(12.014.323)	-
Aumento de capital	192.802.758	9.350.934	-	-	-	-	-	9.350.934
Gastos por colocación de acciones	-	-	-	275.040	-	-	-	275.040
Reclasificación de acciones de opciones	-	-	-	(263.500)	-	263.500	-	-
Revalorización cuentas patrimoniales	-	5.349.032	824.566	206.553	(320.254)	(1.677.478)	-	4.382.419
Ajuste acumulado por diferencia de conversión, neto	-	-	-	-	1.962.753	-	-	1.962.753
Utilidad del ejercicio	-	-	-	-	-	-	30.203.974	30.203.974
Saldos al 31 de diciembre de 2006	5.541.192.887	264.072.357	40.089.649	10.317.406	(11.570.878)	(81.557.327)	30.203.974	251.555.181

Nota 20 – Patrimonio, continuación

b) Dividendos

Tal como lo exige la ley chilena, a no ser que se decida lo contrario por el voto unánime de los tenedores de todas las acciones emitidas y suscritas, las sociedades abiertas deben distribuir un dividendo en efectivo por un valor equivalente a lo menos a un 30% de su utilidad del ejercicio, determinada de acuerdo con PCGA chilenos, a no ser y excepto en la medida en que la Sociedad tenga pérdidas acumuladas.

No hay restricciones adicionales para el pago de dividendos bajo los términos de los distintos contratos de crédito con bancos y otras instituciones financieras.

c) Ajuste acumulado por diferencia de conversión

Algunas obligaciones denominadas en dólares están consideradas como coberturas de hedges para la exposición de las inversiones en el exterior de acuerdo al Boletín Técnico 64. Las diferencias de cambio que provienen de tales obligaciones son cargadas directamente a Patrimonio en la cuenta Ajuste acumulado por diferencia de conversión. El detalle de la cuenta ajuste acumulado por diferencia de conversión, por utilidades o pérdidas de las monedas extranjeras, sobre los pasivos e inversiones netas asociadas a otras monedas distintas del peso chileno al 31 de diciembre de cada año fueron los siguientes:

	(Cargos) / abonos para los años terminados al 31 de diciembre de			Saldos al 31 de diciembre de	
Ítem	**2004**	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**
	M$	M$	M$	M$	M$
Alusa S.A.	(1.402.756)	(1.751.586)	192.692	(2.748.735)	(2.556.043)
Comercial Madeco S.A. (Argentina)	(111.269)	(134.909)	133.421	(249.633)	(158.984)
Indeco S.A. (Perú)	(1.577.514)	(2.222.962)	266.834	(1.724.495)	(1.457.661)
Metalúrgica e Industrial S.A. (Argentina)	(674.486)	(418.454)	55.934	10.447.317	10.503.251
Metal Overseas S.A. (Islas Caimán)	(7.175.715)	(8.715.777)	1.153.136	(307.207)	845.929
Indalum S.A.	-	(167.933)	-	1.963	1.963
Decker-Indelqui S.A. (Argentina)	(1.061.127)	(1.080.734)	131.218	(802.463)	(671.245)
Indeco S.A. menor valor (Perú)	(204.048)	(232.101)	29.518	(92.265)	(62.747)
Utilidad por conversión de deuda	252.410	152.010	-	(18.015.341)	(18.015.341)
Total	**(11.954.505)**	**(14.572.446)**	**1.962.753**	**(13.490.859)**	**(11.570.878)**

d) Aumentos de capital

(1) El 1 de Julio de 2004, se suscribieron y pagaron 138.956.755 acciones por un total de M$5.697.227 a un valor de $41 por acción (históricos).

(2) El 29 de Octubre de 2004 se ejerció la opción por suscripción de acciones mantenidas por algunos ejecutivos por 182.147.724 acciones a un valor de $24 por acción, registrándose un incremento patrimonial de M$4.371.545 (históricos).

Nota 20 – Patrimonio, continuación

d) Aumentos de capital, continuación

(3) El 25 de Noviembre de 2005 se suscribieron y pagaron 907.197.242 acciones por un valor total de M$44.017.210, a un valor de $48,52 por acción (históricos).

(4) En mayo de 2006 se suscribieron y pagaron 192.802.758 acciones por un valor total de M$9.350.934 a un valor de $48,50 por acción.

e) Sobreprecio en venta de acciones

El detalle contribuido por el sobreprecio en venta de acciones es el siguiente:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Emisión de acciones registrada bajo el número 679 de la SVS	3.196.005	-	-
Emisión de acciones registrada bajo el número 684 de la SVS	1.092.887	-	-
Emisión de acciones en 2005	-	195.111	-
Costos por emisión de acciones (Nota 2 u))	(113.944)	(774.759)	-
Total	**4.174.948**	**(579.648)**	**-**

El aumento de capital de mayo de 2006 no causó un sobreprecio para ser reconocido.

f) Opciones de acciones para planes de compensación

En Junta Extraordinaria de accionistas de Madeco S.A. celebrada el 14 de Noviembre de 2002, se acordó un plan de compensaciones para los ejecutivos de la Sociedad y se acordó destinar 493.334.000 acciones del aumento de capital aprobado en esa junta para estos efectos.

El 3 de Abril de 2003 en una sesión extraordinaria de directorio se acordó otorgar a los ejecutivos una opción para la suscripción de un total de 182.147.724 acciones a un valor de $24 por acción, ejercible entre Octubre y Noviembre de 2005. La emisión de acciones destinadas a planes de compensación fue inscrita en el registro de valores el día 24 de Abril de 2005 con el número 684.

El 29 de Octubre de 2004 se ejerció por parte de los ejecutivos la opción de suscripción de 182.147.724 acciones a un valor de $24 por acción, las cuales fueron pagadas con recursos propios en esa misma fecha. De acuerdo con el criterio contable que se describe en Nota 2 v) se reconoció en los estados financieros el correspondiente aumento de capital por M$4.371.545.

En Junta Extraordinaria de accionistas celebrada el 22 de diciembre de 2004, se acordó modificar el valor de colocación del remanente 311.186.276 acciones fijándoles un precio de $60 por acción.

Nota 20 – Patrimonio, continuación

f) Opciones de acciones para planes de compensación, continuación

El 25 de Enero de 2005 el Directorio acordó otorgar a un grupo de ejecutivos una opción para la suscripción de un total de 130.000.000 acciones del total de acciones emitidas con este fin a un valor de $60 por acción, lo cual fue formalizado el 20 de Mayo de 2005 a través de la celebración de contratos de suscripción de acciones, los cuales incluyen los siguientes acuerdos:

El primer contrato de suscripción de acciones podrá ser ejercido entre el 30 de Septiembre y el 30 de Noviembre de 2005.

El segundo contrato de suscripción de acciones podrá ser ejercido entre el 30 de Septiembre y el 30 de Noviembre de 2006.

El beneficiario debe ser trabajador de Madeco al día que nazca el derecho de ejercer la opción, es decir, 30 de Septiembre de 2005 y 2006, respectivamente.

La opción es transferible solamente entre el 30 de Septiembre y el 30 de Noviembre de 2006 y 2006 (plazos para ejercer las respectivas opciones).

En el evento que el controlador vendiese a un tercero el control de Madeco, los beneficiarios tendrán el derecho de ejercer la opción en un plazo de 60 días desde la fecha de venta.

En el evento de fallecimiento del beneficiario antes del 30 de Septiembre de 2005, se extingue el derecho de suscripción. Si el fallecimiento ocurriese posterior al 1 de Octubre de 2005, los herederos tendrán la opción de suscribir y pagar las respectivas acciones dentro de un plazo de seis meses desde la fecha de fallecimiento.

La opción podrá ejercerse respecto de todo o parte de las acciones y deberán ser pagadas en dinero.

Mientras las acciones no sean suscritas no otorgarán derechos económicos ni políticos en el emisor, no considerándose para efectos de quórum de las juntas de accionistas.

Estas opciones han sido registradas a la fecha de otorgamiento al valor justo por M$263.500, determinado usando el método Black-Scholes-Merton. La volatilidad se ha estimado en forma histórica, dado que no se puede estimar en forma empíricamente por la ausencia de mercado para estas opciones. El valor justo determinado es registrado con cargo a remuneraciones y abono a Otras reservas en Patrimonio, en forma lineal durante el período entre el otorgamiento de las opciones y la fecha en que estas alcancen el carácter de irrevocable.

El 31 de Agosto de 2005, se canceló la suscripción del contrato de acciones firmado el 20 de Mayo de 2005 entre Madeco S.A. y sus ejecutivos. Se amortizó íntegramente el monto de la opción de acciones que fue cargado a resultados del ejercicio.

Durante junio de 2006, se reclasificó el respectivo monto de M$263.500 del rubro Otras reservas a resultados acumulados, de acuerdo al Oficio Nº5908 de la SVS de fecha 5 de junio de 2006.

Nota 20 – Patrimonio, continuación

f) Opciones de acciones para planes de compensación, continuación

El 30 de mayo de 2006, el Directorio acordó otorgar a un grupo de ejecutivos una opción para la suscripción de un total de 120.000.000 acciones, correspondientes al saldo emitido para estos propósitos en 2002. Formalizándose con fecha 14 de julio de 2006 a un precio de ejercer la opción de $48,52 por acción.

Además, los términos y condiciones son los siguientes:

El período para ser ejercida la opción será entre el 1 de Octubre y el 12 de Noviembre de 2007.

El beneficiario debe ser trabajador de Madeco al día que nazca el derecho de ejercer la opción, es decir, 1 de Octubre.

La opción no puede ser transferida antes de que el período de ejercer comience.

En el evento que el controlador vendiese a un tercero el control de Madeco, los beneficiarios tendrán el derecho de ejercer la opción en un plazo de 60 días desde la fecha de venta.

En el evento de fallecimiento del beneficiario antes del 1 de Octubre de 2006, se extingue el derecho de suscripción. Si el fallecimiento ocurriese posterior al 1 de Octubre de 2006, los herederos tendrán la opción de suscribir y pagar las respectivas acciones dentro de un plazo de seis meses desde la fecha de fallecimiento.

La opción podrá ejercerse respecto de todo o parte de las acciones y deberán ser pagadas en dinero.

Mientras las opciones de acciones no sean ejercidas, no tendrán derechos como accionistas, es decir, derechos económicos o derechos a votos.

Como se describió en Nota 2v), la Sociedad determino el valor justo por M$687.600 para estas opciones a la fecha de otorgamiento y fue determinado usando el método “Black-Scholes-Merton” considerándose las siguientes variables:

Precio de la acción a la fecha de otorgamiento	$ 48,52
Efecto de liquidez	3,48%
Precio de ejercer	$ 48,52
Volatilidad esperada anual	23,88%
Vida de la opción (en años)	1,25
Dividendos esperados	0%
Tasa libre de riesgo	5,73 para 15 meses

La volatilidad se ha estimado en forma histórica, en ausencia de mercado para estas opciones.

El valor justo determinado es registrado con un cargo a Remuneraciones y abono a Otras reservas, en forma lineal durante el período entre la fecha de otorgamiento de las opciones y la fecha que estas alcancen el carácter de irrevocable. El cargo a resultados en el ejercicio 2006 fue de M$ 275.040.

Nota 21 – Activos y pasivos en moneda extranjera, en UF e IPC

Los saldos denominados en moneda extranjera (principalmente en dólares) al 31 de diciembre de 2005 y 2006 se incluyen en estos estados financieros en un equivalente de miles de pesos chilenos, como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
	M$	M$
Activos		
Disponible y depósitos a plazo	4.067.755	4.752.638
Cuentas por cobrar, netas	43.767.045	68.389.303
Dctos. y cuentas por cobrar a empresas relacionadas	87.758	6.339
Existencias, netas	34.174.642	51.148.213
Otros activos circulantes	4.655.405	16.517.260
Activo fijo y otros activos no monetarios	104.805.825	102.537.922
Otros activos monetarios	311.485	165.191
Total activos	**191.869.915**	**243.516.866**
Pasivos		
Obligaciones con bancos a corto plazo y porción circulante de obligaciones de largo plazo	19.188.815	27.477.560
Cuentas y documentos por pagar	12.851.042	19.021.173
Dctos. y cuentas por pagar a empresas relacionadas	38.535	55.233
Otros pasivos circulantes	7.695.233	14.666.157
Obligaciones de largo plazo	15.487.988	32.662.770
Otros pasivos de largo plazo	2.507.050	4.077.407
Total pasivos	**57.768.663**	**97.960.300**
Posición neta de activos	**134.101.252**	**145.556.566**

Los saldos de las existencias, los activos fijos y los otros activos de largo plazo incluidos arriba se relacionan con los activos de las inversiones extranjeras para las cuales los estados financieros se traducen a los dólares de acuerdo con el Boletín Técnico Nº64, como se describió en Nota 2 s). En consecuencia, hay una exposición de variaciones entre el tipo de cambio del dólar y el peso chileno, sólo desde una perspectiva contable.

Los saldos denominados en UF o actualizados en base a IPC están incluidos en estos estados financieros, como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
	M$	M$
Activos		
Depósitos a plazo y valores negociables	553.410	548.600
Cuentas por cobrar, netas	19.680.319	26.059.724
Dctos. y cuentas por cobrar a empresas relacionadas	640.945	1.540.800
Existencias, netas	41.678.573	46.452.860
Otros activos circulantes	12.953.892	16.868.033
Activo fijo y otros activos no monetarios	84.148.610	81.518.294
Otros activos	43.110	276.647
Total activos	**159.698.859**	**173.264.958**
Pasivos		
Obligaciones con bancos a corto plazo y porción circulante de obligaciones	8.738.292	4.742.149
Obligaciones con el público (bonos)	29.060.348	24.763.104
Cuentas y documentos por pagar	5.559.778	5.288.131
Dctos. y cuentas por pagar a empresas relacionadas	8.580.537	391.372
Otros pasivos circulantes	3.954.894	4.064.662
Obligaciones de largo plazo	15.900.453	14.634.576
Otros pasivos de largo plazo	1.891.601	1.914.613
Total pasivos	**73.685.903**	**55.798.607**
Posición neta de activos en UF e IPC	**86.012.956**	**117.466.351**

Nota 22 – Compromisos y contingencias

La Sociedad y sus filiales son parte de varios juicios pendientes en su contra por demandas relacionadas con el giro normal de sus operaciones. La administración y sus asesores legales consideran que dichos juicios pendientes no presentan riesgos de pérdidas significativas que puedan afectar los resultados de las operaciones, la posición financiera o flujo de fondos de la Sociedad o de sus filiales, aunque no puedan asegurar dichos efectos.

Madeco S.A.

1) Restricciones a la gestión de la Sociedad o límites a indicadores financieros:

1.1) Bono Serie D:

a) La Sociedad deberá mantener un índice de liquidez corriente mayor a 1,0.

b) La Sociedad deberá mantener un patrimonio igual o mayor a UF 7.000.000.

c) La Sociedad deberá mantener una relación deuda capital (deuda con terceros/patrimonio más interés minoritario) no podrá exceder de 1,8 veces.

d) Los activos libres de gravámenes de la Sociedad deben ser a lo menos 1,2 veces el monto insoluto de la emisión.

e) Que el controlador de la Sociedad., Quiñenco S.A., mantenga tal calidad, con una participación directa o indirecta de a lo menos un 40%, de acuerdo al artículo 97 de la Ley de Mercado de Valores, sin perjuicio que Quiñenco S.A. deba mantener, en todo momento, una participación de a lo menos un 35%.

1.2) Créditos bancarios:

Al 31 de diciembre de 2006, la Sociedad mantiene créditos sindicados con instituciones financieras, durante toda la vigencia de los contratos y hasta la fecha en que se haya dado total e íntegro cumplimiento a todas y cada una de las obligaciones de pago contenidas en estos contratos, la Sociedad está obligada a lo siguiente:

a) La Sociedad deberá prepagar el total de los préstamos bancarios en el evento que el grupo Luksic, no mantenga la propiedad en forma directa o indirecta de al menos un 40% de las acciones con derecho a voto de Madeco S.A. y el control en forma directa o indirecta de Madeco S.A. (según definición contenida en el Artículo 97 de la Ley Nº18.045, de Mercado de Valores).

b) Cumplimiento de razones financieras.

1. La razón Deuda Financiera Neta menos Variación en el Capital de Trabajo a EBITDA (respecto de los últimos cuatro trimestres) no deberá exceder de 3,2 veces.

2. La razón Deuda Financiera Neta menos Variación en el Capital de Trabajo a Patrimonio Ajustado deberá ser inferior a 0,75 veces.

3. La Razón EBITDA a Gastos Financieros (de los últimos cuatro trimestres) debe ser igual o superior a 2,5 veces.

4. El Patrimonio Ajustado debe ser al menos igual a UF 7.000.000.

c) Principales obligaciones de hacer de la Sociedad:

1. El Deudor y sus Filiales Esenciales, (Alusa S.A., Indalum S.A., Ficap S.A. e Indeco S.A.) deberán realizar todos los actos que fueren necesarios para mantener en total vigencia y efecto su existencia legal, derechos, franquicias y licencias.

2. El Deudor y sus Filiales Esenciales deberán mantener y preservar sus Activos Esenciales, para estos efectos, "Activos Esenciales" significa los equipos, maquinarias y todos los elementos esenciales que el Deudor necesita para conducir sus negocios y los de sus Filiales Esenciales.

3. Destinar los fondos que da cuenta este instrumento, única y exclusivamente a financiar exportaciones e inversiones en activos relacionados directa y únicamente para la exportación de sus productos y al refinanciamiento de deuda financiera existente.

4. El Deudor y sus Filiales Esenciales deberán cumplir en todos los aspectos sustanciales, todas las leyes, respecto de polución o desechos de materiales, de carácter ambiental que no ocasionen un efecto material adverso.

d) Principales obligaciones de no hacer de la Sociedad:

1. El Deudor y sus Filiales Esenciales no podrán constituir gravámenes sin la autorización previa y escrita de los Acreedores.

2. El Deudor y/o sus Filiales Esenciales, sin la autorización previa y escrita de los Acreedores, no podrán acordar fusiones, absorción o incorporación, ni tampoco podrán ser liquidados, terminar su giro o disolverse.

3. No enajenar uno o cualquiera de sus Activos Esenciales, salvo en operaciones de lease-back.

4. El Deudor y/o sus Filiales Esenciales no podrán realizar cambios de importancia en la naturaleza de su línea principal de negocios, sin la autorización previa y escrita de los Acreedores.

2) Contingencia Tributaria

Al 31 de diciembre de 2006, Madeco S.A. ha recibido liquidaciones del Servicio de Impuestos Internos (“SII”) por los años tributarios 2001, 2002 y 2003 correspondientes a diferencias de impuesto a la renta de primera categoría, reintegro de renta e impuesto único del articulo 21 de la ley de la renta por un total de M$3.331.253 (valor del impuesto). La administración de la Sociedad, de acuerdo a los plazos de reclamación establecidos en el Código Tributario, ha iniciado a través de sus asesores legales los procedimientos administrativos para reclamar en primera instancia ante el Tribunal Tributario las liquidaciones practicadas, por considerar que estas no son pertinentes.

Adicionalmente, por el año tributario 2004, la Sociedad se encuentra solicitando el reintegro de M$1.647.482, correspondiente al remanente retenido por el Servicio de Impuestos Internos de M$3.038.789 solicitados originalmente, por concepto de absorción de pérdida tributaria acumulada.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Metal Overseas y filiales

1) En Brasil se encuentran pendiente procesos legales de la Secretaría Estatal de Hacienda (Río de Janeiro) contra el dueño previo de Ficap S.A., desde antes que Madeco S.A. comprara esta filial, en el año 1997. Al 31 de diciembre de 2006 la suma total por juicios asciende a aproximadamente a MR$6.950. Madeco S.A. cuenta con una garantía personal del propietario anterior de Ficap S.A., en lo que se refiere a indemnizar a la Sociedad, si la filial brasileña fuera afectada por estas acciones legales.

2) La Sociedad y su filial Madeco Brasil Ltda. interpusieron una demanda arbitral en la ciudad de Nueva York, ante la American Arbitration Association, en contra de Corning International Corporation ("Corning Inc."), la cual tenía por fundamento que Corning Inc. había intentado poner término en forma injustificada a los acuerdos del joint venture con Madeco en relación con Optel Ltda. ("Optel"), empresa brasileña en la cual Corning International Corporation y Madeco Brasil Ltda., eran propietarios por partes iguales. A su vez, Corning Inc. interpuso una demanda reconvencional en contra de la Sociedad, en virtud de la cual solicitó, entre otras cosas, que se declare que Corning Inc. estaba facultada para poner término a los acuerdos con la Sociedad.

   En el año 2003 la Sociedad fue notificada del fallo dictado en el juicio arbitral, el cual, entre otros aspectos, declaró terminado el acuerdo de inversión celebrado entre las partes con fecha 12 de Junio de 1999 y sus modificaciones, perdiendo la Sociedad el derecho a ejercer la administración de la sociedad y la opción put que tenía para vender sus acciones en Optel Ltda. a Corning Inc., en un precio de US$18 millones.

   Al 31 de diciembre de 2003, Madeco S.A. a través de su filial Metal Overseas S.A., contabilizó una provisión del total de su 50% de participación en Optel, que mantenía a través de Madeco Brasil Ltda., y constituyó provisiones de otros gastos, debido al fallo desfavorable en el juicio arbitral antes mencionado.

   El 31 de Marzo de 2005 Madeco S.A. a través de su filial indirecta Madeco Brasil Ltda., firmó un acuerdo con Corning International Corporation en virtud del cual adquirió, en el precio nominal de un real, el 50% de participación que Corning Inc. poseía en Optel, dando así las partes solución a los efectos del fallo arbitral dictado en el juicio seguido por ambas sociedades en la ciudad de Nueva York, ante la American Arbitration Association.

   Adicionalmente, en esa misma fecha, la Sociedad firmó un acuerdo con los dos principales bancos acreedores de Optel mediante la cual se extinguieron el 100% de las obligaciones bancarias, equivalentes a US$7,3 millones, mediante el pago total de US$2 millones.

   Con fecha 19 de julio de 2006, la filial de la Sociedad, Ficap S.A., ha recibido un auto de infracción por parte de la Secretaría Estatal de Hacienda (Río de Janeiro) por los años tributarios 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005, correspondientes a diferencias de Impuesto renta por un total de MR$18.550 (aproximadamente MUS$8.571), lo que según los asesores legales de la Sociedad, no presenta riesgos de pérdidas significativas.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Armat S.A.

Al 31 de diciembre de 2006, tiene juicios pendientes en su contra por demandas relacionadas con el giro normal de sus operaciones, lo que según los asesores legales de la empresa, no presentan riesgos de pérdidas significativas.

Indalum S.A. y filiales

1) La Sociedad y sus filiales no registran garantías indirectas al 31 de diciembre de 2006 y 2005.

2) La Sociedad y sus filiales no tienen juicios u otras acciones legales en su contra.

3) En conformidad a la negociación realizada por la Sociedad el 29 de diciembre de 2003, con Banco de Chile, Banco Crédito Inversiones, Banco Estado y Banco Security se establecieron las siguientes restricciones que rigen desde dicha fecha hasta el 26 de diciembre de 2010.

3.1) Mantener en los meses de junio y diciembre de cada año, sobre una base de los estados financieros consolidados, de acuerdo a la respectiva FECU de fecha 30 de junio y 31 de diciembre de cada año, los siguientes índices financieros:

a) Un nivel de endeudamiento o leverage, no superior a 1,2 veces.

b) Un capital mínimo revalorizado por el equivalente de UF 1.630.000.

3.2) Mantener la propiedad de los activos fijos que sean necesarios para el normal desarrollo de su objeto social y el actual desarrollo de sus operaciones y negocios y mantener la propiedad de la Filial Alumco S.A.

3.3) No dar en prenda, hipoteca o constituir cualquier caución o derecho real sobre cualquier activo fijo de propiedad de Indalum S.A. o de sus filiales, con excepción de aquellas cauciones sobre bienes que se adquieran en el futuro y que se otorguen como garantía del financiamiento con que se adquieren dichos bienes.

3.4) No otorgar su garantía personal o aval para asegurar el cumplimiento de cualquier obligación, deuda, pasivo o compromiso contraído por una persona o entidad distinta de Indalum S.A. o de sus filiales, sin el consentimiento previo y por escrito de los Acreedores.

3.5) No pagar y distribuir dividendos que excedan de un 30% de la utilidad neta de cada ejercicio, salvo consentimiento previo y por escrito de los acreedores.

3.6) No otorgar financiamiento directo a terceros distintos del giro. No quedarán incluidos en el concepto de financiamiento directo las cuentas por cobrar mercantiles de Indalum S.A. con sus clientes, ni tampoco los préstamos a sus ejecutivos y personal de Indalum S.A. o de sus filiales.

3.7) En caso de enajenar las propiedades ubicadas en Avda. Vitacura Nº2736, Oficina 301, comuna de Vitacura y en calle Santa Marta Nº1313, Comuna de Maipú, el deudor deberá destinar la totalidad del precio de venta de dichos inmuebles al prepago a prorrata del saldo de las obligaciones reestructuradas. En el mes de agosto de 2006 se enajenó la propiedad ubicada en calle Santa Marta Nº1313, otorgándose por los bancos una dispensa, levantando la restricción mencionada en el párrafo anterior respecto de esta propiedad.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

3.8) Indalum S.A. podrá pagar el crédito que adeuda actualmente a su Matriz Madeco S.A., sólo si ha dado cumplimiento con todos los covenants que asumió en virtud del contrato o bien que los recursos provengan de la venta de los inmuebles indicada anteriormente.

3.9) Madeco S.A. debe tener directa o indirectamente durante la vigencia del contrato, el control de la propiedad de Indalum S.A. o bien, tener una participación de al menos un 50,1%.

Al 31 de diciembre de 2006, la Sociedad cumple con todos estos covenants.

4) Contingencias tributarias

4.1) Al 31 de diciembre de 2006, Indalum S.A., ha recibido liquidaciones del Servicio de Impuestos Internos por los años tributarios 1999 a 2003 correspondientes a diferencias de impuesto a la renta corporativa por M$327.810 (valor del impuesto). La administración de la Sociedad, de acuerdo a los plazos de reclamación establecidos en el Código Tributario, ha iniciado a través de sus asesores legales los procedimientos administrativos para reclamar en primera instancia ante el Tribunal Tributario las liquidaciones practicadas, por considerar que estas no son pertinentes.

4.2) Al 31 de diciembre de 2006, existe una impugnación y liquidación del SII, a partir de devoluciones de IVA, correspondiente a los períodos julio a diciembre de 1999, febrero y agosto de 2001, cuyo monto originalmente ascendió a M$261.288.

Al 31 de diciembre de 2006, Ingewall S.A., ha recibido una resolución del SII por los años tributarios 2001 y 2002 correspondientes a modificación de pérdida tributaria de arrastre. La administración de la Sociedad, de acuerdo a los plazos de reclamación establecidos en el Código Tributario, ha iniciado a través de sus asesores legales los procedimientos administrativos para reclamar en primera instancia ante el Tribunal Tributario de la Resolución practicada, por considerar que estas no son pertinentes.

Alusa S.A. y filiales

1) Al 31 de diciembre de 2006, la Sociedad presenta los siguientes covenants y/o restricciones relacionadas con créditos sindicados con Banco de Chile y Banco Estado por UF300.000 (valor histórico):

1.1) Mantener en sus estados financieros individuales y consolidados los siguientes indicadores financieros: Leverage, es decir, un nivel de endeudamiento en que el pasivo exigible total no supere a 0,75 veces el patrimonio, para estos efectos el patrimonio será considerado neto de intangibles y retasaciones técnicas del activo.

1.2) Mantener un patrimonio mínimo de UF1.765.000.

1.3) A no constituir garantías reales sobre sus activos o garantías personales a favor de otros acreedores distintos de los bancos partícipes, sin su autorización previa y por escrito, a menos que dichas garantías también se otorguen a favor de los bancos partícipes en las mismas condiciones e igual grado de preferencia que los restantes acreedores beneficiarios de las mismas.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Quedan excluidas de esta prohibición las garantías reales que Alusa S.A. constituya sobre bienes que adquiera en el futuro, que tengan por objeto caucionar el financiamiento obtenido para la adquisición de esos mismos bienes.

1.4) A no mantener cuentas por cobrar con su filial Argentina Aluflex S.A., que correspondan a transacciones fuera de su giro, salvo autorización previa y por escrito de los bancos partícipes. A su vez las cuentas por cobrar del giro con su filial Aluflex S.A., no podrán ser por montos totales superiores a US$600.000 salvo autorización previa y por escrito de los bancos partícipes.

2) Al 31 de Diciembre de 2006, la Sociedad cumple con todos estos covenants, contando con la dispensa por parte de los bancos para el punto Nº4.

- Préstamo P.A.E. Banco Security por UF 163.000 (valor histórico).
- Préstamo Banco Estado por UF 52.000 (valor histórico).

Para garantizar los créditos obtenidos Alusa S.A. deberá cumplir con las siguientes restricciones:

2.1) Madeco S.A. debe ser propietario en forma directa o indirecta de al menos un 50,1% del capital accionario con derecho a voto de Alusa S.A., durante la vigencia de estos créditos.

3) Con fecha 26 de diciembre de 2006, Alusa S.A. se ha constituido como fiador y codeudor solidario de Aluflex S.A., por medio del crédito otorgado por el Banco del Desarrollo a esta sociedad por la cantidad US$4.000.000. El capital adeudado vence en enero de 2010.

4) Contingencias tributarias

Al 31 de diciembre de 2006, la filial indirecta Alusa S.A. ha recibido liquidaciones del SII por los años tributarios 2001, 2002 y 2003 correspondientes a diferencias de impuestos a la renta corporativa, por un total de M$281.263 (valor del impuesto).

La Administración de la Sociedad, de acuerdo a los plazos de reclamación establecidos en el Código Tributario, ha iniciado a través de sus asesores legales, los procedimientos administrativos para reclamar en primera instancia ante el Tribunal Tributario las liquidaciones practicadas, por considerar que estas no son pertinentes.

Comercial Madeco S.A. y filiales

Metacab S.A. (filial de Decker Indelqui S.A.) posee reclamos en su contra originados en el Programa de Propiedad Participada, según el contrato de compra firmado con la ex empresa ECA, sociedad estatal Argentina. El estatuto social de Metacab S.A. preveía que los titulares del 6% del capital social debían estar organizados bajo una Programa de Propiedad Participada, al que podían adherirse los empleados de la Sociedad que cumplieran con determinados requisitos. Dicho plan, nunca fue implementado. En la actualidad, existen demandas de ex empleados de dicha Sociedad reclamando una inadecuada gestión de negocios que motivó las pérdidas de la Sociedad en el pasado y perjudicó a los beneficiarios del mencionado programa. Como consecuencia de estos reclamos, entre otras restricciones, se trabaron embargos sobre la planta de Lomas de Zamora y ciertas maquinarias de dicha sociedad. A la fecha, los asesores legales de la Sociedad consideran que no es posible estimar la probabilidad de resolución de esta contingencia y han manifestado que el monto de la misma es indeterminado.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Indeco S.A.

Actualmente, la Sociedad tiene diversos procesos judiciales (laborales, tributarios, municipales y civiles) relacionados a sus operaciones por aproximadamente M$41.526 (M$84.650 al 31 de diciembre de 2005). Asimismo, la Sociedad se encuentra en proceso de reclamación ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria- SUNAT por una supuesta mala determinación del saldo a favor del beneficio de recuperación del impuesto general a las ventas en relación con las exportaciones que realizó en el mes de agosto de 2004. El importe reparado y cobrado por SUNAT ascendió a aproximadamente a M$147.472 el cual se incluye dentro del rubro deudores por venta y otros, neto en el balance general al 31 de diciembre de 2006. En opinión de la Administración de la Sociedad y de sus asesores legales, existen argumentos de hecho y de derecho que permiten concluir que el resultado final de estos procesos no representará gastos significativos para la Sociedad, por lo que no ha registrado provisión alguna por estos procesos al 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Garantías directas

			Saldos pendientes de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	Transacción	2005	2006	2007	2008	2009
			M$	M$	M$	M$	M$
AGUAS ANDINAS S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	19.525	-	-	-	-
CHILEAN ADMINISTRATION	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	3.982	3.739	3.739	-	-
CÍA. AMERICANA DE MULTISERVICIOS	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	723.545	208.538	208.538	-	-
CÍA. AMERICANA DE MULTISERVICIOS	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	23.129	7.721	7.721	-	-
CÍA. DE TELECOMUNICACIONES DE CHILE S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	276.639	-	-	-	-
CÍA. MINERA RIOCHILEX S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	11.053	11.246	11.246	-	-
CMPC CELULOSA S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	51.435	-	-	-	-
CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	7.969	500	500	-	-
CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	222.198	234.060	234.060	-	-
FAM AMERICA LATINA	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	65.001	67.292	67.292	-	-
HQI TRANSLEC CHILE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	2.612	-	-	-	-
METSO PAPER	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	28.587	28.587	-	-
MINERA ESCONDIDA	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	4.929	-	-	-	-
MINERA SPENCER S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	3.206	3.262	3.262	-	-
MINERA LOS PELAMBRES	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	67.301	-	67.301	-
MINERA SAN CRISTOBAL	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	170.238	-	170.238	-
MITSUBISHI CORP. SUCURSAL CHILE CONST. Y PROYECTOS	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	68.838	68.838	-	-
OUTOKUMPU	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	8.773	-	-	-	-
S.Q. M. INDUSTRIAL S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	3.530	3.530	-	-
SQM SALAR S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	2.693	1.396	1.297	-
TECHINT CHILE SA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	23.299	23.299	-	-

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Garantías indirectas

			Saldos pendientes de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	Transacción	2005	2006	2007	2008	2009
			M$	M$	M$	M$	M$
BCO CENTRAL DE COSTA RICA	Armat S.A.	Cumplimiento orden de venta	21.192	-	-	-	-
BCO CENTRAL DE CHILE	Armat S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	212.956	212.956	-	-
BCO CENTRAL DE GUATEMALA	Armat S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	319.434	319.434	-	-
CASA DE MONEDA DE CHILE	Armat S.A.	Cumplimiento orden de venta	1.989	675.477	675.477	-	-
CASA DE MONEDA ARGENTINA	Armat S.A.	Cumplimiento orden de venta	446.997	-	-	-	-
CODELCO	Armat S.A.	Cumplimiento orden de venta	2.157	997	-	997	-
Alunorte Alumina do Brasil	Ficap S.A.	Bonos	-	292.864	292.864	-	-
ANDE	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	32.949	32.949	-	-
Asltom Brasil Ltda.	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	71.484	-	71.484	-
ATE II Trans. de Energia S/A	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	61.711	-	61.711	-
AUREA SEG/BCO SANTOS/INTER-ATLÂNTICO/ITAU	Ficap S.A.	Bonos	1.067.714	-	-	-	-
Conséorcio PRA 1	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	6.905	-	6.905	-
Consórcio Lummus	Ficap S.A.	Bonos	-	106.287	106.287	-	-
CPFL Comercialização Brasil	Ficap S.A.	Bonos	-	66.029	66.029	-	-
Elecnor S/A	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	185.081	185.081	-	-
Elecnor S/A	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	185.081	185.081	-	-
Elecnor S/A	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	100.606	100.606	-	-
Eletronorte	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	21.166	21.166	-	-
Enerbrasil Energ Ren.do Brasil	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	39.845	39.845	-	-
Enerbrasil Energ Ren.do Brasil	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	50.799	50.799	-	-
Energ Power Ltda	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	14.754	-	14.754	-
Energ Power Ltda	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	1.803	-	1.803	-
FICAP S.A (MATRIZ)	Ficap S.A.	Bonos	-	498.026	498.026	-	-
Kvaerner Do Brasil Ltda	Ficap S.A.	Bonos	-	203.000	203.000	-	-
Michelin Partic. Ind. Comercio	Ficap S.A.	Bonos	-	482.274	482.274	-	-
Michelin Partic. Ind. Comercio	Ficap S.A.	Bonos	-	53.586	53.586	-	-
Obras Y Desarollo S/A	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	12.634	12.634	-	-
Obras Y Desarollo S/A	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	13.592	-	13.592	-
Porto Primavera Transm. Energia	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	11.529	-	11.529	-
Promon Eng Ltda	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	14.322	-	14.322	-
SAFRA	Ficap S.A.	Garantía judicial	563.452	1.044.507	-	-	1.044.507
Serra da Mesa Transm. Energia	Ficap S.A.	Bond	-	249.159	249.159	-	-
Serra de Mesa Transm. Energ.	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	498.317	498.317	-	-
SUDAMERIS/SANTANDER	Ficap S.A.	Performance contrato licitación pública internacional	58.135	-	-	-	-
Vila do Conde Transm.Energ.	Ficap S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	5.237	5.237	-	-
DIRECCIÓN DE VIALIDAD	Indalum S.A.	Boleta en garantía	-	803	-	-	-

Nota 23 – Otros ingresos y egresos fuera de la explotación

Los otros ingresos y egresos fuera de explotación para cada año se resumen a continuación:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	M$	M$
Otros ingresos fuera de la explotación			
Utilidad en venta de inversiones en otras sociedades	6.592	-	-
Utilidad en venta de activos fijos	60.991	197.099	16.646
Utilidad neta de activos disponibles para la venta	-	-	31.627
Reverso de provisiones por cuentas por cobrar de Optel Ltda.	-	355.075	-
Recuperación de beneficios tributarios de filiales extranjeras	44.208	512.756	-
Reverso de provisiones por inversión en Optel Ltda.	-	519.976	-
Reverso de provisiones por gastos relacionados con Optel Ltda.	625.487	674.885	-
Utilidad en venta de derechos de marca de Alufoil	664.431	-	-
Otros	135.835	109.522	68.379
Total	**1.537.544**	**2.369.313**	**116.652**
Otros egresos fuera de la explotación			
Indemnización por años de servicios relacionadas con reestructuración	-	278.347	-
Obsolescencia y castigos de otros activos de largo plazo	396.631	246.004	932.608
Ajuste a valor de realización de activos disponibles para la venta (Nota 10)	416.360	247.455	293.689
Provisión gastos de cierre y valuación de activos en filial de Ingewall y Uruguay	80.841	39.804	-
Provisión de juicios pendientes	47.971	100.461	17.327
Provisión de pasivos contingentes y juicios	224.317	-	-
Provisión (castigo) de valuación de activos fijos - Argentina	85.955	-	-
Provisión (castigo) de valuación de otros activos - Argentina	213.468	-	-
Depreciación de bienes de uso inactivo - Argentina (1)	2.372.187	1.381.882	940.462
Provisión por inversión en Optel Ltda. y provisiones relacionadas	-	-	-
Multas fiscales, impuestos e intereses de filiales extranjeras	-	927.508	650.542
Otros	55.818	124.773	16.955
Total	**3.893.548**	**3.346.234**	**2.851.583**

(1) Corresponde a la depreciación del activo fijo (Nota 10) y activos sin utilizar (Nota 13).

Nota 24 – Saldos y transacciones con entes relacionados

Los saldos con empresas relacionadas al 31 de diciembre de cada año son los siguientes:

a) Activo circulante

			Al 31 de diciembre de	
			2005	2006
Empresa	**Naturaleza de la relación**	**Naturaleza de la transacción**	**M$**	**M$**
Cobrecón S.A.	Inversión patrimonial	Préstamo	87.758	3.821
Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	176.534	201.639
Sodimac S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	376.693	987.990
Calaf S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	24.873	29.153
Minera Michilla S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	-	54.843
Minera Los Pelambre S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	898	189.578
Alte S.A.	Miembro del grupo del accionista minoritario	Ventas	31.718	54.520
Otras empresas relacionadas	Varios	Varios	30.229	25.595
Total			**728.703**	**1.547.139**

b) Pasivo circulante

			Al 31 de diciembre de	
			2005	2006
Empresa	**Naturaleza de la relación**	**Naturaleza de la transacción**	**M$**	**M$**
Colada Continua Chilena S.A.	Inversión patrimonial	Compras	292.352	216.916
Minera Michilla S.A.	Accionista	Compras	77.463	109.325
Quiñenco S.A.	Sociedad matriz	Préstamo	8.184.801	-
Cobrecón S.A.	Inversión patrimonial	Préstamo	38.535	55.232
Sodimac S.A.	Miembro del grupo controlador	Préstamo	15.189	49.821
Otras empresas relacionadas	Varios	Varios	10.732	15.311
Total			**8.619.072**	**446.605**

De acuerdo con el Artículo 89 de la Ley chilena de Sociedades Anónimas, las transacciones de la Sociedad con partes relacionadas deben realizarse bajo condiciones de mercado. Las cuentas por cobrar y por pagar de corto plazo corresponden a cuenta corriente mercantil y no devengan intereses.

Adicionalmente, el disponible, las obligaciones con bancos e instituciones financieras de largo plazo y su porción circulante, como también el activo fijo en leasing y acreedores varios, incluyen saldos de operaciones efectuadas con Banco de Chile y sus empresas relacionadas y con Banco Latinoamericano de Exportaciones S.A. (Brasil). Estas instituciones financieras son empresas relacionadas de control común, sin embargo, los saldos respectivos han sido clasificados según la naturaleza de la transacción subyacente para presentar claramente el carácter de estas relaciones.

Nota 24 – Saldos y transacciones con entes relacionados, continuación

e) Las transacciones significativas con empresas relacionadas se resumen a continuación:

			Ingreso (egreso) para los años terminados al 31 de diciembre de		
Empresa	**Naturaleza de la relación**	**Transacción**	**2004**	**2005**	**2006**
			M$	**M$**	**M$**
Alte S.A.	Miembro del grupo del accionista minoritario	Ventas	166.792	128.207	161.113
		Compras	-	(20)	(16.344)
Almacenes Paris Comercial	Miembro del grupo controlador	Compras	-	(205)	-
Artikos Chile S.A.	Miembro del grupo controlador	Servicios	-	(1.353)	(1.152)
Banchile Corredores de Bolsa	Miembro del grupo controlador	Intereses	-	21.955	27.325
Banco de Chile	Miembro del grupo controlador	Intereses	(395.260)	(339.952)	(250.636)
Banco Latinoamericano - Bladex	Miembro del grupo controlador	Intereses	-	-	(148.067)
Calaf S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	97.711	56.274	53.391
CNT Telefónica del Sur S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	332.220	138.742	109.157
Cobrecón	Inversión patrimonial	Ventas	0	0	28.573
Colada Continua Chilena S.A.	Inversión patrimonial	Ventas	38.368	(86.050)	178.801
Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	834.268	661.219	808.463
		Compras	(8.180)	(8.145)	(6.240)
Entel S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	8.978	-	-
		Compras	(31.914)	(51.866)	(49.574)
Falabella S.A.C.I.	Miembro del grupo controlador	Compras	-	(1.733)	-
Gianfranco Zechetto	Miembro del grupo controlador	Ventas	-	28	-
Sodimac S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	5.219.643	4.207.102	5.695.559
		Compras	-	-	(187.397)
Minera El Tesoro	Miembro del grupo controlador	Ventas	72.124	50.540	46.050
Minera Los Pelambres S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	434.515	186.780	1.229.629
Minera Michilla S.A.	Accionista	Ventas	71.637	62.983	67.930
		Intereses	(2.789)	-	-
		Préstamo reajustable	(163.134)	(295.942)	(60.473)
Quiñenco S.A.	Sociedad matriz	Intereses	(255.655)	(292.130)	(151.631)
Transportes CCU Ltda.	Miembro del grupo controlador	Ventas	3.422	-	180.749
Vending y Servicios CC	Miembro del grupo controlador	Servicios	-	-	(2.017)
Viña San Pedro S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	93.403	124.799	2.686
		Compras	-	(1.971)	(3.419)
Inmobiliaria Norte Verde S.A.	Miembro del grupo controlador	Compras	(39.569)	(21.925)	(11.203)
Lucchetti Chile S.A.	Miembro del grupo controlador	Ventas	10.715	-	-
Peruplast S.A.	Inversión patrimonial	Ventas	-	-	3.551
Otras	Varios	Varios	27.185	52.687	5.055

De acuerdo con el Artículo 89 de la Ley chilena de Sociedades Anónimas, las transacciones de la Sociedad con partes relacionadas deben realizarse bajo condiciones de mercado.

Nota 25 – Interés minoritario

La participación en la inversión de los accionistas minoritarios en el patrimonio de las filiales de la Sociedad para cada año terminado es la siguiente:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Balance general		
Alusa S.A.	8.959.141	9.781.700
Indalum S.A.	233.987	245.319
Indeco S.A.	1.228.037	1.440.717
Total	**10.421.165**	**11.467.736**

La participación en la inversión de los accionistas minoritarios en los resultados operacionales de las filiales de la Sociedad para cada año es la siguiente:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Estado de resultados			
Alusa S.A.	(639.113)	(522.066)	(1.022.098)
Distribuidora Boliviana Indalum S.A.	15.331	313	688
Indalum S.A.	(16.617)	(17.506)	(11.333)
Indeco S.A.	(227.250)	(212.604)	(505.410)
Inversiones Alusa S.A.	(374)	-	-
Participación del interés minoritario en la pérdida neta	**(868.023)**	**(751.863)**	**(1.538.153)**

Nota 26 – Gastos de emisión y colocación títulos de acciones e instrumentos de deuda

Los gastos relacionados con emisión de acciones que fueron cargados a Patrimonio son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Comisiones por emisión de acciones	671.931	-
Gastos por asesoría financiera	83.365	-
Gasto de inscripción en registro SVS	14.652	-
Otros gastos	4.811	-
Total gastos (1)	**774.759**	**-**

(1) Los montos se presentan en pesos chilenos históricos.

Nota 27 –Contratos de derivados

El detalle de los contratos de derivados al 31 de diciembre de 2005 y 2006, registrados de acuerdo a lo descrito en Nota 2 t), son los siguientes:

						Al 31 de diciembre de 2005	
Tipo	**Monto nominal**	**Período de vcto.**	**Ítem**	**Venta / compra**	**Ítem protegido**	**Monto**	**Efecto en resultados**
	M$					**M$**	**M$**
Forward	4.061.071	1er trimestre 06	Tipo de cambio	Compra	Existencia	3.991.449	72.325
Swap	3.012.019	1er trimestre 06	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	2.960.380	15.965
Swap	137.280	1er trimestre 06	Tasa de interés	Compra	Préstamos	134.926	31
Swap	1.758.028	2º trimestre 06	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.727.888	22.685
Swap	505.771	4º trimestre 06	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	497.201	4.815
Swap	1.052.576	1er trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.034.530	(8.326)
Swap	532.390	2º trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	523.263	4.990
Swap	1.569.545	4º trimestre 07	Tasa de interés	Compra	Préstamos	1.542.636	(7.733)
						Total	**104.751**

						Al 31 de diciembre de 2006		
Tipo	**Monto nominal**	**Período de vcto.**	**Ítem**	**Venta / compra**	**Ítem protegido**	**Monto**	**Efecto en resultados**	**Utilidad/pérdida no realizada**
	M$					**M$**	**M$**	**M$**
Swap	5.964.746	1er trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	5.964.747	(361.699)	-
Forward	355.903	1er trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	355.903	-	167.809
Forward	394.182	1er trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Flujo caja	394.181	-	(39.000)
Opciones Asiáticas	4.728.548	1er trimestre 07	Cobre	Compra	Existencia	4.185.915	586.028	-
Swap	2.830.969	1er trimestre 07	Cobre	Compra	Existencia	2.511.549	328.303	-
Swap	1.810.978	2º trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.810.978	(197.094)	-
Forward	2.627.062	2º trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	2.627.062	(433.610)	-
Swap	496.953	2º trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	496.953	(44.895)	-
Forward	253.950	2º trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	253.950	-	(866)
Forward	2.183.598	2º trimestre 07	LME AL	Compra	Flujo caja	2.183.597	-	168.036
Swap	2.616.926	2º trimestre 07	Cobre	Compra	Existencia	2.511.549	110.913	-
Swap	1.401.613	3er trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.401.613	(86.232)	-
Forward	253.950	3er trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	253.950	(2)	(754)
Forward	2.218.442	3er trimestre 07	LME AL	Compra	Flujo caja	2.218.442	-	133.062
Swap	2.554.021	3er trimestre 07	Cobre	Compra	Existencia	2.511.550	15.422	-
Swap	1.569.545	4º trimestre 07	Tasa de interés	Compra	Préstamos	1.569.545	(20.613)	-
Swap	306.160	4º trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	306.160	(22.587)	-
Forward	253.950	4º trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	253.950	-	(2.037)
Forward	554.351	4º trimestre 07	LME AL	Compra	Flujo caja	554.351	-	37.171
Swap	8.607.806	2º trimestre 08	Tasa de interés	Compra	Préstamos	8.715.690	160	-
Swap	1.186.825	2º trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.186.825	(120.294)	-
Swap	11.008.777	2º trimestre 11	Tasa de interés	Compra	Préstamos en US$	11.367.046	(14.314)	-
						Total	**(260.514)**	**463.421**

Nota 28 – Hechos posteriores

1) Con fecha 12 de Febrero de 2007, se suscribió un contrato de compraventa entre Madeco S.A. y la República de Colombia, en la cual la Sociedad adquirió el 80% de las acciones de la Sociedad Cedsa S.A. por un monto de US$3,7 millones, pagado al contado.

2) El 1 de Marzo de 2007, la filial de la Sociedad, Alusa S.A. adquirió 10.984.402 acciones de Peruplast S.A. y 12.228.371 acciones de Tech-Pak S.A. de la cual ya era accionista de un 25% y un 25,6%, respectivamente. El precio de adquisición por Peruplast S.A. y Tech-Pak S.A. fue de US$3,19 millones y US$5,29 millones, respectivamente, los cuales fueron cancelados al contado. Como resultado de estás adquisiciones, Alusa pasa a ser accionista en un 39,5% de Peruplast S.A. y en un 50% de Tech-Pak S.A.

   Simultáneamente, El Grupo Nexus, un inversionista peruano, ha suscrito los respectivos contratos individuales de compraventa, mediante los cuales adquirirá la cantidad de acciones necesaria para tener la misma participación accionaria de Alusa S.A. en ambas empresas, Peruplast S.A. y Tech-Pak S.A. En la fecha que se realice el pago y la transferencia de acciones, Alusa S.A. y el Grupo Nexus suscribirán un pacto de accionistas para la administración de ambas empresas.

   Posteriormente, tanto Alusa S.A. como el Grupo Nexus recibieron el compromiso de venta de Shintec S.A. del total de las acciones que posee en Peruplast S.A., las cuales serán compradas en partes iguales por Alusa S.A. y el Grupo Nexus. En ese momento, Alusa S.A. será accionista en un 50% de Peruplast S.A.

3) En la Junta de Accionistas Anual realizada el 24 de Abril de 2007, el Directorio informó a los accionistas del cambio en la política de dividendos, reduciendo la tasa de dividendos de un 50% a un 30% de la utilidad neta, lo cual había sido aprobado por el Directorio el 28 de Marzo de 2007.

   Además, el Directorio convocó a una Junta Extraordinaria de Accionistas para disminuir el capital social mediante la absorción de pérdidas acumuladas. La proposición fue aceptada y aprobada en la Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada el 24 de Abril de 2007.

La administración desconoce cualquier otro acontecimiento posterior significativo ocurrido entre el 1 de enero de 2007 y la fecha de emisión de los estados financieros que pudieran afectar la situación financiera de la Sociedad o la interpretación de estos estados financieros.

Nota 29 – Garantías obtenidas de terceros

Al 31 de diciembre de 2005 y 2006, la Sociedad posee las siguientes garantías de terceros:

Aval	Relación	Tipo de garantía	Al 31 de diciembre de	
			2005	2006
			M$	M$
ALUCENTER	Cliente	Garantía hipotecaria	16.336	-
ANGEL ARAVENA	Cliente	Prenda	30.834	30.200
ARRIAZA ROMO LUIS	Cliente	Garantía límite de crédito	10.210	10.000
ASEGURADORES DE CAUCIONES SA	Cliente	Garantía de anticipo	-	727.133
ASEGURADORES DE CAUCIONES SA	Cliente	Garantía de anticipo	-	3.959.559
CHUBB ARGENTINA DE SEG. SA	Cliente	Cumplimiento de contrato	-	48.167
CHUBB ARGENTINA DE SEG. SA	Cliente	Cumplimiento de contrato	-	10.031
CHUBB ARGENTINA DE SEG. SA	Cliente	Cumplimiento de contrato	-	170.711
CHUBB ARGENTINA DE SEG. SA	Cliente	Cumplimiento de contrato	-	709.598
CHUBB ARGENTINA DE SEG. SA	Cliente	Mantenimiento de oferta	-	90.187
CRISTALES Y ALUMINIOS S.A.	Cliente	Pagaré	176.182	176.029
DANIEL VALVERDE	Cliente	Prenda industrial	116.713	116.609
DINAVID LTDA.	Cliente	Garantía hipotecaria	18.569	-
ELECTROMECANICA INDUSTRIAL S.A.	Cliente	Garantía por arrendamiento	7.341	7.334
ELFLE COMERCIAL LTDA.	Cliente	Garantía límite de crédito	71.470	70.000
ERNESTO RETAMAL	Cliente	Garantía hipotecaria	2.793	2.736
FERBRAS S.A.	Cliente	Cheques	122.520	120.000
FIANZA Y CREDITO SA	Cliente	Cumplimiento de contrato	-	137.005
ETC COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA	Cliente	Garantía bancaria	-	249.013
CENTELHA EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS LTDA	Cliente	Garantía bancaria	-	249.013
EMPROCIL EMP. PROJETOS CONST. INST. ELET. LTDA	Cliente	Garantía bancaria	-	249.013
GTÍA.DE BUSINESS RECOVERY LTDA	Cliente	Garantía por arrendamiento	7.658	7.500
ICOSYP LTDA.	Cliente	Cheques	-	162.526
IND. CASALU Y CIA. LTDA.	Cliente	Garantía límite de crédito	30.630	-
IND. DE RADIADIORES GALLARDO	Cliente	Garantía límite de crédito	30.630	30.000
IND. NAC. DE PIEZAS Y PARTES	Cliente	Garantía límite de crédito	38.886	38.086
IVAN MATURANA	Cliente	Vehículo	2.042	2.000
JUAN C. INOSTROZA CARRASCO	Cliente	Cheques	6.126	6.000
KITCHEN PACK LTDA.	Cliente	Garantía límite de crédito	82.908	81.203
LUIGI LOTITO Y CIA. LTDA.	Cliente	Prenda límite de crédito	36.690	37.329
NELIDA PATRICIA OLAVE HERRERA	Cliente	Garantía límite de crédito	6.739	-
PEDRO GAJARDO	Cliente	Garantía hipotecaria	2.748	2.691
RUBEN RIOJAS	Cliente	Prenda	1.021	1.000
SIALUM	Cliente	Garantía hipotecaria	2.449	2.399
SOC. COMERCIAL LIAR	Cliente	Garantía hipotecaria	40.873	-
SOC.ING. Y CONST. INDUCON	Cliente	Garantía hipotecaria	37.402	36.633
TITO ALVARADO	Cliente	Instalaciones	93.597	93.516
VIDRIO S Y ALUMINIO ALUCENTER	Cliente	Garantía hipotecaria	-	16.000
WOOD-ES ING. PLÁSTICOS LTDA.	Cliente	Garantía límite de crédito	20.420	20.000
		Total	**1.013.787**	**7.669.221**

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera

Los desgloses requeridos para activos y pasivos denominados en moneda extranjera y activos no monetarios que están expresados en dólares o en pesos no reajustables son los siguientes:

		Al 31 de diciembre de	
	Moneda de medida	**2005**	**2006**
		M$	**M$**
Disponible	Pesos no reajustables	400.260	242.581
	Dólares	2.530.024	1.779.203
	Pesos argentinos	261.777	779.099
	Real brasileros	779.082	1.235.454
	Soles peruano	182.481	258.318
	Euros	198.471	426.521
	Otras monedas	19.815	12.491
Depósitos a plazo	Real brasileros	96.105	261.552
Valores negociables	Pesos no reajustables	153.150	306.019
Deudores por ventas, netos	Pesos no reajustables	15.657.830	21.566.542
	Dólares	20.942.057	39.671.314
	Pesos argentinos	896.027	1.150.098
	Real brasileros	17.564.403	20.407.425
	Soles peruano	555.458	133.175
	Euros	1.056.260	738.743
	Otras monedas	10.598	10.689
Documentos por cobrar, netos	Pesos no reajustables pesos	3.310.361	3.199.983
	UF	41.610	10.744
	Dólares	412.699	426.179
	Pesos argentinos	779.512	1.508.127
	Otras monedas	30.050	30.574
Otras cuentas por cobrar, netas	Pesos no reajustables pesos	465.271	1.013.302
	UF	205.247	269.153
	Dólares	299.540	691.182
	Pesos argentinos	260.302	2.654.124
	Real brasileros	691.407	534.754
	Soles peruano	268.732	432.920
Dctos y ctas por cobrar a EERR	Pesos no reajustables pesos	640.945	1.540.800
	Dólares	87.758	6.339
Existencias, netas	Pesos no reajustables pesos	41.678.573	46.452.860
	Dólares	902.164	1.631.348
	Pesos argentinos	4.950.928	8.941.178
	Real brasileros	16.819.963	27.000.801
	Soles peruano	11.501.587	13.574.886
Impuestos por recuperar, netos	Pesos no reajustables pesos	4.537.693	4.920.005
	Real brasileros	1.194.959	3.639.750
	Soles peruano	427.119	827.683
	Otras monedas	214.072	4.632
Gastos pagados por anticipados	Pesos no reajustables pesos	91.719	140.712
	UF	39.874	117.450
	Pesos argentinos	102.772	67.540
	Real brasileros	150.950	119.006
	Soles peruano	25.302	39,040

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		Al 31 de diciembre de	
	Moneda de medida	**2005**	**2006**
		M$	**M$**
Impuestos diferidos, netos	Pesos no reajustables	1.089.833	2.480.803
	Pesos argentinos	135.998	894.909
	Real brasileros	2.170.409	2.056.846
	Soles peruano	-	142.048
Otros activos circulantes	Pesos no reajustables	6.839.486	8.871.247
	UF	355.287	337.816
	Dólares	97.529	8.041.098
	Pesos argentinos	12.801	2.910
	Real brasileros	123.494	681.798
Total activos circulantes		**162.259.744**	**232.283.770**
Terrenos	Pesos no reajustables	3.551.566	4.678.384
	Dólares	6.903.326	7.031.108
Construcciones e infraestructura	Pesos no reajustables	22.153.934	22.752.059
	Dólares	29.702.664	31.138.864
Maquinaria y equipos	Pesos no reajustables	96.872.067	95.356.099
	Dólares	113.395.997	119.667.933
Otros activos fijos y equipos	Pesos no reajustables	20.521.228	22.007.678
	Dólares	9.935.279	10.661.413
Retasación técnica del activo fijo	Pesos no reajustables	5.768.665	5.247.826
	Dólares	7.688.050	7.822.157
Depreciación (menos)	Pesos no reajustables	(72.770.604)	(73.887.468)
	Dólares	(95.815.999)	(104.527.652)
Total activos fijos y equipos, netos		**147.906.173**	**147.948.401**
Inversiones en EERR	Pesos no reajustables	1.511.993	1.512.465
	Dólares	6.073.783	6.807.877
	Soles peruano	644.329	664.263
Inversiones en otras sociedades	Pesos no reajustables	15.872	15.543
	Real brasileros	2.694.465	3.536.920
	Soles peruano	11.708	11.912
Menor valor de inversión, neto	Pesos no reajustables	1.167.187	987.349
	Dólares	17.711.164	16.478.705
Menor valor de inversión, neto	Dólares	(500.477)	(482.755)
Dctos y ctas por cobrar a EERR de LP	Pesos no reajustables	43.110	276.647
	Pesos argentinos	9.481	9.076
	Real brasileros	302.004	156.115
Intangibles, netos	Pesos no reajustables	166.752	135.964
	Dólares	2.456	1.840
	Real brasileros	50.994	57.940
	Soles peruano	156.711	116.676
Otros	Pesos no reajustables	4.411.272	2.091.740
	UF	778.678	620.655
	Dólares	2.599.260	1.652.376
	Pesos argentinos	227.257	432.976
	Real brasileros	3.324.072	1.464.570
	Otras monedas	785	799
Total otros activos		**41.402.856**	**36.549.653**
Total activos		**351.568.773**	**416.781.824**

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		Al 31diciembre de 2005		Al 31diciembre de 2006		Al 31diciembre de 2005		Al 31diciembre de 2006	
Pasivos circulantes	**Moneda de medida**	**M$**	**Tasa %**	**M$**	**Tasa %**	**M$**	**Tasa %**	**M$**	**Tasa %**
Oblig. con bancos de corto plazo	Pesos no reajustables	1.052.406	6,55	1.176.565	6,11	4.736.557	6,83	-	-
	Dólares	8.261.552	5,45	5.998.494	5,93	5.046.215	4,95	5.292.606	5,95
	Pesos argentinos	-	-	697	8,8	-	-	-	-
	Real brasilero	152.302	22,09	845.768	14,3	830.188	21,77	-	-
	Soles peruanos	2.110.349	4,08	1.195.825	5,27	2.079.665	5,2	930.823	5,7
	Euros	79.075	3,22	49.731	6,45	-	-	-	-
	Otras monedas	-	-	-	-	593.414	1,5	-	-
Oblig. con bancos LP porción CP	Pesos no reajustables	-	-	-	-	267.205	6,02	-	-
	UF	-	-	697.095	5,65	2.265.645	7,33	2.381.873	3,14
	Dólares	34.110	-	1.201.094	5,22	-	-	7.468.641	3,72
	Real brasilero	-	-	-	-	-	-	3.991.039	3,64
	Otras monedas	-	-	-	-	-	-	501.094	2,52
Bonos por pagar porción CP	UF	-	-	-	-	4.343.590	5	4.536.996	5
Oblig. LP porción CP	UF	102.686	6,84	1.175	0,16	313.793	6,76	485.441	4,8
	Dólares	472	8,14	521	0,08	1.473	8,14	1.227	0,08
Dividendos por pagar	Pesos no reajustables	2.596	-	-	-	-	-	-	-
	Soles peruanos	-	-	82.882	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	Pesos no reajustables	5.471.982	-	5.109.424	-	18.204	-	-	-
	UF	6.916	-	32.483	-	-	-	-	-
	Dólares	6.963.964	-	10.465.297	-	-	-	-	-
	Pesos argentinos	832.322	-	1.162.898	-	-	-	-	-
	Real brasilero	3.072.644	-	4.622.072	-	-	-	-	-
	Soles peruanos	207.686	-	229.412	-	-	-	-	-
	Euros	796.312	-	131.655	-	-	-	-	-
	Yens	-	-	344.741	-	-	-	-	-
	Otras monedas	2.461	-	145.007	-	-	-	-	-

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		Al 31 de diciembre de 2005		Al 31 de diciembre de 2006		Al 31 de diciembre de 2005		Al 31 de diciembre de 2006	
Pasivo circulante	**Moneda de medida**	**M$**	**Tasa %**	**M$**	**Tasa %**	**M$**	**Tasa %**	**M$**	**Tasa %**
Dctos. por pagar	Dólares	617.593	-	1.011.166	-	2.334	12,25	2.286	12,25
	Pesos argentinos	55.152	-	260.223	-	-	-	-	-
Otros pasivos	Pesos no reajustables	59.711	-	141.321	-	-	-	-	-
	UF	-	-	4.903	-	-	-	-	-
	Dólares	182.414	-	525.568	4,98	-	-	-	-
	Pesos argentinos	555	-	1.289	-	-	-	-	-
	Real brasilero	117.605	-	36.677	-	-	-	-	-
Dctos y ctas por pagar a EERR	Pesos no reajustables	395.736	-	391.372	8,85	-	-	-	-
	UF	8.184.801	3,71	-	-	-	-	-	-
	Dólares	38.535	-	55.233	-	-	-	-	-
Provisiones y otros pasivos	Pesos no reajustables	2.869.698	-	2.547.879	-	249.696	-	648.323	-
	UF	3.815	-	107.120	-	-	-	-	-
	Dólares	179.171	-	144.421	-	-	-	-	-
	Pesos argentinos	631.919	-	675.109	-	-	-	-	-
	Real brasilero	2.515.334	-	2.504.419	-	-	-	-	-
	Soles peruanos	872.266	-	1.483.283	-	-	-	-	-
Retenciones	Pesos no reajustables	831.684	-	756.120	-	-	-	-	-
	Pesos argentinos	268.384	-	366.142	-	-	-	-	-
	Real brasilero	605.508	-	306.796	-	-	-	-	-
	Soles peruanos	149.476	-	125.055	-	-	-	-	-
	Otras monedas	43	-	-	-	-	-	-	-
Ing. percib. por adelantado	Pesos no reajustables	-	-	527	-	-	-	-	-
	Dólares	265.936	-	958.985	-	-	-	-	-
	Pesos argentinos	9.214	-	3.218.614	-	-	-	-	-
	Real brasilero	643.635	-	3.516.016	-	-	-	-	-
	Soles peruanos	569.425	-	154.298	-	-	-	-	-
Otros pasivos circulantes	Pesos no reajustables	369	-	4.693	-	-	-	-	-
	Dólares	-	-	1.147.169	-	-	-	-	-
	Pesos argentinos	946.487	-	-	-	-	-	-	-
	Real brasilero	38.435	-	65.850	-	-	-	-	-
Total pasivos circulantes		**50.202.736**		**54.003.084**		**20.747.979**		**26.240.349**	

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

Pasivo de largo plazo al 31 de diciembre de 2006

	Moneda	1 a 3 años		3 a 5 años		5 a 10 años		Más de 10 años	
		Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
		M$	%	M$	%	M$	%	M$	%
Obligaciones bancarias	UF	6.521.196	5,94	3.168.330	6,34	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	US$	14.129.835	5,64	9.720.812	3,41	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	Real brasilero	7.739.560	14,15	191.078	11,50	-	-	-	-
Bonos por pagar	UF	9.620.027	5,00	10.606.081	5,00	-	-	-	-
Varios por pagar	UF	990.963	4,80	1.089.575	4,80	2.864.512	4,80	-	-
Varios por pagar	US$	296.061	7,44	-	-	-	-	-	-
Provisiones	$	172.425	2,28	53.271	7,00	94.470	7,00	917.685	3,46
Provisiones	UF	72.263	5,47	53.496	7,00	94.869	7,00	456.134	7,00
Provisiones	$ argentinos	1.263.776	-	-	-	-	-	-	-
Provisiones	Real brasilero	2.323.575	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos diferidos	$ argentinos	52.342	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos diferidos	Soles peruanos	437.714	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	US$	120.294	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	$ argentinos	305.563	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	Real brasilero	159.567	-	-	-	-	-	-	-
Total pasivos de largo plazo		**44.205.161**		**24.882.643**		**3.053.851**		**1.373.819**	

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

Pasivo de largo plazo al 31 de diciembre de 2005

	Moneda	1 a 3 años		3 a 5 años		5 a 10 años		Más de 10 años	
		Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
		M$	%	M$	%	M$	%	M$	%
Obligaciones bancarias	$	765.282	6,02	-	-	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	UF	5.668.314	6,38	4.064.320	5,24	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	US$	4.966.099	4,90	-	-	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	Real brasilero	9.671.298	20,08	-	-	-	-	-	-
Bonos por pagar	UF	9.169.876	5,00	10.109.789	5,00	5.437.093	5,00	-	-
Varios por pagar	UF	880.575	6,57	998.889	6,53	3.148.156	6,53	374.917	6,53
Varios por pagar	US$	234.084	0,42	12.014	3,49	-	-	-	-
Provisiones	$	160.998	0,98	55.743	4,97	70.142	7,00	732.763	6,46
Provisiones	UF	70.295	7,00	66.607	7,00	118.119	7,00	567.922	7,00
Provisiones	US$	884.076	-	-	-	-	-	-	-
Provisiones	$ argentinos	216.135	-	-	-	-	-	-	-
Provisiones	Real brasilero	1.100.963	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos diferidos	$	24.587	-	-	-	-	-	24.425	-
Impuestos diferidos	$ argentinos	35.154	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos diferidos	Soles peruanos	270.721	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	$ argentinos	344.560	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	Real brasilero	259.935	-	-	-	-	-	-	-
Total pasivos de largo plazo		**34.722.952**		**15.307.362**		**8.773.510**		**1.700.027**	

Nota 31 - Sanciones

La Sociedad y sus Directores no han sido objeto de sanciones de parte de la SVS u otros organismos reguladores.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos

Los PCGA chilenos varían en algunos aspectos importantes de los US GAAP. Dichas diferencias involucran ciertos métodos para medir los valores mostrados en los estados financieros.

1. Diferencias entre ambos métodos

Las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los US GAAP se describen a continuación junto con una explicación, cuando sea necesario, del método usado en la determinación de los ajustes que afectan a la utilidad (pérdida) del ejercicio y patrimonio. La referencia más abajo a "SFAS" es un principio contable financiero de los Estados Unidos emitidos por el Comité de principios contables financieros.

a) Contabilidad de la inflación

Para propósitos de los PCGA chilenos, los estados financieros de la Sociedad reconocen ciertos efectos de inflación (ver Nota 2 b)). Además, la Sociedad convierte las cuentas reconocida de sus filiales en el exterior de dólares a pesos chilenos de acuerdo a lo establecido en el Boletín Técnico Nº64, *Contabilidad de inversiones en el exterior*, (ver Nota 2 s)). En opinión de la Sociedad, la metodología de conversión de monedas extranjeras forma parte de la base global de la preparación de los ajustes de corrección monetaria para los estados financieros requerido por los PCGA chilenos. La inclusión de la inflación y los efectos de conversión en los estados financieros adjuntos bajo principios contables chilenos se considera apropiado bajo las condiciones inflacionarias que históricamente ha afectado a la economía chilena, la tasa de inflación acumulada para los últimos tres años no excede el 100%. Por lo tanto, y para los propósitos del Formulario 20-F, estos efectos no han sido eliminados en la conciliación a US GAAP incluidos en el párrafo (1.p) más abajo.

b) Retasación del activo fijo

De acuerdo a las normas emitidas por la SVS, algunos activos fijos están registrados en los estados financieros a valores determinados de acuerdo a una retasación técnica. La diferencia entre el valor libro y el valor de la retasación forma parte del Activo fijo y de Otras reservas en Patrimonio, y están afectos a ajustes por corrección monetaria y depreciación. La retasación del activo fijo no es aceptada bajo US GAAP, por lo tanto, los efectos de reversar la retasación, como también la relacionada depreciación acumulada y el gasto por depreciación se incluyen en el párrafo (1.p) más abajo. Ciertas revaluaciones presentadas en los estados financieros fueron reconocidas como parte de los ajustes del valor de adquisición de acuerdo a los PCGA chilenos y no fueron eliminados

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

c) Impuestos diferidos

Bajo los PCGA chilenos, hasta el 31 de diciembre de 1999, los impuestos diferidos fueron reconocidos sobre una base de diferencias no recurrente en el tiempo, reconociendo ítems de ingresos y gastos para propósitos de los estados financieros y tributarios. En consecuencia, estaban orientados hacia el estado de resultados de enfocar diferencias en el tiempo, reconociendo ingresos y gastos contabilizados antes de impuestos y después de impuestos. Al mismo tiempo, los PCGA chilenos también permitieron no provisionar impuestos diferidos por activos o pasivos por impuestos diferidos que se compensaban o no se esperaba que se realizaran.

A partir del 1 de enero de 2000 la Sociedad reconoce los impuestos diferidos conforme a lo establecido en el Boletín Técnico N°60 y sus complementos emitidos por el Colegio de Contadores de Chile, reconociendo los efectos de impuestos diferidos originados por las diferencias temporales entre el balance tributario y el balance financiero, usando el método pasivo. Como una provisión transitoria, en una contrapartida (definida como "cuentas complementarias") de activo o pasivo fue registrada para compensar los efectos de activos y pasivos por impuestos diferidos no registrados antes del 1 de enero de 2000. El activo o pasivo complementario están siendo amortizados en resultados sobre el plazo promedio esperado del reverso de las diferencias temporarias que dieron origen a los activos y pasivos por impuestos diferidos.

Para propósitos de los US GAAP, las sociedades pueden contabilizar los impuestos diferidos de acuerdo a el SFAS 109 *Contabilidad para impuestos diferidos* ("SFAS 109"), que requiere un activo o pasivo financiero y reportando los impuestos diferidos, bajo los siguientes principios:

(i) Un activo y/o pasivo por impuesto diferido sea reconocido por el efecto del futuro impuesto estimado atribuible por la diferencia temporal de las pérdidas tributarias.
(ii) La medición del activo y/o pasivo por impuesto diferido esta basado en las provisiones establecidas por la ley tributaria. No se prevén efectos de futuros cambios en leyes o tasas tributarias.
(iii) La medición del activo por impuesto diferido se reduce por una provisión de valuación si la base es sobre evidencia disponibles, existen mayores probabilidades que parte del activo por impuesto diferido no sea realizable.

Las diferencias temporales están definidas como cualquier diferencia entre el balance financiero y el balance tributario que genera un activo y/o pasivo que será revertido en alguna fecha futura, resultando en algún ingreso o gasto por impuesto a la renta. Las diferencias temporales generalmente están sujetas a impuestos o deducibles cuando el activo relacionado es recuperado o el pasivo relacionado es establecido. El activo y/o pasivo por impuesto diferido representan montos que serán recuperados o pagados en futuros años como consecuencia de diferencias temporales al final del año en curso.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

c) Impuestos diferidos, continuación

La principal diferencia entre PCGA chilenos y US GAAP se relaciona con:

(i) El reverso de las cuentas complementarias de activos y pasivos como una provisión de transición por los impuestos diferidos no reconocidos antes del 1 de enero de 2000 y su correspondiente amortización reconocida en resultados, y
(ii) La contabilidad de los impuestos diferidos relacionados con los ajustes de US GAAP.

El efecto de la diferencia de contabilizar los impuestos diferidos sobre la utilidad y patrimonio de la Sociedad están incluidos en el párrafo (1.p) más abajo. Además, ciertas declaraciones requeridas por el SFAS 109 se indican en el párrafo (2.b) más abajo.

d) Menor valor de inversiones

De acuerdo a los PCGA chilenos, antes de la implementación del Boletín Técnico Nº72 (“BT 72”) que se aplica a períodos posteriores al 31 de diciembre de 2003, el exceso de costo de adquisición sobre el valor neto de libros de una compañía adquirida se registra como menor valor de inversión y será amortizado durante un período máximo de veinte años. La amortización del menor valor de inversión puede acelerarse si la compañía adquirida genera suficientes ingresos para absorber la amortización adicional en un año dado. La adopción del BT 72 no cambió el período de amortización del menor valor de inversión, pero en cambio requiere que se contabilicen a valor justo los activos adquiridos y pasivos contraídos para la para todas las adquisiciones efectuadas después del 1 de enero de 2004.

Según US GAAP la contabilidad de una combinación de negocios se considera bajo el método contable de compra, los activos y pasivos identificables de la empresa adquirida son registrados a valores justos para dar el efecto del precio de compra pagado por la empresa adquirida. Si, después de que los activos y los pasivos de la empresa adquirida han sido ajustados a su valor justo en la fecha de adquisición, el precio de compra excede el monto del valor justo, el exceso es registrado como un menor valor de inversión. La Sociedad adoptó el SFAS 142 *Menor valor de inversión y otros activos intangibles* (“SFAS 142”) desde el 1 de enero de 2002. El SFAS 142 se aplica a todo menor valor de inversión y activos intangibles identificables adquiridos en una combinación de negocio. Bajo esta norma, a partir del 1 de enero de 2002 todo menor valor de inversión, incluyendo adquisiciones antes del inicio de aplicación del SFAS 142 y activos intangibles con vida indefinida no son amortizados, pero debe probarse el deterioro al menos una vez al año.

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2005 y 2006, la Sociedad realizó la prueba anual de deterioro del menor valor de inversión requerida por la norma y determinó que no había deterioro de acuerdo a los PCGA chilenos o a los US GAAP.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

d) Menor valor de inversiones, continuación

Los siguientes efectos están incluidos en la conciliación de la utilidad (pérdida) neta y patrimonio de acuerdo a US GAAP en el párrafo (1.p) más abajo:

(i) Diferencias en el monto del deterioro de acuerdo a US GAAP, está relacionado en base a diferencias en el monto original y la metodología subsecuente de amortizaciones entre los PCGA chilenos y los US GAAP;
(ii) El reverso de la amortización de menor valor de inversión reconocido bajo los PCGA chilenos.

Un resumen de los cambios en el menor valor de inversión de la Sociedad bajo los US GAAP durante los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, por segmento operacional es como sigue:

	1 de enero de 2004	Ajuste diferencia de conversión	31 de diciembre de 2004
	M$	M$	M$
Cables	23.299.989	(2.316.359)	20.983.630
Envases Flexibles.....	1.057.676	(36.437)	1.021.239
Perfiles de Aluminio	1.170.552	-	1.170.552
Total	**25.528.217**	**(2.352.796)**	**23.175.421**

	1 de enero de 2005	Ajuste diferencia de conversión	31 de diciembre de 2005
	M$	M$	M$
Cables	20.983.630	(2.301.488)	18.682.142
Envases Flexibles.....	1.021.239	(48.452)	972.787
Perfiles de Aluminio	1.170.552	-	1.170.552
Total	**23.175.421**	**(2.349.940)**	**20.825.481**

	1 de enero de 2006	Ajuste diferencia de conversión	31 de diciembre de 2006
	M$	M$	M$
Cables	18.682.142	318.638	19.000.780
Envases Flexibles.....	972.787	4.729	977.516
Perfiles de Aluminio	1.170.552	-	1.170.552
Total	**20.825.481**	**323.367**	**21.148.848**

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

e) Adquisición del 50% de participación en Optel Ltda.

Como se describió en Nota 11, Madeco poseía un 50% de participación en la empresa de fibra óptica Optel Ltda. ("Optel"), a través de un joint venture con Corning International Corporation. En noviembre de 2003 el juicio arbitral fue resuelto en contra de Madeco y el joint venture fue declarado terminado. Como resultado, Madeco perdió su derecho a ejercer la administración de Optel y fue requerida a iniciar la liquidación de Optel. La Sociedad desconsolidó esta empresa y reconoció un castigo de su inversión en Optel al 31 de diciembre de 2003 y provisionó los gastos legales relacionados con el pleito con Corning y por la obligación de liquidar Optel.

El 31 de Marzo de 2005 Madeco S.A., a través de su filial indirecta Madeco Brasil Ltda., firmó un acuerdo con Corning en virtud del cual adquirió, en el precio nominal de un real, el 50% de participación que Corning poseía en Optel y también renegoció y repago el endeudamiento poseído por Optel con sus acreedores. De acuerdo a los PCGA chilenos y como resultado de esa adquisición la Sociedad obtuvo otra vez el control sobre Optel y reversó los deterioros reconocidos en 2003 en los resultados netos de 2006. De acuerdo al Boletín Técnico el Nº72 el exceso de los activos netos adquiridos sobre el costo de adquisición se refiere al "mayor valor de inversión" y se reconoció en la adquisición del 50% de participación adicional en Optel en 2005. Este mayor valor de inversión se está amortizando en base al método lineal, en un período de 20 años.

De acuerdo a los US GAAP los castigos por deterioros de las inversiones no pueden reversarse por mejoramientos en la situación que afecta la inversión subyacente, también el mayor valor de inversión determinado en la adquisición del 50% de participación adicional en Optel en 2005 se habría asignado como una reducción de los activos de largo plazo (activo fijo) de acuerdo con SFAS 141 *Combinación de negocios.*

Además, de acuerdo a los PCGA chilenos algunas deudas pagadas a empresas del grupo Madeco fueron consideradas pasivos identificables asumidos durante la adquisición del 50% de participación adicional en Optel. Estas deudas resultaron principalmente de reembolsos a pagar de gastos incurridos en otras entidades controladas por Madeco a causa de Optel durante el período en que esta inversión no fue controlada por la Sociedad. También, como resultado de recuperar el control y renegociar las deudas de Optel, la Sociedad reversó de resultados la provisión de cuentas por cobrar adeudadas por Optel que se reconocieron al momento de perder el control de ésta en 2003. Para propósitos de los US GAAP los pagos mencionados anteriormente, no representó ningún beneficio adicional o aumento de pasivos por la adquisición y, por lo tanto, ninguna parte del precio de adquisición podría ser asignada a tales montos. Por consiguiente, el monto de los activos netos adquiridos de acuerdo a los US GAAP es diferente que de acuerdo a los PCGA chilenos. Esta diferencia también afectó la determinación del monto de exceso de los activos netos adquiridos sobre el costo de adquisición que redujo el monto del activo fijo.

Las diferencias entre los PCGA chilenos y los US GAAP relacionados con la contabilización del 50% de participación en Optel están incluidas en el párrafo (1.p) más abajo y son los siguientes:

(i) El reverso del mayor valor de inversión y sus amortizaciones reconocidas de acuerdo a los PCGA chilenos;
(ii) El reverso de los castigos por deterioros reconocidos de acuerdo a los PCGA chilenos;

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

(iii) El efecto de reducir el gasto por depreciación, debido a la asignación proporcional del exceso de costo de adquisición (incluyendo el efecto de eliminar los saldos entre empresas relacionadas y sus efectos en resultados) al activo fijo.

f) Dividendo mínimo

Como lo requiere la Ley de Sociedades Anónimas de Chile, a no ser que se decida lo contrario por el voto unánime de las acciones emitidas y suscritas, la Sociedad debe distribuir un dividendo en efectivo por un valor equivalente a lo menos al 30% de la utilidad del ejercicio antes de la amortización del mayor valor de inversiones de cada año según se determine de acuerdo con los PCGA chilenos, a menos que y con la excepción que la Sociedad deba absorber pérdidas acumuladas de años anteriores. La utilidad del ejercicio menos la amortización del mayor valor de inversión puede distribuirse solamente como dividendo adicional con la aprobación de los accionistas y, por lo tanto, no se considera en el cálculo del dividendo mínimo que se distribuirá. De acuerdo a los PCGA chilenos el monto del dividendo se registra solamente en el período en el cual se declara el dividendo, mientras que bajo los US GAAP la ausencia de la aprobación de los accionistas por montos de dividendo mínimo requerido para ser distribuido representa una obligación. No se ha registrado algún pasivo en la conciliación en el párrafo (1.p) puesto que la Sociedad tenía pérdidas acumuladas de años anteriores.

g) Indemnización por años de servicios

La Sociedad y algunas filiales hacen una provisión para indemnización por años de servicio cuando el derecho a dichos beneficios se ha garantizado formalmente a grupos de empleados. Estos planes de indemnización por años de servicios están pendientes de pago. De acuerdo a los PCGA chilenos estas obligaciones se basan en el valor actual de la deuda determinada a fin de cada año, basado en el sueldo actual y el número de años de servicio de cada empleado, como se describe en Nota 2 o), usando una tasa de interés de un 7%. Bajo los US GAAP, basado en el EITF 88-1, tales indemnizaciones por años de servicios pueden ser reconocidas basadas en los beneficios que se han garantizado a los empleados en caso de separación inmediata (basado en el pago). El efecto de esta diferencia contable por las indemnizaciones por años de servicios entre los PCGA chilenos y los US GAAP está incluido en la conciliación a los US GAAP en el párrafo (1.p) más abajo.

h) Provisión gastos de reestructuración

Durante 2002, la Sociedad registró de acuerdo a los PCGA chilenos provisiones relacionadas con la reestructuración de algunas de sus operaciones. Las provisiones principalmente fueron relacionadas con la futura relocalización de plantas productivas y pagos de indemnizaciones por término. Bajo los US GAAP, tales egresos son reconocidos en resultados cuando son incurridos.

Los pagos reales relacionados a los gastos de reestructuración fueron incurridos al 31 de diciembre de 2003 y 2004 de acuerdo a los US GAAP y, por lo tanto, al 31 de diciembre de 2004 y 2005, no existen diferencias entre los PCGA chilenos y los US GAAP por este concepto en la reconciliación del Patrimonio. El efecto de la diferencia se describe en la conciliación de los resultados netos en el párrafo (1.p) más abajo.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

i) Instrumentos de derivados y actividades de cobertura

La Sociedad esta expuesta al impacto de cambios de tasa de interés, fluctuaciones de tipos de cambio y cambios de los valores de mercado de los commodities. En el curso normal de los negocios, la Sociedad ha firmado una variedad de contratos de derivados designados de cobertura con el objeto de administrar su exposición al riesgo.

Bajo los PCGA chilenos, los contratos de forward de moneda extranjera, swaps y opciones están registrados de acuerdo al Boletín Técnico Nº57 emitido por el Colegio de Contadores de Chile, como sigue:

(i) Los contratos de derivados no calificados para la contabilidad de cobertura se han registrado al valor justo y las utilidades y pérdidas están incluidas en resultados en Otros ingresos o egresos fuera de la explotación.

(ii) Los contratos de derivados que están designados como de coberturas de activos o pasivos existentes, que son considerados efectivos, son valorizados a su valor justo. No se ajusta el ítem de cobertura cuando el valor libro es reconocido. Si el cambio neto del valor del instrumento derivado y del ítem cubierto resulta en una pérdida, la diferencia neta es registrada en el resultado operacional. Si la variación neta del valor del instrumento derivado y del ítem cubierto resulta en una utilidad, la diferencia neta es registrada como una utilidad no realizada y es diferida en el balance general.

(iii) Los contratos de derivados que son designados como cobertura de futuros flujos de efectivo o transacciones esperadas se valorizan a sus respectivos valores justos. La variación en el valor justo es diferida y se registra como una utilidad o pérdida no realizada en el estado de resultados hasta que la transacción es realizada.

De acuerdo a los US GAAP, en concordancia con el SFAS 133 *Contabilización de instrumentos de derivados y actividades de cobertura* (“SFAS 133”), los derivados son registrados en el balance general a valor justo. La contabilidad de cobertura sólo puede ser aplicada si el instrumento cumple ciertos requisitos, entre otros, documentación formal para las relaciones de cobertura y pruebas de efectividad periódicamente. Si el instrumento derivado no califica como de cobertura, los cambios del valor justo son reconocidos en resultados cuando ocurren. Si el instrumento derivado califica como de cobertura, el tratamiento contable varía basado en el tipo de riesgo que está siendo cubierto.

Los instrumentos derivados de la Sociedad no cumplen con el requisito de documentación formal según el SFAS 133, por lo tanto, todos los efectos deberían ser reconocidos en el mismo período contable de acuerdo a US GAAP. Al 31 de diciembre de 2005, las diferencias entre los PCGA chilenos y los US GAAP no fueron materiales a la situación financiera y a los resultados operacionales de la Sociedad. Al 31 de diciembre de 2006, la Sociedad reconoció una pérdida relacionada con el valor justo de la cobertura de acuerdo a los PCGA chilenos, que resulta una valoración consistente con los US GAAP. Además, en 2006 la Sociedad contrato coberturas de flujos de cajas y fue diferida la utilidad no realizada relacionada con estos derivados. El efecto de reconocer esta utilidad para el año 2006 está incluido en la conciliación a los US GAAP en el párrafo (1.p) más abajo.

i) Instrumentos de derivados y actividades de cobertura, continuación

Las actuales normas contables chilenas no consideran la existencia de instrumentos derivados encajados en otros contratos y, por lo tanto, ellos no son reflejados en los estados financieros. Para propósitos de los US GAAP en concordancia con el SFAS 133, ciertas condiciones implícitas o explícitas incluidos en los contratos principales que afectan unos o todos los flujos de efectivo o el valor de otros cambios requeridos por el contrato en una manera similar a un instrumento derivado, deben ser separados del contrato principal y contabilizados al valor justo. La Sociedad separadamente mide los derivados encajados como instrumentos aislados derivados en sus valores justos estimados, reconociendo los cambios en resultados cuando ellos ocurren. Actualmente el único contrato principal e instrumentos que la Sociedad tiene, que posee condiciones implícitas o explícitas que separadamente deben ser considerados para en el valor justo, son los contratos de compraventa de materias primas. El efecto contable para derivados encajados no es significativo para la posición financiera y los resultados de las operaciones de la Sociedad y, por lo tanto, no fue incluido en la conciliación a US GAAP por la Sociedad.

j) Reverso de pérdidas por deterioro

De acuerdo a los PCGA chilenos durante el año 2001 la Sociedad registró una provisión por el deterioro relacionado con el activo fijo de sus plantas en Argentina. Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2002 la Sociedad reexaminó esta provisión de deterioro basada en el mejoramiento de la situación económica en Argentina y reversó M$7.328.184 de la pérdida reconocida por deterioro como lo permite los PCGA chilenos. Para propósitos de los US GAAP, el SFAS 144 no permite reversar provisiones para pérdidas por deterioros. Por lo tanto, el monto de la provisión reversada para propósitos de los PCGA chilenos aparece como un ítem en la conciliación a los US GAAP en el párrafo (1.p) más abajo.

k) Provisión para recuperación de impuestos

De acuerdo a los PCGA chilenos al 31 de diciembre de 2003, Madeco S.A. provisionó el monto del activo por impuesto por recuperar que había reconocido como resultado de las pérdidas tributarias al 2003 determinada a la fecha de emisión de los estados financieros de acuerdo a los PCGA chilenos, basado a que el impuesto por recuperar solicitado para el año anterior no fue recibido, como también que fue revisada por el Servicio de Impuestos Internos.

En junio de 2004, el Servicio de Impuestos Internos autorizó el pago parcial de la devolución de impuesto solicitada en 2003 por un monto de M$1.647.327. Para propósitos de los US GAAP, la devolución parcial representó un evento posterior a la emisión de los estados financieros de acuerdo a los PCGA chilenos que proporcionó una prueba adicional en lo que concierne a las condiciones que existieron en la fecha del balance general. Por lo tanto, considerando esta información que se hizo disponible antes de la emisión de los estados financieros incluidos en el Formulario 20-F en el 2004, la conciliación a los US GAAP incluyó este cambio en la provisión deudas incobrables de dichas pérdidas tributarias basadas en las nuevas pruebas disponibles. De acuerdo a los PCGA chilenos, esta devolución fue registrada durante el año terminado el 31 de diciembre de 2004.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Plan de opción de acciones

El 14 de noviembre de 2002 en la Junta Extraordinaria de Accionistas, los accionistas aprobaron el plan de opción de acciones, y fue adoptada por sus Directores el 28 de enero de 2003. El plan de incentivo 2004 autorizó la emisión de hasta 493.334.000 acciones ordinarias de la Sociedad sobre las opciones de suscripción a ejercer.

El 24 de abril de 2003 la Sociedad concedió opciones de acciones a algunos empleados por un monto total de 182.147.724 acciones.

Entre el 30 de septiembre y el 30 de noviembre de 2004 era el período que podían ejercerse las opciones, asumiendo que el empleado continuaba prestando sus servicios a dicha fecha, con un precio de ejecución de $24 por acción. El 29 de Octubre de 2004 se ejerció por parte de los ejecutivos la opción de suscripción de 182.147.724 acciones a un valor de $24 por acción, las cuales fueron pagadas con recursos propios en esa misma fecha. De acuerdo con el criterio contable descrito en Nota 2 v) se reconoció en los estados financieros el correspondiente aumento de capital por M$4.371.545 (histórico).

El 22 de diciembre de 2004 en la Junta Extraordinaria de Accionistas, fue acordado modificar el valor de colocación del saldo de 311.186.276 acciones destinadas a los planes de compensación, fijándoles un precio de $60 por acción.

El 25 de Enero de 2005 el Directorio acordó otorgar a un grupo de ejecutivos una opción para la suscripción de un total de 130.000.000 acciones, con un precio de ejecución de $60 por acción. Este plan fue formalizado el 20 de Mayo de 2005 a través de la celebración de contratos de suscripción de acciones. De acuerdo a los PCGA chilenos puede reconocerse con el criterio contable descrito en Nota 2 v) a su valor justo de M$263.500 (históricos) determinado usando el modelo Black-Scholes-Merton a la fecha de la concesión (25 de enero de 2005).

El 31 de Agosto de 2005, se anulo el mencionado contrato firmado el 20 de Mayo de 2005 y la Sociedad reconoció la amortización íntegra del monto a valor justo de la opción en el resultado del ejercicio.

El 30 de mayo de 2006, el Directorio acordó otorgar a un grupo de ejecutivos una opción para la suscripción de un total de 120.000.000 acciones, correspondientes a un saldo emitido para estos propósitos en 2002. Formalizándose con fecha 14 de julio de 2006 a un precio de ejercer la opción de $48,52 por acción.

La Sociedad determino el valor justo de M$687.600 para estas opciones a la fecha de otorgamiento, usando el método “Black-Scholes-Merton”, reconociendo un cargo a gasto por remuneraciones con un abono a otras reservas sobre una base lineal durante el período entre la fecha de otorgamiento de las opciones y la fecha en que éstas alcancen el carácter de irrevocable. El cargo a resultados para el año 2006 fue de M$275.040.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Plan de opción de acciones, continuación

Un resumen de la actividad de opción de acciones para el Plan es como se detalla:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de					
	Opciones autorizadas			Opciones otorgada (ejercida)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
	Número	Número	Número	Número	Número	Número
Saldo al 1 de enero	493.334.000	311.186.276	311.186.276	182.147.724	-	-
Otorgadas durante el período	-	-	-	-	130.000.000	120.000.000
Canceladas durante el período	-	-	-	-	(130.000.000)	-
Ejercidas durante el período	(182.147.724)	-	-	(182.147.724)	-	-
Saldo al 31 de diciembre.	311.186.276	311.186.276	311.186.276	-	-	120.000.000

De acuerdo a US GAAP, la Sociedad aplicó hasta el 31 de diciembre de 2005 el Accounting Principles Board Opinion Nº25 *Contabilidad para opciones de acciones a empleados,* para contabilizar las opciones de acciones. Hasta que los costos por no compensaciones fueron reconocidos en el momento que las concesiones fueron hechas a los empleados cuando el precio de otorgamiento es mayor o igual al precio de mercado de una acción común al día de la concesión. Para el año 2005, el monto reconocido en resultados de acuerdo a los PCGA chilenos fue reversado en la conciliación de acuerdo a los US GAAP en el párrafo (1.p) más abajo.

Al 1 de enero de 2006, la Sociedad adoptó el SFAS 123(R), *Contabilidad de compensaciones en base a acciones.* Esta norma requiere que todos los pagos basados en acciones a los empleados, incluyendo concesiones de opciones de acciones a los empleados, deben ser reconocidos en los estados financieros basados en sus valores justos estimados a la fecha de otorgamiento. A la fecha de transición no había opciones pendientes; la Sociedad aplicó el SFAS 123(R) usando el método modificado-anticipado-transición. No existe diferencia con el tratamiento de acuerdo a los PCGA chilenos, que aplica la Norma Internacional de Información Financiera Nº2 *Pagos basados en acciones,* y el SFAS 123(R), en consecuencia no hay ajustes incluidos en la conciliación en el párrafo (1.p) para el año 2006.

m) Intereses capitalizados

De acuerdo a los PCGA chilenos, todo interés sobre una deuda directamente asociada con proyectos de construcción es capitalizado, incluyendo el interés, corrección monetaria y, en lo que concierne a préstamos de monedas extranjeras, la utilidad o pérdida por la variación en el tipo de cambio. La capitalización de gastos de intereses asociados con proyectos en construcción es opcional cuando la deuda incurrida no está directamente relacionada con tales proyectos. Durante 2004, 2005 y 2006, la deuda de la Sociedad no fue considerada directamente asociada con proyectos de construcción, y la Sociedad no capitalizó intereses.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

De acuerdo a los US GAAP, es requerido para la capitalización de intereses que el interés podría ser evitado para un gasto asociado a un activo que no ha sido hecho. Como consecuencia del aumento de actividades de construcción en 2006, la Sociedad implemento un ajuste para la capitalización de intereses y el efecto correspondiente en depreciación está incluido en el párrafo (1.p) más abajo

n) Interés minoritario

Los efectos en el interés minoritario de los ajustes a los US GAAP en las filiales que no son totalmente de propiedad de la Sociedad han sido incluidos en el párrafo (1.p) más abajo.

o) Eliminación de operaciones descontinuadas

De acuerdo a los PCGA chilenos la Sociedad registra las ventas de inversiones o activos en el año en aquellos ocurren y no requieren reclasificarse para ser presentadas en los estados financieros en años anteriores después de que una venta ha ocurrido. De acuerdo a los US GAAP, conforme al SFAS 144 *Contabilidad para el deterioro o disposición para la venta de activos de largo plazo* de operaciones descontinuadas de un componente puede ser retroactivamente separado de las operaciones continuadas de una entidad, cuando las operaciones y los flujos de efectivo de un componente serán eliminados de las operaciones en curso de una entidad, como consecuencia de una enajenación o transacción de venta y la entidad no tendrá ninguna participación de continuación significativa en las operaciones del componente después de la transacción de enajenación.

Durante 2004 y 2005 la Sociedad, enajenó todos los activos importantes de su filial Alufoil S.A., una filial chilena que producía productos de envases flexibles para consumo masivo, hojas de aluminio, bolsas de basura y plástico para envolver, y no mantuvo ninguna participación de continuación en las operaciones de este componente después de la transacción de enajenación.

Como consecuencia de la enajenación, los resultados de las operaciones de aquel componente que ha sido eliminado de las operaciones normales de la Sociedad. Los efectos de reclasificar las operaciones descontinuadas se incluyen en la conciliación del resultado neto de acuerdo a los US GAAP y están presentados netos del gasto (beneficio) tributario de M$231.318, y M$39 y neto de interés minoritario de M$151.340 y M$(248) para los años terminados al 31 de diciembre de 2004 y 2005, respectivamente, en el párrafo (1.p) más abajo.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

p) Efectos de ajustarse a US GAAP

Los ajustes registrados en la utilidad (pérdida) consolidada del ejercicio requerido para ajustarse a US GAAP son los siguientes:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Utilidad (pérdida) del ejercicio determinada de acuerdo a los PCGA chilenos	9.004.007	12.266.624	30.203.974
Reverso de la depreciación por la retasación del activo fijo (par. 1b)	(18.802)	229.683	102.314
Impuestos diferidos (par. 1c)			
c.i Reverso de la amortización en cuentas complementarias	536.040	487.975	456.108
c.ii Efectos de los impuestos diferidos por los ajustes de US GAAP	295.749	170.715	129.984
Amortización menor valor de inversión (par. 1d)	1.842.028	1.694.816	1.721.235
Adquisición de Optel (par. 1e)			
e.i Reverso de la amortización del mayor valor de inversión	-	(19.499)	(26.452)
e.ii-iii Reverso de castigo por deterioro y provisiones	-	(1.372.070)	277.014
e.iii Depreciación del activo fijo	-	53.001	123.620
Indemnización por años de servicios (par. 1g)	(379.004)	263.061	42.833
Provisión gastos de reestructuración (par. 1h)	(458.948)	-	-
Instrumentos de derivados (par. 1i)	-	-	463.421
Reverso pérdidas por deterioro (par. 1j)	770.193	373.262	325.794
Provisión para recuperación de impuestos (par.1k)	(1.647.327)	-	-
Plan opción de acciones (par. 1l)	-	269.034	-
Capitalización de intereses (par. 1m)			
o.i Capitalización de intereses	-	-	287.637
o.ii Depreciación acumulada	-	-	(14.046)
Interés minoritario (par.1n)	571.467	(50.617)	(52.451)
Eliminación operaciones descontinuadas (par. 1o)	(860.852)	998	-
Utilidad del ejercicio de operaciones continuadas determinada de acuerdo a los US GAAP	9.654.551	14.366.983	34.040.985
Utilidad (pérdida) de operaciones descontinuadas, netas de impuesto a la renta e interés minoritario (par. 1p)	478.195	(787)	-
Utilidad del ejercicio determinada de acuerdo a los US GAAP	10.132.746	14.366.196	34.040.985
Otros utilidad global:			
Ajuste adicional por diferencia de conversión ajustados para US GAAP	1.586.345	621.429	(69.847)
Ajuste acumulado por diferencia de conversión, de acuerdo a PCGA chilenos	(12.206.915)	(14.724.456)	1.962.753
Utilidad por cobertura de exposición en monedas extranjeras de inversiones netas por operaciones en el extranjero	252.410	152.010	-
(Pérdida) utilidad global determinada de acuerdo a los US GAAP	(235.414)	415.179	35.933.891

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

p) Efectos de ajustarse a US GAAP, continuación

Lo siguiente es la conciliación del Patrimonio consolidado de las diferencias con los PCGA chilenos a los correspondientes montos de acuerdo a los US GAAP:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Patrimonio determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	209.693.042	251.555.181
Reverso de la depreciación por la retasación del activo fijo (par. 1b)		
b.i Activo fijo	(5.768.664)	(5.258.538)
b.ii Depreciación acumulada	3.138.731	2.730.919
Impuestos diferidos (par. 1c)		
c.i Reverso de cuentas complementarias	(5.286.057)	(4.841.682)
c.ii Efectos de los impuestos diferidos por los ajustes de US GAAP	846.932	982.411
Amortización menor valor de inversión (par. 1d)	7.179.757	9.006.696
Adquisición de Optel (par. 1e)		
e.i Reverso de la amortización del mayor valor de inversión	(19.499)	(46.291)
e.i Reverso del mayor valor de inversión	519.976	529.046
e.ii-iii Nueva base de activo fijo	(1.892.046)	(1.648.036)
e.iii Depreciación acumulada del activo fijo	53.001	177.546
Indemnización por años de servicios (par. 1g)	(3.714.907)	(3.672.074)
Instrumentos de derivados (par. 1i)	-	463.421
Reverso de pérdidas por deterioro (par. 1j)	(3.166.479)	(2.895.921)
Deterioro del menor valor de inversión de Ficap (par.1d)	(5.232.626)	(5.323.902)
Capitalización de intereses (par.1m)		
o.i Capitalización de intereses	-	287.637
o.ii Depreciación acumulada	-	(14.046)
Interés minoritario (par.1n)	356.239	304.335
Patrimonio determinado de acuerdo a los US GAAP	196.707.400	242.336.702

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

p) Efectos de ajustarse a US GAAP, continuación

El siguiente resumen son los cambios en patrimonio de acuerdo a los US GAAP durante los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006:

	Al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Saldo inicial	141.841.622	152.229.978	196.707.400
Aumento de capital	10.650.304	44.941.571	9.350.934
Emisión de acciones de opción	-	-	275.040
Ajuste acumulado diferencia de conversión	(10.368.160)	(13.951.017)	1.892.906
Corrección monetaria	(26.534)	(879.328)	69.437
Utilidad del ejercicio	10.132.746	14.366.196	34.040.985
Saldo final	152.229.978	196.707.400	242.336.702

2. Requerimiento de declaraciones adicionales

a) Utilidad por acción

	Para los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	$	$	$
Utilidad por acción de operaciones continuadas (US GAAP)	2,29	3,17	6,22
Utilidad por acción de operaciones descontinuadas (US GAAP)	0,11	-	-
Utilidad por acción (US GAAP)	2,40	3,17	6,22
Utilidad por acción (PCGA chilenos)	2,13	2,70	5,52
Número promedio ponderado de acciones ordinarias (en miles)	4.221.196	4.537.185	5.471.995

Los datos de los resultados por acción indicados anteriormente se determinaron dividiendo el monto de la respectiva utilidad del ejercicio por el número promedio ponderado de acciones ordinarias durante cada año, tanto para los efectos de los PCGA chilenos como de los US GAAP. Las opciones de acciones para los empleados pendientes no tienen un efecto dilución sobre el mencionado cálculo usando el método de acciones propias.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

b) Impuesto a la renta

La provisión de impuesto a la renta cargado al resultado de las operaciones determinado de acuerdo a los US GAAP es la siguiente:

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2004				
	Chile M$	**Argentina M$**	**Perú M$**	**Brasil M$**	**Total M$**
(Pérdida) utilidad antes de impuesto a la renta e interés minoritario de acuerdo a los PCGA chilenos	7.423.351	(2.482.162)	1.432.211	5.129.950	11.503.350
Impuesto a la renta determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	(96.071)	-	(1.816.239)	(122.037)	(2.034.347)
Impuesto diferido determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	162.579	(257.518)	(69.070)	567.035	403.026
Subtotal	66.508	(257.518)	(1.885.309)	444.998	(1.631.321)
Ajustes bajo los US GAAP:					
Efecto impuestos diferidos aplicando SFAS Nº109	292.918	280.271	(37.148)	-	536.041
Provisión impuestos por recuperar	(1.647.327)	-	-	-	(1.647.327)
Efecto impuestos diferidos de los ajustes bajo los US GAAP	64.431	-	-	-	64.431
Reclasificación de ingresos de operaciones descontinuadas	231.318	-	-	-	231.318
Cargo (abono) para el año bajo los US GAAP	(992.152)	22.753	(1.922.457)	444.998	(2.446.858)

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2005				
	Chile M$	**Argentina M$**	**Perú M$**	**Brasil M$**	**Total M$**
(Pérdida) utilidad antes de impuesto a la renta e interés minoritario de acuerdo a los PCGA chilenos	3.456.832	(384.799)	6.288.792	5.155.243	14.516.068
Impuesto a la renta determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	(223.873)	-	(2.492.108)	(380.369)	(3.096.350)
Impuesto diferido determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	2.076.288	(636.435)	(247.279)	406.194	1.598.768
Subtotal	1.852.415	(636.435)	(2.739.387)	25.825	(1.497.582)
Ajustes bajo los US GAAP:					
Efecto impuestos diferidos aplicando SFAS Nº109	410.549	-	77.425	-	487.974
Efecto impuestos diferidos de los ajustes bajo los US GAAP	(44.721)	-	-	215.397	170.676
Reclasificación de ingresos de operaciones descontinuadas	39	-	-	-	39
Cargo (abono) para el año bajo los US GAAP	2.218.282	(636.435)	(2.661.962)	241.222	(838.893)

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2006				
	Chile M$	**Argentina M$**	**Perú M$**	**Brasil M$**	**Total M$**
Utilidad antes de impuesto a la renta e interés minoritario de acuerdo a los PCGA chilenos	15.806.153	1.231.362	11.963.051	7.946.103	36.946.669
Impuesto a la renta determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	(749.218)	(675.714)	(3.478.652)	(2.291.248)	(7.194.832)
Impuesto diferido determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	2.360.450	91.299	(103.701)	(357.758)	1.990.290
Subtotal	1.611.232	(584.415)	(3.582.353)	(2.649.006)	(5.204.542)
Ajustes bajo los US GAAP:					
Efecto impuestos diferidos aplicando SFAS Nº109	383.101	-	73.007	-	456.108
Efecto impuestos diferidos de los ajustes bajo los US GAAP	(25.026)	82.190	(876)	73.696	129.984
Cargo (abono) para el año bajo los US GAAP	1.969.307	(502.225)	(3.510.222)	(2.575.310)	(4.618.450)

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

b) Impuesto a la renta, continuación

Impuestos diferidos activos (pasivos) al 31 de diciembre de 2005 son los siguientes:

	Corto plazo			Largo plazo		
	Impuesto diferido de acuerdo a los PCGA chilenos	**SFAS Nº109 aplicado a los ajustes bajo los US GAAP**	**Impuesto diferido de acuerdo a los US GAAP**	**Impuesto diferido de acuerdo a los PCGA chilenos**	**SFAS Nº109 aplicado a los ajustes bajo los US GAAP**	**Impuesto diferido de acuerdo a los US GAAP**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Impuesto diferido activo						
Provisión por deudas incobrables	378.390	233.418	611.808	804.791	-	804.791
Pérdidas tributarias	3.546.690	-	3.546.690	21.502.628	-	21.502.628
Provisión de valuación	(9.231.869)	-	(9.231.869)	(21.899.141)	(1.108.268)	(23.007.409)
Provisión de vacaciones	125.239	-	125.239	11.412	-	11.412
Activo fijo disponible para la venta.....	29.157	-	29.157	42.387	-	42.387
Diferencia de cambio diferida	309.634	-	309.634	143.743	-	143.743
Deterioro de inversión en Decker	-	-	-	-	1.108.268	1.108.268
Deterioro de inversión en Brasil.....	7.089.239	-	7.089.239	-	-	-
Ajuste a valor de realización del activo fijo.....	-	-	-	55.754	-	55.754
Provisión de obsolescencia de existencias	657.798	-	657.798	93.305	-	93.305
Provisión por otros deudores incobrables de corto y largo plazo	587.277	-	587.277	-	-	-
Castigos de activos fijos.....	20.899	-	20.899	192.950	-	192.950
Provisión activos fijos sin utilizar	-	-	-	106.450	34.727	141.177
Otros	423.249	-	423.249	828.860	65.627	894.487
Impuesto diferido activo bruto	3.935.703	233.418	4.169.121	1.883.139	100.354	1.983.493
Impuesto diferido pasivo						
Activos fijos en leasing y depreciación acelerada.....	-	-	-	1.537.352	5.250.437	6.787.789
Gastos de fabricación	522.289	-	522.289	-	-	-
Indemnización por años de servicios...	-	-	-	395.026	(395.026)	-
Bonos negociables	14.852	-	14.852	-	-	-
Gastos de emisión de bonos	-	-	-	159.146	-	159.146
Otros	2.322	-	2.322	146.502	(82.514)	63.988
Impuesto diferido pasivo bruto.....	539.463	-	539.463	2.238.026	4.772.897	7.010.923
Impuesto diferido activo (pasivo) neto	3.396.240	233.418	3.629.658	(354.887)	(4.672.543)	5.027.430

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

b) Impuesto a la renta, continuación

Impuestos diferidos activos (pasivos) al 31 de diciembre de 2006 son los siguientes:

	Corto plazo			Largo plazo		
	Impuesto diferido de acuerdo a los PCGA chilenos	**SFAS Nº109 aplicado a los ajustes bajo los US GAAP**	**Impuesto diferido de acuerdo a los US GAAP**	**Impuesto diferido de acuerdo a los PCGA chilenos**	**SFAS Nº109 aplicado a los ajustes bajo los US GAAP**	**Impuesto diferido de acuerdo a los US GAAP**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Impuesto diferido activo						
Provisión por deudas incobrables	1.323.545	-	1.323.545	27.937	-	27.937
Pérdidas tributarias	2.861.384	-	2.861.384	20.130.780	-	20.130.780
Provisión de valuación	(3.112.424)	-	(3.112.424)	(24.741.839)	(922.352)	(25.664.191)
Provisión de vacaciones	147.631	-	147.631	-	-	-
Activo fijo disponible para la venta.....	30.049	-	30.049	22.342	-	22.342
Deterioro de inversión en Decker	-	-	-	-	1.013.573	1.013.573
Deterioro de inversión en Brasil.....	1.457.860	-	1.457.860	4.981.022	-	4.981.022
Ajuste a valor de realización del activo fijo.....	11.713	-	11.713	-	-	-
Provisión de obsolescencia de existencias	1.237.328	-	1.237.328	95.398	-	95.398
Provisión por otros deudores incobrables de corto y largo plazo	586.768	-	586.768	-	-	-
Castigos de activos fijos.....	-	-	-	204.171	-	204.171
Provisión activos fijos sin utilizar	-	-	-	457.760	31.519	489.279
Otros	1.510.466	-	1.510.466	802.693	60.578	863.271
Impuesto diferido activo bruto	6.054.320	-	6.054.320	1.980.264	183.318	2.163.582
Impuesto diferido pasivo						
Activos fijos en leasing y depreciación acelerada.....	-	-	-	1.792.959	4.372.394	6.165.353
Gastos de fabricación	443.468	-	443.468	-	-	-
Indemnización por años de servicios...	-	-	-	412.407	(412.407)	-
Bonos negociables	30.762	-	30.762	-	-	-
Gastos de emisión de bonos	-	-	-	132.260	-	132.260
Otros	5.484	157.563	163.047	132.694	(74.961)	57.733
Impuesto diferido pasivo bruto.....	479.714	157.563	637.277	2.470.320	3.885.026	6.355.346
Impuesto diferido activo (pasivo) neto	5.574.606	(157.563)	5.417.043	(490.056)	(3.701.708)	(4.191.764)

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

b) Impuesto a la renta, continuación

Una conciliación de la tasa de impuesto legal chilena a la tasa de impuesto efectiva de la Sociedad aplicable al resultado del ejercicio calculado de acuerdo a los US GAAP como sigue:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Utilidad antes de impuesto, interés minoritario y participación en resultado de inversiones en EERR de acuerdo a los US GAAP.....	12.422.306	15.721.378	39.561.765
Tasa de impuesto legal.....	17,0%	17,0%	17,0%
Tasa de impuesto legal aplicada a la utilidad antes de impuesto.....	(2.111.792)	(2.672.634)	(6.725.500)
Efecto en impuesto y actualización patrimonio financiero (1).....	449.993	706.522	30.515
Utilidad no imponible	(170.822)	555.790	701.786
Gastos no deducibles.....	1.553.841	569.261	(564.642)
Ajustes por aplicar el BT 64.....	3.181.054	3.810.454	1.022.155
Otros impuestos locales	-	-	(25.277)
Impuestos extranjeros en exceso de tasa nacional.....	(1.453.276)	(1.962.511)	(3.211.191)
Provisión de valuación por cambios efectuados a la provisión de impuesto a la renta	(3.384.048)	(1.840.840)	4.488.896
Reclasificación del impuesto a la renta de operaciones descontinuadas	231.318	39	-
Otros	(743.126)	(4.974)	(335.192)
Tasa de impuesto efectiva.....	**(2.446.858)**	**(838.893)**	**(4.618.450)**

(1) Este ítem corresponde a la diferencia basada en el cálculo de la corrección monetaria del patrimonio para propósitos financieros versus tributarios.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

b) Impuesto a la renta, continuación

De acuerdo con la ley chilena, la Sociedad y cada una de sus filiales calculan y pagan impuesto a la renta en forma separada y no en forma consolidada.

Las pérdidas tributarias por fecha de vencimiento al 31 de diciembre de 2006 son las siguientes:

País	2007	2008	2009	2010	2011	Total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Argentina (1)...	20.050.660	80.442	606.717	112.401	496.055	21.346.275
Brasil (2)	-	-	-	-	-	8.789.595
Chile (3)	-	-	-	-	-	81.706.211
Total	20.050.660	80.442	606.717	112.401	496.055	111.842.081

(1) Las pérdidas tributarias en Argentina vencen en 5 años de acuerdo a la ley tributaria vigente.
(2) Las pérdidas tributarias en Brasil de acuerdo a la ley tributaria vigente no vence pero puede deducirse con un límite del 30% de la utilidad tributable.
(3) Las pérdidas tributarias no vencen en Chile de acuerdo a la ley tributaria vigente.

c) Concentración de riesgo crediticio

Instrumentos financieros, que potencialmente teme la Sociedad a las concentraciones significativas del riesgo crediticio, consisten principalmente en inversiones de efectivo y las cuentas por cobrar comerciales.

La Sociedad mantiene efectivo y efectivo equivalente, valores negociables y otros instrumentos financieros con varias instituciones financieras. Estas instituciones financieras están localizadas en Chile y otras partes del mundo, la política de la Sociedad se diseña para limitar la exposición a cualquier institución. La Sociedad realiza evaluaciones periódicas de la situación crediticia relativa de estas instituciones financieras como parte de la estrategia de inversión de la Sociedad.

Las concentraciones del riesgo crediticio con respecto a las cuentas por cobrar comerciales son limitadas debido al gran número de empresas que comprende la base de cliente de la Sociedad situadas en Chile, Argentina, Brasil y Perú. La ventas a la base de clientes con riesgo crediticio de la Sociedad en esta región ascendieron a aproximadamente a un 78,66% y a un 75,56% del total de ventas al 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente. A dichas fechas ningún cliente tiene deudas pendientes de más de un 10%. Además, la Sociedad no requiere garantía o valores para sus cuentas por cobrar.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

d) Contratos de negociación colectiva

Al 31 de diciembre de 2006, aproximadamente el 76,32% de los empleados de la Sociedad forman parte de los contratos de negociación colectiva. De los empleados con contratos de negociación colectiva un 60,38% de los contratos colectivos expiran dentro de un año.

e) Compromisos de arriendo

La Sociedad arrienda cierta propiedad de acuerdo a arriendos de largo plazo que no puede poner término, que son considerados como arriendos de capital. Los pagos de arriendo mínimos futuros al 31 de diciembre de 2006 son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de 2006
	M$
2007	818.383
2008	739.046
2009	523.530
2010	531.869
2011	557.706
Deuda después de 5 años	2.864.512
Total	6.035.046

El arriendo operacional y pagos de arriendo mínimos futuros al 31 de diciembre de 2006 son presentados a continuación:

	Al 31 de diciembre de 2006
	M$
Deuda dentro de 1 año	364.154
Deuda después de 1 año pero dentro de 2 años	89.689
Deuda después de 2 años pero dentro de 3 años	70.827
Deuda después de 3 años pero dentro de 4 años	49.419
Deuda después de 4 años pero dentro de 5 años	48.045
Deuda después de 5 años	32.931
Total	655.065

El arriendo operacional pagado por el año terminado al 31 de diciembre de 2006 fue de M$365.024.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

f) Gasto de publicidad

Los gastos de publicidad de la Sociedad se incurren cuando se publican o exhiben anuncios. Los gastos de publicidad ascendieron a M$534.849, M$399.854 y M$1.184.363 para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, respectivamente.

g) Valor justo de los instrumentos financieros

Las tablas que se acompañan proporcionan las revelaciones del valor justo estimado de los instrumentos financieros poseídos por la Sociedad. Los valores libros están basados en los montos informados de acuerdo a los PCGA chilenos. Se usaron los siguientes métodos y suposiciones para estimar el valor justo de cada clase de instrumentos financieros al 31 de diciembre de 2005 y 2006 para los cuales es posible estimar ese valor:

Efectivo y efectivo equivalente: El efectivo y efectivo equivalente se declaran a valor de libros, que se aproxima a su valor justo.

Valores negociables: El valor justo de los valores negociables está basado en las cuotas de precios de mercado.

Cuentas por cobrar de largo plazo: Sustancialmente todas las cuentas por cobrar de largo plazo de la Sociedad son con tasa de interés variable y dichas tasas de interés están declaradas a tasa actual de mercado, el valor libro de los saldos de las cuentas por cobrar de largo plazo se aproxima a su valor justo.

Obligaciones de corto y largo plazo: El valor justo de la deuda de corto y largo plazo, está basado en las tasas que están disponibles actualmente para la Sociedad para deudas con términos y vencimientos similares.

Otro pasivo circulante: Esta categoría consiste en pasivos circulantes cuyo valor libro se aproxima a su valor justo. El valor justo de los contratos de derivados está basado en precios de mercado el 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente.

Otros activos circulantes: El valor justo de los contratos de derivados está basado en precios de mercado.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

g) Valor justo de los instrumentos financieros, continuación

La siguiente tabla muestra las revelaciones requeridas a la Sociedad con respecto al valor justo de los instrumentos financieros de acuerdo a los US GAAP al 31 de diciembre de 2005 y 2006.

	Al 31 de diciembre de			
	2005		2006	
	Valor Libro M$	Valor Justo M$	Valor Libro M$	Valor Justo M$
Activos:				
Disponible	4.371.910	4.371.910	4.733.667	4.733.667
Depósitos a plazo y valores negociables	249.255	249.255	567.571	567.571
Otros activos circulantes	3.333.501	3.333.501	12.244.080	12.244.080
Instrumentos financieros de derivados	120.810	120.810	1.137.096	1.137.096
Activos financieros:				
Inversiones en otras sociedades	2.722.045	2.722.045	3.564.375	3.564.375
Cuentas por cobrar de largo plazo	354.595	354.595	441.838	441.838
Obligaciones de corto plazo:				
Obligaciones con bancos de corto plazo (incluye porción circulante de obligaciones de largo plazo)	27.508.683	27.508.814	31.731.345	31.683.971
Porción circulante de obligaciones con el público (bonos)	4.343.590	4.352.852	4.536.996	4.563.140
Porción circulante de pasivos de largo plazo	418.424	418.424	488.364	488.364
Otros pasivos circulantes	985.291	985.291	1.217.712	1.217.712
Obligaciones de largo plazo:				
Obligaciones con el público (bonos)	24.716.758	24.964.181	20.226.108	20.693.146
Obligaciones con bancos de largo plazo:				
Obligaciones de largo plazo	25.135.313	24.819.775	41.470.811	41.477.990
Instrumentos financieros de derivados	16.059	16.059	120.294	120.294

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

h) Restricciones sobre el activo neto

Como se detalló en Nota 22, la Sociedad tiene filiales que deben cumplir con algunas razones financieras y covenats que requieren niveles mínimos patrimonio o contienen otras características que restringen la transferencia de activos a la sociedad matriz. Los montos proporcionales de Madeco están restringidos en los activos netos de las filiales que consolidan al 31 de diciembre de 2006 como se muestra a continuación:

Entidad legal	Proporción sobre los activos netos restringidos al 31 de diciembre de 2006 M$
Alusa S.A.	24.583.475
Indalum S.A.	29.637.238

El monto de la utilidad acumulada consolidada que representa las utilidades no distribuidas a los inversionistas contabilizadas por el método patrimonial al 31de diciembre de 2006 es M$1.277.610.

i) Utilidad (pérdida) global

La Sociedad presenta el resultado global y sus componentes con el objetivo de informar todos los cambios en el patrimonio que son resultado de transacciones y otros eventos económicos del período distinto al de transacciones con propietarios. La utilidad global es el total de la utilidad del ejercicio más las otras transacciones no de propietarios (“otra utilidad global”) que causan cambios en el patrimonio neto.

La siguiente muestra el saldo de otra utilidad global acumulada para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006:

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2004		
	Ajuste acumulado por diferencia de conversión de acuerdo a los PCGA chilenos	Efecto de los ajustes acumulados por diferencia de conversión de acuerdo a los US GAAP	Otra utilidad (pérdida) global acumulada
Saldo inicial	13.036.092	(41.487)	12.994.605
Abono (cargo) por el período	(11.954.505)	1.586.345	(10.368.160)
Saldo final	1.081.587	1.544.858	2.626.445

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

i) Utilidad (pérdida) global, continuación

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2005		
	Ajuste acumulado por diferencia de conversión de acuerdo a los PCGA chilenos	**Efecto de los ajustes acumulados por diferencia de conversión de acuerdo a los US GAAP**	**Otra utilidad (pérdida) global acumulada**
Saldo inicial	1.081.587	1.544.858	2.626.445
Abono (cargo) por el período	(14.572.446)	621.429	(13.951.017)
Saldo final	(13.490.859)	2.166.287	(11.324.572)

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2006		
	Ajuste acumulado por diferencia de conversión de acuerdo a los PCGA chilenos	**Efecto de los ajustes acumulados por diferencia de conversión de acuerdo a los US GAAP**	**Otra utilidad (pérdida) global acumulada**
Saldo inicial	(13.490.859)	2.166.287	(11.324.572)
Abono (cargo) por el período	1.962.753	(69.847)	1.892.906
Corrección monetaria	(42.772)	-	(42.772)
Saldo final	(11.570.878)	2.096.440	(9.474.438)

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

j) Reclasificación para propósitos de US GAAP

Los siguientes ingresos y egresos se clasificaron en otros egresos fuera de la explotación de acuerdo a los PCGA chilenos, mientras que de acuerdo a los US GAAP se hubiesen clasificado como ingresos y egresos operacionales:

	Cargos /(abonos)		
	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
	M$	M$	M$
Utilidad por venta de activo fijo	(60.991)	(197.099)	(16.646)
Recuperación de beneficio tributario de filiales extrajeras	-	(512.756)	-
Otros ingresos fuera de la explotación	-	(109.522)	(68.379)
Amortización mayor valor de inversión	-	(19.499)	(26.452)
Amortización menor valor de inversión	1.842.028	1.694.816	1.721.235
Pago de indemnización por años de servicios relacionados con la reestructuración	-	278.347	-
Obsolescencia y castigo de otros activos de largo plazo	396.631	246.004	932.608
Provisión por juicios laborales	47.971	100.461	17.327
Ajuste a valor de realización de activos disponible para la venta	416.360	247.455	293.689
Depreciación activos fijos inactivos (Argentina)	2.372.187	1.381.882	940.462
Multa fiscal, impuestos e intereses de filiales extranjeras	-	927.508	650.542
Provisión de valuación de activo fijo y otros activos (Argentina)	299.423	-	-
Provisión por pasivo contingente y juicios	224.317	-	-
Provisión por cierre y por valuación de activos en filiales extranjeras (Ingewall y Uruguay)	80.841	39.804	-
Otros egresos fuera de la explotación	55.819	124.773	16.955
Total	5.674.586	4.202.174	4.461.341

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

j) Reclasificación para propósitos de US GAAP, continuación

El Estado de resultados consolidado resumido para los años terminados al 31 de diciembre de acuerdo a los US GAAP se presenta a continuación:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Ingresos de explotación	338.766.995	372.920.142	559.141.475
Costos de explotación	(292.994.510)	(321.137.696)	(480.546.822)
Margen de explotación	45.772.485	51.782.446	78.594.653
Gasto de administración y ventas	(23.275.577)	(24.839.783)	(28.988.508)
Resultado operacional	22.496.908	26.942.663	49.606.145
Otros ingresos y egresos fuera de la explotación, netos	(10.074.602)	(11.221.284)	(10.044.380)
Resultado antes de impuesto a la renta e interés minoritario	12.422.306	15.721.379	39.561.765
Impuesto a la renta	(2.446.858)	(838.892)	(4.618.450)
(Pérdida) utilidad en inversión en empresas relacionadas, neta	(24.342)	286.977	688.274
Utilidad antes de interés minoritario	9.951.106	15.169.464	35.631.589
Interés minoritario	(296.555)	(802.481)	(1.590.604)
Utilidad del ejercicio de op. continuadas	9.654.551	14.366.983	34.040.985
Utilidad (pérdida) del ejercicio de op. descontinuadas	478.195	(787)	-
Utilidad del ejercicio	10.132.746	14.366.196	34.040.985
Otra utilidad (pérdida) global:			
Pérdida en cobertura por exposición de monedas extranjeras de inversiones netas en op. extranjeras	(11.954.505)	(14.572.446)	1.962.753
Ajuste acumulado de conversión	1.586.345	621.429	(69.847)
(Pérdida) utilidad del ejercicio global	(235.414)	415.179	35.933.891

Algunas reclasificaciones debieron efectuarse al balance general de acuerdo a los PCGA chilenos para presentar dichos montos en concordancia con la presentación requerida de acuerdo a los US GAAP.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

j) Reclasificación para propósitos de US GAAP, continuación

El siguiente resumen del balance general de la Sociedad utilizando montos y presentación determinados de acuerdo a los US GAAP:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Activo circulante	159.360.957	228.377.774
Activo fijo	308.701.275	319.744.584
Depreciación acumulada del activo fijo	(168.978.986)	(178.416.622)
Activo fijo, neto	139.722.289	141.327.962
Menor valor de inversión, neto	20.825.481	21.148.848
Otros activos	22.054.544	22.694.346
Total activos	**341.963.271**	**413.548.930**
Pasivo circulante	70.793.231	79.622.663
Pasivos de largo plazo	64.397.714	80.426.164
Interés minoritario	10.064.926	11.163.401
Patrimonio	196.707.400	242.336.702
Total pasivos y patrimonio	**341.963.271**	**413.548.930**

k) Información flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo de acuerdo a los PCGA chilenos difiere en algunos aspectos de presentación de acuerdo a los US GAAP, como sigue:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Efectivo obtenido por act. de operación de acuerdo a PCGA chilenos	5.025.197	10.594.529	5.913.305
Efectivo obtenido por act. de operación de acuerdo a los US GAAP	5.025.197	10.594.529	5.913.305
Efectivo (usado) obtenido por act. de financiamiento de acuerdo a PCGA chilenos	(23.896.331)	(4.162.600)	14.447.403
Efectivo (usado) obtenido por act. de financiamiento de acuerdo a US GAAP	(23.896.331)	(4.162.600)	14.447.403
Efectivo obtenido (usado) por act. de inversión de acuerdo a los PCGA chilenos	25.929.377	(11.783.601)	(10.429.121)
Adquisiciones de inversiones	-	(96.105)	(261.552)
Venta de depósitos a plazo	-	-	96.105
Efectivo obtenido (usado) por act. de inversión de acuerdo a los US GAAP	25.929.377	(11.879.706)	(10.594.568)

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

k) Información flujo de efectivo, continuación

El detalle del efectivo y efectivo equivalente de acuerdo a los US GAAP es el siguiente:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
	M$	M$
Disponible en bancos	4.371.910	4.733.667
Valores negociables	153.150	306.019
Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa	3.333.474	12.244.080
Total	7.858.534	17.283.766

l) Informe de segmentos

La Sociedad aplicó el Principio contable financiero N°131 "Revelación sobre segmentos de una empresa e información relacionada" ("SFAS 131") que establece normas para informar sobre los segmentos operacionales en los estados financieros anuales, como también revelaciones relacionadas sobre productos, servicios y áreas geográficas. Los segmentos operacionales están definidos como los componentes de una empresa sobre la cual la información de los estados financieros está disponible y es evaluada regularmente por el órgano principal, quien toma las decisiones sobre la asignación de recursos y evaluación del desempeño. La Sociedad opera en cuatro segmentos de negocios: Cables, Tubos y Planchas, Envases Flexibles y Perfiles de Aluminio.

Las políticas contables de cada segmento son las mismas que están descritas en el resumen de los principales criterios contables de la Sociedad (ver Nota 2). La siguiente es una descripción de los cuatro segmentos:

Cables

La Sociedad produce y vende en Chile, Argentina, Perú y Brasil varios productos de cables, diseñados para cubrir las necesidades de los clientes de telecomunicaciones, energía, minería, construcción e industrias manufactureras. Los productos de Cables tienen ciertas características generalizadas diferenciadores como: alambre simple o múltiple, cables torcidos, desnudos o aislados, tipo de material utilizado para aislamiento, y magnéticos o no magnéticos.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Informe de segmentos, continuación

Tubos y Planchas

El segmento de Tubos y Planchas de la Sociedad produce una variedad de productos utilizados por otras compañías industriales y del sector de la construcción. Estos productos incluyen tubos, barras, barras de distribución y planchas de cobre, aleación de cobre, latón, aluminio y aleación de aluminio. La Sociedad también elabora cospeles y monedas acuñadas de aleaciones que comprenden, principalmente: cobre, níquel, aluminio y cinc. Mientras las plantas productivas de Tubos y Planchas de la Sociedad se localizan en Chile y Argentina, una parte importante de los ingresos se generan con las ventas por exportaciones. Las exportaciones de tubos, barras y planchas, o la división "PBS" de Tubos y Planchas puede incluir ventas a clientes a países distintos de Chile y de Argentina. Las exportaciones de la división Cospeles de la unidad Tubos y Planchas pueden incluir ventas a clientes a cualquier país distinto de Chile.

Envases Flexibles

El segmento Envases Flexibles de la Sociedad fabrica envases flexibles para el uso de embalaje de productos de consumo masivo, como también papel de aluminio y envoltorio plástico, ambos productos para uso del hogar y del comercio. La Sociedad tiene las operaciones de envases flexibles en Chile y en Argentina. En Perú, la filial Alusa tiene también un 25% de participación en dos operaciones peruanas, Peruplast S.A. y Tech Pak S.A. que operan en este negocio. La información financiera de estas inversiones no se considera como parte de los datos del segmento, decisión evaluada por el órgano principal del negocio y, por lo tanto, estas inversiones no están incluidas en la información del segmento presentada más abajo.

Aluminio

El segmento de Aluminio de la Sociedad produce revestimiento de aluminio utilizado principalmente en el sector de la construcción para marcos de ventana, marcos de puertas, instalaciones fijas externas e internas y bienes de consumo para la producción industrial de bienes duraderos.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Informe de segmentos, continuación

Informe de segmentos

La Sociedad presenta la información por segmento de acuerdo a los PCGA chilenos. Revelación a los datos del segmento y una conciliación de los montos totales informados por segmentos en los estados financieros de los montos consolidados es como sigue:

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2004						
	Cables M$	**Tubos y Planchas M$**	**Envases Flexibles M$**	**Perfiles de Aluminio M$**	**No distribuido M$**	**Eliminación M$**	**Consolidado M$**
Ventas a clientes externos	175.872.079	88.879.844	47.723.439	30.274.558	-		342.749.920
Ventas entre segmentos	30.760.211	10.772.114	523	-	-	(41.532.847)	-
Total de ventas	**206.632.290**	**99.651.958**	**47.723.962**	**30.274.558**	**-**	**(41.532.847)**	**342.749.920**
Ingresos financieros	428.635	397.703	10.926	160.629			997.893
Gastos financieros	(5.044.359)	(5.097.855)	(528.980)	(965.720)			(11.636.914)
Impuesto a la renta	(1.108.762)	1.022.218	(563.253)	(981.523)			(1.631.320)
Resultado devengado en empresas relacionadas	(22.677)	-	(1.664)	-	-	-	(24.341)
Depreciación	(5.855.644)	(2.614.598)	(2.241.155)	(696.436)	-	-	(11.407.833)
Utilidad operacional	11.098.490	8.630.641	3.371.202	3.529.747	-	-	26.630.080
Inversión en empresas relacionadas	2.208.289	-	6.538.206	-	-	-	8.746.495
Activos identificables al 31 de diciembre de 2004	191.939.639	69.381.651	61.049.200	39.827.473	517.432	-	362.715.395
Inversiones de capital	1.618.576	451.166	4.136.019	603.209	-	-	6.808.970

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2005						
	Cables M$	**Tubos y Planchas M$**	**Envases Flexibles M$**	**Perfiles de Aluminio M$**	**No distribuido M$**	**Eliminación M$**	**Consolidado M$**
Ventas a clientes externos	216.514.694	81.586.681	45.086.300	29.975.063	-	-	373.162.738
Ventas entre segmentos	27.402.143	11.580.308	-	-	-	(38.982.451)	-
Total de ventas	**243.916.837**	**93.166.989**	**45.086.300**	**29.975.063**	**-**	**(38.982.451)**	**373.162.738**
Ingresos financieros	312.969	387.148	22.342	99.564	-	-	822.023
Gastos financieros	(5.276.739)	(3.065.947)	(405.664)	(807.694)	-	-	(9.556.044)
Impuesto a la renta	(2.105.337)	1.686.932	(325.606)	(753.571)	-	-	(1.497.582)
Resultado devengado en empresas relacionadas	26.460	-	260.517	-	-	-	286.977
Depreciación	(5.681.853)	(2.556.688)	(2.266.305)	(974.508)	-	-	(11.479.354)
Utilidad operacional	19.797.757	2.065.777	3.497.845	3.063.666	-	-	28.425.045
Inversión en empresas relacionadas	2.156.322	-	6.073.783	-	-	-	8.230.105
Activos identificables al 31 de diciembre de 2005	188.771.610	64.838.624	57.832.548	37.739.793	2.386.198	-	351.568.773
Inversiones de capital	2.566.126	828.180	5.392.866	1.829.133	-	-	10.616.305

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Informe de segmentos, continuación

	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2006						
	Cables M$	**Tubos y Planchas M$**	**Envases Flexibles M$**	**Perfiles de Aluminio M$**	**No distribuido M$**	**Eliminación M$**	**Consolidado M$**
Ventas a clientes externos	360.223.103	119.382.998	46.198.609	33.336.765	-	-	559.141.475
Ventas entre segmentos	47.936.296	11.751.858	17.953	-	-	(59.706.107)	-
Total de ventas	**408.159.399**	**131.134.856**	**46.216.562**	**33.336.765**	**-**	**(59.706.107)**	**559.141.475**
Ingresos financieros	969.574	509.234	56.385	67.000	2.703		1.604.896
Gastos financieros	(7.440.732)	(2.409.488)	(1.027.568)	(528.249)	(4.398)	-	(11.410.435)
Impuesto a la renta	9.168	-	679.106	-	-	-	688.274
Resultado devengado en empresas relacionadas	(5.376.040)	1.184.206	(547.102)	(366.737)	(98.869)	-	(5.204.542)
Depreciación	(7.443.750)	(2.367.426)	(2.519.461)	(1.060.564)	-	-	(13.391.201)
Utilidad operacional	34.301.676	9.793.414	4.799.105	2.871.541	-	-	51.765.736
Inversión en empresas relacionadas	2.176.728	-	6.807.877	-	-	-	8.984.605
Activos identificables al 31 de diciembre de 2006	222.810.967	78.318.934	65.070.790	39.038.077	-	-	416.781.824
Inversiones de capital	4.294.560	514.532	6.611.210	2.913.304	-	-	14.333.606

A continuación se muestran por áreas geográficas las ventas al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 y el activo fijo al 31 de diciembre de 2005 y 2006:

	Ventas			Activo fijo	
	2004 M$	**2005 M$**	**2006 M$**	**2005 M$**	**2006 M$**
Chile	200.105.107	171.319.607	262.359.063	76.096.855	76.154.578
Brasil	76.066.629	89.484.016	139.844.585	37.231.779	36.772.959
Argentina	23.396.745	53.714.734	39.300.248	23.572.440	23.687.806
Perú	43.181.439	58.644.381	117.637.579	11.005.099	11.333.058
Total	**342.749.920**	**373.162.738**	**559.141.475**	**147.906.173**	**147.948.401**

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

m) Operaciones descontinuadas

Como lo descrito en Nota 32 párrafo (1.p) durante 2005 la Sociedad enajeno todos los activos principales de su filial Alufoil S.A. que fue contabilizada como operación descontinuada de acuerdo al SFAS 144, en consecuencia, los montos reflejan la contabilización descontinuada tanto en la conciliación del resultado del ejercicio como en las revelaciones adicionales en las notas requeridas de acuerdo a los US GAAP para todos los períodos mostrados.

Los ítems principales de descontinuación de activos combinados y pasivos combinados incluidas en el balance general consolidado de acuerdo a US GAAP de Madeco S.A. son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	**2006**
	M$	**M$**
Activo circulante	2.854.814	-
Activo fijo	130.793	-
Depreciación acumulado del activo fijo	(130.793)	-
Activo fijo, neto	-	-
Total activos	**2.854.814**	**-**
Pasivo circulante	4.197	-
Patrimonio	2.850.617	-
Total pasivo y patrimonio	**2.854.814**	**-**

Los ítems principales de ingresos y gastos fueron incluidos en el estado de resultados consolidado de acuerdo a US GAAP de Madeco S.A., presentadas netas de impuesto a la renta de las operaciones descontinuadas son los siguientes:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	**2005**	**2006**
	M$	**M$**	**M$**
Ingresos de explotación	3.982.923	242.596	-
Costos de explotación	(3.143.578)	(277.601)	-
Margen de explotación	839.345	(35.005)	-
Gastos de administración y ventas	(625.292)	(18.361)	-
Resultado operacional	214.053	(53.366)	-
Resultados no operacionales, netos	646.798	52.368	-
Resultado neto antes de impto. a la renta e int. minorit	860.851	(998)	-
Impuesto a la renta	(231.318)	(39)	-
Resultado antes de interés minoritario	629.533	(1.037)	-
Interés minoritario	(151.340)	248	-
Utilidad (pérdida) del ejercicio de op. descontinuadas	478.194	(789)	-

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

n) Pronunciamientos contables recientes

(a) En febrero de 2006, el FASB emitió SFAS 155, "Contabilidad para ciertos instrumentos financieros híbridos – modificando el FASB a las normas 133 y 140. La nueva norma indica:

- permite re-medir el valor justo para cualquier instrumento financiero híbrido que contiene un derivado integrado que de otra manera requeriría división;
- clarificando que es sólo a interés lineal y sólo al capital lineal no sujetos a exigencias de la Norma 133, "Contabilidad de Instrumentos de derivados y actividades de cobertura";
- establece exigencias para evaluar intereses en activos financieros securitizados, para identificar intereses que son derivados aislados o instrumentos financieros híbridos que contienen un derivado integrado que requiere división;
- clarifica que las concentraciones de riesgo crediticio en la forma de la subordinación no son derivados integrados; y
- la modificación al SFAS 140, "Contabilidad para transferencias y servicios de activos financieros y pasivos extinguidos", elimina la prohibición de calificación de una entidad con propósito especial de mantener un instrumento de derivado financiero que pertenece a otro derecho de usufructo como cualquier instrumento de derivado financiero.

El SFAS 155 generalmente es efectivo para todos los instrumentos financieros adquiridos o emitidos al inicio del primer año fiscal de una entidad que comienza después del 15 de septiembre de 2006. La Sociedad no puede predecir en estos momentos que la aplicación de esta norma pueda tener un efecto significativo en su posición financiera, en los resultados de sus operaciones o en su flujo de caja.

(b) En junio de 2006, el FASB emitió la Interpretación 48 (FIN 48), "Contabilidad posiciones tributarias inciertas - una interpretación del FASB de la norma Nº109". Esta interpretación señala el reconocimiento inicial y el atributo de medida para el reconocimiento en los estados financieros y la medida de la posición tributaria tomada o esperan tomar en una devolución de impuestos. La interpretación también proporciona una guía sobre reconocimiento, clasificación y otras materias. El FIN 48 es efectivo al inicio del año fiscal después del 15 de diciembre de 2006. La Sociedad no ha determinado el efecto, si existe, al adoptar el FIN 48 pudiera tener en su posición financiera y en los resultados de sus operaciones.

(c) En Septiembre de 2006, el FASB emitió el SFAS Nº157, "Mediciones del valor justo". Esta norma define el valor justo, establece un marco de referencia para medir el valor justo en principios de contabilidad generalmente aceptados y amplía las revelaciones sobre el valor justo. SFAS 157 es efectivo al inicio del año fiscal después del 15 de noviembre de 2007. La Sociedad actualmente está evaluando el impacto que podría resultar de la adopción del SFAS 157.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

n) Pronunciamientos contables recientes, continuación

(d) En febrero de 2007, el FASB emitió el SFAS Nº159 "La opción de valor justo para activos y pasivos financieros". El SFAS Nº159 permite escoger la medición de activos y pasivos financieros a valor justo con algunas excepciones. Los cambios en el valor justo del ítem elegido, para los cuales la opción del valor justo, debieran ser reconocidos en resultados. La elección para medir los ítems elegibles a valor justo es irrevocable y sólo puede ser hecha en la fecha de elección definida o de los acontecimientos, generalmente instrumento por instrumento. Los ítems para los cuales la opción del valor justo es elegida deberían ser presentados separadamente o ser revelados en los estados financieros. El SFAS Nº159 también señala nuevas revelaciones significativas que requieren los estados financieros intermedios y anuales. El SFAS Nº159 será efectivo para años fiscales que comienzan después del 15 de noviembre de 2007 pudiendo adoptarse anticipadamente, cumpliendo ciertos requisitos. La Sociedad actualmente determina la política de adopción así como el efecto que pudiera tener el SFAS Nº159 en sus estados financieros consolidados.