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 2007

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

☐ INFORME DE COMPAÑÍA SIN OPERACIONES NOMINALES CONFORME A LA SECCIÓN 13 Ó 15 (d) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934

Fecha del evento que requiere el informe de esta compañía sin operaciones nominales……

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)

José Luis Valdés M.; Tel. (56 2) 520-1388; ir@madeco.cl; Ureta Cox 930, Santiago, Chile
(Nombre, Teléfono, E-mail y/o número de facsímil y Dirección del Contacto en la Compañía)

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…….5.661.192.887

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 ☒ Emisor No Acelerado ☐

Indicar con una cruz qué base contable ha utilizado el registrante para preparar los estados financieros incluidos en esta presentación:

US GAAP ☐ Normas Internacionales de Informes Financieros emitidas por el Panel de Normas Contables Internacionales ☐ Otra ☒

En caso de haber marcado "otra" como respuesta a la pregunta anterior, 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
SOLICITUDES 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 18
ÍTEM 5. REVISIÓN Y PERSPECTIVA OPERACIONAL Y FINANCIERA 80
ÍTEM 6. DIRECTORES, EJECUTIVOS PRINCIPALES Y EMPLEADOS 116
ÍTEM 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS 131
ÍTEM 8. INFORMACIÓN FINANCIERA 136
ÍTEM 9. OFERTA Y COTIZACIÓN 139
ÍTEM 10. INFORMACIÓN ADICIONAL 141
ÍTEM 11. INFORMACIÓN CUANTITATIVA Y CUALITATIVA SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO 159
ÍTEM 12. DESCRIPCIÓN DE LOS VALORES DISTINTOS DE ACCIONES 161
PARTE II 162
ÍTEM 13. INCUMPLIMIENTOS, ATRASOS EN LOS DIVIDENDOS Y MORAS 162
ÍTEM 14. MODIFICACIONES IMPORTANTES A LOS DERECHOS DE LOS TENEDORES DE VALORES Y USO DE LOS FONDOS 162
ÍTEM 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS 162
ÍTEM 16. 163
PARTE III 166
ÍTEM 17. ESTADOS FINANCIEROS 166
ÍTEM 18. ESTADOS FINANCIEROS 166
ÍTEM 19. ANEXOS 167

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 principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos ("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 2005, 2006 y 2007 (con excepción del Balance, que sólo se incluye al 31 de diciembre de 2006 y 2007), 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 2007 (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
	Alambrón de cobre	Chile y Perú
	Fibra óptica(2)	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
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. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia y Desarrollo de la Compañía — Historia"

(2) 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 – Nexans".

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. Véase "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo" 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.

SOLICITUDES 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 Inversionistas. Las solicitudes por fax deben dirigirse al número (56-2) 520-1545. Asimismo, para solicitudes telefónicas se debe llamar al número (56-2) 520-1388. 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 2005, 2006 y 2007 y del patrimonio al 31 de diciembre de 2006 y 2007. 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 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007 en pesos constantes del 31 de diciembre de 2007:

	Año terminado el 31 de Diciembre de				
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
	(en millones de $ constantes al 31 de diciembre de 2007)[1]				
Datos del Estado de Resultados (PCGA chilenos)					
Ingresos de explotación	276.746	368.113	400.777	600.518	639.011
Utilidad operacional	8.683	28.601	30.528	55.596	40.115
Utilidad no operacional	2.191	2.746	3.736	2.588	3.178
Gastos no operacionales	(29.924)	(18.707)	(15.677)	(17.166)	(16.543)
Corrección monetaria y diferencia de cambio	2.026	(285)	(3.018)	(1.366)	(2.796)
Impuesto a la renta	(1.854)	(1.752)	(1.608)	(5.590)	(1.076)
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**(19.486)**	**9.670**	**13.174**	**32.439**	**19.660**

	Año terminado el 31 de Diciembre de				
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Datos del Estado de Resultados (PCGA de los Estados Unidos)	**(en millones de $ constantes al 31 de diciembre de 2007)[1]**				
Ingresos de explotación	148.013	173.338	167.979	213.638	184.635
Resultado operacional	(2.998)	12.242	10.042	16.601	5.841
Resultado no operacional	(6.246)	(3.371)	(9.557)	(3.822)	(11.890)
Impuesto a la renta	931	(1.233)	915	508	4.274
Utilidad (pérdida) por operaciones continuadas	(3.792)	5.701	1.051	12.855	(1.123)
Utilidad (pérdida) por operaciones discont.[2]	(18.631)	4.957	14.378	23.705	22.868
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**(22.423)**	**10.658**	**15.429**	**36.560**	**21.746**
Por Acción (PCGA chilenos)					
Cantidad de acciones al 31 de diciembre (miles) .	4.120.088	4.441.193	5.348.390	5.541.193	5.661.193
Cantidad de acciones, promedio pond. (miles).....	2.857.098	4.221.196	4.537.185	5.471.995	5.558.289
Utilidad (pérdida) por acción	(4,73)	2,18	2,46	5,85	3,47
Utilidad (pérdida) por acción, promedio pond.	(6,82)	2,29	2,90	5,93	3,54
Dividendo por acción en $	-	-	-	-	-
Dividendo por ADS en US$ [3].....	-	-	-	-	-
Por Acción (PCGA de los Estados Unidos)					
Utilidad (pérdida) por acción de operaciones continuadas (PCGA de los Estados Unidos)	(1.33)	1.35	0.23	2.35	(0.20)
Utilidad (pérdida) por acción de operaciones discontinuadas (PCGA de los Estados Unidos)	(6.52)	1.17	3.17	4.32	4.11
Ganancias (pérdidas) netas por acción (PCGA de los Estados Unidos)	(5,44)	2,40	2,88	6,60	3,84
Ganancias (pérdidas) netas por acción (PCGA de los Estados Unidos) promedio ponderado	(7,85)	2,52	3,40	6,68	3,91
Datos del Balance (PCGA chilenos)					
Activo circulante.....	168.965	171.834	174.267	249.473	284.622
Activo fijo	189.522	170.708	158.851	158.897	166.949
Total activos.....	411.831	389.556	377.585	447.624	487.097
Pasivo circulante	91.430	72.267	76.201	86.181	131.474
Pasivo a largo plazo	187.810	151.951	94.266	111.368	120.191
Total pasivos	228.424	197.744	141.182	165.137	200.650
Deuda con intereses	136.993	125.477	64.981	78.956	69.176
Interés minoritario.....	11.573	11.738	11.192	12.316	22.554
Total patrimonio.....	171.834	180.075	225.210	270.170	263.894
Datos del Balance (PCGA de los Estados Unidos)					
Activo circulante.....	86.410	74.780	72.656	253.800	263.777
Activo fijo	79.299	76.814	73.963	85.688	82.866
Otros activos a largo plazo.....	173.903	154.138	164.319	20.259	14.815
Total activos.....	339.612	305.732	310.938	359.747	361.458
Pasivo circulante	58.122	29.653	40.941	33.243	54.930
Pasivo a largo plazo	119.270	102.936	49.243	55.646	38.774
Total pasivos	177.392	132.589	90.184	88.889	93.704
Deuda con intereses	153.290	109.802	63.010	66.484	67.872
Interés minoritario.....	9.883	9.648	9.491	10.588	11.607
Total patrimonio.....	152.337	163.495	211.263	260.270	256.147

(1) Excepto la información por acción, que se presenta en pesos constantes al 31 de diciembre de 2007.

(2) La "Nota 32 (o)" a los Estados Financieros Consolidados proporciona revelaciones respecto de las operaciones discontinuadas.

(3) 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

Chile cuenta con dos mercados de cambio de moneda, el Mercado Cambiario Formal (el "Mercado Cambiario Formal") y el Mercado Cambiario Informal (el "Mercado Cambiario Informal"). El Mercado Cambiario Formal está compuesto por bancos y otras entidades autorizadas por el Banco Central. El Mercado Cambiario Informal está compuesto de entidades no expresamente autorizadas para operar en el Mercado Cambiario Formal, como casas de cambio extranjeras y agencias de viajes, entre otros. El Banco Central está facultado para determinar que ciertas compras y ventas de moneda extranjera se efectúen en el Mercado Cambiario Formal. 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 fijado diariamente por el Banco Central, considerando tanto la inflación interna como externa y las variaciones en la paridad entre el peso chileno y el dólar norteamericano, el yen japonés y el euro a una tasa del 80:5:15 respectivamente. Con el objeto de mantener las fluctuaciones del tipo de cambio promedio dentro de ciertos límites, el Banco Central puede intervenir comprando o vendiendo divisas en el Mercado Cambiario Formal.

El "Dólar Observado" (el "Tipo de Cambio Observado") informado por el Banco Central y publicado a diario en los diarios chilenos, se calcula tomando el promedio ponderado de las transacciones del día comercial anterior en el Mercado Cambiario Formal. El 2 de septiembre de 1999 el Banco Central eliminó la banda dentro de la cual podía fluctuar el Tipo de Cambio Observado, a fin de otorgar una mayor flexibilidad al mercado cambiario. No obstante, el Banco Central tiene la facultad de intervenir el Mercado Cambiario Formal comprando o vendiendo moneda extranjera, en un intento de mantener el Tipo de Cambio Observado dentro de una banda determinada.

El Mercado Cambiario Informal refleja las transacciones efectuadas a un tipo de cambio informal ("el tipo de cambio informal"). 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.

Desde 1993 el Tipo de Cambio Observado y el Tipo de Cambio Informal normalmente han diferido en menos de un 1% entre sí. El 31 de mayo de 2008, el tipo de cambio promedio en el Mercado Cambiario Informal fue de $480,20 por dólar y el Tipo de Cambio Observado fue de $479,54 por dólar.

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 2003 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 (1)
2003	593,10	758,21	691,04	593,80
2004	557,40	649,45	609,41	557,40
2005	509,70	592,75	559,68	512,50
2006	511,44	549,63	530,34	532,39
2007	493,14	548,67	522,55	496,89
Diciembre 2007	495,49	506,79	498,83	496,89
Enero 2008	463,58	498,05	479,46	465,34
Febrero 2008	453,95	476,44	466,67	453,95
Marzo 2008	431,22	454,94	442,13	437,71
Abril 2008	433,98	461,49	447,51	461,49
Mayo 2008	464,83	479,66	471,00	479,54

Fuente: Banco Central de Chile

(1) Los tipos de cambio exhibidos corresponden a los tipos de cambio observados mínimos, máximos y al término del período diarios, para cada período.

(2) El promedio para los tipos de cambio promedio mensual durante el período informado.

Las actividades internacionales de Madeco incluyen operaciones en Argentina, Brasil, Perú y Colombia. 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. En Colombia se ha permitido al peso colombiano flotar libremente con respecto al dólar norteamericano desde 1999, pero el Banco Central de Colombia está facultado para comprar monedas a fin de asegurar un tipo de cambio estable. 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$”, "AR$", “S$” y COP$ corresponden a reales brasileros, pesos argentinos, soles peruanos y pesos colombianos 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, el sol peruano y el peso colombiano en el año 2007:

	Real Brasilero		Peso Argentino		Sol Pesuano		Peso Colombiano	
	En $ (1)	En US$	En $ (1)	En US$	En $ (1)	En US$	En $ (1)	En US$
Mínimo (2)	289,12	0,5772	176,16	0,3273	166,81	0,3366	0,28	0,00053
Máximo (2)	252,04	0,4639	157,44	0,3145	166,90	0,3123	0,24	0,00044
Promedio (3)	268,21	0,5133	167,72	0,3210	166,93	0,3195	0,25	0,00048
Fin de año (2)	280,52	0,5646	157,69	0,3174	166,05	0,3342	0,25	0,00050

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

(1) Las cifras en pesos chilenos para los tipos de cambio correspondientes se calcularon utilizando el tipo de cambio observado en Chile a las fechas en que se produjeron el tipo de cambio mínimo, máximo, promedio y de fin de año en los países correspondientes.

(2) 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.

(3) 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 2007 la Compañía mantuvo en Chile $80.235 millones, o el 48,1% de su activo fijo y el 39,1% 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 del 2008, la economía chilena registró tasas de crecimiento del PIB de 4,0%, 6,0%, 5,7%, 4,0% y 5,1% en 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007 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 y Aumentos de Precio 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 o el diesel, que reducen el impacto de las restricciones impuestas a ella, el costo de tales fuentes ha sido más alto que el del gas natural y no se puede asegurar que la Compañía sea capaz de 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, Colombia y Perú. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2007 la Compañía poseía en Brasil $35.073 millones, o el 21,0% de su activo fijo, obteniendo el 24,9% de sus ingresos de sus operaciones en Brasil. En el caso de Argentina, la Compañía poseía $21.178 millones, o el 12,7% de su activo fijo en ese país, obteniendo el 7,4% de sus ingresos de sus operaciones en Argentina. En Colombia la Compañía poseía $3.279 millones, o el 2,0% de su activo fijo en ese país, obteniendo el 3,5% de sus ingresos de sus operaciones en Colombia. En el caso de Perú, la Compañía mantenía $27.185 millones, o el 16,3% de su activo fijo y obtuvo el 25,1% de sus ingresos de sus operaciones en Perú.

Aunque las inversiones y el consumo permanecieron deprimidos en 2003, la economía brasilera creció un 5,7% en 2004. En 2005 y en 2006 la economía brasilera creció un 2,9% y un

3,7% respectivamente. En 2007 la economía brasilera creció a una mayor tasa en comparación a los años anteriores, alcanzando una tasa de un 5,4% de acuerdo a la información publicada en 2008 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.

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 2006 y 2007 la economía argentina creció un 8,5% y un 8,7% respectivamente. Si bien la economía en Argentina ha mejorado, el entorno económico y la estabilidad política continúan siendo frágiles.

La economía colombiana ha alcanzado un continuado aumento del PIB durante los últimos años. En 2004 y 2005 la economía colombiana creció un 4,9% y un 5,1% respectivamente. En 2006 y 2007 la economía colombiana creció un 6,8% y un 6,5% respectivamente, impulsada por una fuerte demanda e inversión agregadas, acompañadas de un sólido esquema inflacionario. Sin embargo, no puede haber certeza en cuanto a que el crecimiento económico en Colombia continúe 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 originada por una economía global más fuerte. En 2006 y 2007 la economía peruana creció un 8,0% y un 7,5% 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 2008 el Grupo Quiñenco poseía el 45,2% 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 (el "Directorio") 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.

Podemos estar sujetos a la Ley de Inversiones. La Compañía puede ser considerada una compañía de inversiones de acuerdo a la Ley de Inversiones de los Estados Unidos de 1940 y sus modificaciones (la "Ley de Inversiones") y experimentar consecuencias adversas como resultado de ello. Una compañía puede, entre otras razones, ser considerada una compañía de inversiones si es dueña de valores de inversión por un valor superior al 40% del total de sus activos, sujeto a determinadas exclusiones. Si la Compañía materializa la venta de su unidad de negocios de Cables a Nexans a cambio de 2.500.000 acciones del capital accionario de Nexans más efectivo, según se informó en otro lugar de este informe, el capital accionario de Nexans y cualquier inversión que la Compañía pueda hacer con los fondos recibidos por la venta puede constituir un instrumento de inversión de acuerdo a la Ley de Inversiones. Dichos instrumentos de inversión podrían exceder el 40% del total de activos de la Compañía. En caso que ello ocurriera y una exclusión del registro o "puerto seguro" no estuviera a disposición de la Compañía, ésta sería considerada una compañía de inversiones y estaría sujeta a los requerimientos de la Ley de Inversiones. Como consecuencia, la Compañía podría verse obligada a registrarse como una compañía de inversiones de acuerdo a la

Ley, o verse impedida de emitir instrumentos y acceder a los mercados de capitales o bancarios de los Estados Unidos, a menos que inicie alguna acción para reducir sus instrumentos de inversión como porcentaje de su total de activos.

Aunque la Compañía no cree haber sido una compañía de inversión extranjera pasiva ("PFIC") para los propósitos de los impuestos a la renta federales de los Estados Unidos en los años previos a 2008, esta conclusión está sujeta a algunas incertidumbres. Aún cuando antes no haya sido una PFIC, la Compañía puede convertirse en una si consuma la venta de su unidad de negocios de Cables a Nexans, como se informa en otra parte de este informe anual. En general, la Compañía será una PFIC en caso que (i) al menos el 75% de la utilidad bruta de la Compañía para el año tributable constituya utilidad pasiva, o (ii) al menos el 50% del valor (determinado sobre la base de un promedio trimestral) de los activos de la Compañía es atribuible a activos que producen o son conservados para la producción de utilidad pasiva. Los instrumentos de inversión y el efectivo constituyen activos pasivos. Si la Compañía posee menos del 25% del valor accionario de otra entidad, dichas acciones constituirán un activo pasivo. Si la Compañía es tratada como una PFIC, un Tenedor de los Estados Unidos puede estar sujeto a un tratamiento tributario significativamente adverso en relación a las ganancias obtenidas por la venta u otra disposición de Acciones o ADSs o determinadas "distribuciones excesivas". Aunque un Tenedor de los Estados Unidos de acciones o ADSs de una PFIC en ocasiones puede evitar las reglamentaciones descritas optando por tratar a la compañía como un "fondo de elección calificado", no es intención de la Compañía cumplir con los requerimientos necesarios para permitir a un Tenedor de los Estados Unidos hacer dicha elección. Un Tenedor de los Estados Unidos puede ser capaz de hacer una elección equivalente al mercado si las acciones de la Compañía son tratadas como de transacción habitual en una bolsa de valores nacional registrada o en otra bolsa, en la medida permitida por el Servicio de Impuestos Internos o "IRS". Véase "Tributación – Consideraciones Tributarias de los Estados Unidos". Se insta a los Tenedores de los Estados Unidos a consultar con sus propios asesores tributarios en relación a las consecuencias tributarias federales de los Estados Unidos por conservar Acciones o ADSs si la Compañía es o pasa a ser una PFIC.

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 (la 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 transferidos 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 opción 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 los de capitalización de mercado. La Compañía ha mantenido su estatus de cumplimiento durante 2007 y durante el primer trimestre de 2008. 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 han fluctuado notablemente a lo largo de la historia, siendo afectados por numerosos factores que escapan al control de la Compañía.

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 Colombia la Compañía satisface sus necesidades de alambrón de cobre de sus compañías relacionadas productoras de alambrón de cobre.

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.

El Precio de Compra que Nexans pagará a Madeco por la Unidad de Cables es variable. Como modo de pago por la compra de la Unidad de Negocios de Cables de Madeco, Nexans pagará (i) US$448 millones en efectivo (aproximadamente $227.024 millones, valor histórico) sujeto a determinados ajustes previstos en el Acuerdo de Compra, como una Interés minoritario, impuesto a la renta, deuda financiera, cambio en el capital de trabajo, tipos de cambio entre el euro, US$ y $, el costo del cobre y el aluminio y las inversiones en activos fijos; y (ii) 2.500.000 acciones de Nexans, cuyo valor debe representar al menos el 7,5% de las acciones emitidas de Nexans, pero cuya participación está sujeta al precio de las acciones de Nexans y el tipo de cambio entre los euros y el peso. Debido a estos factores externos, Madeco no puede indicar con algún nivel de certeza un precio final para la transacción.

Riesgo por Tipo de Cambio de Moneda. La exposición al riesgo por tipo de cambio de moneda se relaciona con las posiciones de la Compañía mantenidas en efectivo y efectivo equivalentes, deuda bancaria, bonos y otros activos y pasivos indexados en monedas distintas a los pesos chilenos.

De acuerdo al Boletín Técnico emitido por el Colegio de Contadores ("BT 64") la mayoría de las inversiones en compañías extranjeras, además de los distintos pasivos asociados a dichas inversiones extranjeras debiera ser considerada como una exposición neta al dólar americano.

En relación a la exposición a la inversión extranjera de la Compañía, las ganancias y pérdidas por las variaciones del tipo de cambio se registran directamente en el ajuste acumulativo de la cuenta de conversión de moneda extranjera incluida en otras reservas del patrimonio de los accionistas, sin impactar el estado de resultados de la Compañía. Para mayor información, véase "Ítem 11. Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre Riesgo de Mercado – Riesgo de Tipo de Cambio de Moneda Extranjera."

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 1944 y funciona conforme a la legislación chilena. La Compañía también posee operaciones en Argentina, Brasil, Perú y 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: cables de cobre y aluminio para energía (termoplásticos, termoestables y desnudos), cables para minería, cables de construcción, alambres magnéticos, cable de fibra óptica para telecomunicaciones, cable de cobre para telecomunicaciones y alambrones de cobre;

- 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: envases flexibles flexolaminados y huecograbado (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 el año 2008 la Compañía comenzó la producción y comercialización de perfiles de PVC.

En 2007, los ingresos netos consolidados de la Compañía llegaron a $639.011 millones, de los cuales el 64,5% provino de la unidad Cables, el 16,1% de la unidad Tubos y Planchas, el 13,9% de la unidad Envases Flexibles y el 5,5% 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 Argentina, Perú, Brasil y Colombia. Actualmente, la Compañía es un fabricante líder de productos terminados y semi-manufacturados no ferrosos 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 (1971-1973), Madeco fue forzosamente nacionalizada 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 entrega de la principal materia prima de la Compañía para la producción de cables de cobre, 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. Junto con lo anterior, 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 $38.651 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente 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 15.082.339 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 privatización 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 $28.019 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$38,3 millones) y un pago adicional del 10,3% de la deuda pendiente equivalente a $7.242 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$9,9 millones), y
- la prórroga del saldo de la deuda bancaria equivalente a $54.282 millones (valor histórico equivalente a aproximadamente US$74,2 millones) 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.

En 2002 Madeco pidió que una solicitud de Corning para poner término al Contrato de Joint Venture fuera decidida mediante un proceso de arbitraje. Durante el segundo semestre de 2003 el juicio de arbitraje se resolvió a favor de Corning y se puso término legalmente al Contrato de Joint Venture. Como consecuencia de ello, en marzo de 2005 Madeco adquirió la participación de Corning de un 50% en Optel Ltda., quedando así su participación en Optel Ltda. en 100%.

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 $10.240 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$16,1 millones).

En 2004 se aumentó la capacidad de producción de cables magnéticos en un 20% en Brasil 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 julio de 2005 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. En noviembre la Compañía lanzó un exitoso aumento de capital, reuniendo aproximadamente $43.565 millones (valor histórico, equivalente a 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 $7.779 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$15 millones) de cables de aluminio para transmisión.

Durante 2006 se inició la implementación de SAP en Indeco y Madeco Chile. Durante el último trimestre de 2007 también se inició la aplicación de SAP en Decaer-Indelqui, un proceso que finalizó exitosamente a fines de 2007, junto con las implementaciones en Chile y Perú. 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).

El 5 de mayo de 2006 se colocaron en la Bolsa de Comercio de Santiago las restantes acciones emitidas y registradas el 17 de octubre de 2005. La Compañía recibió un total de aproximadamente $9.463 millones *(*valor histórico, aproximadamente US$18 millones). En junio de 2006 la Compañía refinanció un total de $26.972 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$50 millones) de su deuda financiera a través de un crédito bancario sindicado a 5 años ($6.473 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$12 millones) para prepagar deudas con Quiñenco, $7.013 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$13 millones) para pagar un préstamo puente de corto plazo y $13.486 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$25 millones) se usó para financiar capital de trabajo). Además, durante 2006 se introdujo el programa Desarrollo por Competencias en Madeco Chile para retener y desarrollar el talento de sus empleados, el que había sido totalmente implementado a fines de 2007.

El 12 de febrero de 2007 Madeco adquirió el 80% de Cedsa S.A. ("Cedsa", una compañía manufacturera de cables colombiana) en $2.022 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$3,7 millones); además, los accionistas de Cedsa aprobaron un aumento de capital de $3.279 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$6.0 millones) para ser suscrito y pagado en forma proporcional a su propiedad accionaria en dos etapas. En una primera etapa, la Compañía aumentó su capacidad de producción de aproximadamente 3.200 a 5.400 toneladas. La segunda etapa se espera sea completada a fines de 2008. La adquisición en Colombia se hizo con el fin de expandir la presencia de la Compañía en la región y para aprovechar las oportunidades de crecimiento presentadas por la expansión de la economía colombiana.

A mediados de febrero de 2007 la Compañía firmó un acuerdo mediante el cual aumentó su propiedad en Peruplast de un 25% a un 39,5% y en Tech Pak de un 25,6% a un 50%. El pago en efectivo se efectuó a principios de marzo de 2007, por un monto de aproximadamente $1.725 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$3,2 millones) en el caso de Peruplast y $2.857 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$5,3 millones) en el caso de Tech Pak. El inversionista peruano, Nexus Group, también firmó contratos individuales de venta, mediante los cuales adquiría la misma participación en ambas compañías. Además, ambas compañías acordaron adquirir la restante propiedad accionaria de Peruplast a Shintec S.A. en partes iguales, permitiéndoles alcanzar un 50% de la propiedad. En julio de 2007 la Compañía aumentó su participación en Peruplast a un 50%, mediante el pago de $742 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$1,43 millones) por el 10,5% de participación acordado con anterioridad ese mismo año. Finalmente, el 1 de octubre de 2007, ambas filiales peruanas fueron fusionadas bajo el nombre de Peruplast S.A.

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 8 de noviembre de 2007 los señores Tiberio Dall'Olio y Julio Córdoba ejercieron sus derechos a opciones de acciones y adquirieron 100.000.000 y 20.000.000 acciones respectivamente. Como el período de cinco años establecido en la Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada en 2002 para ejercer cualquier opción otorgada de acuerdo a planes de compensación expiró, no existen opciones de ese tipo vigentes. Para mayor información sobre los planes de compensación véase "Ítem 6. Directores, Administración Superior y Empleados - Administración Superior – Compensación".

El 15 de noviembre de 2007 Madeco y la compañía manufacturera de cables francesa, Nexans, firmaron un acuerdo marco a través de cual Madeco transferiría todos sus activos de su unidad de Cables ubicada en Colombia, Perú, Brasil, Argentina y Chile a Nexans, a cambio de un pago en efectivo de $227.024 millones (valor histórico) o US$448 millones y 2,5 millones de acciones de Nexans (aproximadamente una participación del 8,9%). En caso de materializarse, esta transacción no sólo convertiría a la compañía en un accionista importante de Nexans, sino además le otorgaría la facultad de elegir a un representante de Madeco como miembro del Directorio de Nexans.

Nexans es el líder mundial de la industria de cables, con ventas superiores a $5.366 billones o U$$10,8 billones en 2007, con presencia en cinco continentes y un amplio mix de productos, incluyendo cables especializados y de alta tecnología, como submarinos y umbilicales. El día que se anunció esta transacción, su utilidad neta se estimó en aproximadamente $143.410 millones (valor histórico) o aproximadamente US$283 millones y el valor de los activos de la unidad de Cables en $417.055 millones (valor histórico) o aproximadamente US$823 millones. Se espera que la transacción se complete antes del 30 de septiembre de 2008, con posterioridad a la aprobación tanto de los accionistas de Madeco como de los de Nexans y a la obtención de las autorizaciones legales correspondientes.

A fines de noviembre de 2007 el Directorio, a fin de facilitar la reorganización de la Compañía, acordó la creación de tres nuevas filiales (sociedades cerradas) de propiedad en un 100% de la Compañía en forma directa e indirecta. La primera fue creada como relacionada con el negocio de cables, la segunda como relacionada con el negocio de tubos y planchas y la última como una filial de inversiones. Cada una de estas compañías se formó con 100 acciones sin valor par y un capital inicial de $1.000.000. Dicho capital se aumentará una vez que las inversiones y/o activos de las unidades de negocios sean aportados, según lo determine el Directorio de acuerdo a las leyes vigentes.

El Directorio de la Compañía, en su reunión celebrada el 18 de diciembre de 2007 y de acuerdo a la Circular 660 de la Superintendencia de Valores y Seguros, acordó distribuir un dividendo provisorio de $2,65 por acción con cargo a la utilidad neta de 2007. Dicho dividendo se pagó el 18 de enero de 2008 a todos los accionistas de la Compañía registrados al 12 de enero de 2008.

Nexans

El 15 de noviembre de 2007 Madeco firmó un Acuerdo Marco con la compañía francesa, Nexans, a través de cual Madeco acordó transferir todos sus activos de su unidad de Cables en Chile, Argentina, Perú, Brasil y Colombia a Nexans, en un precio preliminar de US$448 millones o aproximadamente $227.024 millones (valor histórico), más 2,5 millones de acciones de Nexans, un total de aproximadamente US$823 millones o aproximadamente $417.055 millones (valor histórico). Según este Acuerdo Marco, las partes deben llevar a cabo due diligence recíprocas y firmar un contrato final antes de completar esta transacción.

El 21 de febrero de 2008 Madeco y Nexans firmaron un Acuerdo de Compra mediante el cual Madeco transferirá todos sus activos y pasivos de su Unidad de Negocios de Cables en Chile, Perú, Brasil, Argentina y Colombia, sujeto a determinadas condiciones (que se mencionan más adelante).

En la Junta General Ordinaria de Accionistas de Nexans efectuada el 10 de abril de 2008, los accionistas de Nexans aprobaron la transacción con la Compañía y también acordaron elegir a un representante de Madeco en su Directorio.

El 23 de abril de 2008 el Directorio de la Compañía acordó solicitar a los accionistas en la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas, programada para efectuarse a más tardar el 30 de abril de 2009, aprobar la distribución de un dividendo extraordinario de hasta US$165 millones o aproximadamente $73.504 millones (valor histórico), o un 76% de la utilidad neta esperada de la transacción entre Madeco y Nexans (según la estimación del 21 de febrero de 2008) la que depende del cierre de la transacción. Para mayor información sobre la política de dividendos de Madeco, véase "Ítem 8. Información Financiera – Estados Consolidados y Otra Información Financiera – Política de Dividendos".

En la Junta Extraordinaria de Accionistas de Madeco, celebrada el 25 de abril de 2008, los accionistas de Madeco aprobaron la transacción con Nexans según se describe en el Acuerdo de Compra. Dicha transacción involucra la venta de aproximadamente el 51% de los activos de la Compañía, de acuerdo a sus estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2007. En dicha Junta Extraordinaria de Accionistas la Compañía proporcionó información relativa a Nexans y el Acuerdo de Compra.

(a) Información sobre Nexans y la Transacción. Según Nexans, ésta es la mayor Compañía de Cables del mundo, con presencia industrial y comercial en Europa, América del Norte, Asia, África, Oceanía, América del Sur y Brasil. Sus ventas en 2007 superaron los 7.400 millones de euros, equivalentes a US$11.548 millones (aproximadamente $5.738 billones), que son un 45% superiores a las de su competidor más cercano, Prysmian y un 120% superiores a las del tercer mayor participante de la industria a nivel global, General Cable.

En 2007 Nexans tuvo un EBITDA de 510 millones de euros, equivalentes a US$796 millones (aproximadamente $395.524 millones) y una utilidad cercana a 190 millones de euros, equivalentes a US$296 millones (aproximadamente $147.079 millones). Además, Nexans tiene una importante capitalización de mercado en la Bolsa de Comercio de París, la que a abril de 2008 excedía los 2.180 millones de euros, equivalentes a US$3.401 millones (aproximadamente $1.690 billones) y un volumen significativo de transacciones diarias. En relación a la venta propuesta de las Unidades de Cables de Madeco, Nexans pagará: (i) $227.024 millones (valor histórico) ó US$448 millones en efectivo, sujeto a determinados ajustes descritos en el Acuerdo de Compra, incluyendo la Interés minoritario, impuestos, deuda financiera, cambio en el capital de trabajo e inversiones en activos

fijos; y (ii) 2.500.000 acciones comunes de Nexans. Además, sujeto al cierre de la transacción, el señor Guillermo Luksic Craig, en calidad de representante de Madeco, será elegido miembro del Directorio de Nexans.

(b) Fecha de Completación de la transacción (la "Fecha de Cierre"). La Fecha de Cierre para esta transacción depende del cumplimiento de determinadas condiciones requeridas para su completación, o condiciones de cierre, las que se explican más adelante. La Fecha de Cierre se producirá el último día del mes en que dichas condiciones de Cierre se cumplan totalmente. El Acuerdo de Compra también dispone que la Fecha de Cierre debe ser a más tardar el 30 de septiembre de 2008.

(c) Declaraciones y Garantías. La Compañía estima que las Declaraciones y Garantías (las R&W") del Acuerdo de Compra son los típicos que aparecen en acuerdos relativos a transacciones similares. Todas las R&W hechas por Madeco permanecerán vigentes hasta diciembre de 2009, a excepción de las siguientes: (i) R&W laborales y tributarias, las que sobrevivirán hasta que se extingan las prescripciones, incluyendo cualquier prórroga de éstas; (ii) las R&W ambientales, las que continuarán vigentes hasta tres años después de la Fecha de Cierre; y (iii) aquellas R&W que contienen declaraciones respecto de la propiedad de las acciones y títulos de propiedades vendidas según el acuerdo, las que expirarán 10 años después de la Fecha de Cierre.

(d) Acuerdos Subordinados de Madeco. Según el Acuerdo de Compra, la Compañía conviene que, durante un período de 12 meses después de la Fecha de Cierre, no venderá a terceros las acciones de Nexans que reciba como parte de esta transacción y, por un período de 12 a 18 meses después de la Fecha de Cierre, no venderá más del 50% de dichas acciones.

(e) Convenios. Según el Acuerdo de Compra, la Compañía conviene en someterse a determinados convenios contenidos en este documento, los que incluyen pero no se limitan a: la Compañía (i) se someterá a una reorganización corporativa; (ii) hará su mejor esfuerzo para obtener los permisos y autorizaciones gubernamentales requeridos para completar la reorganización corporativa; (iii) operará la Compañía en la manera habitual de sus negocios; (iv) con anterioridad a la Fecha de Cierre, informará a Nexans cualesquiera temas relevantes de los que tome conocimiento; (v) mantendrá un patrimonio de los accionistas de al menos US$250 millones (valor histórico) aproximadamente $117.073 millones, hasta que se extingan todas las R&W; (vi) compensará a Nexans por cualquier incumplimiento del Acuerdo de Compra u otros documentos de transacción de los cuales Madeco sea responsable; (vii) otorgará a Nexans las mismas garantías reales que pudiera otorgar en el futuro a un acreedor de la Compañía; (viii) no competirá con Nexans en el negocio de Cables durante un período de tres años a contar de la Fecha de Cierre; y (ix) tratará como confidencial cualquier información de la que tome conocimiento como resultado de su participación en esta transacción que aún no sea del dominio público.

(f) Condiciones para el Cierre. El Acuerdo de Compra contiene determinadas condiciones para el cierre, las que incluyen, entre otras, que: (i) no haya ocurrido un evento que ocasione una disminución superior a US$18 millones (valor histórico) aproximadamente $8.429 millones en el valor de los activos de la Compañía que Nexans adquirirá, o que den como resultado un cambio negativo importante para el negocio, las operaciones, las propiedades, los activos o la condición de las compañías cuyas acciones deben ser transferidas a Nexans; (ii) no haya ocurrido un evento que pudiera causar una disminución en el patrimonio de Nexans superior a €150.000.000; (iii) los 2,5 millones de acciones de Nexans que deben ser entregadas en pago de esta transacción deben representar al menos el 7,5% del capital accionario de Nexans; (iv) la reorganización corporativa de Madeco debe ser completada y cualesquiera aprobaciones de las autoridades antimonopolio y gubernamentales otorgadas; (v) los accionistas de Madeco deben haber autorizado la transacción; y

(vi) si, durante el período de 30 días previo a la Fecha de Cierre el precio promedio del cobre haya llegado a US$5.000 por tonelada, aproximadamente M$2.341 por tonelada, o haya excedido US$9.000 por tonelada, aproximadamente M$4.215 por tonelada, entonces Nexans y Madeco negociarán un nuevo valor de capital de trabajo según se define en el Acuerdo de Compra.

(g) Indemnización de Madeco a Nexans. Nexans será compensada por cualquier incumplimiento de parte de Madeco de sus declaraciones y garantías y demás obligaciones según el Acuerdo de Compra. Además, Nexans tendrá derecho a recibir un reembolso por: (i) aquellos pagos de impuestos que se requiera sean efectuados, los que surjan de incidentes previos a la Fecha de Cierre, excepto los que involucren a Chile, Perú y Colombia respecto de los cuales la Compañía haya incluido declaraciones y garantías en el Acuerdo de Compra, (ii) juicios civiles y laborales en Brasil, (iii) pasivos ambientales no informados y (iv) las obligaciones de las compañías que Nexans adquirirá que no se relacionan con el negocio de Cables.

(h) Responsabilidad de Madeco. El Acuerdo de Compra provee que Madeco no será responsable de los daños causados por un evento individual, siempre que dicho evento no exceda de US$73.000 (valor histórico) aproximadamente $34 millones, o de daños causados por eventos acumulativos, sin contar los daños resultantes de un evento individual, en que dichos daños no excedan de US$1,46 millones (valor histórico) aproximadamente $684 millones. Además, según el Acuerdo de Compra, la responsabilidad de Madeco se limita a US$347 millones (valor histórico) aproximadamente $162.497 millones de contingencias tributarias y a US$146 millones (valor histórico) aproximadamente $68.370 millones por el quebrantamiento de sus declaraciones y garantías y otras obligaciones según el Acuerdo de Compra.

Inversiones de Capital y Desinversiones

En los últimos años, se invirtió más que nada para eliminar los cuellos de botella en el proceso productivo, reemplazar y actualizar equipos, ampliar la capacidad de producción de Madeco y analizar y buscar nuevas adquisiciones de activos que agregaran sinergias favorables a las distintas unidades de negocios de la Compañía. Las inversiones de la Compañía en 2005, 2006 y 2007 ascendieron a alrededor de $45.523 millones. En 2007 las inversiones alcanzaron los Ch$18.727 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, a fin de aumentar el valor para sus accionistas. 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 2007 totalizaron $9.613 millones, es decir el equivalente al 132,7% de la depreciación de la unidad. De este monto, aproximadamente el 64%, 22% y el 9% se invirtieron en Ficap, Indeco y Cedsa respectivamente. En Brasil las inversiones de la Compañía estuvieron orientadas a aumentar la capacidad de producción de cables de cobre y aluminio. En Perú los recursos se asignaron principalmente a la adquisición de nuevas máquinas de cableado y, en menor medida, a la instalación del software ERP SAP. En Colombia las inversiones incluyeron el aumento de la capacidad de producción instalada. En Chile y Argentina las inversiones no fueron significativas.

Las inversiones de capital en 2006 totalizaron $4.612 millones, es decir el equivalente al 57,7% de la depreciación de la unidad. De este monto, aproximadamente el 61%, 23% y el 15% se invirtieron en Ficap, Indeco y Madeco respectivamente. En Brasil las inversiones de la Compañía

incluyeron la adquisición de maquinaria y equipos relacionados con cables para aumentar la producción. 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 $2.756 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.

Unidad de Tubos y Planchas. En 2007 Las inversiones de capital ascendieron a $950 millones, equivalentes al 38,1% de la depreciación de la unidad. De este monto, el 50%, 26% y 24% se invirtió en Chile (cañerías y tubos), Armat (cospeles) y Argentina respectivamente. La inversión más significativa de la unidad fue la adquisición de un horno de inducción con el propósito de reducir costos de producción.

En 2006 las inversiones de capital ascendieron a $553 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 $889 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.

Unidad de Envases Flexibles. Las inversiones de capital en 2007 sumaron $4.178 millones, equivalentes al 87,8% de la depreciación de la unidad. Las inversiones de la unidad se relacionaron principalmente con la adquisición de nuevas máquinas de extrusión e impresoras flexográficas para sus operaciones en Chile, Perú y Argentina.

En 2006 las inversiones de capital llegaron a $7.100 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 $5.792 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.

Unidad de Perfiles de Aluminio. En 2007 las inversiones de capital llegaron a $3.986 millones, equivalente al 308,3% de la depreciación de la unidad. La mayoría de las inversiones de la unidad se relacionados con las nuevas instalaciones extrusoras de perfiles de PVC (PVTEC).

Dichos gastos se efectuaron a fin de diversificar la base de productos de la unidad. Otras inversiones se relacionaron con la expansión de la capacidad manufacturera y eficiencias de costos.

En 2006 Las inversiones de capital ascendieron a $3.129 millones, equivalentes al 274,7% de la depreciación de la unidad. La mayoría de las inversiones de la unidad se relacionaron con la nueva filial de PVC (PVTEC).

En 2005 las inversiones de capital totalizaron $1.964 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.

Visión General del Negocio

Estrategia

Para el período 2003-2005 se creó un Plan de Negocios Estratégico Operacional ("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 implementó SAP en varias de sus filiales, alcanzando 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.

De acuerdo al Plan de Negocios 2006-2008 la Compañía desarrollará un nuevo Plan de Negocios a fines de 2008 que establecerá lineamientos estratégicos para la Compañía, a fin de

aumentar la rentabilidad, el liderazgo regional y agregar valor para los accionistas, sobre la base de la futura perspectiva de la Compañía, tomando en consideración si la transacción propuesta con Nexans se habrá completado en ese momento.

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.	Cables Metálicos	Colombia
Decker-Indelqui S.A.	Cables Metálicos	Argentina
Optel Argentina S.A.	Fibra Óptica	Argentina

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 en forma no continuada sus plantas de cables (Llavallol y Quilmes) ubicadas en Argentina. En noviembre de 2005 Decker-Indelqui se adjudicó propuestas públicas para proveer más de $7.779 millones (valor histórico, aproximadamente US$15 millones) de cables de aluminio para transmisión, hecho que ha permitido a la Compañía aumentar la utilización de capacidad en Argentina.

En febrero de 2007 la Compañía adquirió el 80% del total de acciones de la compañía colombiana Cedsa S.A. en $2.022 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$3,7 millones). Cedsa es el tercer mayor fabricante de cables de cobre y aluminio en el mercado colombiano y es dueño de una planta en la ciudad de Bucaramanga. Esta adquisición se llevó a cabo para expandir la presencia de la Compañía en la región. Al mismo tiempo, los accionistas de Cedsa acordaron un aumento de capital de $3.279 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$6 millones) a pagar en marzo y septiembre de 2007.

El 15 de noviembre de 2007 Madeco firmó un Acuerdo Marco con la compañía francesa, Nexans, a través de cual Madeco acordó transferir todos sus activos de su unidad de Cables en Chile, Argentina, Perú, Brasil y Colombia a Nexans, en un precio preliminar de US$448 millones o aproximadamente $227.024 millones (valor histórico), más 2,5 millones de acciones de Nexans, un total de aproximadamente US$823 millones o aproximadamente $417.055 millones (valor histórico). Según este Acuerdo Marco, las partes deben llevar a cabo due diligence recíprocas y firmar un contrato final antes de completar esta transacción.

El 21 de febrero de 2008 Madeco y Nexans firmaron un Acuerdo de Compra mediante el cual Madeco transferirá todos sus activos y pasivos de su Unidad de Negocios de Cables en Chile, Perú, Brasil, Argentina y Colombia, sujeto a determinadas condiciones (que se mencionan más adelante).

En la Junta General Ordinaria de Accionistas de Nexans efectuada el 10 de abril de 2008, los accionistas de Nexans aprobaron la transacción con la Compañía y también acordaron elegir a un representante de Madeco en su Directorio.

El 23 de abril de 2008 el Directorio de la Compañía acordó solicitar a los accionistas en la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas, programada para efectuarse a más tardar el 30 de abril de 2009, aprobar la distribución de un dividendo extraordinario de hasta US$165 millones o aproximadamente $73.504 millones (valor histórico), o un 76% de la utilidad neta esperada de la transacción entre Madeco y Nexans (según la estimación del 21 de febrero de 2008) la que del cierre de esta transacción. Para mayor información sobre la política de dividendos de Madeco, véase "Ítem 8. Información Financiera – Estados Consolidados y Otra Información Financiera – Política de Dividendos".

En la Junta Extraordinaria de Accionistas de Madeco, celebrada el 25 de abril de 2008, los accionistas de Madeco aprobaron la transacción con Nexans según se describe en el Acuerdo de Compra. Dicha transacción involucra la venta de aproximadamente el 51% de los activos de la Compañía, de acuerdo a sus estados financieros consolidados auditados al 31 de diciembre de 2007. Véase "Ítem 4. Información sobre la Compañía – Historia".

El 29 de diciembre de 2007, Indelqui S.A. y Decker-Indelqui S.A. firmaron un contrato de transferencia mediante el cual Decker-Indelqui S.A. transfirió a Indelqui S.A. su unidad de negocios de cables, incluyendo activos fijos, bienes, créditos, marcas comerciales, listas de clientes, bases de datos, clasificaciones y las acciones de Indelqui en Optel Argentina S.A. (9.704.699 acciones ordinarias, con un valor nominal de $1 cada una, representando el 95,02% del capital accionario de Optel Argentina S.A.). Dicha transferencia se efectuó por un precio de $14.951 millones (valor histórico, equivalente a aproximadamente US$30,1 millones), más IVA e impuestos por $1.761 millones (valor histórico, aproximadamente US$4,5 millones). Como forma de pago, las partes acordaron aplicar un crédito vigente por un monto de $13.815 millones (valor histórico, aproximadamente US$27,8 millones) que Decker-Indelqui S.A. adeudaba a Indelqui S.A. La aplicación de este crédito contra el precio de transacción dio como resultado un saldo neto a pagar a Decker-Indelqui de $2.897 millones (valor histórico, aproximadamente US$5,8 millones).

Al 31 de diciembre de 2007, Optel Argentina S.A. tenía 10.215.473 acciones en circulación, con un valor nominal de AR$1 cada una. Indelqui S.A. controlaba el 95,02% de dichas acciones y el restante 4,98% era controlado por HB San Luis S.A.

Al 31 de diciembre de 2007, Indelqui S.A. tenía 86.257.478 acciones en circulación, con un valor nominal de AR$1 cada una. Madeco S.A. controlaba el 99,999% de dichas acciones y el restante 0,001% era controlado por Metalúrgica Industrial S.A.

Cables - Resumen de las Ventas

La unidad de Cables es la unidad de negocios más grande de Madeco y sus ingresos representaron el 64,5% de las ventas consolidadas de la Compañía en 2007. 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 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Cables - Ingresos (en millones de $)				
Año	Ingresos División Cables Metálicos[1]	Ingresos División Cables de Fibra Óptica	Total Ingresos	% Ingresos Consolidados
2005	230.644	1.893	232.537	58,0%
2006	385.349	1.531	386.880	64,4%
2007	409.501	2.346	411.847	64,5%

Unidad de Cables - Ventas por Volumen[2]				
Año	División Cables Metálicos (Ton.)	División Cables Fibra Óptica (Km.)[3]	Total Volumen (Ton.)	% Volumen Consolidado
2005	68.712	82.216	70.581	56,3%
2006	79.368	60.672	80.747	59,1%
2007	87.924	131.976	90.924	56,3%

(1) Los ingresos de la división cables metálicos 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.

Los ingresos generados por la unidad de Cables en el año 2007 ascendieron a $411.847 millones, un aumento de un 6,5% comparado con el año anterior ($386.880 millones). El volumen de ventas de cables metálicos aumentó en un 10,8%, debido principalmente a mayores ventas de cables de aluminio en Brasil (46,3%) y Argentina (135,5%), cables de cobre en Perú (23,2%) y la inclusión de Cedsa (4.031 toneladas). Por otra parte, el volumen de ventas del alambrón de cobre disminuyó en Perú (un 25,1%) y en Chile (un 23,6%) debido a un mayor consumo interno y a la incorporación de Cedsa como compañía relacionada. A pesar de esta disminución en las ventas, la Compañía experimentó un crecimiento general en sus productos de cables debido a las mejores condiciones económicas en los mercados en los que opera, las que estimularon las inversiones del sector privado en los productos de la unidad de Cables de la Compañía.

Madeco vende principalmente alambres y cables en los lugares donde mantiene sus operaciones. Las exportaciones de la unidad de Cables representaron el 16,9% de los ingresos de la unidad en el año 2007 (el 73,6% de los cuales correspondieron a 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 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Cables – Ingresos por Destino (en millones de $)							
Año	Chile	Brasil	Perú	Argentina [1]	Colombia	Exportaciones	Unida de Cables
2005	42.484	103.809	44.808	7.370	0	34.066	232.537
2006	47.322	192.966	66.983	14.573	0	65.036	386.880
2007	52.122	174.413	70.606	23.005	22.190	69.511	411.847

Unidad de Cables –Ventas por volumen de Cables Metálicos por Destino (Ton.)							
Año	Chile	Brasil	Perú	Argentina	Colombia	Exportaciones	Unidad de Cables
2005	10.718	31.032	11.574	2.256	0	13.132	68.712
2006	8.105	41.092	11.211	3.945	0	15.015	79.368
2007	8.634	37.785	12.196	7.529	4.031	17.749	87.924

Unidad de Cables – Ventas por Volumen de Cable de Fibra Optica por Destino (en Km.) (2)			
Año	**Argentina**	**Exportaciones**	**División Fibra Optica**
2005	72.700	9.516	82.216
2006	43.521	17.151	60.672
2007	111.583	20.393	131.976

(1) En 2005, 2006 y 2007 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 S.A.

(2) Esta tabla difiere de las presentadas en el Formulario 20-F de 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 2005, 2006 y 2007, desglosados según la filial que generó los ingresos:

Unidad de Cables – Ingresos (en MM$)								
Año	**Madeco Chile** (cable metálico)	**Ficap** (cable metálico)	**Indeco** (cable metálico)	**Decker-Indelqui** (cable metálico) (1)	**Cedsa** (2) (cable metálico)	**Optel** (fibra óptica)	**Inter-empresas**	**Unidad de Cables**
2005	85.349	98.961	69.449	6.313	0	1.894	(29.429)	232.537
2006	141.529	152.985	127.880	14.435	0	1.532	(51.481)	386.880
2007	154.158	162.659	124.075	24.624	22.190	2.350	(78.209)	411.847

(1) En 2005, 2006 y 2007 los ingresos de la Compañía en Argentina se deben tanto a la comercialización y venta de productos importados de Ficap S.A. como de productos manufacturados de Decker-Indelqui.

(2) Cedsa fue incorporada a la Compañía en febrero de 2007.

En los siguientes análisis de 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 - Producción

La Compañía posee un total de ocho 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 y una planta de fibra óptica en la ciudad 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 mercados nacionales.

En el siguiente cuadro se entrega información concerniente a cada planta de alambres y cables: ubicación, principales productos manufacturados y certificación de la Organización de Normas Internacionales o “certificación ISO”:

País	Ubicación	Productos Principales	Certificación ISO [1]
Chile	San Miguel, Santiago	Cu: todos los productos de alambres y cables	9001: 1998, 2007
Brasil	Río de Janeiro	Cu y Al: termoplásticos, termoestables, desnudos; Cu: telecomunicaciones	9001: 2003, 2008
	Sao Paulo	Cu y Al: termoplásticos, termoestables, cables de construcción; Cu: magnéticos	9001: 2003, 2008
Argentina	Quilmes, BA	Cu y Al: desnudos, termoplásticos, termoestables; Cu: telecomunicaciones	9001: 1999, 2007
	Llavallol, BA	Cu y Al: desnudos	9001: 2000, 2007
	Buenos Aires	Cables de fibra óptica	14.000
Colombia	Bucaramanga	Cu y Al: todos los productos de alambres y cables	9001: 2005, 2008
Perú	Lima	Cu y Al: todos los productos de alambres y cables	9001: 1998, 2008

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

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 y 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 bajo y 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 eléctricos.

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 → embalaje

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 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 → corte → embalaje

Cables - 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 68,0% del costo total de materias primas de su unidad de Cables en 2007. La unidad brasilera de la Compañía compró la mayoría de sus requerimientos de cobre a un proveedor nacional, Caraiba Metais S.A. e Ibrame Ltda. y los restantes a Madeco Chile. En 2007 las adquisiciones a Caraiba Metais S.A., Ibrame Ltda. y a Madeco Chile representaron aproximadamente el 43%, 12% y 45% respectivamente. Del total de adquisiciones de cobre combinadas, 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 Argentina el alambrón de cobre es proporcionado por las filiales de Madeco y las empresas relacionadas. Madeco Chile satisface las necesidades de alambrón de cobre de la unidad colombiana.

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.

El aluminio, otra materia prima relevante de la Compañía, es actualmente adquirido por separado por las respectivas operaciones de cada país. 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 BHP Billington y Companhia Brasileira de Alumínio. En Colombia, la Compañía obtiene sus requerimientos de aluminio principalmente de Sidunor (Colombia).

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 Colombia la Compañía adquiere el PVC a Andina Plast SRL.

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, Colombia 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 Borealis y Dow Chemicals. La Compañía firmó un contrato con Borealis hasta fines de 2008 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 diez representantes de ventas y ocho 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, siete representantes de ventas y dos asistentes. La fuerza de ventas se encuentra en Buenos Aires.

La fuerza de ventas en Colombia incluye un gerente comercial, ocho representantes de ventas y cuatro4 asistentes. Dichos representantes y asistentes se dividen el mercado colombiano que consta de cinco áreas.

La base de clientes de la unidad de Cables de la Compañía comprende alrededor de 291 en Chile, 1.894 en Brasil, 1.502 en Perú, 245 en Argentina, 202 en Colombia y 79 en sus mercados de exportación (cualquier país, excepto Chile, Brasil, Perú, Argentina y Colombia). El principal cliente de la Compañía en el año 2007 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 2005, 2006 y 2007:

Grupos de Clientes de la Compañía en Chile			
	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Distribuidores	13%	15%	16%
Fabricantes bienes durables	53%	57%	55%
Minería	8%	8%	9%
Energía	16%	13%	14%
Telecomunicaciones	5%	2%	2%
Otros	5%	5%	4%

Grupos de Clientes de la Compañía en Brasil			
	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Distribuidores	23%	24%	23%
Empresas de telecomunicaciones	5%	6%	10%
Energía	19%	19%	22%
Fabricantes bienes durables	44%	35%	30%
Exportaciones y Otros	9%	15%	15%

Grupos de Clientes de la Compañía en Perú			
	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Distribuidores	23%	22%	27%
Minería	5%	5%	6%
Energía	14%	7%	6%
Telecomunicaciones	11%	9%	4%
Fabricantes bienes durables	5%	5%	6%
Minoristas	6%	5%	6%
Exportaciones y otros	36%	47%	45%

Grupos de Clientes de la Compañía en Argentina			
	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Distribuidores	48%	27%	25%
Fabricantes bienes durables	6%	9%	5%
Energía	40%	52%	56%
Telecomunicaciones	0%	0%	0%
Exportaciones y otros	6%	12%	16%

Grupos de Clientes de la Compañía en Colombia			
	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Distribuidores	55%	60%	53%
Minería	1%	1%	1%
Energía	33%	23%	38%
Telecomunicaciones	5%	9%	4%
Fabricantes bienes durables	6%	7%	4%
Exportaciones y otros	0%	0%	0%

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 52 días en 2007 en comparación con 56 días en 2006.

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 2007 los cables para telecomunicaciones de cobre y de fibra óptica representaron el 8,7% 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 2005-2007. 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 2005-2007:

Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas)[1]						
Año	**Chile**	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Colombia**	**Total Región [2]**
2005	28.100	211.200	16.200	40.100	39.000	334.600
2006	26.500	213.400	17.275	45.500	43.200	345.875
2007	28.700	286.550	19.300	62.600	45.250	442.400

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

(2) Las estadísticas del tamaño de la industria presentadas en esta tabla difieren de las presentadas en el Informe Anual en el Formulario 20-F para 2005 y 2006 debido a la incorporación del mercado colombiano.

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 (sin considerar el alambrón de cobre), así como las tasas de crecimiento del PIB del país en los años 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas[1])	Tasa PIB[2]
2005	28.100	5,7%
2006	26.500	4,0%
2007	28.700	5,1%

(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 el años 2005, debido a un cambio en la metodología de cálculo del Banco Central de Chile en 2007.

En 2006 el mercado chileno de cables y alambres de cobre 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.

En 2007 el mercado chileno de cables y alambres de cobre aumentó su tonelaje a aproximadamente 28.700 toneladas debido a mayores ventas generadas por nuevos proyectos mineros, nuevas construcciones de edificios y una mayor construcción de infraestructura pública y privada, en comparación a 2006.

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 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas [1])	Tasa PIB[2]
2005	211.200	2,9%
2006	213.400	3,7%
2007	286.550	5,4%

(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 el año 2005, como resultado de un cambio en la metodología de cálculo del IGBE de Brasil.

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.

En 2007 la economía brasilera mostró condiciones favorables, conducentes a un crecimiento del PIB de un 5,4%. De acuerdo a dicho crecimiento, la industria del cable también creció como

resultado de inversiones significativas en la generación y distribución de energía, manufactura de acero, producción de papel y pulpa, minería, prospecciones de petróleo y gas y construcción naval, que aumentaron la demanda por, entre otras cosas, los cables de aluminio y los cables de cobre aislados.

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 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria (Ton. Metálicas [1])	Tasa PIB
2005	16.200	6,4%
2006	17.275	8,0%
2007	19.300	7,5%

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

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.

En 2007 el tamaño del mercado de alambres y cables en Perú creció en un 11,7% comparado con el año anterior, debido a mayores inversiones y una mayor actividad de la economía peruana. Además, la Compañía observó una mayor demanda de cables para la construcción y el sector de energía.

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 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas[1])	Tasa PIB
2005	40.100	9,2%
2006	45.500	8,5%
2007	62.600	8,7%

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

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.

En 2007 la industria argentina de cables aumentó en un 37,6% comparado con el año anterior, debido principalmente al aluminio, a causa de una mayor demanda del sector industrial y mayores inversiones públicas y privadas en infraestructura, a fin de revertir déficits de energía.

Mercado de Alambres y Cables en Colombia. En el cuadro siguiente aparece el desglose de la Compañía para la industria colombiana de alambres y cables (excepto el alambrón de cobre), así como las tasas de crecimiento del PIB en Colombia para los años 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria (Toneladas Metálicas[1])	Tasa PIB
2005	39.000	5,1%
2006	43.200	6,8%
2007	45.250	6,5%

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

En 2006 el mercado de alambres y cables colombiano creció en un 10,8% comparado con el año anterior. Este crecimiento se debe a la privatización de las industrias de las telecomunicaciones y energía en Colombia y debido al mejoramiento en la administración de determinadas empresas públicas. Algunas líneas de transmisión de energía en los departamentos de Atlanta, Bolívar, Antioquia, Caldas, Tolima y Boyaca y las líneas de redes de telecomunicaciones del sur de Cali, Barranquilla central y norte de Bogotá fueron reemplazadas.

En 2007 el mercado de la construcción colombiano aumentó un 11,6% alcanzando el mayor desarrollo de este sector desde 2002, seguido del comercio (6,7%) y del sector manufacturero (5,8%). Además, en 2007 se otorgaron permisos de construcción para 19,3m^2 millones (de los cuales 14m^2 millones correspondieron a viviendas sociales), alcanzando un récord histórico de 144.190 nuevos hogares.

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:

	2005	2006	2007
La Compañía	38%	30%	30%
Cocesa	26%	28%	26%
Covisa.....	17%	17%	17%
Otras nacionales	7%	5%	8%
Importaciones a Chile.....	12%	20%	19%

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 (esta división de cables fue adquirida por General Cable Inc. en septiembre de 2007), se ha mantenido en el negocio desde 1950. Este competidor produce alambres y cables similares 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 y 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 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.

En 2007 la Compañía mantuvo su participación de mercado creciendo a la par con el crecimiento de la industria. La Compañía participó en varios proyectos públicos y privados, como de minería, transmisión de energía, infraestructura vial, plantas industriales y construcción de edificios.

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:

	2005	2006	2007
La Compañía	15%	15%	12%
Phelps Dodge	10%	12%	9%
Invex (ex Pirelli)(1)	9%	10%	9%
Prysmian (ex Pirelli)(1)	10%	10%	8%
Otras nacionales	55%	51%	62%
Importaciones a Brasil.....	1%	2%	0%

(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, filial de Phelps Dodge Corporation (una filial adquirida por General Cable Inc. en septiembre de 2007), 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) y San Marco (México). Además, CBA-Companhia Brasileira de Aluminio S.A. y Wirex son productores locales.

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.

En 2007 la participación de mercado de la Compañía y sus principales competidores en Brasil disminuyó y fue capturada por varios pequeños competidores nacionales. La industria de cables brasilera experimentó un crecimiento significativo como resultado de una mayor demanda en el sector industrial, industria de la minería, proyectos de infraestructura y sectores de energía y transmisión.

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:

	2005	2006	2007
La Compañía	71%	64%	64%
Ceper	0%	6%	11%
Celsa.....	11%	11%	9%
Otras nacionales	6%	7%	6%
Importaciones a Perú	12%	12%	10%

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 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 en 2006.

En 2007 la Compañía mantuvo su participación de mercado del año anterior, vendiendo un total de 12.549 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:

	2005	2006	2007
Prysmian Argentina.....	24%	32%	30%
Imsa.....	20%	21%	25%
La Compañía	6%	9%	12%
Cimet.....	12%	10%	10%
Otras nacionales	35%	21%	21%
Importaciones a Argentina.....	3%	8%	2%

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 otro competidor 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 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.

En 2007 la participación de mercado de la Compañía aumentó en un 3% comparado con el año anterior. Este crecimiento se explica principalmente por la consolidación de la participación de mercado de la Compañía en el sector de energía y en forma más específica por una mayor demanda de cables de aluminio, cables de energía de voltaje intermedio y cables de cobre subterráneos.

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

	2005	2006	2007
Centelsa	60%	54%	50%
Procables	22%	23%	25%
La Compañía	4%	7%	9%
PD Colombia	5%	6%	6%
Otros	9%	10%	10%
Importaciones a Colombia	0%	0%	0%

Centelsa tiene su casa matriz y una planta en la ciudad de Cali y una planta en Venezuela. Ha sido líder del mercado colombiano durante los últimos 12 años. Centelsa compite con la Compañía en varios sectores como energía, industria, minería, construcción y telecomunicaciones y ocupa una posición importante en los segmentos de mercado en que la Compañía no es un actor importante (es decir, telecomunicaciones, minería, etc.). La casa matriz y la planta de Procables se encuentran en Bogotá y está relacionada con Sindunor, productor de cobre y aluminio. Esta compañía produce cables para todos los segmentos del mercado de cables para energía, a excepción de los cables de voltaje intermedio que son adquiridos a Madeco Chile (Procables está construyendo una planta para cables de voltaje medio y esmaltados en Barranquilla, que apunta a iniciar la producción a fines de 2008). La Compañía cree que es la empresa líder del mercado colombiano en cables de aluminio para energía.

En 2005 Cedsa inició una estrategia para aumentar su participación de mercado y reducir las diferencias en los precios de venta entre ésta y sus dos principales competidores. En 2005 Cedsa formalizó una alianza con Condumex para importar algunos productos que le permitieron participar en varias propuestas debido a su expandida cartera de productos. Durante 2006 y 2007 la Compañía redujo su "dependencia de las importaciones" eliminando el diferencial en precios de venta con sus competidores y alcanzando una participación de mercado del 9%.

En 2007 Phelps Dodge Colombia (filial de General Cable Inc. desde 2007) inició una política de precios bajos en el mercado colombiano que redujo los márgenes de todos los actores. A fines de 2007 este competidor fue capaz de fortalecer su posición en este mercado debido a sus importaciones de Cocesa (filial chilena de Phelps Dodge).

Cables de Fibra Óptica

Madeco 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. Como parte del 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.

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 $3.105 millones de $4.277 millones (valor histórico, equivalente a US$5,3 millones y US$7,3 millones respectivamente) de deuda, cuyo saldo se pagó.

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 a fin de aumentar las ventas.

El 31 de mayo de 2007 Optel Ltda. Brasil y Madeco Brasil Ltda. vendieron a HB San Luis S.A. y a Decker-Indelqui S.A. sus correspondientes participaciones en Optel Argentina S.A. (4.914.439 acciones con valor nominal en AR$1 cada una), valorizadas en $1.680 millones (valor histórico, aproximadamente US$3,2 millones). El 1 de octubre de 2007 el capital accionario de Optel Argentina S.A. aumentó a 10.215.473 acciones (5.301.034 se agregaron con un valor nominal de AR$1 cada una, equivalentes a un valor histórico de $857,0 millones). A fines de 2007, después de que Indelqui S.A. adquiriera, el 29 de diciembre de 2007, los activos de la unidad de Cables de Decker-Indelqui, la participación de Optel Argentina S.A. era controlada por Indelqui S.A. con una participación del 95,02% en el capital accionario y HB San Luis S.A. conservó el restante 4,98%.

En 2007 Optel Argentina S.A. vendió aproximadamente 111.583 kilómetros de cable de fibra óptica en Argentina y 20.393 kilómetros adicionales en los mercados de exportación. Este aumento en las ventas durante 2007 en comparación al año anterior se explica principalmente por la implementación de una exitosa nueva estrategia de negocios, una fuerza de ventas más sólida y una mayor demanda por los productos de Optel, especialmente de la industria de las telecomunicaciones.

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)
	Armat S.A.	cospeles y planchas
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 mejorar la eficiencia y reducir los costos de producción, reestructuración que continuó durante el 2007. Como resultado de ello, se descontinuaron los productos de bajo volumen y de un intenso requerimiento de mano de obra y Madeco Chile comenzó a concentrarse en la manufactura de productos estándar y/o en órdenes de un tamaño mínimo.

TBP – Resumen de las Ventas

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 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Tubos y Planchas (en millones de $)				
Año	**TBP-Ingresos**	**Monedas-Ingresos**	**Total Ingresos**	**% Ingresos Consolidados**
2005	80.717	6.907	87.624	21,9%
2006	117.751	10.466	128.217	21,4%
2007	93.275	9.757	103.032	16,1%

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]
2005	27.947	1.566	29.513	23,5%
2006	26.400	1.611	28.011	20,5%
2007	20.511	1.321	21.832	13,5%

(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 16,1% de los ingresos consolidados en 2007, 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 26 países. En 2007 las exportaciones ascendieron a alrededor del 56,9% de los ingresos totales y al 57,0% 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 2005, 2006 y 2007, 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
2005	84.637	7.892	7.533	(12.438)	87.624
2006	117.640	10.582	12.619	(12.624)	128.217
2007	98.309	9.593	10.102	(14.972)	103.032

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, 2007
	San Bernardo, Santiago	Horno de fundición, planchas	9001: 1998, 2007
	Quilpué	Cospeles y planchas	9001: 1997, 2006
Argentina	Llavallol, BA	Planchas y fundición	9001 : 2004, 2007
	Barracas, BA	Tubos	9001 : 2004, 2007

(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, canaletas y techos, 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:

Lingotes

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:

Lingotes

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, cinc y estaño), latón (cobre y cinc), plata níquel (cobre, níquel y cinc) 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, 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, cospeles, barras y planchas son cobre, aluminio, cinc, 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 (BHP Billiton) y Soc. Contractual El Abra (Freeport-McMoran Copper&Gold). 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 cinc 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 para el 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, incluyendo Estados Unidos y otros de América Latina, Europa y Asia. Las ventas de exportación de la división TBP comprenden todas las ventas a clientes de cualquier país excepto Chile y Argentina y representaron el 54,0% del total de ingresos de la división para el año 2007. En el cuadro siguiente se muestran los ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de la división TBP según destino, para los años 2005, 2006 y 2007:

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

Año	Chile	Argentina	Exportaciones (1)	División TBP
2005	29.600	7.525	43.592	80.717
2006	32.997	10.891	73.862	117.750
2007	33.527	9.335	50.411	93.273

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

Año	Chile	Argentina	Exportaciones (1)	División TBP
2005	9.177	2.726	16.044	27.947
2006	6.937	2.432	17.031	26.400
2007	7.258	2.065	11.188	20.511

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

En 2007 los ingresos de la división TBP disminuyeron en $24.477 millones o en un 20,8% en comparación con las del año anterior. Esta disminución se debió a una disminución continuada de las ventas por volumen del 22.3% en comparación al año anterior, debido a los efectos negativos de la substitución de productos, la que se vio sólo levemente compensada por mayores precios promedio. Los ingresos en Chile aumentaron en un 1,6% en comparación al año anterior, pero disminuyeron en un 14,3% en Argentina en comparación a dicho año. Las exportaciones de la división disminuyeron en un 31,7% en 2007 comparado con 2006, debido a la apreciación del peso chileno en comparación al dólar.

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 16 empleados dedicados a las ventas y servicio al cliente. Existe un jefe de ventas y ocho vendedores, seis de los cuales se encuentran en Buenos Aires, uno en Córdoba y el otro en Rosario.

Las operaciones de TBP de la Compañía cuentan con 316 clientes en Chile, 700 en Argentina y 84 en sus mercados de exportación. En 2007 el cliente más importante fue Wapro (Austria), cuyas compras representaron el 12,2% 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 2005, 2006 y 2007:

Grupos de Clientes Chilenos de la Compañía			
	% Ingresos 2005	**% Ingresos 2006**	**% Ingresos 2007**
Minoristas y distribuidores	64%	65%	64%
Fabricantes de bienes durables	17%	18%	17%
Minería	7%	7%	9%
Fabricantes de artefactos eléctricos	5%	3%	3%
Aluminio	3%	3%	3%
Otros	4%	4%	4%

Grupos de Clientes Argentinos de la Compañía			
	% Ingresos 2005	**% Ingresos 2006**	**% Ingresos 2007**
Minoristas y distribuidores	50%	48%	45%
Construcción	17%	18%	22%
Fabricantes de bienes durables	24%	22%	25%
Exportaciones y otros	9%	12%	8%

La entrega o el despacho de los productos estándar 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 producto 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 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 del crecimiento/contracción de la industria de Chile y Argentina para el período 2005-2007.

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 2005, 2006 y 2007:

Tamaño de la Industria (Ton.)		
Año	**Tamaño Total de la Industria**	**Tasa PIB (1)**
2005	15.900	5,7%
2006	12.905	4,0%
2007	12.860	5,1%

(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 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.

En 2007 la industria del cobre experimentó una pequeña disminución en las ventas en comparación a 2006, debido a una tasa de crecimiento más lenta de los productos de substitución que en años anteriores. Esta disminución en el mercado chileno se vio compensada por una mayor demanda de barras y tubos usados en la industria de la minería y en la construcción de nuevos edificios.

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 2005 a 2007:

Año	Tamaño de la Industria (Ton.)	Tasa PIB
2005	23.300	9,2%
2006	21.700	8,5%
2007	22.400	8,7 %

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.

En 2007 el tamaño de la industria fue similar al de 2006, reflejando el efecto continuado del uso por parte del mercado de productos de substitución, compensado por una mayor cantidad de construcción de edificios.

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:

	2005 (1)	2006	2007
La Compañía	58%	54%	56%
Cembrass	26%	26%	25%
Conmetal	9%	10%	8%
EPC (ex Tecob)	3%	4%	6%
Offermanns	2%	0%	0%
Importaciones a Chile	4%	6%	5%

(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 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, con una participación de mercado estimada de 56% en el año 2007. 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 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.

En 2007 la Compañía conservó su liderazgo en el mercado chileno y también aumentó su participación de mercado a un 56% debido a mayores ventas de barras para la minería y cañerías para la construcción. Por otra parte, EPC aumentó su participación de mercado a un 6% debido a su mayor participación en el segmento de tubos de cobre.

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:

	2005	2006	2007
Pajarbol-Cembrass	21%	23%	19%
Sotyl	13%	14%	17%
La Compañía	12%	10%	8%
Vaspia	7%	7%	7%
Quimetal	7%	6%	6%
Otras nacionales	27%	25%	32%
Importaciones a Argentina	13%	15%	11%

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 2006 la participación de mercado de la Compañía disminuyó en un 2% en comparación al año anterior, 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.

En 2007 la participación de mercado de la Compañía también descendió en un 2% en comparación al año anterior, debido a la decisión de discontinuar las ventas de planchas y otros productos. El volumen de ventas de planchas y barras disminuyó en comparación a 2006, disminución que fue compensada por mayores ventas de cañerías de cobre.

Monedas – Ventas por Destino

Madeco vende la mayor parte de sus monedas a diversos países fuera de Chile. Las ventas de exportación representaron el 83,7% del total de ingresos por monedas en 2007. En el cuadro siguiente se muestran los ingresos de explotación anuales de Madeco por destino para los años 2005, 2006 y 2007:

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

Año	Chile	Exportaciones [1]	División Monedas
2005	1,130	5,777	6,907
2006	2,960	7,506	10,466
2007	1,595	8,162	9,757

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

Año	Chile	Exportaciones [1]	División Monedas
2005	9	1,557	1,566
2006	39	1,572	1,611
2007	66	1,255	1,321

(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.

En 2007 los ingresos de la Compañía por monedas y cospeles disminuyeron un 6,8% en comparación a 2006. Esta disminución se debe a que la Compañía se adjudicó pocas propuestas dentro del mercado chileno en 2007, compensada por un aumento en las ventas "sin costo por metal" o "sin contenido de metal" (los clientes proporcionan a la Compañía el metal a utilizar, por lo tanto el metal recibido bajo dichas circunstancias no se considera como parte de la venta) en comparación a 2006.

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 2007 los clientes clave de la Compañía fueron Casa de Moneda de Guatemala, con un 36% del total de ventas de monedas, el Banco Central de República Dominicana, con un 12% del total de ventas de monedas y la Casa de Moneda Real de España, con un 10% 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% y en Tech Pak de un 25,0% a un 50,0%. Al mismo tiempo, Nexus Group, un inversionista peruano, también aumentó su participación en cada una de estas compañías. En julio de 2007, la Compañía y Nexus aumentaron su participación en Peruplast a un 50,0% cada una. El 1 de octubre de 2007 Peruplast y Tech Pak se fusionaron bajo el nombre de Peruplast S.A.

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

País	Nombre de la Entidad
Chile	Alusa S.A.
Argentina	Aluflex 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 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Envases Flexibles				
Año	Ingresos (en millones de $)	% Ingresos Consolidados	Ventas por Volumen (Ton.)	% Volumen Consolidado[1]
2005	48.422	12.1%	14.527	11,6%
2006	49.616	8.3%	15.649	11,5%
2007	89.000	13.9%	38.259	23,7%

(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 2007 los ingresos aumentaron en un 79,4% de $49.616 millones en 2006 a $89.000 millones en 2007, como resultado de la incorporación de Peruplast (que se fusionó en octubre de 2007 con Tech Pak), cuyas ventas ascendieron a $42.529 millones en 2007 (incluyendo ventas entre empresas relacionadas).

El volumen consolidado de las ventas de la unidad de Envases Flexibles alcanzó a 38.259 toneladas en 2007, con un aumento en Chile del 10,7% comparado con el año anterior (incluyendo las exportaciones de Chile), mientras que dicho volumen en Argentina disminuyó un 1,7% en comparación a 2006 (incluyendo las exportaciones de Argentina). El Perú el volumen de las ventas fue de 21.636 toneladas en 2007 (incluyendo las exportaciones de Perú), un aumento de un 95,7% en el tonelaje vendido por la unidad comparado con 2006.

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 16,1% del total de ingresos de la unidad en 2007.

En el siguiente cuadro aparecen los ingresos de explotación anuales provenientes de la unidad de Envases Flexibles por destino para los años 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Envases Flexibles - Ingresos según Destino (en millones de $)

Año	Chile	Argentina	Perú	Exportaciones [1]	Unidad de Envases Flexibles
2005	30.373	11.233	0	6.816	48.422
2006	29.012	12.335	0	8.270	49.617
2007	30.596	9.497	34.548	14.359	89.000

Unidad de Envases Flexibles - Ventas por Volumen por Destino (Ton.)

Año	Chile	Argentina	Perú	Exportaciones [1]	Unidad de Envases Flexibles
2005	8.581	3.828	0	2.118	14.527
2006	8.838	4.137	0	2.674	15.649
2007	9.621	3.586	18.893	6.159	38.259

(1) Las exportaciones de la unidad de Envases Flexibles incluyen todas las ventas a clientes de cualquier país, excepto Chile y Argentina para los años 2005 y 2006. Para el año 2007 también excluyen las ventas a clientes en Perú.

En el siguiente cuadro se exhiben los ingresos totales de la Compañía provenientes de su unidad de Envases Flexibles para los años 2005, 2006 y 2007 desglosados según la filial que generó la venta:

Unidad de Envases Flexibles – Ingresos por Filial (en millones de $)

Year	Alusa	Aluflex	Peruplast	Inter-company	Flexible Packaging Unit
2005	34.606	13.816	0	0	48.422
2006	33.476	16.866	0	(725)	49.617
2007	35.362	14.797	42.529	(3.688)	89.000

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, 2007
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 mayor 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 productos 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., Vitopel S.A. y OPP Films S.A.C. Los principales proveedores de resina de polietileno en 2007 fueron las filiales de Dow Chemical Company, PPB Polisur S.A.,

Petroquímica Dow S.A. y Dow Química Chilena S.A. Estos tres proveedores reunieron aproximadamente el 23,7% de las materias primas utilizadas por la Compañía en 2007. 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, Austria y Finlandia. La Compañía compra los diversos adhesivos a Henkel, Rhom & Hass y Coim. Las tintas son adquiridas a Sun Chemical Ink S.A., Flint Ink y Tintas Gráficas Vencedor S.A.

Si bien la existencia y competitividad de los diversos proveedores, tanto regionales como internacionales, 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, Madeco realiza esfuerzos sustanciales para desarrollar sólidas relaciones de 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 dos restantes de las exportaciones. Asimismo, la Compañía posee un Departamento de Servicio al Cliente compuesto de siete 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.

En Perú la fuerza de ventas incluye un gerente comercial, diez ejecutivos de ventas (cuatro son responsables de los clientes locales/extranjeros, mientras que los restantes seis son sólo para clientes locales) y tres asistentes de ventas. Esta filial también cuenta con un departamento de servicio al cliente que cuenta con tres representantes.

Además, en cada país la Compañía tiene un equipo técnico especializado en la estructura de los envases flexibles, el que trabaja estrechamente con los principales clientes de la Compañía 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, Colombia, Venezuela, los Estados Unidos y varios países de América Central.

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 y más de 100 clientes activos en Perú, que incluyen a empresas multinacionales, como Unilever, Niza, Kimberly Clark, Procter & Gamble, Nestlé, Frito Lay, Kraft Foods y varias empresas regionales locales, como Alicorp, Productos Tissue y Noel.

En 2007 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 8,5% del total de ingresos consolidados de la unidad en 2007. Dadas las tendencias únicas que se observan en Chile, Argentina y Perú 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 2005, 2006 y 2007:

Grupos de Clientes Chilenos de la Compañía	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Concentrados y deshidratados	23%	28%	28%
Ketchup y salsas de tomate	12%	13%	14%
Mayonesa y mostaza	2%	1%	1%
Condimentos	4%	4%	4%
Bizcochos, caramelos y snacks	22%	16%	20%
Lácteos	12%	11%	10%
Alimentos para mascotas	4%	4%	5%
Productos de uso personal y de limpieza	13%	13%	9%
Otros	8%	10%	9%

Grupo de Clientes Argentinos de la Compañía[1]	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Concentrados y deshidratados	5%	5%	7%
Ketchup y salsas de tomate	4%	9%	18%
Mayonesa y mostaza	30%	39%	40%
Condimentos	0%	0%	0%
Bizcochos, caramelos y snacks	15%	11%	1%
Lácteos	0%	0%	0%
Alimentos para mascotas	32%	25%	23%
Productos de limpieza y cuidado personal	10%	10%	11%
Otros	4%	1%	0%

Grupo de Clientes Peruanos de la Compañía[1]	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Concentrados y deshidratados	6%	7%	7%
Ketchup y salsas de tomate	1%	2%	3%
Mayonesa y mostaza	4%	6%	8%
Condimentos	0%	0%	1%
Bizcochos, caramelos y snacks	27%	20%	25%
Lácteos	25%	17%	11%
Alimentos para mascotas	0%	0%	1%
Productos de limpieza y cuidado personal	24%	35%	35%
Otros	13%	13%	9%

(1) El grupo de clientes argentinos presentados más arriba difiere de los presentados en el Informe Anual de la Compañía, Formulario 20-F para 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 97% en 2007) se hizo a crédito.

En la unidad de Envases Flexibles el período de pago promedio permaneció estable, es decir aproximadamente 97 días en 2007 (92[1] días en 2006). Los incobrables como porcentaje del total de ingresos de la unidad ascendieron a 0,42% en 2006 y 0,22% para el año 2007.

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.

---

(1) Los períodos de pago promedio presentados más arriba difieren de los presentados en el Informe Anual de la Compañía, Formulario 20-F para 2006, como resultado de un cambio en la metodología de la Compañía.

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 2005-2007.

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 en los años 2005 a 2007:

Año	Tamaño de la Industria[1] (Ton.)
2005	30.000
2006	31.200
2007	32.000

Entre 2005 y 2007 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 en los años 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria[1] (Ton.)
2005	88.212
2006	97.033
2007	99.000

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

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.

En 2007 el consumo local continuó estimulando el crecimiento económico del país y junto a este, el mercado de envases flexibles. Además, la economía argentina creció un 8,7%.

Mercado Peruano de Envases Flexibles. En el siguiente cuadro se observa un resumen de las estimaciones de la gerencia con respecto a la industria peruana de envases flexibles para los años 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño de la Industria (en tons)
2005	30.107
2006	31.692
2007	32.970

Entre los años 2006 a 2007, el tamaño de la industria peruana de los envases flexibles creció debido a una mejora significativa en la calidad de los envases destinados a las industrias de la alimentación e higiene. Al mismo tiempo, hubo un incremento en la actividad económica industrial explicado por el aumento de las exportaciones de un 17% en 2007 respecto a 2006. Además, las

tasas de crecimiento proyectadas para los próximos años indican que estas industrias (alimentación e higiene) presentarán interesantes perspectivas, ofreciéndole a la Compañía 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:

	2005	2006	2007
Edelpa	35%	31%	30%
La Compañía[1]	28%	29%	30%
Otras	37%	40%	40%

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 60% 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:

	2005	2006	2007
Converflex	16%	16%	12%
Celomat	10%	10%	7%
La Compañía[1]	5%	6%	6%
Otras	67%	68%	75%

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

La industria de envases flexibles en Argentina muestra altos niveles de fragmentación. En 2007 los tres principales competidores concentran el 24% 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 2007.

En 2007 los principales competidores de la Compañía, Converflex (filial de Arcor) y Celomat experimentaron una disminución en la participación de mercado de 4% y 7% respectivamente, en comparación con el año anterior.

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.

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

	2005	2006	2007
La Compañía	60%	60%	59%
Envases Múltiples	15%	15%	17%
Resinplast	14%	14%	15%
Otros	11%	11%	9%

Los principales competidores de la Compañía son Envases Múltiples y Resinplast. Estas compañías concentran sus ventas entre clientes multinacionales y locales/regionales. No obstante, dichos competidores sólo utilizan la técnica de impresión flexográfica, mientras que la Compañía utiliza las de huecograbado y flexográfica. Peruplast ha sido capaz de mantener su liderazgo en el mercado peruano durante los últimos tres años debido a una tecnología de producción superior, además de su capacidad de conservar a sus principales clientes.

En 2007 los principales competidores de la Compañía (Envases Múltiples y Resinplast) aumentaron su participación de mercado a un 17% y un 15% respectivamente, debido al uso de una estrategia de precios bajos.

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 $862 millones (valor histórico, 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 aproximadamente $431 millones (valor histórico, aproximadamente 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 apuntó 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. El proyecto se completó en 2007 y se creó su filial, PVTEC S.A. En enero de 2008 la Compañía inició la producción y comercialización de sus sistemas de puertas y ventanas de PVC a través de esta filial.

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 y accesorios – distribución
	PVTEC S.A.	Perfiles de PVC – producción y comercialización

En el siguiente cuadro se indica el total de ingresos de explotación anuales de la Compañía provenientes de la Unidad de Perfiles de Aluminio, para los años 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Perfiles de Aluminio				
Año	**Ingresos (en millones de $)**	**% Ingresos Consolidados**	**Total Volumen (Ton.)**	**% Volumen Consolidado**
2005	32.193	8.0%	10.819	8.6%
2006	35.804	6.0%	12.262	9.0%
2007	35.131	5.5%	10.354	6.4%

(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 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.

En 2007 los ingresos disminuyeron un 1,9% en comparación al año anterior, como resultado del efecto negativo de la disminución en el volumen de ventas, debido a la continuada penetración de importaciones de bajo precio al mercado chileno.

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 2005, 2006 y 2007:

Unidad de Aluminio – Ingresos por Destino (en millones de $)			
Año	**Chile**	**Exportaciones[1]**	**Unidad de Aluminio**
2005	30.429	1.764	32.193
2006	34.810	994	35.804
2007	34.216	915	35.131

Unidad de Aluminio – Volumen de Ventas por Destino (en toneladas)			
Año	**Chile**	**Exportaciones[1]**	**Unidad de Aluminio**
2005	10.345	474	10.819
2006	11.778	484	12.262
2007	9.965	389	10.354

(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 2005, 2006 y 2007, desglosado según la división que generó la venta:

Año	**Indalum**	**Unidad de Aluminio**
2005	32.193	32.193
2006	35.804	35.804
2007	35.131	35.131

(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 2007 la certificación ISO 9001-2000.

La elaboración de estos perfiles empieza con lingotes 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:

Lingote → 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:

Lingote → 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:

Lingote → Precalentado → Extrusión → Corte → Desengrasado y Cromado → Pintura → Calentado → Embalaje

Perfiles de PVC – Producción

La Compañía es dueña de una moderna planta de extrusión de perfiles de PVC ubicada en el mismo lugar que la planta de producción de Indalum, en San Bernardo. PVTEC está tecnológicamente actualizada tanto en términos de los procesos de manufactura como de diseño de productos y sistemas.

La producción de los perfiles de PVC se inicia con una mezcla seca de un compuesto, que es una mezcla de resina de cloruro de polivinilo con carbonato de calcio, óxido de titanio y un componente estabilizador. La mezcla seca se somete primero a calentamiento y luego a extrusión. El proceso de extrusión implica usar alta presión para forzar la mezcla seca calentada a través de matrices de acero inoxidable a fin de formar perfiles alargados, con formas a pedido. Después de la extrusión los perfiles se cortan de acuerdo a las especificaciones y son laminados, en caso necesario.

El siguiente diagrama muestra el proceso de producción:

Materia prima → Mezcla → Precalentado → Extrusión → Corte → Embalaje

La laminación es un proceso mecánico en que una lámina especial disponible en distintos colores y diseños se utiliza como decoración, además de protección UV.

El siguiente diagrama muestra el proceso de producción de los perfiles laminados:

Perfil → Limpieza → Cebador → Precalentado → Adhesivo → Aplicación completa → Corte → Embalaje

Aluminio - Materias Primas

El aluminio es la materia prima que más se usa en la producción de perfiles, representando más del 65,2% del total de costos de producción del perfil. La Compañía compra casi la totalidad de sus requerimientos de aluminio a Aluar, ubicada en Argentina.

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 Solimpex S.A. (Chile).

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 2005, 2006 y 2007:

Año	Ingresos Perfiles de Aluminio (en millones de $)	Volumen de Ventas Perfiles de Aluminio (Ton.)
2005	32.193	10.819
2006	35.804	12.262
2007	35.131	10.354

En 2006 los ingresos de explotación aumentaron un 11,2% con respecto a los del año anterior, lo que se debió a un aumento de un 13,3% en el volumen de las ventas, apoyado por un aumento general de la industria de un 19,5%.

En 2007 los ingresos de explotación de la Compañía disminuyeron un 1,9% comparado con el año anterior debido a una disminución en el volumen de las ventas de aproximadamente un 15,6% y a mayores costos de la materia prima, parcialmente compensados por mayores precios de venta promedio de los perfiles de aluminio.

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. Indalum tiene aproximadamente 50 clientes activos en la división Perfiles de

Aluminio, de los cuales cinco son sus distribuidores nacionales. El sistema de ventas de perfiles experimentó un cambio importante a fines de 2007. La Compañía decidió implementar la distribución directa a través de Alumno. La filial cuenta con una red nacional de alrededor de 100 fabricantes de puertas y ventanas certificados por la Compañía, para manufacturar e instalar sus sistemas de marca. Además, la Compañía vende directamente 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, que dispone de trece 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.

A fines de 2007 Alumco abrió tres oficinas comerciales en Iquique, Santiago y Concepción.

En el siguiente cuadro se señala el desglose de las ventas de la Compañía por canal de ventas para los años 2005, 2006 y 2007:

Canales de Venta de la Compañía	% Ingresos 2005	% Ingresos 2006	% Ingresos 2007
Minoristas	21%	24%	32%
Distribuidores independientes	45%	45%	34%
Empresas constructoras y fabricantes de bienes durables	31%	28%	31%
Exportaciones y otros	3%	3%	3%

Los esfuerzos de venta se centran en el mercado chileno. Las exportaciones 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 30 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 aumentó de 47 días en 2006 a 52 días en 2007 (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 aumentaron de 2,3% en 2006 a 3,2% en 2007.

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), entregando 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 20 y 100 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.

A partir de 2007 se implementó el sistema Inova, especialmente diseñado para competir en el mercado chileno, a fin de vender más sistemas de ventanas y puertas. Esta nueva estrategia requerirá un trabajo de equipo más estrecho con la cadena de distribución de la Compañía.

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 y los niveles de desempleo. 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 2005, 2006 y 2007:

Año	Tamaño Industria (Ton.)	Índice Edificación Aprobada (Dic. 1996 = 100)
2005[1]	14.900	105,7
2006	17.800	114,0
2007	17.300	101,4

(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 2007 el PIB experimentó un crecimiento del 5,1%, mientras que todo el sector de la construcción (incluyendo la infraestructura) aumentó un 8,3%, con un crecimiento en el sector residencial de un 4%.

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 eficacia que sus competidores extranjeros. La Compañía ha podido consolidar la relación 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:

	2005	2006	2007
La Compañía.....	69%	67%	60%
Alcoa.....	16%	13%	10%
Otras Importaciones.....	15%	20%	30%

(1) Esta tabla difiere de las presentadas previamente en el Informe Anual en Formulario 20-F para 2005 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 y 2007 los principales competidores han sido los importadores chinos debido a sus bajos precios. Esta competencia impactó la participación de mercado de la Compañía entre 2005 y 2007, reduciendo su participación en nueve puntos porcentuales. Durante 2007 las importaciones desde China también impactaron la participación de mercado de Alcoa, reduciendo su participación de mercado en cinco puntos porcentuales en comparación a 2005.

A fines de 2007 Alumco comenzó a importar perfiles de aluminio desde China, a modo de estrategia competitiva contra las importaciones chinas. Esta estrategia se verá fortalecida aumentando la presencia de Alumco a lo largo del país y vendiendo en forma directa a los clientes de productos finales.

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 2007:

ADRs (3,8%)	Quiñenco [1] (45,2%)	AFPs (22,2%)	Otros (28,8%)

MADECO

Cables	Tubos y Planchas	Envases Flexibles	Perfiles de Aluminio
Madeco Chile (100,00%)		Alusa (75,96%)	Indalum (99,16%)
Indelqui (100,00%)	Decker-Indelqui (99,85%)	Aluflex (75,96%)	
Ficap (100,00%)	Armat (100,00%)	Peruplast (37,98%)	
Indeco (93,97%)			
Cedsa (80,00%)			
Optel (99,99%)			

(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 45,2% de las acciones ordinarias emitidas al 31 de diciembre de 2007 (2.557.255.382 acciones).

Quiñenco S.A. es un holding chileno que se dedica a diversos negocios en Chile, Brasil, Argentina, Perú y Colombia. 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 2007:

Unidad de Negocios	Nombre	País de Residencia	Porcentaje de Propiedad	Proporción con Derecho a Voto
Cables	Soinmad S.A.	Chile	100,00%	100,00%
Cables	Cotelsa S.A.	Chile	100,00%	100,00%
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	Cobrecón S.A.	Perú	31,32%	33,33%
Cables	Cedsa S.A.	Colombia	80,00%	80,00%
Cables	Metalúrgica e Industrial S.A.	Argentina	100,00%	100,00%
Cables	Metacab S.A.	Argentina	99,85%	99,85%
Cables	H.B. San Luis S.A.	Argentina	99,85%	99,85%
Cables	Comercial Madeco S.A.	Argentina	100,00%	100,00%
Cables	Optel Argentina S.A.	Argentina	99,99%	99,99%
Cables	Indelqui S.A.	Argentina	100,00%	100,00%
Cables	Madeco Overseas S.A.	Islas Caimán	100,00%	100,00%
Cables	Invercable S.A.	Chile	100,00%	100,00%
Cables	Madeco Cables S.A.	Chile	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%
Tubos y Planchas	Decker Indelqui S.A.	Argentina	99,85%	99,85%
Tubos y Planchas	Madeco Brass Mills S.A.	Chile	100,00%	100,00%
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	Peruplast S.A.(3)	Perú	37,98%	37,98%
Envases Flexibles	Aluflex S.A.	Argentina	75,96%	75,96%
Envases Flexibles	Alusa Overseas S.A.	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. (4)	Chile	99,16%	99,16%
Perfiles de Alum.	PVTEC S.A.	Chile	99,16%	99,16%

(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) En 2007 Madeco aumentó su participación en Peruplast a 37,98% (o un aumento de un 50% en la propiedad de su filial Alusa S.A.)

(4) A comienzos de 2002, como consecuencia de una decisión estratégica para concentrarse sólo en la manufactura de perfiles de aluminio, la Compañía abandonó el segmento de negocios de muros cortina. Ingewall Uruguay S.A. se vendió el 23 de mayo de 2007.

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	Perfiles
Chile	**X**	---	**X**	**X**	**X**
Argentina	**X**	**X**	**X**	**X**	---
Brasil	**X**	---	---	---	---
Perú	**X**	---	---	**X**	---
Colombia	**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 diciembre de 2007 la Compañía posee también plantas, bodegas y otras oficinas en Chile, Argentina, Brasil, Perú y

Colombia, las cuales ocupan alrededor de 438.641 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 120.840 toneladas (excluyendo la capacidad para sulfatos de cobre), 400.000 kilómetros, 161.820 toneladas (incluyendo la capacidad de fundiciones), 37.200 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 2007. 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	61%
Río de Janeiro, Brasil	Cables de cobre	58.000	17.400	74%
Sao Paulo, Brasil	Cables de cobre	26.500	34.200	69%
Lima, Perú	Cables de cobre / aluminio	49.150	16.800	81%
Lima, Perú	Sulfatos de cobre	770	1.832	42%
Llavallol, B.A., Argentina (3)	Cables de cobre / aluminio	18.162	2.400	126%
Quilmes, B.A., Argentina (3)	Cables de cobre / aluminio	39.850	4.800	128%
Bucaramanga, Colombia	Cables de cobre / aluminio	6.032	5.400	74%
Lo Espejo, Santiago, Chile	Alambrón	1.050	12.000	54%
Sao Paulo, Brasil	Alambrón de aluminio	1.800	13.200	85%
Buenos Aires, Argentina (Km.) (2)(4)	Cable fibra óptica	4.400	400.000	33%
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	54%
Quilpué, Chile	Cospeles y planchas	12.100	8.400	60%
Llavallol, B.A., Argentina (3)	Planchas de cobre	30.112	10.120	0%
Llavallol, B.A., Argentina (3)	Fundición	1.775	22.000	5%
Barracas, B.A., Argentina(3)	Tubos de cobre	15.800	5.500	27%
Envases Flexibles				
Santiago, Chile	Envases flexibles	19.430	13.200	87%
San Luis, Argentina	Envases flexibles	10.800	7.500	78%
Lima, Perú	Envases flexibles	41.110	16.500	89%
Perfiles de Aluminio				
Santiago, Chile	Perfiles de Aluminio	21.300	16.550	65%

(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 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 el Ministerio 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 – Historia") 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 2005, 2006 y 2007 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 2007. 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 Colombia. 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 cinc. 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, Argentina y Colombia. 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 de la Compañía.

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: El país cuenta con una economía orientada al mercado caracterizada por un elevado

nivel de comercio exterior, sólidas instituciones financieras y una fuerte política económica que le han otorgado la mayor clasificación de América del Sur. La economía chilena creció un 5,1% en 2007 en comparación a un 4,0% en 2006. No obstante, cayó por debajo de las proyecciones entregadas a principios de año por el Banco Central y los analistas privados. Este mayor crecimiento se explica por el considerable dinamismo de la mayoría de los componentes de la demanda interna, liderados por un aumento en las inversiones de alrededor del 12% en comparación a 2006. Dicho resultado estuvo complementado por un aumento persistente en las exportaciones, debido a una mayor demanda global de bienes de exportación (cobre, molibdeno, celulosa, metanol y salmones). El desempleo ha mostrado una tendencia a la baja durante los dos últimos años, cayendo a 7,8% y 7,0% a fines de 2006 y 2007 respectivamente. A pesar de estas favorables condiciones macroeconómicas, durante 2007 la economía chilena mostró una elevada tasa de inflación, la que se explica por los mayores precios de los alimentos, el petróleo y la energía, alcanzando una tasa de un 7,4% en comparación al 2,1% en 2006. En 2008 se espera que el crecimiento económico aumente a alrededor de un 4,5% sobre la base, en parte, de la demanda local y los elevados niveles de exportaciones compensados por los altos costos de la energía y las desfavorables condiciones económicas a nivel mundial.

Brasil: Un tipo de cambio flotante, un régimen de inflación controlada y una severa política fiscal son los tres principales componentes del programa económico de Brasil. Entre 2003 y 2007 Brasil mostró niveles récord de excedentes comerciales y registró los primeros excedentes de cuenta corriente desde 1992. De acuerdo a las estimaciones, en 2007 la economía brasilera creció un 5,3% (3,7% en 2006) como resultado del favorable desempeño de variables económicas como la tasa de inflación anual, la que estuvo por debajo de la meta del 4,5%; las exportaciones de bienes, cuya expansión se reflejó en un excedente comercial positivo y mayores reservas internacionales (las que aumentaron en alrededor de US$80.000 millones). Desde un punto de vista fiscal, el excedente primario se mantuvo en línea con su meta (3,8% del PIB), que fue positivamente influido por un nivel récord de los ingresos tributarios y mejores condiciones laborales, incluyendo una disminución en la tasa de desempleo (desde un promedio de un 10% a un 9,4% en 2007) y un aumento en los ingresos reales (un promedio de un 3,4%). Las proyecciones del mercado indican que para 2008 la tasa de crecimiento será levemente inferior.

Perú: Con una expansión de un 7,5% en 2007, la economía peruana mostró, por cuarto año consecutivo, una tasa de crecimiento económico superior a un 5%. La demanda interna y las exportaciones de gas natural, minerales y productos agrícolas fueron los principales impulsores del pronunciado crecimiento económico. En 2007 la tasa de inflación se mantuvo baja comparada con otros países de América Latina, pero mayor a la de 2006 debido a los mayores precios internacionales del petróleo y de los productos importados. Además, la tasa de inflación alcanzó a un 3,9%, superando la meta del Banco Central de Perú de un 3,0%. Las expectativas para 2008 son que la disminución en el ritmo de la economía global dé como resultado una caída en el comercio de Perú, pero se espera que la demanda interna continúe siendo sólida, dando como resultado un crecimiento económico sólo moderado, de aproximadamente un 6,5%.

Argentina: En 2007 la economía creció un 8,7%, experimentando un fuerte crecimiento por el quinto año consecutivo y sobrepasando el nivel de actividad alcanzado en 1998, con anterioridad a la recesión, debido a una fuerte demanda interna, una mayor inversión privada y mayores gastos fiscales. El índice de extrema pobreza cayó a un 26,9% (de un 48% observado en 2003, pero aún por encima del nivel existente con anterioridad a la recesión) y los resultados agrícolas y manufactureros representaron el 10% y el 35% del PIB respectivamente en 2007. El crecimiento del PIB para 2008 se estima en un 6,5%, inferior al de 2007, lo que se debe en gran medida a la falta de proyectos a gran escala en el sector de energía, que se espera limiten el suministro de electricidad y gas natural.

Colombia: Habiendo experimentado un crecimiento promedio de un 5,1% entre 2002 y 2006, se espera que la continuada demanda interna ayude a que la economía colombiana suba a una tasa de crecimiento del 6,5% en 2007. La inversión fija, que arrojó un promedio anual de crecimiento de un 19% entre 2003 y 2006 ha constituido un factor significativo detrás de la positiva expansión económica. Sólo en 2006 la inversión fija aumentó un 27% en términos reales. El estable crecimiento de las inversiones durante los últimos cuatro años ha hecho aumentar la razón de inversión en el PIB a un 25%, preparando el escenario para el crecimiento anual de un 5% esperado para los próximos tres años. La economía de Colombia ha experimentado un crecimiento positivo durante los últimos tres años a pesar del serio conflicto armado. La economía continúa mejorando, en parte debido a austeros presupuestos gubernamentales, esfuerzos concentrados en disminuir los niveles de la deuda pública, una estrategia de crecimiento orientada hacia las exportaciones, una mejor situación en cuanto a seguridad en el país y elevados precios de los productos. Los problemas persistentes a los que se enfrenta el Presidente Uribe van desde la reforma al sistema de pensiones hasta la disminución del elevado desempleo y a lograr la aprobación del Congreso de una reforma a las transferencias fiscales. Se requieren nuevas exploraciones para compensar la producción de petróleo en declinación. Los analistas financieros internacionales y nacionales miran con preocupación el creciente déficit del gobierno central, que bordea el 5% del PIB. Sin embargo, la política económica gubernamental y la estrategia de seguridad económica han dado origen a una creciente sensación de confianza en la economía, especialmente dentro del sector comercial.

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 2007 el 22,4% 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 2007 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. 2007, excepto porcentajes)						
	2005		**2006**		**2007**	
Ingresos de explotación	400.777	100,0%	600.517	100,0%	639.011	100,0%
Costos de explotación	(343.822)	-85,8%	(514.413)	-85,7%	(564.099)	-88,3%
Utilidad bruta	**56.955**	**14,2%**	**86.105**	**14,3%**	**74.912**	**11,7%**
Gastos de administración y ventas	(26.427)	-6,6%	(30.508)	-5,1%	(34.797)	-5,4%
Utilidad operacional	**30.528**	**7,6%**	**55.597**	**9,3%**	**40.115**	**6,3%**
Utilidad no operacional	3.736	0,9%	2.588	0,4%	3.122	0,5%
Gastos no operacionales	(15.677)	-3,9%	(17.166)	-2,9%	(16.487)	-2,6%
Corrección monetaria (1)	(3.018)	-0,8%	(1.366)	-0,2%	(2.796)	-0,4%
Utilidad (pérdida) no operacional	**(14.959)**	**-3,7%**	**(15.945)**	**-2,7%**	**(16.160)**	**-2,5%**
Impuesto a la renta	(1.608)	-0,4%	(5.590)	-0,9%	(1.076)	-0,2%
Interés minoritario	(808)	-0,2%	(1.652)	-0,3%	(3.308)	-0,5%
Amortización menor valor inversión	21	0,0%	28	0,0%	89	0,0%
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**13.174**	**3,3%**	**32.439**	**5,4%**	**19.660**	**3,1%**

(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 una de las unidades 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)						
	2005(2)		**2006**		**2007**	
Cables (1)	70.581	56,3%	80.747	59,1%	90.924	56,3%
Tubos y Planchas	29.513	23,5%	28.011	20,5%	21.831	13,5%
Envases Flexibles	14.527	11,6%	15.649	11,5%	38.259	23,7%
Perfiles de Aluminio	10.819	8,6%	12.262	9,0%	10.354	6,4%
Total	**125.440**	**100,0%**	**136.669**	**100,0%**	**158.369**	**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.

(2) El volumen de ventas de cables para 2005 difiere de los presentados en el Informe Anual en Formulario 20F para 2005 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 2007, excepto porcentajes)						
	2005		2006		2007	
Ingresos de explotación						
Cables	232.538	58,0%	386.883	64,4%	411.849	64,5%
Tubos y Planchas	87.623	21,9%	128.214	21,4%	103.031	16,1%
Envases Flexibles	48.422	12,1%	49.616	8,3%	89.000	13,9%
Perfiles de Aluminio	32.193	8,0%	35.804	6,0%	35.131	5,5%
Total	**400.777**	**100,0%**	**600.517**	**100,0%**	**639.011**	**100,0%**
Utilidad (pérdida) operacional						
Cables	21.263	69,6%	36.844	66,3%	30.542	76,1%
Tubos y Planchas	2.219	7,3%	10.514	18,9%	(1.361)	-3,4%
Envases Flexibles	3.756	12,3%	5.154	9,3%	8.783	21,9%
Perfiles de Aluminio	3.290	10,8%	3.085	5,5%	2.151	5,4%
Total	**30.528**	**100,0%**	**55.597**	**100,0%**	**40.115**	**100,0%**

Comparación entre los años 2007 y 2006

Al 31 de diciembre de 2007 los ingresos de explotación consolidados aumentaron un 6,4% en comparación a 2006. El aumento en las ventas se debe al aporte de las adquisiciones por parte de la Compañía en 2007 (Cedsa, Peruplast y Tech Pak), además de un aumento en las filiales de cables de Brasil, Perú y Argentina, parcialmente compensadas por una disminución en las ventas de la Unidad de Tubos y Planchas.

El volumen consolidado de las ventas aumentó en un 17,1% en 2007 comparado con el año anterior. La unidad de envases flexibles aumentó sus volúmenes en un 144,5%, debido principalmente al aporte de la adquisición y posterior consolidación en Perú. El segundo lugar lo ocupó la unidad de cables, que aumentó sus ventas físicas en un 10,8% debido principalmente a mejores desempeños de sus filiales en Brasil, Perú y Argentina, como también al aporte de las operaciones en Colombia, adquiridas en 2007. Las unidades de perfiles de aluminio y tubos y planchas mostraron una disminución del tonelaje vendido de 15,6% y 22,1% respectivamente, resultado de una fuerte presión sobre los precios tanto de competidores locales como internacionales.

El resultado de explotación cayó a $74.912 millones en 2007, una disminución de un 13,0% comparado con el año anterior ($86.105 millones) resultante de una utilidad extraordinaria informada durante 2006 y al débil desempeño de la unidad de Tubos y Planchas como resultados de menores volúmenes y márgenes. Estos efectos negativos fueron parcialmente compensados por los aportes de las nuevas compañías que, en conjunto, produjeron una utilidad bruta de $10.111 millones, que representó el 13,5% de la utilidad bruta total de 2007. Además, el aumento en el costo de explotación en 2007 de $49.686 millones se debió principalmente a los mayores costos de la materia prima (cobre y aluminio) y a la inclusión de nuevas compañías en la consolidación.

A fines de 2007 la utilidad operacional de la Compañía había disminuido un 27,8% a Ch$40.115 millones. Esta disminución se debió a la drástica caída en el desempeño de la unidad de Planchas y Tubos, especialmente en Chile. En segundo lugar, el año anterior incluyó ganancias extraordinarias que no se repitieron en 2007, debido al pronunciado aumento en el precio del cobre en abril, mayo y junio de 2006. Además, la menor utilidad operacional se explica en parte por la reducida utilidad bruta de $11.193 millones y un aumento de $4.289 millones en los gastos de administración y ventas, ocasionados por la inclusión de Cedsa y Peruplast ($3.233 millones) y un

aumento en la unidad de Perfiles ($1.198 millones) resultante de la estrategia de fortalecer su estructura comercial.

Análisis del Resultado de Cada Segmento en 2007 en Comparación con 2006

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

Cables

Año 2007 (en millones de $, excepto porcentajes)								
	Chile	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Colombia**	**Fibra Optica**	**Inter-compañías**	**Unidad de Cables**
Ingresos	154.158	162.660	124.075	24.624	22.190	2.350	(78.208)	411.849
Costos de Explotación	(145.888)	(142.178)	(109.920)	(21.267)	(18.454)	(2.381)	78.089	(361.999)
Resultado de explotación	8.270	20.482	14.155	3.357	3.736	(31)	(119)	49.850
Margen explotación	5,4%	12,6%	11,4%	13,6%	16,8%	-1,3%	0,2%	12,1%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.400)	(10.050)	(2.893)	(952)	(1.061)	(369)	(1.583)	(19.308)
Resultado operacional	5.870	10.432	11.262	2.405	2.675	(400)	(1.702)	30.542
Margen operacional	3,8%	6,4%	9,1%	9,8%	12,1%	-17,0%	2,2%	7,4%

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)								
	Chile	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Colombia**	**Fibra Optica**	**Inter-compañías**	**Unidad de Cables**
Ingresos	141.530	152.986	127.880	14.436	N/C	1.532	(51.481)	386.883
Costos de Explotación	(128.607)	(128.734)	(111.570)	(12.035)	N/C	(1.644)	50.631	(331.959)
Resultado de explotación	12.923	24.252	16.310	2.401	N/C	(112)	(850)	54.924
Margen explotación	9,1%	15,9%	12,8%	16,6%	N/C	-7,3%	1,7%	14,2%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.336)	(10.263)	(3.003)	(683)	N/C	(352)	(1.445)	(18.082)
Resultado operacional	10.587	13.989	13.307	1.718	N/C	(464)	(2.295)	36.842
Margen operacional	7,5%	9,1%	10,4%	11,9%	N/C	-30,3%	4,5%	9,5%

Variación Porcentual 2007 versus 2006							
	Chile	**Brasil**	**Perú**	**Argentina**	**Colombia**	**Fibra Optica**	**Unidad de Cables**
Ingresos	8,9%	6,3%	-3,0%	70,6%	N/C	53,4%	6,5%
Costos de Explotación	13,4%	10,4%	-1,5%	76,7%	N/C	44,8%	9,0%
Resultado de explotación	-36,0%	-15,5%	-13,2%	39,8%	N/C	-72,3%	-9,2%
Gastos de Adm. y Vtas.	2,7%	-2,1%	-3,7%	39,4%	N/C	4,8%	6,8%
Resultado operacional	-44,6%	-25,4%	-15,4%	40,0%	N/C	-13,8%	-17,1%

Los ingresos en 2007 alcanzaron a $411.849 millones, un aumento del 6,5% comparado con $386.883 millones en 2006, como resultado de los aumentos en el precio del cobre y mayores volúmenes de ventas. El volumen de las ventas de cables metálicos aumentó un 10,8%, en especial debido a los cables de aluminio en Brasil (46,3%) y Argentina (135,5%), cables de cobre en Perú (23,2%) y la inclusión de Cedsa (con un aporte de 4.031 toneladas). Por otra parte, los volúmenes de ventas de cables de cobre disminuyeron en un 25,1% en Perú y en un 23,6% en Chile, debido a un mayor consumo interno y a la incorporación de Cedsa a la Compañía (antiguo cliente de cables).

En 2007 el costo de explotación aumentó un 9,0% a $361.999 millones comparado con $331.959 millones en 2006. Este aumento refleja un crecimiento del 10,8% en el volumen vendido, mayores costos de la materia prima de cobre y aluminio en la LME y la inclusión de Cedsa.

En 2007 el resultado de explotación disminuyó un 9,2% comparado a $49.850 millones comparado con $54.924 millones en 2006. Esta disminución se debe principalmente a la ausencia

de ganancias extraordinarias en 2006 debido al abrupto aumento en el precio del cobre, el mayor porcentaje de cables de aluminio en el mix de productos (que tienen un menor margen promedio que los cables de cobre) y la pronunciada caída en los márgenes de cables.

En 2007 los gastos de administración y ventas aumentaron un 6,8% a $19.308 millones comparado con $18.082 millones en 2006, debido a la inclusión de Cedsa ($1.062 millones) y a los mayores costos de implementación de los requerimientos de la Ley Sarbanes Oxley. A pesar de las mayores ventas, los gastos de administración y ventas mantuvieron su razón de un 4,7% sobre las ventas.

En 2007 la utilidad operacional disminuyó en un 17,1% a $30.542 millones comparado con $36.842 millones en 2006. Esta disminución se debió principalmente a una disminución de un 86,1% en la utilidad operacional de los cables de cobre ($5.596 millones).

Tubos y Planchas

Año 2007 (en millones de $, excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Inter-empresas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	98.309	9.593	10.101	(14.972)	103.031
Costos de Explotación	(95.903)	(8.796)	(9.277)	14.969	(99.007)
Resultado de explotación	2.406	797	824	(3)	4.024
Margen explotación	2,4%	8,3%	8,2%	0,0%	3,9%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.702)	(708)	(450)	(525)	(5.385)
Resultado operacional	(1.296)	89	374	(528)	(1.361)
Margen operacional	-1,3%	0,9%	3,7%	3,5%	-1,3%

Año 2006 (en millones de $. excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Inter-empresas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	117.640	10.581	12.618	(12.624)	128.215
Costos de Explotación	(106.284)	(8.814)	(9.642)	12.603	(112.137)
Resultado de explotación	11.356	1.767	2.976	(21)	16.078
Margen explotación	9,7%	16,7%	23,6%	0,2%	12,5%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.750)	(792)	(586)	(434)	(5.562)
Resultado operacional	7.606	975	2.390	(455)	10.516
Margen operacional	6,5%	9,2%	18,9%	3,6%	8,2%

Cambio Porcentual 2006 versus 2005				
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	-16,4%	-9,3%	-19,9%	-19,6%
Costos de Explotación	-9,8%	-0,2%	-3,8%	-11,7%
Resultado de explotación	-78,8%	-54,9%	-72,3%	-75,0%
Gastos de Adm. y Vtas	-1,3%	-10,6%	-23,2%	-3,2%
Resultado operacional	-117,0%	-90,9%	-84,4%	-112,9%

En 2007 los ingresos disminuyeron un 19,6% a $103.031 millones comparado con $128.215 millones en 2006. Las menores ventas se debieron principalmente a un efecto de substitución de los productos de la Compañía, a menores precios de venta (entre los competidores dentro de Chile) y a un menor volumen de ventas.

En 2007 el costo de explotación disminuyó un 11,7%, pero en términos de porcentaje de las ventas aumentó de un 87,5% en 2006 a un 96,1% en 2007. Esta mayor razón se explica parcialmente por precios de la materia prima y costos de la energía más elevados.

En 2007 el resultado de explotación disminuyó a un 3,9% de las ventas comparado con un 12,5% de las ventas en 2006. Ello se debió principalmente a una mayor base de comparación (debido a ganancias extraordinarias en 2006), a la devaluación del dólar que perjudicó los precios de las exportaciones, a los mayores costos de la energía y a los efectos de las presiones de precios competitivos sobre el mercado chileno.

En 2007 los gastos de administración y ventas disminuyeron en un 3,2% a $5.385 millones comparado con $5.562 millones en 2006. Como porcentaje de las ventas, aumentó a un 5,2% en 2007 comparado con un 4,3% en 2006.

En 2007 la utilidad operacional disminuyó en un 19,6% a una pérdida de $1.361 millones comparado con una ganancia de $10.516 millones el año anterior. De igual modo, el margen operacional disminuyó en 2007 a un 1,3% negativo comparado con un 8,2% positivo en 2006.

Envases Flexibles

Año 2007 (en millones de $, excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Perú**	**Inter-empresas**	**Unidad de Envases Flexibles**
Ingresos	35.362	14.797	42.529	(3.688)	89.000
Costos de Explotación	(29.430)	(13.209)	(35.874)	3.455	(75.058)
Resultado de explotación	5.932	1.588	6.655	(233)	13.942
Margen explotación	16,8%	10,7%	15,6%	6,3%	15,7%
Gastos de Adm. y Vtas	(1.961)	(765)	(2.172)	(261)	(5.159)
Resultado operacional	3.971	823	4.483	(494)	8.783
Margen operacional	11,2%	5,6%	10,5%	13,4%	9,9%

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Perú**	**Inter-empresas**	**Unidad de Envases Flexibles**
Ingresos	33.476	16.865	N/C	(725)	49.616
Costos de Explotación	(27.359)	(14.697)	N/C	724	(41.332)
Resultado de explotación	6.117	2.168	N/C	(1)	8.284
Margen explotación	18,3%	12,9%	N/C	0,1%	16,7%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.132)	(758)	N/C	(241)	(3.131)
Resultado operacional	3.985	1.410	N/C	(242)	5.153
Margen operacional	11,9%	8,4%	N/C	33,4%	10,4%

Cambio Porcentual 2006 versus 2005				
	Chile	**Argentina**	**Perú**	**Unidad de Envases Flexibles**
Ingresos	5,6%	-12,3%	N/C	79,4%
Costos de Explotación	7,6%	-10,1%	N/C	81,6%
Resultado de explotación	-3,0%	-26,8%	N/C	68,3%
Gastos de Adm. y Vtas	-8,0%	0,9%	N/C	64,8%
Resultado operacional	-0,4%	-41,6%	N/C	70,4%

Los ingresos en 2007 aumentaron un 79,4% a $89.000 millones comparado con $49.616 millones en 2006, debido principalmente a la incorporación de Peruplast (que se fusionó en octubre de 2007 con Tech Pak), cuyas ventas ascendieron a $42.529 millones, incluyendo las ventas inter-compañías. Las operaciones en Chile experimentaron un aumento de un 10,7%, compensado por las menores ventas en Argentina, del 1,7%. El volumen de ventas de Peruplast alcanzó a 21.636 toneladas en 2007, que correspondió al 95,7% del aumento de los volúmenes de la unidad.

En 2007 el costo de explotación aumentó un 81,6% a $75.058 millones de $41.332 millones en 2006. Este incluye el costo de explotación de Peruplast de $35.874 millones (incluyendo el costo de las ventas inter-compañías). Como porcentaje de las ventas, el costo de explotación aumentó de 83,3% a 84,3% debido a los mayores costos de las materias primas (polipropileno, polietileno, aluminio, etc.) además de mayores costos de energía y de mano de obra.

En 2007 el resultado de explotación aumentó un 68,3% a $13.942 millones comparado con $41.332 millones en 2006. Sin embargo, el margen de explotación disminuyó de un 16,8% a un 15,6% debido principalmente a una disminución en el margen de explotación en Chile de un 18,3% a un 16,8% y, en menor medida, a un margen de explotación reducido en Argentina, que disminuyó de un 12,9% a un 10,7%

En 2007 los gastos de administración y ventas aumentaron en un 64,8% o $2.028 millones a $5.159 millones, de $3.131 millones en 2006, incluyendo la adición de $2.172 millones en gastos en Perú. Este aumento refleja los esfuerzos de la Compañía, desde el segundo semestre de 2005 para modernizar las operaciones de la unidad de negocios y hacerla más eficiente.

En 2007 la utilidad operacional aumentó un 70,4% o $8.783 millones comparado con $5.153 millones en 2006, debido principalmente a la incorporación de Peruplast y los esfuerzos de reducción de costos de la Compañía.

Perfiles de Aluminio

Año 2007 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	35.131	35.131
Costos de Explotación	(28.035)	(28.035)
Resultado de explotación	7.096	7.096
Margen explotación	20,2%	20,2%
Gastos de Adm. y Vtas	(4.945)	(4.945)
Resultado operacional	2.151	2.151
Margen operacional	6,1%	6,1%

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	35.804	35.804
Costos de Explotación	(28.985)	(28.985)
Resultado de explotación	6.819	6.819
Margen explotación	19,0%	19,0%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.734)	(3.734)
Resultado operacional	3.085	3.085
Margen operacional	8.6%	8.6%

Cambio porcentual 2007 comparado con 2006		
	Perfiles de Aluminio	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	-1,9%	-1,9%
Costos de Explotación	-3,3%	-3,3%
Resultado de explotación	4,1%	4,1%
Gastos de Adm. y Vtas	32,4%	32,4%
Resultado operacional	-30,3%	-30,3%

En 2007 los resultados disminuyeron un 1,9% a $35.131 millones de $35.804 millones en 2006. Este aumento se debió a un efecto positivo en los precios de $4.899 millones y un efecto de volumen negativo de $5.571 millones.

En 2007 el costo de explotación disminuyó un 3,3%, a $28.035 millones comparado con $28.985 millones en 2006, debido a una disminución en el volumen de las ventas de un 15,6% comparado con el año anterior, lo que fue compensado por mayores precios del aluminio. Como porcentaje de las ventas, el costo de explotación disminuyó a un 79,8% en 2007 de un 81,0% en 2006.

En 2007 el resultado de explotación como porcentaje de las ventas aumentó al 20,2% de un 19, 0 % en 2006.

En 2007 los gastos de administración y ventas aumentaron en un 32,4% a $4.945 millones comparado con $3.734 millones en 2006, debido a un mayor nivel de ventas y gastos de comercialización relacionados con la ampliación de la red comercial de la Compañía en Chile.

En 2007 la utilidad operacional de los perfiles de aluminio de la Compañía disminuyó en un 30,3% o $934 millones a $2.151 millones comparado con $3.085 en 2006. Ello se debe principalmente a mayores gastos de ventas y comercialización y fue compensado por un mayor resultado de explotación en 2007 comparado con 2006.

Resultados no Operacionales de la Compañía

En 2007 los gastos no operacionales aumentaron en un 1,4% a $16.160 millones comparado con $15.944 millones en 2006. Para mayores detalles 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**: En 2007 los ingresos no operacionales de la Compañía aumentaron en $534 millones a $3.122 millones comparado con $2.588 millones en 2006. Los mayores ingresos no operacionales se deben principalmente a las ganancias obtenidas por la venta de activos y mayores ganancias por la utilidad financiera, como resultado de mayores tasas de interés por depósitos a plazo, intereses por financiamiento de las exportaciones y el aporte de Peruplast y Cedsa.

- **Gastos no Operacionales**: En 2007 los gastos no operacionales de la Compañía disminuyeron en $679 millones en comparación con el año anterior, debido a una menor obsolescencia y castigo de activos de largo plazo, a una reducida devaluación de los activos inactivos y a un reducido ajuste al valor de realización de los activos fijos inactivos, a pesar de un aumento en el gasto financiero y a una disminución de la utilidad en las empresas relacionadas. Los gastos financieros aumentaron en $582 millones en 2007, reflejando los préstamos relacionados con las compañías adquiridas (Cedsa aportó $1.106 y Peruplast $689 millones) compensados por una menor deuda financiera consolidada de la Compañía de $691 millones.

- **Corrección Monetaria:** En 2007 la corrección monetaria, que se compone de los ajustes por inflación y las diferencias por tipo de cambio, aumentó en $1.430 millones en comparación con el año anterior. El saldo de la corrección monetaria en 2007 reflejó una situación de pérdida neta de $2.796 millones, en comparación con una situación de pérdida neta de $1.366 millones en 2006. Los mayores gastos se debieron a una mayor tasa de inflación (IPC chileno), compensada por mejores resultados en las diferencias de tipo de cambio, como consecuencia de la reevaluación del real brasilero, del peso colombiano y del sol peruano.

- **Impuesto a la Renta**: En 2007 la Compañía registró una disminución de los gastos por impuesto a la renta de $4.514 millones en comparación a $5.590 millones del año anterior, como resultado de reducidas utilidades tributables (Madeco Chile, Ficap e Indeco), el reverso de la valoración de los impuestos diferidos y el uso de pérdidas tributarias por Madeco Chile. Estos cargos reducidos son parcialmente compensados por la inclusión de los impuestos de Cedsa ($688 millones) y Peruplast ($1.176 millones).

- **Interés minoritario**: El Interés minoritario de la Compañía refleja la porción de utilidad o pérdida que corresponde a la participación de accionistas minoritarios de las filiales Alusa, Indeco, Indalum y Cedsa. El Interés minoritario en 2007 alcanzó a $3.308 millones, un aumento de $1.656 millones comparado con 2006, debido principalmente a las nuevas adquisiciones de la Compañía.

2006 en Comparación con 2005

Los resultados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2006 son positivos, debido a un aumento en los ingresos de un 49,8% comparado con el año anterior. El aumento en las ventas refleja el mayor precio promedio de venta, además de un cambio en el mix de productos, lo que dio como resultado un importante aumento en los ingresos de la Unidad de Negocios de Cables, especialmente en Perú, Brasil y Argentina, parcialmente compensado por una disminución en el volumen de ventas de la unidad de Tubos y Planchas.

El volumen consolidado de las ventas alcanzó a 135.290 toneladas (sin incluir los volúmenes de fibra óptica), un aumento del 9,5% comparado con 2005. Esto se debe principalmente a un aumento del 15,5% (10.656 toneladas) en el volumen de ventas de cables, un 7,7% en envases flexibles y un 13,3% en perfiles de aluminio, parcialmente compensado por una disminución de un 5,1% en el volumen de ventas de la unidad de planchas y tubos.

El margen de explotación aumentó a $86.104 millones en 2006, un aumento de un 51,2% comparado con el año anterior ($56.955 millones) como resultado de un mayor nivel de ventas, parcialmente compensado por un aumento de un 49,6% en el costo de explotación. Dicho aumento se debió principalmente a aumentos de precios de materias primas, como cobre, aluminio y materiales plásticos. El precio promedio del cobre en la LME (Bolsa de Metales de Londres) aumentó un 82,7% de US$3.684/tonelada o M$1.888/tonelada aproximadamente en 2005 a US$6.731/tonelada o M$3.584/tonelada aproximadamente en 2006, mientras que el aluminio aumentó un 35,4%. Por lo tanto, el costo de la materia prima aumentó en $163.278 millones. Además, los costos de producción aumentaron $7.313 millones debido a mayores niveles de producción y gastos de energía.

A fines de 2006 la utilidad operacional de la Compañía había aumentado un 82,1% a $55.597 millones, como resultado de mayores precios promedio de venta 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 el costo de los aumentos a los clientes. El aumento en la utilidad operacional se explica por un mayor margen de explotación de $29.151 millones, parcialmente compensado por un aumento en los gastos de administración y ventas de un 15,4% como resultado de gastos asociados a mayores ventas, a la implementación de la Ley Sarbanes Oxley y a la instalación del software ERP SAP.

El pronunciado aumento de los precios del cobre durante abril y mayo de 2006 (de US$3.000/tonelada como promedio, o aproximadamente M$1.558/tonelada) generó una utilidad no recurrente estimada en $6.981 millones durante el primer semestre del año, debido al método de

contabilizar el cobre, que utiliza el precio promedio ponderado al calcular el costo de las ventas para 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. No obstante, esta situación se revirtió en noviembre y se ha visto reflejada en costos adicionales de $3.353 millones a fin de equilibrar, al término del año, el valor de los inventarios de cobre con el precio promedio de la LME para diciembre de 2006.

Análisis del Desempeño Operacional por Segmento en 2006 versus 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	141.530	152.986	127.880	14.436	1.533	(51.481)	386.883
Costos de Explotación	(128.605)	(128.734)	(111.570)	(12.035)	(1.644)	50.631	(331.958)
Resultado de explotación	12.925	24.252	16.310	2.400	(112)	(851)	54.924
Margen explotación	9,1%	15,9%	12,8%	16,6%	-7,3%	1,7%	14,2%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.336)	(10.263)	(3.003)	(683)	(352)	(1.443)	(18.081)
Resultado operacional	10.589	13.989	13.307	1.717	(464)	(2.294)	36.844
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	85.349	98.961	69.449	6.313	1.895	(29.428)	232.538
Costos de Explotación	(78.292)	(82.091)	(59.142)	(5.503)	(1.628)	29.921	(196.736)
Resultado de explotación	7.056	16.869	10.307	810	266	493	35.802
Margen explotación	8,3%	17,0%	14,8%	12,8%	14,1%	-1,7%	15,4%
Gastos de Adm. y Vtas	(1.990)	(8.150)	(2.486)	(461)	(215)	(1.237)	(14.539)
Resultado operacional	5.066	8.720	7.821	349	52	(744)	21.263
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%
Resultado de explotación	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%

En 2006 los ingresos alcanzaron a $386.883 millones, un aumento del 66,4% comparado con $232.538 millones en 2005, como resultado de aumentos en el precio del cobre y mayores volúmenes de ventas. El volumen de las ventas de cables metálicos 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 57,5% y los cables de aluminio aumentaron en Argentina y Brasil en un 126,0% y un 46,1% respectivamente. Dichos aumentos fueron parcialmente compensados por una declinación en el volumen de ventas de cables de cobre en Chile y Perú, que cayó en un 22,7% y un 7,5% respectivamente.

El costo de explotación aumentó un 68,7% a $331.958 millones en 2006 comparado con $196.736 millones en 2005. Este aumento refleja un crecimiento del 15,5% en el volumen vendido

y mayores costos del cobre y aluminio en la LME.

El margen de explotación aumentó un 53,4% comparado con 2005, de $35.802 millones en 2005 a $54.924 millones en 2006. Sin embargo, como porcentaje de las ventas, el margen bruto disminuyó de 15,4% en 2005 a 14,2% en 2006, debido principalmente a mayores precios de las materias primas.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 24,4% a $18.081 millones de $14.539 millones en 2005, debido a mayores gastos de comercialización y ventas, debido al costo por implementar el software ERP SAP y a los 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 $21.263 millones a $36.844 millones.

Tubos y Planchas

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)					
	Chile	**Argentina**	**Monedas**	**Inter-empresas**	**Unidad de Tubos y Planchas**
Ingresos	117.640	10.581	12.618	(12.625)	128.214
Costos de Explotación	(106.284)	(8.814)	(9.642)	12.603	(112.137)
Resultado de explotación	11.355	1.767	2.976	(21)	16.077
Margen explotación	9,7%	16,7%	23,6%	0,2%	12,5%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.750)	(792)	(586)	(434)	(5.562)
Resultado operacional	7.605	975	2.390	(455)	10.514
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	84.637	7.892	7.533	(12.438)	87.623
Costos de Explotación	(79.313)	(6.786)	(6.879)	12.633	(80.344)
Resultado de explotación	5.324	1.106	654	195	7.280
Margen explotación	6,3%	14,0%	8,7%	-1,6%	8,3%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.488)	(719)	(450)	(404)	(5.061)
Resultado operacional	1.835	388	204	(208)	2.219
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%
Resultado de explotación	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%

En 2006 los ingresos aumentaron un 46,3% a $128.214 millones comparado con $87.623 millones en 2005. Ello se debió principalmente a mayores precios del cobre, parcialmente compensados por menores volúmenes en las ventas de la unidad, debido a una intensa substitución.

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

El margen de explotación aumentó a un 12,5% de las ventas en 2006 de un 8,3% en 2005, como resultado del efecto del costo promedio ponderado del cobre utilizado y de eficiencias operacionales. Además, en Argentina las ventas se concentraron en cañerías especiales utilizadas en refrigeración e intercambio de calor en plantas azucareras.

Los gastos de administración y ventas aumentaron en un 9,9% a $5.562 millones en 2006 de $5.061 millones en 2005 y, como porcentaje de las ventas, cayeron a un 4,3% en 2006 comparado con un 5,8% en 2005.

La utilidad operacional aumentó en un 373,9% ó $8.295 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	32.772	16.865	(20)	49.617
Costos de Explotación	(26.655)	(14.697)	19	(41.332)
Resultado de explotación	6.118	2.168	(1)	8.285
Margen explotación	18,7%	12,9%	0,0%	16,7%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.137)	(758)	(235)	(3.131)
Resultado operacional	3.980	1.410	(236)	5.154
Margen operacional	12,1%	8,4%	0,0%	10,4%

Año 2005 (en millones de $. excepto porcentajes)				
	Chile	Argentina	Inter-empresas	Unidad de Envases Flexibles
Ingresos	34.606	13.817	(1)	48.422
Costos de Explotación	(29.492)	(11.902)	0	(41.394)
Resultado de explotación	5.114	1.915	(1)	7.028
Margen explotación	14,8%	13,9%	0,0%	14,5%
Gastos de Adm. y Vtas	(2.179)	(876)	(217)	(3.272)
Resultado operacional	2.935	1.039	(218)	3.756
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%
Resultado de explotación	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 aumentaron un 2,5% a $49.617 millones en 2006 comparado con $48.422 millones en 2005. Las operaciones en Chile experimentaron un aumento en el volumen de ventas de un 2,6%, mientras que las operaciones en Argentina mostraron un aumento del 18,1%. El total del volumen de las ventas aumentó un 7,7% en 2006. El precio unitario (por tonelada) cayó como resultado de la venta de productos más pesados.

El costo de explotación cayó un 0,2% a $41.332 millones de $41.394 millones en 2005. El costo de explotación en Chile bajó de $29.492 millones a $26.655 millones debido a mejoramientos en la administración de la cadena de compras y suministro. Por el contrario, en Argentina las operaciones experimentaron un aumento en el costo de explotación de $11.902 millones en 2005 a $14.697 millones en 2006 debido a un mayor volumen de ventas.

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

Los gastos de administración y ventas cayeron en un 4,3% a $3.131 millones en 2006 desde $3.272 millones en 2005, reflejando los esfuerzos durante el segundo semestre de 2005 para modernizar las operaciones de la unidad de negocios y hacerlas más eficientes.

La utilidad operacional de los Envases Flexibles aumentó en $1.398 millones o un 37,2% en 2006 comparado con el año anterior, principalmente debido al aumento mencionado en la Resultado de explotación y a un menor nivel de gastos de administración y ventas.

Perfiles de Aluminio

Año 2006 (en millones de $, excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	35.804	35.804
Costos de Explotación	(28.985)	(28.985)
Resultado de explotación	6.819	6.819
Margen explotación	19,0%	19,0%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.734)	(3.734)
Resultado operacional	3.085	3.085
Margen operacional	8,6%	8,6%

Año 2005 (en millones de $. excepto porcentajes)		
	Chile	**Unidad de Perfiles de Aluminio**
Ingresos	32.193	32.193
Costos de Explotación	(25.347)	(25.347)
Resultado de explotación	6.846	6.846
Margen explotación	21,3%	21,3%
Gastos de Adm. y Vtas	(3.555)	(3.555)
Resultado operacional	3.291	3.291
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%
Resultado de explotación	-0,4%	-0,4%
Gastos de Adm. y Vtas	5,0%	5,0%
Resultado operacional	-6,3%	-6,3%

Los ingresos en 2006 aumentaron un 11,2% a $35.804 millones comparado con $32.193 millones en 2005. Este aumento se debió a mayores volúmenes en las ventas, parcialmente compensados por menores precios promedio como resultado de la fuerte competencia de parte de productos de bajo precio importados desde China.

El costo de explotación aumentó un 14,4% a $28.985 millones en 2006 de $25.347 millones en 2005, debido a un aumento en el volumen de las ventas y en el precio promedio de la materia prima, especialmente el aluminio LME 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 $3.734 millones en 2006 de $3.555 millones en 2005, debido a mayores 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, atribuible a mayores costos del aluminio en 2006.

La utilidad operacional de los perfiles de aluminio disminuyó en $206 millones o 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 $985 millones, a una pérdida de $15.945 millones en 2006, comparado con la pérdida de $14.960 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 $1.147 millones, a $2.588 millones en 2006 desde $3.735 millones en 2005. Esta 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 dio como resultado reverso de 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". Dichos menores ingresos se vieron compensados en parte por una mayor utilidad financiera de $841 millones y una mayor utilidad neta de empresas relacionadas, por un total de $431 millones.

- **Gastos no Operacionales**: los gastos no operacionales en 2006 descendieron en $1.489 millones en comparación al año anterior, debido a un aumento en el gasto financiero y en otros gastos no operacionales. Los gastos financieros aumentaron en $1.991 millones, lo que refleja el aumento de la cartera de deuda del grupo de empresas de Madeco para financiar sus crecientes necesidades de capital de trabajo, resultado 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 diferencias por tipo de cambio, disminuyó en $1.652 millones en 2006 en comparación con el año anterior. El saldo de la corrección monetaria en 2006 reflejó una situación de pérdida neta de $1.366 millones, en comparación con una situación de pérdida neta de $3.018 millones en 2005. El mejoramiento en los resultados se debió a una menor tasa de inflación y a los mejores resultados por diferencias de tipo de cambio como consecuencia de la revalorización del real brasilero y del sol peruano.

- **Impuesto a la Renta**: La Compañía informó un aumento en 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 utilidad antes de impuestos. En 2006 y 2005 el impuesto a la renta totalizó $5.590 millones y $1.609 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 $1.652 millones, un aumento del 104,5% comparado con los $808 millones del año anterior. Ello se debió a una mayor utilidad neta generada por las filiales de Madeco, Alusa e Indeco.

Adquisiciones y Enajenaciones

a) Operaciones Discontinuadas

La Discusión y Análisis de la Administración sobre los resultados operacionales presentada anteriormente se basa en la información financiera de acuerdo a los PCGA chilenos. De acuerdo a ellos, las operaciones discontinuadas no se presentan en forma separada de los estados financieros de las operaciones discontinuadas. Por esto, el análisis que aparece a continuación incluye los resultados operacionales de las operaciones discontinuadas.

De acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos, los resultados operacionales de las operaciones discontinuadas hasta la fecha de disposición, además de las ganancias o pérdidas por la venta final se informan en "Utilidad (pérdida) por operaciones discontinuadas, neto" en el Estado de Resultados Consolidado resumido de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos. Los activos y pasivos de las unidades de negocios que fueron clasificadas como conservadas para su venta al 31 de diciembre de 2007 y 2005 en el balance resumido de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos, pero que aún no habían sido vendidos a la fecha del balance correspondiente, son informados como "Activos de grupos para disposición" y "Pasivos de grupos para disposición" respectivamente, en los correspondientes Balances Consolidados de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos. Por lo tanto, Alufoil y la Unidad de Cables han sido reclasificadas.

Para mayor información sobre las operaciones discontinuadas presentadas de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos, incluyendo alguna información financiera seleccionada, véase la Nota 32 a los Estados Financieros Consolidados.

b) Peruplast Desconsolidada

De acuerdo a los PCGA chilenos, al 31 de diciembre de 2007 la Compañía consolidaba su participación del 50% en Peruplast S.A., ya que de acuerdo a un Pacto de Accionistas la Compañía, a través de sus representantes en el Directorio puede nombrar al Gerente General de la inversión. Por lo tanto, la Compañía puede establecer políticas y estrategias financieras y operacionales, la que de acuerdo a los PCGA chilenos son suficientes para suponer el control y, de ahí, consolidar la filial. Con su 50% de participación en Peruplast la Compañía no ejerce control sobre Peruplast de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos. Por lo tanto, la inversión se contabiliza de acuerdo al método de patrimonio. Véase Nota 32 de los Estados Financieros Consolidados.

c) Adquisiciones

Durante el primer trimestre de 2007 la sociedad matriz, Madeco S.A. y su filial Alusa S.A. adquirieron y aumentaron, respectivamente, su propiedad en Cedsa S.A. (Colombia), Peruplast S.A. y Tech Pak S.A. (Perú) como sigue:

El 12 de febrero de 2007 Madeco S.A. firmó un contrato de compraventa mediante el cual adquirió el 80% de Cedsa S.A. en US$3,7 millones en efectivo. Junto con la adquisición de dichas acciones, los accionistas asumieron el compromiso de efectuar un aumento de capital de US$6 millones en dos cuotas iguales, la primera de las cuales se pagó en marzo de 2007 y la segunda en septiembre del mismo año.

El 15 de febrero de 2007 la filial Alusa S.A. firmó un contrato de compraventa de las acciones de Peruplast S.A. y adquirió 10.984.402 acciones de dicha compañía, equivalentes a un

14,5% de su propiedad, lo que implicó aumentar su participación de un 25,0% a un 39,5%. El precio pagado en efectivo por esta adquisición fue de US$3,2 millones el 1 de marzo de 2007.

El 11 de julio de 2007 en Lima, Perú, Shintec S.A. formalizó el compromiso de vender sus acciones en Peruplast S.A. Con este propósito, a través de Tech Pack S.A. la Compañía adquirió de Shintec S.A. el resto de las acciones emitidas por Peruplast S.A. El precio pagado por dichas acciones fue el mismo que en la compraventa anterior y, por lo tanto, el comprador pagó la suma de US$4,6 en efectivo.

En la Junta General Ordinaria de Accionistas de Peruplast S.A. y Tech Pack S.A., celebrada el 18 de julio de 2007, los accionistas aprobaron el proyecto de la fusión y absorción de Tech Pack S.A. por Peruplast S.A. El 1 de octubre de 2007 Peruplast S.A. absorbió en su totalidad el patrimonio accionario de Tech Pack S.A. y comenzó sus operaciones como una entidad legal única.

Además, la filial Alusa S.A. firmó un Pacto de Accionistas por la administración de ambas compañías, lo que implicó que a contar de esa fecha nuestra filial Alusa S.A: incluye en su consolidación los estados financieros de la nueva Peruplast S.A. (Peruplast S.A. y Tech Pack S.A. hasta el 30 de septiembre).

Los estados financieros resumidos incluidos en la consolidación de Madeco S.A. se detallan a continuación:

Estado de resultados resumido
de las entidades adicionalmente consolidadas durante el
año terminado el 31 de diciembre de 2007

	Cedsa S.A. M$	Peruplast S.A. M$
Ingresos	22.190.004	42.528.795
Margen bruto	3.736.192	6.654.949
Utilidad operacional, neto	2.675.149	4.482.943
Pérdida no-operacional, neto	(438.382)	(37.670)
Impuesto a la renta	(687.965)	(1.176.029)
Utilidad neta	1.548.802	3.323.004

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 de la Compañía 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, pesos colombianos 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 2007 para las filiales extranjeras consolidadas de la Compañía. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos.

	Dólar	R$	AR$	S$	Euro	$Colombia	Otras monedas	Total
Activo circulante	58,314	63,079	17,976	36,748	1,631	14,293	0	192,041
Pasivo circulante	(55,486)	(20,846)	(5,668)	(3,094)	(154)	(5,597)	(1)	(90,846)
Capital de explotación en monedas locales	2,828	42,233	12,308	33,654	1,477	8,696	(1)	101,195

En el cuadro anterior se incluyen exclusivamente los activos y pasivos circulantes en moneda extranjera que la Compañía mantenía al 31 de diciembre de 2007, 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 saldos 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 2005, 2006 y 2007 los cargos netos de la Compañía a resultados relativos a provisiones alcanzaron a M$155.247, M$363.026 y M$318.092 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 2005, 2006 y 2007 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$279.946, M$643.895 y M$316.138 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 Duración". Se revisan los activos de larga duración 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 duración 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 2005, 2006 y 2007 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$529.975, M$1.317.043 y M$163.842 respectivamente. Durante 2005 la Compañía registró una utilidad por el reverso de deterioro relacionado con su inversión en Optel Ltda. de M$558.454, dicha utilidad fue eliminada de acuerdo a PCGA de los Estados Unidos. No se registraron reversos de deterioros durante 2006 y 2007.

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$558.455 reconocido 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 entre 2005 y 2007.

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. No se registraron deterioros o reversos de deterioros entre 2005 y 2007.

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.

Además, la Compañía mantenía 2.500 toneladas de cobre protegidas por swaps con un efecto positivo de $1.729 millones en el estado de resultados a diciembre de 2007. Para mayores detalles véase la Nota 27 a los Estados Financieros Consolidados.

Valores Netos Realizables de Inventarios

A diciembre de 2007, 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 $992 millones en la utilidad neta de 2007.

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 2005, 2006 y 2007 según los PCGA chilenos y de Estados Unidos:

	Año Finalizado el 31 de Diciembre de		
	2005	2006	2007
	(en millones de $ constantes al 31 de diciembre de 2007)		
Utilidades (PCGA chilenos)	13.174	32.439	19.660
Utilidades (PCGA de los Estados Unidos)	15.429	36.560	21.746
Patrimonio (PCGA chilenos)	225.210	270.170	263.894
Patrimonio (PCGA de los Estados Unidos)	211.263	260.270	256.147

Existen diferencias significativas entre las utilidades y el patrimonio de acuerdo a los PCGA chilenos, según se presenta en la Nota 32 de los 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, reversos 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 2007 la deuda financiera total de la Compañía ascendía a $154.294 millones (US$310,5 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 $57.810 millones (US$116,3 millones), en tanto que su endeudamiento financiero a largo plazo alcanzaba a $52.915 millones (US$106,5 millones). Con respecto a otras deudas financieras, sus pasivos a corto plazo eran de $36.415 millones (US$73,3 millones) y los de largo plazo de $7.154 millones (US$14,4 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 2008.

Financiamiento de Corto Plazo

Al 31 de diciembre de 2007 la deuda financiera de corto plazo de la Compañía (sin contar la porción de corto plazo de sus obligaciones a largo plazo) alcanzaba a $35.077 millones (equivalente a US$70,6 millones).

El 5 de junio de 2006 Madeco firmó un acuerdo de crédito sindicado a cinco años por US$50 millones o $26.680 millones (valor histórico), de los cuales US$28,6 millones o $15.261 millones (valor histórico) correspondieron a la porción local del crédito y US$21,4 millones o $11.419 millones (valor histórico) correspondieron a la porción internacional. Aproximadamente US$12 millones ó $6.403 millones (valor histórico) de los fondos fueron utilizados para pagar deuda con Quiñenco. Otros US$13 millones ó $6.937 millones (valor histórico) 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 o $13.340 millones (valor histórico) se utilizaron como capital de trabajo. Durante 2006 se pagaron US$12,2 millones o $6.510 millones (valor histórico) de la porción local de este crédito y en marzo de 2007 se prepagó el saldo, por un monto de US$16,4 millones o $8.751 millones (valor histórico). La porción internacional del crédito se pagará de acuerdo al contrato, a partir de junio de 2008.

Al 31 de marzo de 2008 el total de la deuda financiera de corto plazo de la Compañía (sin contar la porción de corto plazo de sus obligaciones a largo plazo) totalizaba $48.231 millones (equivalente a US$110,2 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de marzo de 2008 de US$1,00 = $437,71). Este monto incluye diversas obligaciones de corto plazo, principalmente de Madeco Chile, Indeco y Cedsa para financiar sus necesidades de capital de trabajo y el dividendo

pagado por la Compañía en enero de 2008.

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 correspondieron 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 2007 correspondía a $21.704 millones (equivalente a US$43,7 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2007 de US$1 = $496,89).

El 10 de junio de 2008 se pagaron las cuotas correspondientes de los bonos y el saldo de los bonos circulantes fue prepagado por la Compañía, por un total de UF 1.130.299 equivalente a $22.710 millones (o equivalente a US$46,97 millones según el Tipo de Cambio Observado al 10 de junio de 2008 de US$1 = $483,55).

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 2007 ascendía a alrededor de $53.944 millones (equivalente a US$108,6 millones, según el Tipo de Cambio Observado al 31 de diciembre de 2006 de US$1,00 = $496,89).

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 2008 era de aproximadamente $47.732 millones (equivalente a US$109,0 millones al Tipo de Cambio Observado al 31 de marzo de 2008 de US$1,00 = 437,71).

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) con pagos semestrales. Las principales disposiciones del contrato de préstamo estipulan un nivel de endeudamiento máximo de 0,75 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). Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía se encontraba en cumplimiento de todos estos covenants. El 8 de marzo de 2007 todos los covenants relacionados con estos créditos fueron eliminados y se acordó que Madeco debe poseer más del 50,1% de las acciones comunes con derecho a voto. 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 2007 y el primer trimestre de 2008, 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 2007 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, 2007 y 2008 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 2007 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 de corto y largo plazo	168.243	110.887	41.072	13.767	2.517
Leasing de capital	9.455	2.312	2.979	1.724	2.440
Leasing operacional	2.041	619	744	468	210
Otras obligaciones de largo plazo	188	-	188	-	-
Contratos de servicios	7.782	1.713	4.158	1.397	514
Obligaciones de pagos de intereses[(1)]	13.687	7.745	4.937	1.005	-
Indemnizaciones por años de servicio	4.719	1.015	2.084	97	1.523
Total Obligaciones Contractuales.....	**206.115**	**124.291**	**56.162**	**18.458**	**7.204**

(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 2007 para la deuda con tasa variable.

Al 31 de diciembre de 2007, la Compañía poseía Compromisos Comerciales y Garantías stand by de diversas instituciones financieras por un total de $14.588 millones (véase el detalle en la Nota 22 a los estados financieros). De estos compromisos contingentes las garantías por $5.887 millones están programadas para pagarse dentro de los siguientes 12 meses.

Liquidez

Al 31 de marzo de 2008 la Compañía mantenía $13.177 millones en efectivo y efectivo equivalentes. El total de endeudamiento a corto plazo de la Compañía con bancos e instituciones financieras alcanzaba a $48.231 millones, compuesto de $16.873 millones de la deuda financiera vigente de largo plazo, $5.403 millones de la deuda vigente en bonos a largo plazo, $2.091 millones en otros créditos, $57.884 millones en varias cuentas y documentos por pagar y $705 millones en cuentas por pagar a terceros relacionados. El endeudamiento de largo plazo (excluyendo la porción vigente de este) incluía $30.859 millones de obligaciones de largo plazo con bancos, $16.792 millones de obligaciones de bonos de largo plazo y $6.552 millones de cuentas y pagarés de largo plazo.

Al 31 de diciembre de 2007 la Compañía mantenía $11.199 millones en efectivo y efectivo equivalentes. La deuda total de corto plazo de la Compañía con bancos e instituciones financieras llegaba a $35.077 millones, compuesta de $17.652 millones de la porción vigente de la deuda de largo plazo con los bancos, $5.081 millones de la porción vigente de la deuda de largo plazo en bonos, $2.312 millones en otros créditos, $34.103 millones en varias cuentas y documentos por pagar y $615 millones en cuentas por pagar a partes relacionadas. La deuda a largo plazo (sin contar la porción vigente de la misma) incluía $36.292 millones de obligaciones de largo plazo con los bancos, $16.623 millones de obligaciones a largo plazo por bonos, $7.154 millones de cuentas y documentos por pagar de largo plazo.

Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía mantenía $18.844 millones en efectivo y efectivo equivalentes. La deuda total a corto plazo de la Compañía con bancos e instituciones financieras llegaba a $16.637 millones, compuesta de $17.443 millones de la porción vigente de la deuda de largo plazo con los bancos, $4.873 millones de la porción vigente de la deuda de largo plazo en bonos, $524 millones en otros créditos, $26.020 millones en varias cuentas y documentos por pagar y $480 millones en cuentas por pagar a partes relacionadas. La deuda a largo plazo (sin contar la porción vigente de ella) incluía $44.540 millones de obligaciones de largo plazo con los bancos,

$21.723 millones de obligaciones de largo plazo en bonos, $5.629 millones en cuentas y documentos por pagar de largo plazo.

Flujo de Efectivo

Al 31 de diciembre de 2007 la Compañía poseía efectivo y efectivo equivalentes por un total de $11.199 millones en comparación con $18.844 millones al 31 de diciembre de 2006 y $8.544 millones al 31 de diciembre de 2005. Al 31 de marzo de 2007 la Compañía poseía efectivo y efectivo equivalentes por un total de $13.177 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]	**2005**	**2006**	**2007**
Efectivo proporcionado por (utilizado en):			
Actividades operacionales	11,378	6,351	15,140
Actividades de financiamiento	(4,470)	15,517	942
Actividades de inversión	(12,656)	(11,201)	(23,528)
Efecto de la inflación sobre el efectivo	(332)	(366)	(198)
Cambio neto en el efectivo y efectivo equivalente	(6,079)	10,300	(7,645)
Efectivo y efectivo equivalente al comienzo del año	14,623	8,544	18,844
Efectivo y efectivo equivalente al término del año	**8,544**	**18,844**	**11,199**

(1) Los montos se indican en millones de pesos chilenos constantes al 31 de diciembre de 2007.

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 2007 aumentó $8.789 millones comparado con 2006. Lo anterior fue resultado de los flujos de efectivo para las adquisiciones de la Compañía, Peruplast y Cedsa y a las reducidas necesidades de capital de trabajo en 2007 comparadas con 2006.

En 2007 el flujo de efectivo relacionado con las actividades financieras disminuyó en $14.575 millones comparado con 2006, debido a la reducida necesidad de financiamiento de capital de trabajo, el pago de dividendos a los accionistas minoritarios de Indeco y Alusa y a la distribución de capital al accionista Nexus de Peruplast. En marzo de 2007 se prepagaron $8.843 millones (valor histórico) o US$16,4 millones de la porción internacional del crédito sindicado y se efectuaron pagos de bonos por $4.844 millones. Durante 2007 los créditos netos obtenidos fueron $5.078 millones inferiores a los $13.373 millones de 2006.

El flujo de efectivo usado en actividades de inversión en 2007 fue principalmente para la adquisición de Cedsa, Peruplast y Tech Pak y el plan de inversiones anual, que incluye la construcción de una planta de perfiles de PVC (PVTEC), aumentos en la capacidad de cables (Ficap, Indeco y Cedsa), envases (Alusa, Peruplast y Aluflex) y la implementación de SAP en Chile, Perú y Argentina.

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 2007:

	Al 31 de diciembre de 2007 (en millones de $)							
	Fecha de Vencimiento Esperada							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013 en adelante	TOTAL	VALOR JUSTO
ACTIVOS								
Tasa fija								
Depósitos a plazo (BRL)	8	-	-	-	-	-	8	8
Tasa de interés promedio (%)	11,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	11,31%	11,31%
Valores negociables (no indexados a $)	533	-	-	-	-	-	533	533
Tasa de interés promedio (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Valores negociables (COP) (US$)	248	-	-	-	-	-	248	248
Tasa de interés promedio (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,35%	5,35%
PASIVOS								
Tasa fija								
Deuda bancaria (US$)	-	4.163	-	-	-	-	4.163	4.198
WAIR (%)(1)	0,00%	6,25%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,25%	5,78%
Deuda bancaria (BRL)	-	-	-	201	-	-	201	201
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	11,50%	0,00%	0,00%	11,50%	11,50%
Bonos (UF)	5.081	5.273	5.537	5.813	-	-	21.704	22.348
WAIR (%)	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	0,00%	0,00%	5,00%	3,71%
Deuda bancaria (UF)	549	543	569	597	626	2.440	5.324	5.324
WAIR (%)	4,81%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%	4,80%
Deuda bancaria (US$)	1.596	1.151	466	419	157	-	3.788	3.788
WAIR (%)	7,70%	7,68%	7,48%	7,48%	7,60%	0,00%	7,64%	7,64%
Deuda bancaria (COP)	167	154	22	-	-	-	343	343
WAIR (%)	12,21%	12,21%	12,21%	0,00%	0,00%	0,00%	12,21%	12,21%
Dividendos por pagar (no indexados a $)	15.002	-	-	-	-	-	15.002	15.002
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Dividendos por pagar (S$)	49	-	-	-	-	-	49	49
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (no indexadas a $)	6.389	-	-	-	-	-	6.389	6.389
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (UF)	560	-	-	-	-	-	560	560
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (US$)	18.330	-	-	-	-	-	18.330	18.330
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (EUR)	154	-	-	-	-	-	154	154
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (ARS)	296	-	-	-	-	-	296	296
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (BRL)	4.026	-	-	-	-	-	4.026	4.026
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (S$)	573	-	-	-	-	-	573	573
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (COP)	227	-	-	-	-	-	227	227
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar (otras monedas)	1	-	-	-	-	-	1	1
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Documentos por pagar (no indexados a $)	5	-	-	-	-	-	5	5
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Documentos por pagar (US$)	2.908	-	-	-	-	-	2.908	2.908
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Documentos por pagar (ARS)	343	-	-	-	-	-	343	343
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (UF)	10	-	-	-	-	-	10	10
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (no indexados a $)	156	-	-	-	-	-	156	156
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (US$)	19	11	-	-	-	-	30	30
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (ARS)	22	-	-	-	-	-	22	22
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (BRL)	65	-	-	-	-	-	65	65
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Acreedores varios (S$)	18	-	-	-	-	-	18	18
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

	Al 31 de diciembre de 2007 (en millones de $)							
	Fecha de Vencimiento Esperada							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013 en adelante	TOTAL	VALOR JUSTO
Adeudado a emp. Relac. (no indexado a $)	584	-	-	-	-	-	584	584
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Adeudado a emp. Relac. (US$)	31	-	-	-	-	-	31	31
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (UF)	107	44	35	28	28	576	817	817
WAIR (%)	0,00%	5,59%	5,59%	7,00%	7,00%	7,00%	5,95%	5,95%
Provisiones y Retenciones (no indexadas a $)	5.184	136	26	21	21	947	6.334	6.334
WAIR (%)	0,00%	2,01%	2,01%	7,00%	7,00%	7,00%	1,14%	1,14%
Provisiones y Retenciones (US$)	242	-	-	-	-	-	242	242
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (ARS)	3.790	120	-	-	-	-	3.910	3.910
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (BRL)	3.681	2.509	-	-	-	-	6.190	6.190
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (S$)	2.387	-	-	-	-	-	2.387	2.387
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisiones y Retenciones (COP)	361	-	-	-	-	-	361	361
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (no indexados a $)	94	-	-	-	-	-	94	94
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (BRL)	1.323	-	-	-	-	-	1.323	1.323
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (ARS)	1.217	-	-	-	-	-	1.217	1.217
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (S$)	67	-	-	-	-	-	67	67
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (COP)	422	-	-	-	-	-	422	422
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ingresos diferidos (US$)	1.405	-	-	-	-	-	1.405	1.405
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (no indexados a $)	-	-	-	-	-	89	89	89
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (US$)	-	-	724	-	-	-	724	724
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (ARS)	-	45	-	-	-	-	45	45
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (S$)	-	189	211	99	99	2.271	2.869	2.869
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos diferidos (COP)	-	-	40	-	-	-	40	40
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (ARS)	-	188	-	-	-	-	188	188
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (no indexado a $)	122	-	-	-	-	-	122	122
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (S$)	-	-	231	-	-	-	231	231
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (US$)	4	-	-	-	-	-	4	4
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos (BRL)	1.176	432	-	-	-	-	1.608	1.608
WAIR (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasa Variable								
Deuda bancaria (UF)	2.840	-	-	-	-	-	2.840	2.830
Tase de interés basada en	Tab	-	-	-	-	-	Tab	-
WAIR (%)	4,74%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,74%	5,12%
Deuda bancaria (US$)	30.951	-	-	-	-	-	30.951	31.117
Tasa de interés basada en	Libor	-	-	-	-	-	Libor	-
WAIR (%)	6,35%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,35%	5,78%
Deuda bancaria (no indexada a $)	3.943	-	-	-	-	-	3.943	3.943
Tasa de interés basada en	Ipc	-	-	-	-	-	Ipc	-
WAIR (%)	7,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,55%	7,55%
Deuda bancaria (BRL)	10.576	-	-	-	-	-	10.576	10.576
Tasa de interés basada en	CDI	-	-	-	-	-	CDI	-
WAIR (%)	10,41%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,41%	10,41%
Deuda bancaria (COP)	4.419	-	-	-	-	-	4.419	4.419
Tasa de interés basada en	DTF	-	-	-	-	-	DTF	-
WAIR (%)	13,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	13,04%	13,04%

	Al 31 de diciembre de 2007 (en millones de $)							
	Fecha de Vencimiento Esperada							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013 en adelante	TOTAL	VALOR JUSTO
Deuda bancaria (UF)	-	1.773	1.773	102	-	-	3.649	3.650
Tasa de interés basada en	-	Tab	Tab	Tab	-	-	Tab	-
WAIR (%)	0,00%	5,16%	5,16%	4,63%	0,00%	0,00%	5,15%	5,12%
Deuda bancaria (US$)	-	7.371	7.569	4.721	1.590	-	21.251	21.514
Tasa de interés basada en	-	Libor	Libor	Libor	Libor	-	Libor	-
WAIR (%)	0,00%	6,25%	6,26%	6,37%	6,10%	0,00%	6,27%	5,78%
Deuda bancaria (BRL)	-	5.804	-	-	1.224	-	7.028	7.028
Tasa de interés basada en	-	CDI	-	-	CDI	-	CDI	-
WAIR (%)	0,00%	11,39%	0,00%	0,00%	8,27%	0,00%	10,85%	10,85%

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

Los flujos de efectivo de la Compañía originados por las actividades operacionales, de financiamiento e inversión indicados anteriormente incluyen los flujos de efectivo de la unidad de Cables, la que probablemente sea vendida durante 2008. De acuerdos a los PCGA chilenos, no existen requerimientos para separar los flujos de efectivo de las operaciones, los que de acuerdo a US GAAP serían presentados como operaciones discontinuadas. La enajenación de la unidad de Cables tendrá un impacto significativo sobre los flujos de efectivo de las actividades operacionales, de inversión y financiamiento, ya que el segmento a ser vendido representa una parte significativa del negocio de la Compañía.

Una vez que se concrete la enajenación de la unidad de Cables, la Compañía recibirá US$448 millones en efectivo y 2,5 millones de acciones de Nexans. Además, la utilidad neta de la transacción será incluida en la utilidad neta del año en que la transacción se concrete, formando así parte de la utilidad neta del año durante el cual, de acuerdo a la política de dividendos aplicada, el 76% será distribuido a los accionistas de la Compañía, con un tope de US$165 millones.

En períodos futuros, la Compañía espera recibir pagos de dividendos de Nexans sobre la base de las acciones recibidas como pago del precio de compra. Dichos dividendos se incluirán en los flujos de efectivo de las actividades operacionales.

Las acciones de Nexans se transan en los mercados públicos y, por lo tanto, tienen una elevada transacción, lo que permite su rápida liquidación en caso que la Compañía requiera efectivo. No obstante, de acuerdo al contrato de compraventa, la Compañía no puede vender acciones de Nexans durante los primeros 12 meses a contar de la fecha de cierre y hasta un 50% de ellas entre 12 y 18 meses a contar del cierre del contrato. Los flujos de efectivo por la enajenación de dichas acciones se incluirían en los flujos de efectivo originados por actividades de inversión.

Una parte del pago del precio de compra recibida en efectivo será utilizada para pagar deuda de corto plazo y otros pasivos vigentes. Por lo tanto, una vez exigidos los pagos de deuda, la Compañía espera que los flujos de efectivo futuros generados por las operaciones continuadas sean suficientes para cumplir a tiempo con las obligaciones de corto y de largo plazo.

Inversiones

En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de abril de 2008 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 $37.106 millones para el período 2007-2009, cuyo detalle es el siguiente:

	Montos en millones de $		
Unidad de Negocios	**2007**	**2008-2009[1]**	**Total**
Cables	9.613	10.550	20.162
Tubos y Planchas	950	614	1.564
Envases Flexibles	4.178	6.935	11.113
Perfiles de Aluminio	3.986	281	4.267
Total	**18.727**	**18.379**	**37.106**

[1] *Excepto la Unidad de Cables, que considera inversiones sólo para 2008.*

Unidad de Cables. Las inversiones previstas por la Compañía para la unidad de Cables de $10.550 para 2008 incluyen la adquisición de maquinaria y equipos principalmente en Brasil, Perú y Colombia y, en menor medida, en Chile y Argentina. Según lo acordado con Nexans, dichas inversiones se consideran parte de la transacción. Para 2009, la Compañía no tiene intenciones de continuar invirtiendo en esta unidad de negocios, a menos que la transacción con Nexans no llegue a término. Para mayores detalles, véase la discusión que sigue.

Unidad de Tubos y Planchas. Los planes de inversión de la Compañía para la unidad Tubos y Planchas ascienden a $614 millones para los próximos años, lo que contempla maquinaria y reparación de equipos principalmente para sus plantas en Chile.

Unidad de Envases Flexibles. Las inversiones proyectadas para la unidad de Envases Flexibles de la Compañía alcanzan a $6.935 millones e incluyen maquinaria y equipos en Chile, Argentina y Perú, principalmente para la adquisición de impresoras y laminadoras. En el caso que la transacción con Nexans llegue a término, la Compañía establecerá nuevas inversiones para esta unidad de negocios. Para mayores detalles, véase la discusión que sigue.

Unidad de Perfiles de Aluminio. Las inversiones planificadas por la Compañía para su unidad de Perfiles de Aluminio ascienden a $281 millones, las que incluyen la adquisición de maquinarias y equipos para sus plantas de perfiles de aluminio y PVC.

Como se indicó anteriormente, en caso que la transacción con Nexans llegue a término, la Compañía venderá su unidad de Cables, de modo que ya no se requerirán inversiones de parte de Madeco para esta unidad. Sin embargo, una vez completada la transacción, la Compañía recibirá de Nexans 2,5 millones de acciones y US$448 millones que después de los cargos (es decir, Interés minoritario, prepago de bonos, deuda financiera de Cables, impuesto a la renta y pago extraordinario de dividendos), según se estimó el 21 de febrero de 2008 ascenderá a aproximadamente US$98 millones. La Compañía opina que podría invertir aproximadamente US$38 millones en prepago de deuda y US$60 millones en su unidad de Envases Flexibles a fin de expandir su presencia regional y aumentar su capacidad instalada. No obstante, la Compañía puede decidir invertir en otra de sus unidades de negocios.

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 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 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. Esta unidad 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 y posteriormente las dos compañías se fusionaron para formar Peruplast, la que implementó una nueva estrategia enfocada a más productos de valor agregado a fin de aumentar el retorno de sus activos. Además, Peruplast 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 2008 la Compañía espera un moderado crecimiento en la construcción residencial, con un escenario similar al de los dos últimos años en términos de competencia y márgenes. A fines de 2007 la Compañía completó la implementación de su nueva filial de perfiles de PVC, ampliando su mix de productos en 2008 permitiéndole ofrecer sistemas y perfiles de ventanas y puertas de PVC a sus clientes. 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 2007.

ÍTEM 6. Directores, Ejecutivos Principales y Empleados

Directores

En la Junta Ordinaria de Accionistas de la Compañía celebrada el 25 de marzo de 2008, 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 Altair S.A. Director, Banco de Chile Director, SM Chile S.A. Director, Antofagasta Minerals 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. Presidente, Minera Esperanza 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	Director, Quiñenco S.A. Director, Soquimich S.A. Director, Falabella S.A. Director, Pilmaiquén S.A.

Francisco Pérez Mackenna[(2)(3)]	Director	1958	2007	Director, Banco de Chile Director, SM Chile S.A. Director, Compañía Cervecerías Unidas S.A. Director, Viña San Pedro S.A. Director, Inversiones y Rentas S.A. Director, Embotelladoras Chilenas Unidas Argentina S.A. Director, Compañía Cervecerías Unidas S.A. Director, Compañía Telefónica del Sur S.A. Director, Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. Director, LQ Inversiones Financieras S.A. Director, Banchile Corredores de Bolsa S.A. Director, Compañía Pisquera de Chile. S.A. Director, Calaf S.A.
Alejandro Ferreiro Yazigi[(3)(4)]	Director	1966	2008	Director, Compañía de Seguros de Vida Corpvida S.A. Consejero del Sistema de Empresas Públicas, SEP
Augusto Iglesias Palau[(3)(4)]	Director	1956	2008	Director, Compañía Chilena de Fósforos S.A. Director, PrimAmérica Consultores Director, Colegios Padre Hurtado y Juanita de los Andes Director, SCAN Director, Top Partners
Oscar Ruiz-Tagle Húmeres[(4)]	Presidente Honorario	1920	1970	

(1) Guillermo Luksic Craig, Andrónico Luksic Craig y Jean Paul Luksic Fontbona son hermanos.

(2) El 26 de junio de 2007, Alessandro Bizzarri Carvallo renunció al Directorio y al Comité de Directores de la Compañía. Francisco Pérez Mackenna fue elegido por el Directorio para reemplazarlo hasta la reelección del Directorio el 25 de marzo de 2008.

(3) El Comité de Directores de la Compañía incluye a Francisco Pérez Mackenna, Augusto Iglesias Palau y Alejandro Ferreiro Yazigi.

(4)El Comité de Auditoría incluye a Augusto Iglesias Palma y Alejandro Ferreiro Yazigi. Ambos miembros son independientes del accionista mayoritario y fueron elegidos como nuevos directores en la Junta General Ordinaria de Accionistas sostenida el 25 de marzo de 2008 para reemplazar a Felipe Joannon Vergara y Eugenio Valck Varas.

(5) 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.

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 Flexibles	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
Jorge Uribe	Gerente General Cedsa	Julio 2001	Feb. 2007

(1) El contrato del señor Dall'Olio con Madeco expira el 30 de septiembre de 2008.

(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 2008.

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 Decker-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.

Jorge Uribe (nacido en 1956). El Sr. Jorge Uribe se recibió de Contador Público en la Universidad St. Thomas de la ciudad de Bucaramanga y obtuvo un MBA en la misma universidad. En 2001 adquirió Cedsa S.A. y ha sido su Gerente General desde su inicio. Además, ha sido asesor de varias compañías en la ciudad de Bucaramanga y es profesor universitario de la Universidad St. Thomas.

Remuneraciones

Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2007 el total de remuneraciones pagado por la Compañía a todos los directores ascendió a $90 millones y a todos los ejecutivos, $5.534 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 2008. El contrato de Tiberio Dall'Olio se renovó en septiembre de 2006 y expirará el 30 de septiembre de 2008.

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 2007 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	**2007 (en M$)**
Guillermo Luksic Craig [1]	1.340
Andrónico Luksic Craig [1]	373
Jean-Paul Luksic Fontbona [1]	1.896
Hernan Büchi Buc	2.067
Alessandro Bizzarri Carvallo[2]	1.837
Francisco Pérez Mackenna[2]	3.271
Felipe Joannon Vergara	19.084
Eugenio Valck Varas	5.941
Oscar Ruiz-Tagle Humeres	54.226
Total	**90.035**

(1) Guillermo Luksic Craig, Andrónico Luksic Craig y Jean Paul Luksic Fontbona son hermanos.

(2) El 26 de junio de 2007 Alessandro Bizzarri Carvallo renunció al Directorio y al Comité de Directores de la Compañía. Francisco Pérez Mackenna fue elegido por el Directorio para reemplazarlo hasta la reelección del Directorio el 25 de marzo de 2008.

(3) 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

De acuerdo a lo aprobado en la Junta General Ordinaria de Accionistas sostenida el 25 de marzo de 2008, el mandato actual de cada director vence el año 2011. 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 2008, aproximadamente US$62,8 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.

Sin embargo, el comité de directores, según se define y se asigna 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.

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 y designó al señor Francisco Pérez Mackenna para que lo reemplazara hasta la siguiente Junta General Ordinaria de Accionistas.

El Directorio fue renovado en la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de marzo de 2008. Eugenio Valck Varas y Felipe Joannon Vergara fueron reemplazados por Augusto Iglesias Palau y Alejandro Ferreiro Yazigi, ambos directores independientes, según se explicó anteriormente. El Directorio eligió luego a Augusto Iglesias Palau, Alejandro Ferreiro Yazigi y Francisco Pérez Mackenna como miembros del Comité de Directores por un período de tres años.

Además de las obligaciones generales de cada director, los directores que forman parte del Comité de Directores serán, en el ejercicio de sus funciones, responsables en forma conjunta y solidaria por cualquier daño ocasionado a la entidad o los accionistas.

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 del Comité de Directores de la Compañía asciende a UF 50 (al 31 de mayo de 2008, aproximadamente US$2.092) 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 2008, alrededor de US$83.668).

Comité de Auditoría

De acuerdo a la reglamentación de la NYSE 303.A.06, en 2008 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 los señores Augusto Iglesias Palau y Alejandro Ferreiro Yazigi.

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 de Gobierno Corporativo. Las normas de cotización de la NYSE estipulan que las empresas deben adoptar y divulgar las pautas de gobierno corporativo 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 de gobierno corporativo. 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 sociedades 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 gobierno corporativo 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 2005, 2006 y 2007, como también al 31 de marzo de 2008:

Número Total de Empleados[1]				
País	**31 Dic. 2005**	**31 Dic. 2006**	**31 Dic. 2007**	**31 Marzo 2008**
Chile	1.634	1.555	1.554	1.636
Brasil	618	731	895	915
Perú [2]	308	315	1.194	1.227
Argentina	298	390	433	444
Colombia [3]	-	-	181	201
Total	**2,858**	**2,991**	**4,257**	**4,423**

(1) El cuadro incluye a los empleados de Optel en la consolidación de Madeco, 5 empleados al 31 de diciembre de 2005, 18 empleados al 31 de diciembre de 2006, 23 empleados al 31 de diciembre de 2007 y 21 empleados al 31 de marzo de 2008.

(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.

Al 31 de diciembre de 2007 un total de 1.335 empleados, es decir el 31,4% de la fuerza de trabajo total de la Compañía pertenecía a 15 sindicatos, los cuales representan a sus miembros en las negociaciones colectivas con la Compañía. Además, la Compañía contaba con un total de 198 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, en general, 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 aparece más información sobre el total de recursos humanos de la Compañía por unidad de negocios al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007, así como al 31 de marzo de 2008:

	Ejecutivos	Profesionales	Empleados	Total
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 diciembre 2007(1)				
Cables y Tubos y Planchas	47	633	1.902	2.582
Envases Flexibles	25	407	978	1.410
Perfiles de Aluminio	10	105	150	265
Madeco Consolidado	**82**	**1.145**	**3.030**	**4.257**
31 de marzo 2008(1)				
Cables y Tubos y Planchas	49	665	2.003	2.717
Envases Flexibles	26	432	979	1.437
Perfiles de Aluminio	10	106	153	269
Madeco Consolidado	**85**	**1.203**	**3.135**	**4.423**

(1) 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 2007 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 2007				
	Ejecutivos	Profesionales	Empleados	Total
Chile	14	147	689	850
Brasil	17	88	790	895
Perú	4	334	80	418
Argentina	2	39	197	238
Colombia	10	25	146	181
Total	**47**	**633**	**1.902**	**2.582**

A diciembre de 2007 la Compañía tenía en Chile 850 empleados permanentes y 25 empleados temporales. Un total de 664 empleados pertenecía a siete sindicatos y a una asociación no sindicalizada (590 y 74 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 2010. 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 2006 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 2007, la Compañía contaba con 895 empleados permanentes y 11 empleados temporales, de los cuales un total de 318 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 2007 la Compañía tenía 418 empleados permanentes y 12 empleados temporales, ninguno de los cuales estaba sindicalizado en 2007. La Compañía no ha registrado huelgas en Perú desde 1993.

En Argentina, a diciembre de 2007 la Compañía contaba con 238 empleados permanentes y 1 empleado temporal. Un total de 142 empleados estaba representado por dos sindicatos. En Argentina las negociaciones colectivas se llevan a cabo a nivel de país más que a nivel de industria o de empresa. Aunque en el país trasandino se han observado numerosas huelgas desde que la Compañía adquirió Indelqui en 1990, dos 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.

En Colombia, a diciembre de 2007, la Compañía contaba con 181 empleados permanentes y 35 empleados temporales, ninguno de los cuales era miembro de un sindicato durante 2007. La Compañía no ha registrado huelgas en Colombia.

Envases Flexibles. En el cuadro siguiente se detallan los recursos humanos de la Compañía al 31 de diciembre de 2007 en la unidad Envases Flexibles. Los empleados se desglosan por categorías y países.

Unidad de Envases Flexibles: Empleados al 31 de Diciembre de 2007

	Ejecutivos	Profesionales	Empleados	Total
Chile.....	4	107	328	439
Argentina	3	40	152	195
Perú	18	260	498	776
Total	**25**	**407**	**978**	**1.410**

En Chile, a diciembre de 2007, la Compañía tenía 439 empleados permanentes y 9 empleados temporales. Un total de 270 y 163 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 2007, la Compañía contaba con 195 empleados permanentes y 50 empleados temporales. Un total de 52 empleados estaba representado por un sindicato en 2007. En junio de 2006 Aluflex firmó un contrato colectivo con un sindicato que representaba a 166 empleados de la compañía.

En Perú, a diciembre de 2007, la Compañía contaba con 776 empleados permanentes y 2 empleados temporales, ninguno de los cuales era miembro de algún sindicato. La Compañía no ha registrado huelgas en Perú desde 1996.

Perfiles de Aluminio. El cuadro que se muestra a continuación enumera los recursos humanos de la Compañía al 31 de diciembre de 2007 para la unidad de Perfiles de Aluminio. El personal se desglosa por categorías.

Unidad de Perfiles de Aluminio: Empleados al 31 de Diciembre 2007				
	Ejecutivos	**Profesionales**	**Empleados**	**Total**
Total	**10**	**105**	**150**	**265**

La división Perfiles de Aluminio en Chile tenía 265 empleados permanentes y 53 empleados temporales. Un total de 53 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, Argentina y Colombia todos los empleados a cuyos contratos se pone término por razones distintas a 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 debido a necesidades de la empresa, 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) y un límite de UF90 anuales (al 31 de mayo de 2008, aproximadamente US$41.416). Si el empleador opta por poner término al contrato de un empleado bajo estas circunstancias, deberá informarlo al trabajador treinta días antes del 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.

En Colombia, los empleados permanentes tienen derecho a un mes de salario por cada año de servicio de acuerdo a la ley colombiana ("Cesantías"). Los empleados a los que se pone término al contrato debido a necesidades de la empresa, tienen derecho por ley a recibir una indemnización ("Indemnizaciones"). El pago es como sigue:

- Si un empleado percibe menos de 10 Salarios Legales mínimos: por un año de servicio, el empleado recibe 30 días de salario; por más de un año de servicio, 30 días el primer año y 20 días por cada año adicional trabajado.

- Si un empleado percibe más de 10 Salarios Legales mínimos: por un año de servicio, el empleado recibe 30 días de salario; por más de un año de servicio, 20 días el primer año y 15 días por cada año adicional trabajado.

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 desempeño 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 desempeño 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 desempeño 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 desempeño de los planes de pensiones, como tampoco por ningún pago de jubilación a los empleados.

En Colombia los empleados jubilados están sujetos a una ley de fondos de pensiones nacional, que establece un sistema de planes de pensión independientes administrados por fondos de pensión privados. La Compañía no tiene responsabilidad legal por el desempeño 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 2008 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	45,17%
The Bank of New York	427.161.930	7,55%
AFP Provida S.A.	377.214.179	6,66%
AFP Habitat S.A.	322.983.162	5,71%
AFP Cuprum S.A.	306.875.815	5,42%
AFP Capital S.A.	298.009.551	5,26%
Directores, Ejecutivos y partes relacionadas como grupo[(3)]	138.889.305	2,45%

(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 40,10% de Madeco S.A. (2.269.895.546 acciones) e indirectamente, a través de su filial Inversiones Río Grande S.A., el 5,08% (287.359.836 acciones).

(3) Comprende las acciones de propiedad de ejecutivos, 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 83,1% de las acciones ordinarias emitidas de Quiñenco. Jean Paul Luksic Fontbona 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., Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A. e Inversiones Río Claro Ltda., 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 56,8% 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.

Las únicas acciones con derecho a voto de Quiñenco son sus acciones ordinarias. No hubo ningún cambio significativo en la participación de Quiñenco en 2005, 2006 ó 2007. 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 2007:

Título de la Clase	Identidad de la Persona o Grupo	Cantidad de su propiedad	Porcentaje de la Clase
Acciones ordinarias	Andsberg Inversiones Ltda.	391.308.877	34,2%
	Ruana Copper A.G. Agencia Chile	255.946.677	22,4%
	Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A.	143.427.860	12,5%
	Inversiones Consolidadas S.A.	129.988.779	11,4%
	Inversiones Salta S.A.	19.121.268	1,7%
	Inversiones Río Claro Ltda.	8.934.508	0,8%
	Inversiones Orengo S.A.	2.619.260	0,2%

Además, la Fundación Andrónico Luksic A., una institución de caridad, era dueña de 1.432.232 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 8.211 acciones al 31 de diciembre de 2007. 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 2008 un total del 45,17% de las acciones ordinarias emitidas (2.557.255.382 acciones). Entre el 26 de abril de 2005 y el 25 de marzo de 2008 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 25 de marzo de 2008, por un período de tres años de conformidad con los estatutos de la Compañía. Después de la Junta General Ordinaria de Accionistas, el Grupo Quiñenco redujo sus representantes en el Directorio de la Compañía a cinco miembros, incluyendo el Presidente.

En el siguiente cuadro se aprecia el número total de acciones autorizadas y pagadas al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007:

	2005	2006	2007
Acciones Ordinarias (número de acciones autorizadas y pagadas)	5.348.390.129	5.541.192.887	5.661.192.887

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 2005, 2006 y 2007, para mostrar los cambios significativos en el porcentaje de propiedad durante los tres últimos años:

Accionista	31 de dic. 2005		31 de dic. 2006		31 de dic. 2007	
Quiñenco S.A. y relacionadas [1]	2.557.141.629	47,81%	2.557.255.382	46,15%	2.557.255.382	45,17%
A.F.P. Provida S.A.	88.927.032	1,66%	150.227.032	2,71%	387.214.179	6,84%
A.F.P. Habitat S.A.	82.908.314	1,55%	313.895.523	5,66%	334.545.142	5,91%
The Bank of New York	210.112.530	3,93%	318.509.330	5,75%	216.157.030	3,82%
A.F.P. Bansander S.A.	25.537.117	0,48%	258.140.595	4,66%	206.966.302	3,66%
A.F.P. Cuprum S.A.	21.389.584	0,40%	145.647.038	2,63%	183.066.962	3,23%
Citibank N.A. por Cuenta de Terceros	46.017.234	0,86%	113.360.357	2,05%	174.654.001	3,09%
Dall Olio Lenzini, Tiberio	61.056.097	1,14%	61.056.097	1,10%	161.056.097	2,84%
A.F.P. Santa Maria S.A.	29.828.899	0,56%	104.559.989	1,89%	124.208.710	2,19%
Banchile Corredores de Bolsa S.A.	254.852.902	4,77%	163.733.746	2,95%	118.248.424	2,09%
Celfin Capital S.A. Corredores de Bolsa	142.689.620	2,67%	103.510.306	1,87%	104.170.529	1,84%
Axxion S.A.	0	0,00%	0	0,00%	87.985.096	1,55%
Bolsa de Comercio de Santiago	283.819.492	5,31%	68.221.617	1,23%	86.053.526	1,52%
Bolsa Electrónica de Chile	151.685.754	2,84%	49.135.641	0,89%	60.400.432	1,07%
Fondo Mutuo Legg Mason	0	0,00%	71.305.359	1,29%	58.280.547	1,03%
Otros	1.392.423.925	26,03%	1.062.634.875	19,18%	800.930.528	14,15%

(1) Quiñenco S.A. controla directamente el 40,10% de Madeco S.A. (2.269.895.546 acciones) e indirectamente controla a través de su filial, Inversiones Río Grande S.A., el 5,08% de Madeco S.A. (287.359.836 acciones).

Al 31 de mayo de 2008 Bank of New York, como depositario de los ADS de la Compañía, era el tenedor de registro de 427.161.930 acciones ordinarias, en forma de 4.271.619 ADS. Estos ADS representaban el 7,55% del número total de acciones emitidas y circulantes 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 2008 aproximadamente US$83.668) y excede el 1% de los activos consolidados de la sociedad anónima, o si el monto es superior a UF 20.000 (al 31 de mayo de 2008, alrededor de US$836.678), 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 extraordinaria 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 2005, 2006 y 2007 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 2005, 2006 y 2007 entre la Compañía y sus partes relacionadas, se consideró importante para la Compañía, como tampoco para la parte relacionada.

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]	2005		2006		2007	
	Vol.	% total	Vol.	% total	Vol.	% total
Cables Metálicos (ton.)	13.132	19,1%	15.015	18,9%	17.749	20,2%
Cables de Fibra Óptica (km.)	9.516	11,6%	17.151	28,3%	20.393	15,5%
Cables (ton. equivalentes)[2]	**13.348**	**18,9%**	**15.405**	**19,1%**	**18.212**	**20,0%**
Tubos, Barras y Planchas (ton.)	16.044	57,4%	17.031	64,5%	11.188	54,5%
Monedas (ton.)	1.557	99,4%	1.572	97,6%	1.255	95,0%
Tubos y Planchas (ton.)	**17.601**	**59,6%**	**18.603**	**66,4%**	**12.443**	**57,0%**
Envases Flexibles (ton.)	**2.118**	**14,6%**	**2.674**	**17,1%**	**6.159**	**16,1%**
Perfiles de Aluminio (ton.)	**474**	**4,4%**	**484**	**3,9%**	**389**	**3,8%**
Total (ton. equivalentes)	**33.541**	**26,7%**	**37.166**	**27,2%**	**37.203**	**23,1%**

Ingresos por Exportación [1]	2005		2006		2007	
	Millones $	% total	Millones $	% total	Millones $	% total
Cables Metálicos	33.710	14,6%	65.011	16,9%	69.495	17,0%
Cables de Fibra Óptica	354	18,7%	25	1,6%	18	0,8%
Total Cables	**34.064**	**14,6%**	**65.036**	**16,8%**	**69.513**	**16,9%**
Tubos, Barras y Planchas	43.592	54,0%	73.862	62,7%	50.411	54,0%
Monedas	5.777	83,6%	7.505	71,7%	8.161	83,7%
Tubos y Planchas	**49.369**	**56,3%**	**81.367**	**63,5%**	**58.572**	**56,9%**
Envases Flexibles	**6.816**	**14,1%**	**8.270**	**16,7%**	**14.359**	**16,1%**
Perfiles de Aluminio	**1.764**	**5,5%**	**994**	**2,8%**	**915**	**2,6%**
Total	**92.013**	**23,0%**	**155.667**	**25,9%**	**143.359**	**22,4%**

(1) Las exportaciones de cables Metálicos comprenden todas las ventas a clientes en cualquier país que no sea Chile, Brasil, Perú, Argentina y Colombia (las cifras para 2005 y 2006 incluyen a Colombia, debido a la adquisición de parte de la Compañía de Cedsa S.A. en 2007). 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, Argentina y Perú (las cifras para 2005 y 2006 incluyen a Perú debido a la consolidación por parte de la Compañía de Peruplast S.A. en 2007). 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.

Cables. En 2007 las exportaciones de la unidad de negocios de Cables alcanzaron a 18.212 toneladas, o el 20,0% de las ventas por volumen de la unidad. En términos de ingresos, las exportaciones totalizaron $69.513 millones, lo que representa un aumento del 6,9% comparado con 2006 y el 16,9% del total de ingresos de la unidad. El alambrón de cobre es el principal producto exportado a países sudamericanos (73,6% de las exportaciones de la unidad de Cables) donde la Compañía no mantiene una filial.

TBP. En 2007 las exportaciones de la división TBP de la unidad de negocios de Tubos y Planchas generaron ventas de exportación que totalizaron 11.188 toneladas, correspondientes al 54,5% 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 54,0% o $50.411 millones. Con respecto a las exportaciones, un total del 48,9% y 23,8% de los productos se vendió en América del Norte y Europa, respectivamente.

Monedas. En 2007 las exportaciones por volumen alcanzaron a 1.255 toneladas o el 95,0% 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 América Central y Europa, los que representan el 60,3% y el 36,2% del total de exportaciones respectivamente.

Envases Flexibles. En 2007 las exportaciones por volumen alcanzaron a 6.159 toneladas, o el 16,1% del total de ventas por volumen de la unidad de negocios de Envases Flexibles. Las exportaciones como porcentaje de los ingresos totales representaron el 16,1% o $14.359 millones en 2007, un aumento del 73,6% comparado con 2006, debido a la adquisición de Peruplast. Los principales clientes de las exportaciones de la unidad Envases Flexibles se encuentran en otros países de América Latina. En 2007 las exportaciones a América del Sur y Central representaron el 71,9% 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 2007 las exportaciones por volumen alcanzaron a 389 toneladas, o el 3,8% del total del volumen total de ventas de la unidad Perfiles de Aluminio, o $915 millones representaron el 2,6% 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 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 repartir 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.

El 23 de abril de 2008, el Directorio de la Compañía acordó solicitar a los accionistas durante la siguiente Junta General Ordinaria de Accionistas a celebrarse a más tardar el 30 de abril de 2009, la aprobación de la distribución de un dividendo extraordinario de hasta US$165 millones (aproximadamente $73.504 millones) o el 76% de la utilidad neta que se espera de la transacción entre Madeco y Nexans (según lo estimado el 21 de febrero de 2008), dependiendo dicho dividendo del cierre de dicha transacción.

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 2003 y 2007, se presentan en "Ítem 3. Información Clave - Datos Financieros Seleccionados".

El 19 de diciembre de 2007 el Directorio acordó distribuir un dividendo provisorio de $2,65 por acción, para ser cargado a las utilidades del año comercial 2007, el que se pagó el 18 de enero de 2008. A pesar de dicho dividendo, debido a la existencia de pérdidas acumuladas la Compañía no ha pagado otros 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)**	
2003	17,0	57,5	0,25	0,89
2004	35,0	64,0	0,57	1,10
2005	40,0	62,5	7,83	11,10
2006	40,5	60,0	7,67	11,29
2007	56,8	82,9	10,91	15,90
Trimestres				
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	9,90
Cuarto Trimestre	52,5	60,0	9,80	11,55
2007				
Primer Trimestre	57,1	69,5	10,82	13,01
Segundo Trimestre	61,3	75,5	11,01	14,90
Tercer Trimestre	58,5	82,9	9,90	12,00
Cuarto Trimestre	56,8	80,0	10,99	14,30
2008				
Primer Trimestre	39,4	57,5	7,75	12,00
Segundo Trimestre hasta 31 de mayo	49,2	56,5	10,90	13,49
Meses				
Diciembre 2007	56,8	66,0	11,00	13,45
Enero 2008	39,4	57,5	7,75	11,97
Febrero 2008	42,0	53,5	8,95	11,98
Marzo 2008	46,5	51,0	10,01	12,00
Abril 2008	49,2	56,5	11,05	13,49
Mayo 2008	55,6	50,2	10,90	12,10

(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 (aproximadamente $10.779 millones, valor histórico) 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

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 2008, aproximadamente US$83.668) 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 2008, alrededor de US$836.678), 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 tenido 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, en caso de habérsele otorgado poder durante la Junta Ordinaria de Accionistas.

Los dividendos acumulados que las sociedades anónimas no paguen, ni pongan a disposición de sus accionistas dentro de ciertos períodos, deberán reajustarse de acuerdo a la variación de la UF 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. 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 "Ítem 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

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%.

Madeco prepagó todos los bonos locales Serie D al 10 de junio de 2008, por un saldo de UF1.130.299 equivalente a $22.710 millones (o equivalente a US$46,97 millones al tipo de cambio observado de $483,55 = US$1 al 10 de junio de 2008). Para pagar dichos bonos Madeco utilizó un crédito puente de corto plazo con Banco ITAU, que incluye la opción de que Madeco refinancie un crédito de largo plazo con una estructura similar a la de los bonos Serie D.

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$50 millones de su deuda financiera mediante un crédito bancario sindicado a 5 años (US$ 28,6 millones o $15.261 millones (valor histórico) fueron prestados por bancos locales y los restantes US$21,4 millones o $11.419 millones (valor histórico) fueron prestados por bancos internacionales. Aproximadamente US$12 millones o $6.403 millones (valor histórico) del financiamiento se utilizaron para prepagar pasivos de la Compañía con Quiñenco, otros US$13 o $6.937 millones (valor histórico) 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 o $13.340 millones (valor histórico) se utilizaron para financiar requerimientos de capital de trabajo. Durante 2006, US$12,2 millones o $6.510 millones

(valor histórico) de la porción local de este crédito se pagaron y en marzo de 2007 el saldo fue prepagado por un monto de US$16,4 millones o $8.751 millones (valor histórico). La porción internacional del crédito será pagada de acuerdo al contrato, a contar de junio de 2008. Al 30 de abril de 2008 los bancos sindicados habían autorizado la Transacción Nexans.

Según se describe en el Ítem 4, el 15 de noviembre de 2007 Madeco y Nexans firmaron un acuerdo marco a través de cual Madeco transferiría a Nexans todos los activos de su unidad de Cables ubicada en Colombia, Perú, Brasil, Argentina y Chile, a cambio de un pago en efectivo de US$448 millones y 2,5 millones de acciones de Nexans (aproximadamente una participación del 8,9%). El 21 de febrero de 2008 ambas compañías firmaron un contrato de compraventa formalizando esta transacción. Se espera que la transacción se complete antes del 30 de septiembre de 2008, con posterioridad a la obtención de las autorizaciones legales y a algunas condiciones. Para mayores detalles respecto de este contrato de compra, se incluye una copia como anexo 4.3 de este informe.

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 "3A - 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 Madeco 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 1974, 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 2008 aproximadamente US$8.367) 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 Mercado 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 los Estados Unidos 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 los Estados Unidos, 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 ("PFIC") 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 (actualmente 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% para las ventas producidas el o antes del 31 de diciembre de 2010.

Normas PFIC

Madeco estima que no debe ser tratada como una empresa de inversión extranjera pasiva ("PFIC") para los fines del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos para los años tributarios anteriores a 2008, aunque esta conclusión está sometida a un grado de incertidumbre. No obstante, esta es una determinación concreta que se realiza anualmente y, por ello, puede experimentar cambios. Aún cuando antes no haya sido una PFIC, la Compañía puede convertirse en una para 2008 y los años tributarios posteriores si se consuma la venta de la unidad de negocios de cables a Nexans, según se informó en otro punto de este informe anual.

En general, a la Compañía se la considera una PFIC 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% del resultado de la explotación de la Compañía en ese año tributario es un resultado pasivo, 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 la Compañía

posee como mínimo el 25% del valor de las acciones de otra sociedad, para los fines de comprobar que la primera es una PFIC, 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. Sin embargo, si la Compañía posee menos del 25% del valor de las acciones de la otra sociedad (como es el caso de las acciones de Nexans a ser recibidas con posterioridad a la venta de la unidad de negocios de Cables) las acciones constituirían un activo pasivo y producirían ingresos pasivos. Los instrumentos en efectivo y de inversión por lo general constituyen activos pasivos, sin importar el propósito para el cual la Compañía conserva el efectivo o los instrumentos.

Si a la Compañía se la tratara como una PFIC, un Tenedor Norteamericano estaría sujeto a reglamentos especiales con respecto a (i) toda ganancia realizada por la venta u otra enajenación de Acciones o ADS, y (ii) 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 (particularmente los montos asignados a determinados años en que la Compañía no era una PFIC), 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. Si se determina que la Compañía es una PFIC para 2008, un Tenedor Norteamericano puede estar sujeto a estas reglamentaciones aún cuando venda acciones o ADS con anterioridad al evento durante 2008 que de origen a la clasificación de la Compañía como una PFIC durante ese año. Aún cuando un Tenedor Norteamericano no esté sujeto a un cargo por interés de acuerdo a estas reglamentaciones, las ganancias pueden ser tratadas como ordinarias en vez que de capital para tasas reducidas, de largo plazo.

El cálculo del monto del crédito tributario extranjero, relativo a los repartos excesivos por parte de una PFIC, se rige por reglamentos especiales.

Si a la Compañía se la considera PFIC, 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 PFIC 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 PFIC 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 2007.

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 2008 en el tipo de cambio peso/dólar con respecto a los balances de fines de 2007, 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 $11.868 millones.

Al 31 de diciembre de 2007 la exposición neta de la Compañía al riesgo del tipo de cambio del dólar en pesos chilenos llegaba a $36.100 millones (equivalente a US$72,7 millones). Suponiendo un aumento del 10% durante 2008 en el tipo de cambio peso/dólar con respecto a los saldos de fines de 2007, el resultado sería una utilidad contable antes de impuestos cercana a $3.610 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, Perú y Colombia, 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, Perú y Colombia en el año 2007 provocaría una pérdida de $7.114 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 2007 cerca del 33,8% 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 2007 ascendía a $40.664 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 2007, se contabilizaría un aumento del gasto financiero anual neto de aproximadamente $281 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 2007 la Compañía tenía 2.500 toneladas de cobre protegidas y al 31 de marzo de 2008 la Compañía tenía 4.500 toneladas de cobre protegidas por contratos de derivados.

Durante 2007 la Compañía vendió 86.392 toneladas de cobre y 33.771 toneladas de aluminio en términos consolidados. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía mantenía inventarios de cobre y aluminio equivalentes a 15.189 toneladas y 12.939 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 2007.

	Al 31 de diciembre de 2007	
	Valor Contable	**Valor Justo**
Cobre		
Toneladas	15.189	
Valor (en millones de $)	56.519	56.519
Aluminio		
Toneladas	12.939	
Valor (en millones de $)	19.815	19.815

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 Divulgación

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2007 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 de la efectividad del diseño y operación de los controles y procedimientos de divulgación (según se define en las normas 13a-15(e) y 15d-15(e) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934). Basándose en esta evaluación, el Gerente General y el Gerente Finanzas Corporativo de la Compañía determinaron que al 31 de diciembre de 2007 los controles y procedimientos de divulgación de la Compañía eran efectivos.

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 norma 13a - 15(f) de la Ley de Bolsas de Valores. Los controles internos de la Compañía sobre los informes financieros están diseñados para proporcionar una seguridad razonable 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, incluyendo la posibilidad de error humano, y la invalidación de los controles y procedimientos, el control interno sobre los informes financieros puede no 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. De acuerdo a ello, incluso los controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar una seguridad razonable en cuanto a alcanzar sus objetivos de control.

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 2007, basándose en la estructura y criterios de Control Interno Integrado emitido por el "Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comisión".

De acuerdo a lo permitido por la SEC, la Compañía ha optado por excluir de la evaluación, los controles internos de entidades sobre las cuales el control fue obtenido durante 2007. Dichas

entidades, que aparecen en la Nota 10 a los Estados Financieros Consolidados, constituyeron el 3,9% del total de activos de la Compañía al 31 de diciembre de 2007 y el 3,7% y el 7,1% de los ingresos y la utilidad neta, respectivamente, para dicho año terminado.

La evaluación de la Administración incluyó una evaluación del diseño de los controles internos de la Compañía sobre los informes financieros y las pruebas de la efectividad operativa de dichos controles. Sobre la base de esta evaluación, la Administración concluyó e informa a través de este documento que al 31 de diciembre de 2007 el control interno de la Compañía sobre los informes financieros es efectivo en cuanto a entregar una seguridad razonable de que la información que se requiere revelar en los informes que la Compañía presenta bajo la ley de Bolsas de Valores es registrada, procesada, resumida y reportada, dentro de los períodos de tiempo especificados en las correspondientes reglamentaciones y formularios y que es recolectada y comunicada a la Administración de la Compañía, incluyendo el Gerente General y el Gerente de Finanzas Corporativo, según corresponda, para permitir decisiones oportunas en relación a las revelaciones requeridas.

Ernst & Young Ltda., la firma de auditores independientes que auditó nuestros estados financieros consolidados emitió un informe de certificación del control interno de la Compañía sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2007.

Informe de Certificación de la Firma de Auditores Independientes

Dicho certificado aparece en la página F-2

Cambios en los Controles Internos sobre Informes Financieros

Durante el período cubierto por este informe anual se han efectuado los siguientes cambios que afectaron materialmente el control interno sobre los informes financieros de nuestra filial Ficap:

- La implementación satisfactoria de la estrategia de corrección, aprobada por el Comité de Auditoría, cuyo principal plan de acción incluyó la reasignación de determinado personal para fortalecer las funciones principales e implementar controles programados y de acceso al sistema de información SAP.

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. Los señores Augusto Iglesias Palau y Alejandro Ferreiro Yazigi son los expertos financieros del comité de auditoría de Madeco.

Ítem 16B: Código de Ética

Madeco ha adoptado un código de ética que se aplica a todos sus empleados, 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 2007, como tampoco se ha otorgado ninguna exención, explícita o implícita, de las disposiciones del código de ética al Gerente General, Gerente de Finanzas Corporativo o Gerente de Contabilidad en dicho año.

Ítem 16C: Principales Honorarios y Servicios de los Contadores

En 2005, 2006 y 2007 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 2007 y 2006 respectivamente:

	(en miles de $)	
	2006	**2007**
Honorarios por auditoría	265.312	491.296
Honorarios relacionados con auditoría	189.688	113.211
Honorarios tributarios	29.742	77.291
Todos los demás honorarios	159	143.469
Total honorarios	**484.901**	**825.267**

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 2006 y 2007 incluyen los honorarios por consultas relacionadas con SOX, due diligence y traducciones.

Honorarios Relativos a Impuestos

Los honorarios relativos a impuestos en 2006 y 2007 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 2007 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 2007, 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-117.

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.
4.3	Contrato de compraventa de fecha 21 de febrero de 2008, entre Madeco S.A. y Nexans
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
Tiberio Dall'Olio

Gerente General

Fecha: 30 de junio de 2008

Madeco S.A. y Filiales

Estados Financieros Consolidados Auditados al
31 de diciembre de 2006 y 2007 y para los tres años terminados al 31 de diciembre de 2007
junto con los Informes de los Auditores Independientes

Índice de los Estados Financieros Consolidados Auditados

Informe de los Auditores Independientes:
Informe de los Auditores Independientes por los años 2005, 2006 y 2007 ..... F – 1
Informe de los Auditores Independientes
sobre el Control Interno de los Informes Financieros ..... F – 2

Estados Financieros Consolidados:
Balance General Consolidado al 31 de diciembre de 2006 y 2007 ..... F – 4
Estado de Resultados Consolidado para los años terminados al 31 de Diciembre de 2005, 2006 y 2007 ..... F – 6
Estado de Flujos de Efectivo Consolidado para los años terminados al 31 de Diciembre de 2005, 2006
y 2007 ..... F – 7
Notas a los Estados Financieros Consolidados ..... F – 9

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.

Uso de Pesos Chilenos Actualizados

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2005 y 2006 han sido actualizados por los cambios en el nivel general de precios y expresados en los pesos chilenos al 31 de diciembre de 2007.

Informe De Los Auditores Independientes

Señores Accionistas y Directores de Madeco S.A. y filiales

Hemos efectuado una auditoría al balance general consolidado de Madeco S.A. y filiales (la "Sociedad") al 31 de Diciembre de 2006 y 2007, y a los correspondientes estados consolidados de resultados, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo para los tres años terminados al 31 de diciembre de 2007. 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 las auditorías 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. Una auditoría comprende el examen, a base de pruebas, de evidencias que respaldan los importes y las informaciones reveladas 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 2006 y 2007, y los resultados consolidados de sus operaciones y los flujos de efectivo consolidados para los tres años terminados al 31 de diciembre de 2007, 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).

También hemos auditado, de acuerdo a las normas de Public Company Accounting Oversight Board (en los Estados Unidos), el control interno de la Sociedad sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2007, basado en el criterio establecido en el Internal Control-Integrated Framework emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission y nuestro informe datado el 4 de febrero de 2008, excepto por el control interno de los informes financieros relacionado con las Notas 28 y 32 de los estados financieros consolidados de 2007 para los cuales la fecha es el 20 de junio de 2008, expresando una opinión sin salvedades al respecto.

ERNST & YOUNG LTDA.

Ernst + Young Ltda.

Santiago, Chile
4 de Febrero de 2008
(Excepto las Notas 28 y 32, cuya data es el 20 de Junio de 2008)

Informe De Los Auditores Independientes

Señores Accionistas y Directores de Madeco S.A. y filiales

Hemos auditado el control interno de los informes financieros de Madeco S.A. y Filiales al 31 de diciembre de 2007, basado en el criterio establecido en el Internal Control-Integrated Framework emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (el "criterio COSO"). La administración de Madeco S.A es responsable por el mantenimiento del control interno efectivo de los informes financieros y por su evaluación de la eficacia del control interno de los informes financieros incluido en el correspondiente Informe de Control Interno de los Informes Financieros de la Administración. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre el control interno de los informes financieros de la Sociedad basado en nuestra auditoría.

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 obtener un razonable grado de seguridad de que los estados financieros están exentos de errores significativos. Nuestra auditoría incluye conseguir un entendimiento del control interno de los informes financieros, evaluación del riesgo existente en una debilidad relevante, comprobación y evaluación del diseño y eficacia operativa del control interno basado en el riesgo evaluado y realización de todos los procedimientos que consideramos necesarios en tales circunstancias. Consideramos que nuestra auditoría constituye una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

El control interno de los informes financieros de una sociedad es un proceso diseñado para proporcionar una seguridad razonable en cuanto a la confiabilidad del informe financiero y su preparación para propósitos externos de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados. El control interno de los informes financieros de una sociedad incluyen las siguientes políticas y procedimientos (1) mantenimiento permanente de registros, un detalle razonable, reflejando en forma precisa y clara las transacciones y las disposiciones de activos de la sociedad; (2) garantizan en forma razonable que las transacciones se registran en la forma necesaria para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, y que los ingresos y gastos de la sociedad están siendo efectuados conforme a las autorizaciones emanadas por la administración y los directores de la sociedad; y (3) garantizan en forma razonable la prevención y la detección oportuna de toda adquisición, utilización o disposición no autorizadas de activos de la sociedad que pudiera tener un efecto significativo en los estados financieros.

Dadas las limitaciones inherentes al control interno de los informes financieros, dicho control no puede evitar o detectar declaraciones falsas. Asimismo, las proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad para períodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles puedan resultar inadecuados debido a cambios de condiciones o al deterioro en el nivel de cumplimiento de las políticas y procedimientos.

Como se indica en el Informe de Control Interno de los Informes Financieros de la Administración incluido en el ítem 15 de este informe anual, la evaluación y la conclusión de la administración sobre la eficacia de control interno de los informes financieros no incluyó los controles internos de Cedsa S.A., que se incluyeron en los estados financieros consolidados de Madeco S.A. en 2007 y representaron el 3,9% del activo total al 31 de diciembre de 2007 y el 3,7% y el 7,1% de las ventas y utilidad del ejercicio, respectivamente, para el año terminado. Nuestra auditoría de control interno de los informes financieros

de Madeco S.A. tampoco incluyó una evaluación del control interno de los informes financieros de Cedsa S.A.

En nuestra opinión, Madeco S.A. mantiene, en todos los aspectos significativos, un efectivo control interno de los informes financieros al 31 de diciembre de 2007, basado en el criterio COSO.

También hemos auditado, de acuerdo a las normas de Public Company Accounting Oversight Board (en los Estados Unidos), los balances generales consolidados de Madeco S.A. al 31 de diciembre de 2006 y 2007, y los correspondientes estados consolidados de resultados, de patrimonio y de flujos de efectivo para los tres años terminados al 31 de diciembre de 2007 y nuestro informe datado el 4 de febrero de 2008, excepto las Notas 28 y 32 las cuales la fecha es el 20 de junio de 2008, expresando una opinión sin salvedades al respecto.

ERNST & YOUNG LTDA.

Ernst + Young Ltda.

Santiago, Chile
4 de Febrero de 2008
(Excepto las Notas 28 y 32, cuya data es el 20 de Junio de 2008)

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 2007 salvo otra indicación)

		Al 31 de Diciembre de		
		2006	2007	2007
ACTIVOS	**Notas**	**M$**	**M$**	**MUS$**
				(Nota 2 (c))
Activos circulantes:				
Disponible		5.083.958	10.410.066	20.950
Depósitos a plazo	5	280.907	7.883	16
Valores negociables	6	328.664	780.804	1.571
Deudores por ventas, netas	7	101.438.255	107.255.059	215.853
Documentos y cuentas por cobrar a empresas relacionadas	24	1.661.627	1.781.850	3.586
Existencias, netas	8	104.823.552	134.879.735	271.448
Impuestos por recuperar, neto	19	10.087.083	13.259.735	26.685
Gastos pagados por anticipado		519.545	1.009.367	2.031
Impuestos diferidos, netos	19	5.987.127	10.832.815	21.801
Otros activos circulantes	9	19.262.049	4.404.190	8.864
Total activos circulantes		**249.472.767**	**284.621.504**	**572.805**
Activo fijo, neto	10	**158.896.582**	**166.949.097**	**335.988**
Otros activos:				
Inversiones en empresas relacionadas	11	9.649.466	2.188.207	4.404
Inversiones en otras sociedades		3.828.139	4.404.704	8.865
Menor valor de inversiones, neto	12	18.758.542	15.844.783	31.888
Mayor valor de inversiones, neto	12	(518.479)	(1.782.733)	(3.588)
Documentos y cuentas por cobrar de largo plazo		474.534	246.375	496
Intangibles, netos		335.539	1.204.488	2.424
Otros	13	6.726.587	13.420.905	27.010
Total otros activos		**39.254.328**	**35.526.729**	**71.499**
Total activos		**447.623.677**	**487.097.330**	**980.292**

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 2007 salvo otra indicación)

		Al 31 de Diciembre de		
		2006	2007	2007
PASIVOS Y PATRIMONIO	**Notas**	**M$**	**M$**	**MUS$**
				(Nota 2 (c))
Pasivo circulante:				
Obligaciones con bancos de corto plazo	14	16.636.807	35.077.092	70.593
Porción circulante de obligaciones con bancos de largo plazo	14	17.442.658	17.651.927	35.525
Porción circulante de obligaciones con el público (bonos)	17	4.872.734	5.081.276	10.226
Porción circulante de obligaciones de largo plazo		524.503	2.312.427	4.654
Dividendos por pagar		89.015	15.050.872	30.290
Documentos y cuentas por pagar		26.019.177	34.102.408	68.632
Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas	24	479.654	615.093	1.238
Provisiones y otros pasivos	15	8.710.735	12.114.765	24.381
Retenciones		1.669.117	3.636.679	7.319
Ingresos percibidos por adelantado		8.429.225	4.529.223	9.115
Otros pasivos circulantes		1.307.823	1.302.090	2.622
Total pasivos circulantes		**86.181.448**	**131.473.852**	**264.595**
Pasivo a largo plazo:				
Obligaciones de largo plazo	17	44.539.651	36.291.524	73.037
Obligaciones con el público (bonos)	17	21.722.840	16.623.066	33.454
Acreedores Varios	18	5.628.953	7.154.165	14.398
Provisiones y otros pasivos	15	5.909.109	4.489.108	9.034
Impuestos diferidos	19	526.320	3.767.112	7.581
Otros pasivos de largo plazo		628.744	850.922	1.712
Total pasivo a largo plazo		**78.955.617**	**69.175.897**	**139.216**
Interés minoritario	25	**12.316.348**	**22.553.910**	**45.390**
Compromisos y contingencias	22	-	-	-
Patrimonio:	20			
Capital pagado, sin valor nominal		283.613.711	234.329.190	471.592
Reservas		41.710.054	24.906.578	50.125
Pérdidas acumuladas		(87.592.569)	-	-
Utilidad del ejercicio		32.439.068	19.660.064	39.566
Dividendos provisorios		-	(15.002.161)	(30.192)
Total patrimonio		**270.170.264**	**263.893.671**	**531.091**
Total pasivos y Patrimonio		**447.623.677**	**487.097.330**	**980.292**

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 2007 salvo otra indicación)

		Por los años terminados al 31 de Diciembre de			
	Nota	**2005**	**2006**	**2007**	**2007**
		M$	**M$**	**M$**	**MUS$**
					(Nota 2 (c))
Resultado operacional:					
Ingresos de explotación		400.776.781	600.517.944	639.011.008	1.286.021
Costos de explotación		(343.821.957)	(514.413.129)	(564.099.291)	(1.135.260)
Margen de explotación		**56.954.824**	**86.104.815**	**74.911.717**	**150.761**
Gastos de administración y ventas		(26.426.325)	(30.508.415)	(34.797.188)	(70.030)
Utilidad operacional		**30.528.499**	**55.596.400**	**40.114.529**	**80.731**
Resultado no operacional:					
Ingresos financieros		882.853	1.723.658	2.360.736	4.751
Otros ingresos fuera de la explotación	23	2.544.642	125.284	817.414	1.645
Utilidad devengada en inversión en empresas relacionadas	11	308.213	739.206	-	-
Gastos financieros		(10.263.191)	(12.254.807)	(12.837.007)	(25.835)
Pérdida devengada en inversión en empresas relacionadas	11	-	-	(56.150)	(113)
Amortización menor valor de inversión	12	(1.820.232)	(1.848.606)	(1.673.690)	(3.368)
Otros egresos fuera de la explotación	23	(3.593.855)	(3.062.600)	(1.976.126)	(3.977)
Corrección monetaria, neta	3	(2.192.920)	(1.725.622)	(6.729.819)	(13.544)
Utilidad (pérdida) por diferencia de cambio, neta	4	(824.691)	359.400	3.934.247	7.918
Pérdida no operacional		**(14.959.181)**	**(15.944.087)**	**(16.160.395)**	**(32.523)**
Utilidad antes de impuesto a la renta, interés minoritario y mayor valor de inversión		**15.569.318**	**39.652.313**	**23.954.134**	**48.208**
Impuesto a la renta	19	(1.608.403)	(5.589.678)	(1.075.507)	(2.164)
Utilidad antes interés minoritario y mayor valor de inversión		**13.960.915**	**34.062.635**	**22.878.627**	**46.044**
Interés minoritario	25	(807.501)	(1.651.976)	(3.307.751)	(6.657)
Utilidad antes de mayor valor de inversión		**13.153.414**	**32.410.659**	**19.570.876**	**39.387**
Amortización mayor valor de inversión	12	20.940	28.409	89.188	179
Utilidad del ejercicio		**13.174.354**	**32.439.068**	**19.660.064**	**39.566**

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 2007 salvo otra indicación)

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de			
	2005	2006	2007	2007
	M$	M$	M$	MUS$ (Nota 2 (c))
Flujo de actividades de la operación:				
Recaudación de deudores por ventas	469.897.452	687.146.193	773.154.716	1.555.988
Ingresos financieros percibidos	2.422.329	1.094.546	4.482.038	9.020
Dividendos y otros repartos percibidos	-	55.765	-	-
Otros ingresos percibidos	408.023	8.339.512	10.195.515	20.519
Pago a proveedores y personal	(439.220.634)	(670.210.190)	(746.001.797)	(1.501.342)
Intereses pagados	(14.766.220)	(10.024.475)	(11.551.540)	(23.248)
Impuesto a la renta pagado	(2.500.710)	(5.339.940)	(6.598.487)	(13.280)
Otros gastos	(651.915)	(308.053)	(5.496.278)	(11.061)
Impuesto al valor agregado y otros similares pagados	(4.209.801)	(4.402.469)	(3.044.599)	(6.127)
Flujo neto originado por actividades de operación	**11.378.524**	**6.350.889**	**15.139.568**	**30.469**
Flujo de actividades de inversión:				
Venta de inversiones permanentes	233.995	-	106	-
Venta de activos fijos	335.024	2.665.407	934.669	1.881
Adiciones de activos fijos	(11.401.912)	(15.394.293)	(18.726.889)	(37.688)
Inversiones en Cedsa S.A. y Peruplast S.A.	-	-	(9.828.177)	(19.779)
Otros ingresos de inversión	-	-	4.119.327	8.290
Inversiones en otras sociedades	(201.533)	(4.574)	-	-
Disminución de cuentas por cobrar a empresas relacionadas	56.691	90.663	-	-
Otras actividades de inversión (netas)	1.193.123	1.441.921	-	-
Otros desembolsos de inversión	(2.870.977)	-	(27.038)	(54)
Flujo neto usado por actividades de inversión	**(12.655.589)**	**(11.200.876)**	**(23.528.002)**	**(47.350)**
Flujo de actividades de financiamiento:				
Préstamos bancarios y otros	124.632.545	150.557.190	224.125.913	451.057
Proporción de dividendos pagados a accionistas minoritarios	(41.692)	(652.132)	(677.765)	(1.364)
Pago de préstamos	(171.489.299)	(137.183.716)	(219.047.628)	(440.837)
Pago de préstamos de empresas relacionadas	-	(1.667.612)	-	-
Repartos de capital	-	-	(5.079.808)	(10.223)
Disminución de obligaciones con el público (bonos)	(4.893.335)	(4.571.397)	(4.844.185)	(9.749)
Aumento de capital en filiales aportado por accionistas minoritario	47.321.149	10.163.418	6.465.247	13.011
Otros desembolsos por financiamiento	-	(1.129.240)	-	-
Flujo neto (usado) originado por actividades de financiamiento	**(4.470.632)**	**15.516.511**	**941.774**	**1.895**
(Disminución) aumento neto en efectivo y efectivo equivalente	**(5.747.697)**	**10.666.524**	**(7.446.660)**	**(14.986)**
Efecto de la inflación sobre el efectivo y efectivo equivalente	(331.512)	(366.135)	(198.258)	(399)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente	**(6.079.209)**	**10.300.389**	**(7.644.918)**	**(15.385)**
Saldo inicial del efectivo y efectivo equivalente	14.622.491	8.543.282	18.843.671	37.923
Saldo final del efectivo y efectivo equivalente	**8.543.282**	**18.843.671**	**11.198.753**	**22.538**

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 2007 salvo otra indicación)

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de			
	2005	**2006**	**2007**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**	**MUS$ (Nota 2 (c))**
Conciliación entre el flujo por actividades de la operación y el resultado del ejercicio:				
Utilidad del ejercicio	13.174.354	32.439.068	19.660.064	39.566
Ítemes que no representan flujo de efectivo:				
Depreciación	12.328.826	14.382.150	15.785.052	31.768
Amortización menor valor de inversiones	1.820.232	1.848.606	1.673.690	3.368
Amortización mayor valor de inversiones	(20.940)	(28.409)	(89.188)	(179)
Interés minoritario	807.501	1.651.976	3.307.751	6.657
Corrección monetaria, neta	2.192.920	1.725.622	6.729.819	13.544
Utilidad (pérdida) por diferencia de cambio, neta	824.691	(359.400)	(3.934.247)	(7.918)
Utilidad venta de activos fijos	(211.684)	(17.878)	(440.291)	(886)
Pérdida en venta de inversiones	-	-	33.418	67
Utilidad devengada en inversiones en empresas relacionadas, neta	(308.213)	(739.206)	-	-
Pérdida devengada en inversiones en empresas relacionadas	-	-	56.150	113
Utilidad en venta de inversiones	-	(33.967)	10.352	21
Castigos y provisiones	916.596	6.690.246	1.029.140	2.071
Otros cargos a resultado que no representan flujo de efectivo (1)	5.088.618	7.896.625	9.001.191	18.115
Cambios netos en activos y pasivos operacionales:				
Aumento en cuentas y documentos por cobrar	(8.385.138)	(27.792.799)	(1.897.682)	(3.819)
Aumento en existencias	(2.905.933)	(27.367.735)	(16.606.150)	(33.420)
Aumento en otros activos	(8.396.716)	(1.707.466)	(9.257.367)	(18.631)
(Disminución) aumento en cuentas y documentos por pagar	(6.135.658)	4.931.285	(7.292.867)	(14.677)
Aumento (disminución) en otros pasivos circulantes	589.068	(7.167.829)	(2.629.267)	(5.291)
Flujo neto (usado) originado por actividades de operación	**11.378.524**	**6.350.889**	**15.139.568**	**30.469**

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de			
	2005	**2006**	**2007**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**	**MUS$ (Nota 2 (c))**
Información complementaria del flujo de efectivo:				
Activos adquiridos bajo contratos de leasing	417.904	456.949	409.686	825

(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.

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, la unidad de Tubos y Planchas 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.

La preparación de los estados financieros de acuerdo a los PCGA chilenos, junto con la conciliación a US GAAP requiere que la administración haga estimaciones y suposiciones que afectan los montos informados de activos y pasivos, la información revelada de activos y pasivos contingentes desde la fecha de los estados financieros, y los montos informados en ingresos y gastos durante el período informado. Los resultados reales podrían diferir de aquellas estimaciones.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables (continuación)

a) Bases de preparación, presentación y consolidación de los estados financieros consolidados (continuación)

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, así como cualquier utilidad o pérdida no realizada que provienen de tales transacciones. La Sociedad consolida los estados financieros de compañías en las cuales posee control, más de un 50% de las acciones con derecho de voto. El efecto de la participación de accionistas minoritarios en filiales en los estados financieros consolidados está bajo el título de Interés minoritario.

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2006 y 2007 y para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007, incluyen las siguientes filiales:

		Al 31 de Diciembre de		
		2005	2006	2007
		%	%	%
Porcentaje de Propiedad Directo e Indirecto				
Alusa S.A. y Filiales	(1) (8)	75,96	75,96	75,96
Indalum S.A. y Filiales	(2)	99,16	99,16	99,16
Armat S.A.		100	100	100
Comercial Madeco S.A. y Filiales (Argentina)	(3)	100	100	100
Indeco S.A. (Perú)		93,97	93,97	93,97
Madeco Overseas S.A. (Islas Caimán)		100	100	100
Soinmad S.A. y Filiales	(4)	100	100	100
Metal Overseas S.A. y Filiales (Islas Caimán)	(5)	100	100	100
Indelqui S.A. y Filiales (Argentina)	(6)	-	-	100
Madeco Brass Mills S.A.	(7)	-	-	100
Invercables S.A.	(7)	-	-	100
Madeco Cables S.A.	(7)	-	-	100
Cedsa S.A. (Colombia)	(8)	-	-	80

(1) 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) y Peruplast S.A. (Perú). El control de Peruplast S.A. está basado en el pacto de accionistas, que asigna las decisiones de la administración operativa a Alusa S.A. además de una participación en el capital social de un 50%.

(2) Indalum S.A. y filiales incluyen la consolidación de PVTEC S.A., Alumco S.A. y filiales e Inversiones Alumco S.A. y filiales.

(3) Comercial Madeco S.A. y filiales incluyen la consolidación de Metalúrgica Industrial S.A. y su filial Decker-Indelqui S.A. incluyendo sus filiales Metacab S.A. y H.B. San Luis S.A. (Argentina). Metalúrgica Industrial S.A. fue presentada como filial directa hasta junio de 2006, cuando Comercial Madeco adquirió 106.393.873 acciones de esa filial en un grupo de transacciones, aumentando su participación de un 24,25% a un 61,33%. La participación total de la Sociedad en Metalúrgica Industrial S.A. permaneció sin cambios.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables (continuación)

a) Bases de preparación, presentación y consolidación de los estados financieros consolidados (continuación)

(4) Los estados financieros de Soinmad S.A. incluyen las filiales directas Cotelsa S.A. e Inmobiliaria e Industrial Cotelsa S.A.

(5) 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 fliliales. 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. Hasta mayo de 2007, esta filial también consolidó Optel Argentina S.A., que primero fue vendida a Decker-Indelqui S.A y posteriormente a Indelqui S.A.

(6) En diciembre de 2007, la Sociedad estableció la filial Indelqui S.A. en consideración al proceso de reestructuración para separar la unidad de cable, que se espera venderse en 2008. Indelqui S.A. y filiales incluyen la consolidación de Optel Argentina S.A., que fue adquirida a Decker-Indelqui S.A juntos con ciertos activos fijos y existencias relacionadas con la unidad de cable.

(7) Durante 2007, la Sociedad estableció las filiales Madeco Brass Mills S.A., Invercables S.A. y Madeco Cables S.A. en consideración al proceso de reestructuración para separar la unidad de Cable, que se espera venderse en 2008.

(8) Las adquisiciones efectuadas en 2007, Cedsa S.A. (Colombia) y Peruplast S.A. (Perú), fueron contabilizadas de acuerdo al Boletín Técnico Nº72 y se detallada en Nota 26 de los estados financieros.

Todas las transacciones del grupo fueron realizadas a valores libros y no generaron efecto en resultados.

b) Corrección monetaria

La tasa de inflación acumulada en Chile se mide según el Indice de Precios al Consumidor ("IPC"), la que para el período de tres años terminado al 31 de diciembre de 2007 fue de aproximadamente de 14,7%.

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 Noviembre 2005 ……	100,00	3,6%
30 Noviembre 2006 ……	102,10	2,1%
30 Noviembre 2007 ……	109,67	7,4%

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 Diciembre 2005 ……	100,00	3,7%
31 Diciembre 2006 ……	103,67	2,6%
31 Diciembre 2007 ……	111,76	7,8%

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 Diciembre 2005 ……	17.974,81
31 Diciembre 2006 ……	18.336,38
31 Diciembre 2007 ……	19.622,66

Estados financieros comparativos

Para efectos comparativos, los estados financieros consolidados para los años terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2006 y sus correspondientes notas han sido presentados en pesos chilenos del 31 de diciembre de 2007. 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 2007 como sigue:

Año	Cambio en el índice
2006……	9,7% (1)
2007……	7,4% (2)

(1) Equivalente al cambio del IPC de 2006 multiplicado por el cambio del IPC de 2007.
(2) Equivalente al cambio del IPC de 2007.

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 2005, 2006 y 2007 son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
Moneda			
Dólar de los Estados Unidos (US$)	512,50	532,39	496,89
Pesos argentinos (AR$)	169,42	173,93	157,79
Reales (R$)	219,35	248,78	280,32
Soles (S$)	149,77	166,89	167,40

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 2007, de $496,89 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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Efectivo y efectivo equivalente			
Disponible	4.695.431	5.083.958	10.410.066
Depósitos a plazo (Nota 5)	103.217	280.907	7.883
Fondos mutuos (Nota 6)	164.483	328.664	780.804
Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa (Nota 9)	3.580.151	13.150.142	-
Total	**8.543.282**	**18.843.671**	**11.198.753**

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 de producción, incluyendo los costos indirectos de fabricación corregidos monetariamente. Las existencias de 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.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

h) Activo fijo, continuación

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.

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. Estas inversiones se registran en otros activos circulantes.

l) Menor y mayor valor de inversiones

Antes del 1 de enero de 2004 el menor valor fue reconocido cuando el 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 Nº72 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. Tanto el menor como el mayor valor de inversiones se están amortizando 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 boletines técnicos complementarios 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 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, 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.

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.

Nota 2 – Resumen de los principales criterios contables, continuación

v) Planes de compensación basados en acciones

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.

Nota 3 – Corrección monetaria

La aplicación de la corrección monetaria, como se describió en Nota 2 b), generó un (cargo) abono neto a resultados, cuyos efectos se resumen a continuación:

	Abonos (cargos) al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Activo fijo, neto	3.131.490	1.796.252	6.042.439
Existencia, neta	553.251	176.986	115.104
Otros activos circulante	343.980	168.421	652.566
Otros activos	4.569.677	2.346.970	9.090.383
Otros pasivos e interés minoritario	(444.084)	(194.797)	(923.181)
Patrimonio, neto	(6.162.598)	(4.706.719)	(18.661.661)
Cuentas de resultados	(322.664)	(321.156)	(583.788)
Ajuste neto de activos y pasivos reajustados en UF	(3.861.972)	(991.579)	(2.461.681)
Corrección monetaria, neta	**(2.192.920)**	**(1.725.622)**	**(6.729.819)**

Nota 4 - Diferencia de cambio

La diferencia de cambio se resume a continuación:

	Abonos (cargos) al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Disponible e inversiones de corto plazo	(59.321)	342.274	(5.659)
Cuentas por cobrar	(1.077.472)	591.271	(1.615.742)
Otros activos	(298.082)	261.085	(257.055)
Obligaciones bancarias	504.713	(564.581)	609.304
Otros pasivos	922.729	(412.538)	963.908
Pérdida por transacciones de cobertura	(2.005.024)	(2.357.775)	(1.093.377)
Resultado por conversión de monedas extranjeras, neto	1.187.766	2.499.664	5.332.868
	(824.691)	**359.400**	**3.934.247**

Nota 5 – Depósitos a plazo

Los depósitos a plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Depósitos a plazo en otras monedas extranjeras	280.907	7.883
Total depósitos a plazo	**280.907**	**7.883**

Nota 6 – Valores negociables

Los valores negociables se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Fondos mutuos	328.664	780.804
Total valores negociables	**328.664**	**780.804**

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	
	2006	2007
	M$	M$
Cuentas por cobrar	94.154.288	93.594.643
Provisión por deudas incobrables de cuentas por cobrar	(4.284.132)	(3.579.120)
Documentos por cobrar	6.513.522	12.328.743
Provisión por deudas incobrables de documentos por cobrar	(954.920)	(1.590.553)
Otras cuentas por cobrar	9.740.755	8.754.117
Provisión por deudas incobrables de otras cuentas por cobrar	(3.731.258)	(2.252.771)
Total cuentas por cobrar, netas	**101.438.255**	**107.255.059**

b) Los cambios en la provisión por deudas incobrables de corto plazo para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de		
	2005	2006	2007
	M$	M$	M$
Saldos al principio del año	6.692.602	9.001.652	8.970.310
Corrección monetaria	(170.402)	(155.525)	(319.902)
Efecto de la devaluación de monedas extranjeras	(712.483)	57.797	193.196
Reclasificaciones de largo plazo (1)	3.492.484	-	-
Establecimiento de provisión, neta	155.247	363.026	318.092
Castigos	(455.796)	(296.640)	(1.739.252)
Saldos al final del año	**9.001.652**	**8.970.310**	**7.422.444**

(1) El monto fue reclasificado de largo plazo para dejarlo consistente con la correspondiente deuda que fue reclasificada de largo plazo.

c) Los cambios en la provisión por deudas incobrables de largo plazo para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de		
	2005	2006	2007
	M$	M$	M$
Saldos al principio del año	3.618.214	-	-
Corrección monetaria	(125.730)	-	-
Reclasificaciones a corto plazo (1)	(3.492.484)	-	-
Saldos al final del año	**-**	-	-

(1) El monto fue reclasificado a corto plazo para dejarlo consistente con la correspondiente deuda que fue reclasificada a corto plazo.

Nota 8 - Existencias

a) Las existencias se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Materia prima	28.274.878	34.451.200
Productos terminados	40.662.641	44.977.146
Productos en proceso	24.443.883	24.252.396
Materiales de consumo	7.632.118	8.853.254
Mercaderías en transito	4.108.336	18.083.428
Mercaderías	3.686.153	6.786.340
Subtotal	107.833.809	137.403.764
Provisión por obsolescencia	(3.010.257)	(2.524.029)
Existencia, neta	**104.823.552**	**134.879.735**

b) Los cambios en la provisión por obsolescencia para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Saldos al principio del año	3.316.166	3.042.582	3.010.256
Corrección monetaria	(115.234)	(62.580)	(207.410)
Efecto de la devaluación de monedas extranjeras	(49.366)	115.024	(29.076)
Provisiones establecidas	315.951	559.125	300.723
Provisiones reversadas (1)	(279.946)	(643.895)	(287.032)
Castigos	(144.989)	-	(263.432)
Saldos al final del año	**3.042.582**	**3.010.256**	**2.524.029**

(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.

La Sociedad generalmente registra la existencia a sus valores netos de realización conforme a los principios contables según lo descrito en Nota 2 g). La existencia cubierta por los acuerdos de cobertura (detallados en Nota 27) están registradas a valor justo compensando los efectos en resultados.

Nota 9 – Otros activos circulantes

Los otros activos circulantes se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006 M$	**2007 M$**
Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa (1)	13.150.142	-
Depósitos en garantías	726.791	1.362
Activo fijo disponible para la venta, neto (2) y (3)	4.026.047	2.355.767
Descuento por emisión de bonos	168.993	168.387
Contrato de cobertura de cobre a valor justo (4)	1.117.676	1.728.667
Otros	72.400	150.007
Total	**19.262.049**	**4.404.190**

(1) Detalles proporcionados en la tabla siguiente.
(2) Se presenta neta de provisiones por ajustes a valor de realización por M$275.462 (M$318.399 al 31 de diciembre de 2006).
(3) Durante 2007, la filial Optel Brasil Ltda. reclasificó activos por M$1.070.314 relacionados con la venta de la planta de Aratú a otros activos de largo plazo.
(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 2006 son los siguientes:

Fecha de Compra	Fecha de Vencimiento	Contraparte	Moneda origen	Monto Transacción M$	Tasa de interés %	Valor final M$	Descripción del Instrumento	Valor Mercado M$
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	28.339	6,00	28.391	Pagaré no reajustable	28.353
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	197.005	6,00	197.366	Pagaré no reajustable	197.104
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	224.663	6,00	225.074	Pagaré no reajustable	224.774
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	43.469	6,00	43.520	Pagaré no reajustable	43.505
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	3.480	6,00	3.484	Pagaré no reajustable	3.483
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.333.667	6,00	2.336.389	Pagaré no reajustable	2.335.612
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	2.156.950	6,00	2.159.466	Pagaré no reajustable	2.158.748
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	BBVA Corredores de Bolsa BHIF S.A.	$	939.835	6,00	940.931	Pagaré no reajustable	940.618
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	BCI corredores de Bolsa S.A.	$	974.091	6,24	975.779	Pagaré no reajustable	974.428
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	BCI corredores de Bolsa S.A.	$	3.249	6,24	3.254	Pagaré no reajustable	3.250
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	Banco Estado US$	US$	3.246.137	5,34	3.252.878	Pagaré no reajustable	3.252.692
28 Diciembre 2006	2 Enero 2007	Banco Estado US$	US$	13.048	5,34	13.076	Pagaré no reajustable	13.072
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	Banco Estado US$	US$	2.171.173	5,45	2.174.788	Pagaré no reajustable	2.172.159
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	Banco Estado US$	US$	1.617	5,45	1.621	Pagaré no reajustable	1.619
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	Banco Estado US$	US$	1.699	5,10	1.702	Pagaré no reajustable	1.700
28 Diciembre 2006	8 Enero 2007	Banco Estado US$	US$	798.803	5,10	799.933	Pagaré no reajustable	799.025
							Total	**13.150.142**

No hay valores comprados bajo acuerdos de recompra al 31 de diciembre de 2007.

Nota 10 – Activo fijo

El activo fijo se presenta neto de castigos por M$2.395.193 y M$2.301.648 para los años terminados al 31 de diciembre de 2006 y 2007, respectivamente, y se resume a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Terreno	**12.575.994**	**14.964.573**
Construcciones e Infraestructura		
Construcciones e infraestructura	57.878.851	62.031.258
Depreciación acumulada	(20.159.507)	(20.974.956)
Subtotal construcciones e infraestructura, neto	**37.719.344**	**41.056.302**
Maquinarias y Equipos		
Maquinarias y equipos	230.935.810	243.153.800
Depreciación acumulada	(151.479.163)	(161.495.251)
Subtotal maquinarias y equipos, neto	**79.456.647**	**81.658.549**
Otros Activos Fijos		
Activos en leasing	15.594.852	20.677.629
Muebles y útiles	3.814.496	3.849.055
Equipos de oficina	7.223.552	7.031.656
Herramientas y otros	1.712.532	1.657.119
Otros activos fijos	6.741.173	7.047.131
Depreciación acumulada (1)	(14.287.360)	(18.250.197)
Subtotal otros activos fijos, neto	**20.799.245**	**22.012.393**
Mayor valor retasación técnica		
Terreno	3.319.549	3.109.992
Construcciones e infraestructura	8.871.219	7.980.352
Maquinarias y equipos	1.846.393	1.819.857
Depreciación acumulada	(5.691.809)	(5.652.921)
Subtotal mayor valor retasación técnica, neta	**8.345.352**	**7.257.280**
Total activo fijo, neto	**158.896.582**	**166.949.097**

(1) El total de la depreciación acumulada incluye la depreciación acumulada de los activos en leasing por M$1.769.709 y M$3.065.113 al 31 de diciembre de 2006 y 2007, respectivamente.

Nota 10 – Activo fijo, continuación

El gasto por depreciación se resume a continuación:

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
Incluido en las cuentas del estado de resultados:	**M$**	**M$**	**M$**
Costo de explotación	11.630.565	12.848.563	14.438.869
Gasto de administración y ventas	698.261	1.533.587	1.346.183
Subtotal	**12.328.826**	**14.382.150**	**15.785.052**
Otros egresos fuera de explotación	1.464.358	973.654	539.132
Total	**13.793.184**	**15.355.804**	**16.324.184**

En 2005, 2006 y 2007 no se capitalizaron costos de financiamiento en los activos fijos. La Sociedad reconoció pérdidas por deterioro de sus activos fijos ascendentes a M$264.208, M$1.001.621 y M$163.842 durante 2005, 2006 y 2007, respectivamente.

Nota 10 – Activo fijo, continuación

a) Activos 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 2006 y 2007 después de ser ajustados a su valor neto de realización son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Construcciones de Vitacura (Chile)	1.100.836	1.096.889
Terreno en Via Matoim 902 (planta Aratú) (Brasil) (1)	1.231.644	-
Maquinaría y equipo de Optel Ltda. (Brasil)	1.098.750	954.829
Otros	594.817	304.049
Subtotal activo circulante (Nota 9)	**4.026.047**	**2.355.767**
Terreno de Vicuña Mackenna 4665 (Chile)	1.056.935	1.056.935
Terreno y construcciones de Lomas de Zamora (Argentina)	1.281.994	1.070.032
Planta de San Luis (Argentina)	235.353	204.524
Terreno en Via Matoim 902 (planta Aratú) (Brasil) (1)	-	1.070.314
Maquinaría y equipo de Laton (Chile)	550.559	338.273
Otros	526.742	441.600
Subtotal activo de largo plazo (Nota 13)	**3.651.583**	**4.181.678**
Total activo fijo disponible para la venta, neto	**7.677.630**	**6.537.445**

Los activos fijos disponibles para la venta fueron ajustados, para reflejar los activos a su valor neto de realización e incluyen provisiones por M$318.399 y M$275.462 relacionadas con activos circulantes, y por M$5.536.351 y M$4.760.063 relacionadas con activos de largo plazo al 31 de diciembre de 2006 y 2007, respectivamente.

Durantes los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 la Sociedad reconoció cargos por deterioros (valor neto de realización) relacionados con sus activos fijos para la venta por montos de M$265.767, M$315.422 y M$0, respectivamente.

(1) Durante 2007 el monto de M$1.070.314 relacionado con activos para la venta de la filial Ficap S.A. fueron clasificados en Otros activos.

Nota 10 – Activo fijo, continuación

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 2001 hasta el 30 de Marzo 2016
Tasa de interés	:	6,53% semestral (variable)

Esta transacción no generó efecto en resultados.

El 5 de mayo de 2007 el acuerdo relacionado fue modificado con respecto a cuotas 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	:	Desde el 16 de Mayo 2006 hasta el 16 de Mayo 2016
Tasa fija de interés	:	4,80%

Nota 11 – Inversiones en empresas relacionadas

El porcentaje de propiedad y el valor libro de las inversiones en empresas relacionadas al 31 de diciembre de 2006 y 2007 son los siguientes:

	Porcentajes de propiedad		Al 31 de Diciembre de	
	2006	2007	2006	2007
	%	%	M$	M$
Empresa relacionada				
Peruplast S.A. (1)	25,00%	-	4.343.197	-
Tech Pak S.A. (1)	25,61%	-	2.968.464	-
Colada Continua Chilena S.A.	41,00%	41,00%	1.624.387	1.573.553
Cobrecon Perú S.A.	33,33%	33,33%	713.418	614.654
Total			**9.649.466**	**2.188.207**

(1) Al 31 de Diciembre de 2007, estas sociedades están incluidas en la consolidación como se describió en Nota 2a).

La utilidad proporcional en inversiones de la Sociedad se detallan a continuación:

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de		
	2005	2006	2007
	M$	M$	M$
Empresa relacionada			
Peruplast S.A.	218.255	407.870	-
Tech Pak S.A.	61.540	321.489	-
Colada Continua Chilena S.A.	886	507	(50.835)
Cobrecon Perú S.A.	27.532	9.340	(5.315)
Total	**308.213**	**739.206**	**(56.150)**

Nota 12 – Menor y mayor valor de inversiones

El menor valor de inversiones al 31 de diciembre de 2006 y 2007 y los relacionados cargos por amortización para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 son los siguientes:

	Amortización por los años terminados al 31 de Diciembre de			Saldo neto al 31 de Diciembre de	
Empresa	**2005**	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**
	M$	M$	M$	M$	M$
Alumco S.A.	93.966	93.966	93.966	762.878	668.910
Alupack S.A. (1)	11.461	11.461	11.461	34.384	22.923
Ficap S.A.	1.450.225	1.475.522	1.282.248	15.738.908	12.395.061
Cedsa S.A. (2)	-	-	44.176	-	1.016.049
Indeco S.A.	149.048	151.641	131.780	1.697.451	1.343.325
Peruplast S.A. (2)	18.489	18.811	-	174.005	-
Tech Pak S.A. (2)	9.327	9.488	22.342	87.766	223.081
Vigaflex S.A. (1)	87.717	87.717	87.717	263.150	175.434
Total	**1.820.233**	**1.848.606**	**1.673.690**	**18.758.542**	**15.844.783**

El mayor valor de inversiones al 31 de diciembre de 2006 y 2007 y las relacionadas amortizaciones para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 son las siguientes:

	Amortización por los años terminados al 31 de Diciembre de			Saldo neto al 31 de Diciembre de	
Empresa	**2005**	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**
	M$	M$	M$	M$	M$
Peruplast S.A. (2)	-	-	64.500	-	1.356.858
Optel Brasil Ltda.	20.940	28.409	24.688	518.479	425.875
Total	**20.940**	**28.409**	**89.188**	**518.479**	**1.782.733**

(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$48.150 para el año terminado el 31 de diciembre de 2005. Todos los otros períodos de las amortizaciones restantes no cambiaron y son 20 años.

(2) Durante el primer trimestre de 2007, Madeco S.A. adquirió Cedsa S.A. (Colombia). Además, la filial Alusa S.A. aumentó su participación en Peruplast S.A. y Tech Pak S.A. (Perú), según lo descrito en Nota 2a), lo cual generó un nuevo menor y mayor valor de inversiones.

Nota 13 – Otros activos de largo plazo

Los otros activos de largo plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Recuperación de franquicias tributarias en Argentina (1)	440.533	631.486
Descuento por emisión de bonos	666.583	505.160
Activos fijos para ser vendidos (disponibles para la venta), netos (2)	3.651.583	4.181.678
Depósitos judiciales	1.073.478	7.407.045
Costo emisión de bonos	-	155.788
Impuesto mínimo por recuperar en Argentina	455.597	169.281
Existencias, netas (3)	330.251	304.968
Otros	108.562	65.499
Total otros activos de largo plazo	**6.726.587**	**13.420.905**

(1) Estos montos se presentan netos de provisión por deudas incobrables por M$107.550 al 31 de diciembre de 2007 (M$2.128.600 al 31 de diciembre de 2006).
(2) Estos montos se presentan netos de ajustes al valor de realización por M$5.536.351 y M$4.760.063 al 31 de diciembre de 2006 y 2007, respectivamente.
(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

a) Las obligaciones bancarias de corto plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Pagaderos en:		
Pesos chilenos	1.263.631	3.943.396
Dólares de Estados Unidos	12.126.643	25.536.723
Préstamos en Euros	53.411	-
Unidades de fomento (UF)	-	1.177.760
Otras monedas extranjeras	3.193.122	4.419.213
Total obligaciones bancarias de corto plazo	**16.636.807**	**35.077.092**
Total capital adeudado	16.346.235	34.559.177

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	%	**%**
Tasa de interés promedio ponderado a fin de año:		
Préstamos en Pesos chilenos	6,11	7,43
Préstamos en Dólares de Estados Unidos	5,93	6,63
Préstamos en UF	-	4,08
Préstamos en Euros	6,45	-
Préstamos en otras monedas extranjeras	7,66	13,77

b) La porción circulante de las obligaciones de largo plazo se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Pagaderos en:		
Unidades de fomento (UF)	3.306.812	1.662.449
Dólares de Estados Unidos	9.311.295	5.413.914
Otras monedas extranjeras	4.824.551	10.575.564
Total porción circulante de obligaciones bancarias de largo plazo	**17.442.658**	**17.651.927**
Total capital adeudado	16.971.123	17.486.151
Tasa de interés promedio anual %	7,98	8,89

Nota 15 – Provisiones y otros pasivos

a) Las provisiones y los otros pasivos circulantes son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Provisión vacaciones del personal	2.165.789	2.750.932
Remuneraciones y servicio de consultoría	3.001.240	3.428.769
Indemnización por años de servicios, corto plazo	945.328	1.015.322
Gastos de proyectos, proveedores y otros	833.864	997.546
Impuestos municipales y otros	692.584	670.023
Fletes	313.390	357.853
Consumo de electricidad y otros servicios básicos	334.102	458.359
Gastos de exportación e importación	78.306	252.521
Juicios pendientes (Argentina)	245.439	1.468.144
Participación del directorio	-	491.502
Otros	100.693	223.794
Total provisiones y los otros pasivos circulantes	**8.710.735**	**12.114.765**

b) Las provisiones y los otros pasivos de largo plazo son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Indemnización por años de servicios, largo plazo	1.204.647	1.034.832
Provisión por juicios pendientes (1)	2.304.830	2.669.132
Impuestos municipales y otros	1.242.108	766.613
Contingencias aduana	1.133.605	-
Otros	23.919	18.531
Total provisiones y los otros pasivos de largo plazo	**5.909.109**	**4.489.108**

(1) Este ítem incluye principalmente provisiones por juicios pendientes y liquidaciones impagas a trabajadores actuales y a algunos que ya se retiraron. El pasivo se presenta a su valor actual y se descontó a una tasa de un 7% anual considerando los años pendientes para el retiro de los empleados.

Nota 16 – Indemnizaciones por años de servicios

A continuación se presenta un resumen de las indemnizaciones por años de servicios, presentadas de acuerdo a lo descrito en Nota 2 o):

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Saldo al principio del período	1.960.098	2.001.839
Corrección monetaria	7.201	57.050
Provisiones establecidas	1.854.366	2.317.450
Pagos durante el período	(1.671.690)	(2.326.185)
Saldo al final del período	**2.149.975**	**2.050.154**
Presentadas en el balance general en:		
Pasivo circulante - provisiones y otros pasivos	945.328	1.015.322
Pasivo largo plazo - provisiones y otros pasivos	1.204.647	1.034.832
Total	**2.149.975**	**2.050.154**

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 2006 y 2007 son las siguientes:

Banco o institución financiera	Moneda o índice de reajuste	Tasa de interés anual promedio	Más de 1 año hasta 2 años	Más de 2 hasta 3 años	Más de 3 hasta 5 años	Más de 5 años	Total al 31 de Diciembre de 2007	Total al 31 de Diciembre de 2006
		%	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Bancos en Chile								
Banco Estado de Chile	UF	5,08	486.082	486.080	102.030	-	1.074.192	2.156.764
Banco Estado de Chile	Dólares	-	-	-	-	-	-	285.895
BBVA	Dólares	-	-	-	-	-	-	1.184.416
Banco de Crédito e Inversiones	UF	5,49	252.602	252.601	-	-	505.203	760.534
Bank Boston	Dólares	-	-	-	-	-	-	759.501
Banco de Chile	UF	5,49	368.798	368.796	-	-	737.594	1.701.170
Banco del Desarrollo	UF	6,37	596268	795.024	-	-	1.391.292	2.287.147
Scotiabank	Dólares	-	-	-	-	-	-	2.450.514
Banco Security	UF	4,86	666.015	666.013	-	-	1.332.028	3.500.936
Bancos en Brasil:								
Banco Itaú	Otras monedas	-	-	-	-	-	-	8.312.287
Itaú Finame	Otras monedas	11,95	4.698.571	-	-	-	4.698.571	-
Bndes	Otras monedas	8,85	1.105.087	-	1.425.333	-	2.530.420	205.218
Citibank	Dólares	5,12	1.480.700	-	-	-	1.480.700	-
Unibanco	Dólares	6,87	2.682.135	-	-	-	2.682.135	1.293.833
Bancos en otros países:								
Banco Estado - New York	Dólares	5,4	1.526.162	1.526.162	763.080	-	3.815.404	6.146.710
Itaú Finame – Brasil	Dólares	5,4	759.670	759.670	379.835	-	1.899.175	-
Scotiabank – Perú	Dólares	6,1	795.024	795.024	1.590.048	-	3.180.096	-
Crédito - Perú	Dólares	7,04	2.948.216	2.948.216	3.204.942	-	9.101.374	7.433.229
BBVA – Islas Caimán	Dólares	5,4	745.336	745.336	372.668	-	1.863.340	3.001.879
Bank Of America – Islas Caimán	Dólares	-	-	-	-	-	-	3.059.618
Total			**19.110.666**	**9.342.922**	**7.837.936**	**-**	**36.291.524**	**44.539.651**

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 sociedades:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Empresa		
Madeco	26.595.574	21.704.342
Total	**26.595.574**	**21.704.342**
Menos: Porción circulante	(4.872.734)	(5.081.276)
Porción largo plazo	**21.722.840**	**16.623.066**

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 : Siete años.
Amortización del capital: Catorce cuotas semestrales, a partir del 10 de junio de 2005.
Tasa de interés : 5,0% interés real anual, calculada y aplicada semestralmente sobre el capital insoluto expresado en UF.

El monto de capital adeudado de las deudas de largo plazo, obligaciones con el público (bonos), obligaciones por leasing y otras obligaciones de largo plazo al 31 de diciembre de 2007 se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de
	2007
	M$
Capital adeudado al año terminado al 31 de diciembre de	
2008	25.045.630
2009	28.683.340
2010	14.347.034
2011	11.853.126
2012 y más	6.036.177
Total	**85.965.307**

Nota 18 – Varios por pagar

Varios por pagar de largo plazo al 31 de diciembre de 2006 y 2007 se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Obligaciones por leasing	5.628.953	7.154.165
Total	**5.628.953**	**7.154.165**

Note 19 – Impuesto a la renta y otros impuestos

a) Los impuestos por recuperar netos se resumen a continuación:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Impuesto a la renta por pagar	(7.727.250)	(6.463.676)
Pagos provisionales mensuales	7.746.531	7.747.167
Otros créditos tributarios (1)	9.904.815	11.172.802
Otros impuestos por recuperar (2)	162.987	803.442
Impuestos por recuperar, netos	**10.087.083**	**13.259.735**

(1) El saldo de otros impuestos por recuperar se presenta neto de una provisión por impuesto irrecuperables en Uruguay y Argentina por M$1.555.651 al 31 de diciembre de 2007 (M$560.096 al 31 de diciembre de 2006).

(2) Durante 2007, los impuestos a la renta mínimos en Argentina de M$1.555.651 fueron reclasificados de otros activos de largo plazo; estos impuestos fueron totalmente provisionados.

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Provisión anual de impuesto a la renta	(3.325.480)	(7.727.250)	(6.463.676)
Ajuste gasto tributario respecto del año anterior	1.671.773	(24.308)	183.003
Impuestos diferidos	(2.012.101)	290.874	(406.636)
Beneficio tributario (usado) por pérdidas tributarias	2.828.259	(2.528.416)	(2.417.450)
Amortización de cuentas complementarias	1.046.451	(427.748)	(569.933)
Provisión de valuación en activos por impuestos diferidos	(2.117.372)	4.602.506	8.389.106
Otros	300.067	224.664	210.079
Gasto neto por impuesto a la renta	(1.608.403)	(5.589.678)	(1.075.507)

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	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**
Provisión de vacaciones	158.556	297.396	-	-
Ingresos anticipados	26.435	106.362	-	-
Provisión por deudas incobrables	1.421.487	1.248.585	30.004	3.095
Provisión por obsolescencia de existencias	1.328.890	656.206	102.547	18.918
Activo fijo disponible para la venta	32.273	19.510	23.995	23.482
Castigos de activo fijo	-	491.419	219.280	466.211
Deterioro de la inversión en Brasil	1.565.742	1.907.846	5.349.618	3.703.466
Provisión por deudas incobrables de corto y largo plazo	630.189	353.941	-	-
Ajuste a valor de realización del activo fijo	12.580	30.599	-	-
Diferencia de cambio diferida	-	72.416	491.634	352.337
Otras provisiones	1.595.804	1.794.303	961.008	242.567
Activo fijo en leasing	-	102.217	(3.569.756)	(4.698.383)
Depreciación acelerada del activo fijo	-	(48.579)	(3.507.747)	(5.157.552)
Indemnizaciones por años de servicios	-	-	(589.939)	(564.661)
Costo de producción	(476.285)	(498.354)	-	-
Bonos negociables	(33.037)	(79.600)	-	(26.484)
Gastos de emisión de bonos	-	-	(142.048)	(114.503)
Otros	(5.890)	(756)	(142.513)	(301.935)
Subtotal	**6.256.744**	**6.249.086**	**(774.007)**	**(6.053.442)**
Cuentas complementarias netas de amortización	-	-	4.039.512	3.496.030
Provisión de valuación	(3.342.743)	(2.846.184)	(26.572.735)	(17.701.339)
Pérdidas tributarias	3.073.126	7.429.913	22.780.910	16.491.639
Total impuestos diferidos, netos	**5.987.127**	**10.832.815**	**(526.320)**	**(3.767.112)**

Nota 20 – Patrimonio

a) Los cambios en el Patrimonio durante los años 2005, 2006 y 2007, en valores históricos, se resumen a continuación:

			Reservas						
	Número de acciones	Capital pagado	Sobreprecio en venta de acciones	Otras Reservas	Ajuste Acumulado Diferencia de Conversión	Pérdidas Acumuladas	Dividendos	Utilidad (pérdida) del ejercicio	Total
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 (stock options)	-	-	-	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 2007 para efectos comparativos	-	267.825.948	42.170.699	10.846.662	(14.191.167)	(98.977.340)	-	12.903.383	220.578.185
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
Emisión acciones (stock options)	-	-	-	275.040	-	-	-	-	275.040
Reclasificación de acciones de opción	-	-	-	(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
Saldos al 31 de diciembre de 2006 actualizados al 31 de diciembre de 2007 para efectos comparativos	-	283.613.711	43.056.283	11.080.894	(12.427.123)	(87.592.569)	-	32.439.068	270.170.264
Saldos al 1 de enero de 2007	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
Traspaso del resultado del ejercicio 2006	-	-	-	-	-	30.203.974	-	(30.203.974)	-
Aumento de capital	120.000.000	5.822.400	-	-	-	-	-	-	5.822.400
Absorción de pérdidas acumuladas	-	(51.353.352)	-	-	-	51.353.352	-	-	-
Dividendos provisorios	-	-	-	-	-	-	(15.002.161)	-	(15.002.161)
Emisión acciones (stock options)	-	-	-	412.560	-	-	-	-	412.560
Revalorización cuentas patrimoniales	-	15.787.785	2.966.634	763.487	(856.245)	-	-	-	18.661.661
Ajuste acumulado por diferencia de conversión, neto	-	-	-	-	(17.216.035)	-	-	-	(17.216.035)
Utilidad del ejercicio	-	-	-	-	-	-	-	19.660.064	19.660.064
Saldos al 31 de diciembre de 2007	5.661.192.887	234.329.190	43.056.283	11.493.453	(29.643.158)	-	(15.002.161)	19.660.064	263.893.671

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.

Las pérdidas acumuladas fueron absorbidas según lo descrito en el punto d) más abajo. El 18 de diciembre de 2007, la Sociedad acordó repartir un dividendo provisorio de $2,65 por acción con cargo a las utilidades del ejercicio 2007, el cual fue pagado el 18 de enero de 2008.

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	**2005**	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**
	M$	M$	M$	M$	M$
Alusa S.A.	(1.881.203)	206.951	(1.836.265)	(2.745.190)	(4.581.455)
Comercial Madeco S.A. (Argentina)	(144.892)	143.294	702.552	(170.749)	531.803
Indeco S.A. (Perú).	(2.387.461)	286.580	(2.774.271)	(1.565.528)	(4.339.799)
Metalúrgica e Industrial S.A. (Argentina)	(449.420)	60.073	439.404	11.280.493	11.719.897
Metal Overseas S.A. (Islas Caimán)	(9.360.746)	1.238.469	(8.556.677)	908.528	(7.648.149)
Cedsa (Colombia)	-	-	(620.642)	-	(620.642)
Indalum S.A.	(180.360)	-	-	2.108	2.108
Decker-Indelqui S.A. (Argentina)	(1.160.708)	140.928	(1.062.170)	(720.917)	(1.783.087)
Indelqui S.A. (Argentina)	-	-	(3.285.622)	-	(3.285.622)
Indeco S.A. (Perú)	(249.276)	31.702	(222.344)	(67.391)	(289.735)
Utilidad (pérdida) por conversión de deuda	163.259	-	-	(19.348.477)	(19.348.477)
Total	**(15.650.807)**	**2.107.997**	**(17.216.035)**	**(12.427.123)**	**(29.643.158)**

Nota 20 – Patrimonio, continuación

d) Aumentos y disminuciones de capital

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). Este aumento de capital no causó sobreprecio en venta de acciones.

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 (históricos). Este aumento de capital no causó sobreprecio en venta de acciones.

El 24 de Abril de 2007 en junta extraordinaria de accionistas se acordó disminuir el capital social mediante la absorción de pérdidas acumuladas de la Sociedad por M$51.353.352.

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Emisión de acciones en 2005	209.549	-	-
Gastos por emisión de acciones (Nota 2 u))	(832.092)	-	-
Total	**(622.543)**	**-**	**-**

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 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 términos:

- 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.
- La opción es transferible solamente entre el 30 de Septiembre y el 30 de Noviembre de 2005 y 2006 (plazos para ejercer las respectivas opciones).

Nota 20 – Patrimonio, continuación

f) Opciones de acciones para planes de compensación, continuación

- 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 6 meses desde la fecha de fallecimiento.
- La opción podrá ejercerse respecto de todo o parte de las acciones y deberán ser pagadas al contado.
- 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, la Sociedad reclasificó el respectivo monto de M$263.500 del rubro Otras reservas a Resultados Acumulados, de acuerdo al Oficio Nº5908 emitido por la SVS con fecha 5 de junio de 2006.

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 de 2007.
- 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 6 meses desde la fecha de fallecimiento.
- La opción podrá ejercerse respecto de todo o parte de las acciones y deberán ser pagadas al contado.

Nota 20 – Patrimonio, continuación

f) Opciones de acciones para planes de compensación, continuación

- 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 ejercicio	$ 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 y 2007 fue de M$295.393 y M$412.560, respectivamente.

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 2006 y 2007 están incluidos en estos estados financieros en un equivalente de miles de pesos chilenos, como sigue:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	2007
	M$	M$
Activos		
Disponible y depósitos a plazo	5.104.333	9.013.404
Cuentas por cobrar, netas	73.450.112	78.838.523
Documentos y cuentas por cobrar a empresas relacionadas	6.808	8.198
Existencias, netas	54.933.180	89.191.013
Otros activos circulantes	17.739.538	14.989.115
Activo fijo y otros activos no monetarios	110.125.731	116.917.492
Otros activos monetarios	177.415	4.714
Total activos	**261.537.117**	**308.962.459**
Pasivos		
Obligaciones con bancos a corto plazo y porción circulante de obligaciones de largo	29.510.901	47.708.426
Cuentas y documentos por pagar	20.428.738	27.031.176
Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas	59.320	31.124
Otros pasivos circulantes	15.751.454	16.075.388
Obligaciones de largo plazo	34.133.100	32.642.508
Otros pasivos de largo plazo	5.325.849	9.538.396
Total pasivos	**105.209.362**	**133.027.018**
Posición neta de activos	**156.327.755**	**175.935.441**

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	
	2006	2007
	M$	M$
Activos		
Depósitos a plazo y valores negociables	589.196	2.185.349
Cuentas por cobrar, netas	27.988.143	28.416.536
Documentos y cuentas por cobrar a empresas relacionadas	1.654.819	1.773.652
Existencias, netas	49.890.372	45.688.722
Otros activos circulantes	18.116.266	14.516.992
Activo fijo y otros activos no monetarios	87.550.645	85.311.959
Otros activos	297.119	241.661
Total activos	**186.086.560**	**178.134.871**
Pasivos		
Obligaciones con bancos a corto plazo y porción circulante de obligaciones de largo	5.093.067	7.333.020
Obligaciones con el público (bonos)	26.595.574	21.704.342
Cuentas y documentos por pagar	5.679.454	22.122.104
Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas	420.334	583.969
Otros pasivos circulantes	4.365.446	5.507.369
Obligaciones de largo plazo	10.406.551	3.649.016
Otros pasivos de largo plazo	7.367.277	6.722.911
Total pasivos	**59.927.703**	**67.622.731**
Posición neta de activos en UF e IPC	**126.158.857**	**110.512.140**

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 2007, 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.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

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 importantes, (Alusa S.A., Indalum S.A., Ficap S.A., 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 importantes 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 importantes no podrán constituir gravámenes sin la autorización previa y escrita de los Acreedores.

2. El Deudor y/o sus filiales importantes, 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 importantes no podrán realizar cambios de importancia en la naturaleza de su línea principal de negocios, sin la autorización previa y escrita de los Acreedores.

3) Al 31 de Diciembre de 2007, la Sociedad cumple con todos los covenants, exigidos en los contratos de créditos sindicados.

4) Acuerdo con Nexans

Con fecha 15 de noviembre de 2007, en París, Francia, Madeco S.A. y Nexans celebraron el Acuerdo Marco, en virtud del cual ambas partes acordaron transferir a Nexans la totalidad de los activos de la

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

unidad de Cables de Madeco en Chile, Argentina, Perú, Brasil y Colombia por US$448 millones más 2,5 millones de acciones de Nexans, todo lo cual equivale, aproximadamente, a US$823 millones (históricos).

El directorio de Madeco S.A. considera que esta operación es beneficiosa para sus accionistas atendidos sus términos y condiciones, pasando a ser Madeco el principal accionista de Nexans, con aproximadamente un 8,9% de su capital accionario. Nexans es el principal fabricante de cables en el mundo, con presencia en Europa, Norteamérica, Asia, África, y, dentro de Sudamérica, en Brasil.

c) Principales obligaciones de hacer de la Sociedad, continuación

Con la suscripción del Acuerdo Marco con Nexans, las empresas iniciaron un proceso de due dilligence, de ser su resultado satisfactorio para ambas partes, se procederá a implementar el acuerdo definitivo, se espera que dicho proceso finalice en junio de 2008.

Para estos propósitos, Madeco S.A. procederá a separar el negocio de cables en Chile y Argentina, a través de la formación de filiales, a las cuales se traspasará esta actividad.

Por involucrar esta operación la enajenación de aproximadamente el 60% del activo de la Sociedad, deberá ser aprobada está transacción en una junta extraordinaria de accionistas.

5) Contingencias Tributarias

Al 31 de diciembre de 2007, Madeco S.A. ha recibido liquidaciones del Servicio de Impuestos Internos ("SII") por los años tributarios 2001, 2002, 2003 y 2004 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$4.774.410 (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$642.494, correspondiente al remanente retenido por el Servicio de Impuestos Internos de M$3.038.789 solicitados originalmente, por concepto de absorción de pérdida tributaria.

Metal Overseas y filiales

1) En Brasil se encuentran pendiente dos 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 2007 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) 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, 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 2007, tiene juicios pendientes en su contra por demandas relacionadas con el giro normal de sus operaciones, lo que según los asesores legales de la sociedad, no presentan riesgos de pérdidas significativas.

Indalum S.A. y filiales

1) La Sociedad y sus filiales no tienen juicios u otras acciones legales en su contra.

2) En conformidad a la negociación realizada por la Sociedad el 29 de diciembre de 2003, con Banco de Chile, Banco de Crédito Inversiones, BancoEstado y Banco Security se establecieron los siguientes covenants que rigen desde dicha fecha hasta el 26 de diciembre de 2010.

2.1) Mantener en los meses de junio y diciembre de cada año, sobre una base de los estados financieros consolidados, de acuerdo al respectivo formato legal FECU:

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.

2.2) Mantener la propiedad de los activos fijos que sean necesarios para sus negocios, mantener el actual desarrollo de sus operaciones y mantener la propiedad de la Filial Alumco S.A.

2.3) 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 activos.

2.4) 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.

2.5) 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.

2.6) 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.

2.7) 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 agosto de 2006 se enajenó la propiedad ubicada en calle Santa Marta Nº1313 y los bancos acordaron liberar a la Sociedad de la restricción mencionada en el párrafo anterior respecto de esta propiedad.

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

2.8) 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. La deuda con Madeco S.A. fue pagada completamente en 2006.

2.9) 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% sobre la propiedad de ésta.

Al 31 de diciembre de 2007, la Sociedad cumple con todos estos covenants.

3) En noviembre de 2007, la Sociedad fue denunciada ante la Fiscalía Nacional Económica por un ex-distribuidor que mantiene una deuda impaga con la Sociedad. Según la opinión de sus asesores legales, esta denuncia no debiese prosperar.

4) Contingencias Tributarias

Al 31 de diciembre de 2007, 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

Al 31 de diciembre de 2007, con respecto a la filial Ingewall S.A., el SII esta en proceso de revisión de las devoluciones de IVA, correspondiente a los períodos julio a diciembre de 1999, febrero y agosto de 2001, cuyo monto originalmente ascendió a M$276.549.

Al 31 de diciembre de 2007, Ingewall S.A., ha recibido una resolución del SII por los años tributarios 2001 y 2002 correspondientes a modificación de pérdida tributaria de arrastre. Adicionalmente, se han recibido liquidaciones del Servicio de Impuestos Internos por los años tributarios 2004 al 2006, correspondientes a impuesto único de primera categoría por M$185.333 (monto 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 de la resolución practicada, por considerar que estas no son pertinentes.

Alusa S.A. y filiales

2) Acuerdos de préstamos

Al 31 de diciembre de 2007, la Sociedad presenta las siguientes obligaciones con instituciones financieras:

- Créditos sindicados con Banco de Chile y Banco Estado por UF300.000 (valor histórico). (*)
- Préstamo con Banco Security por UF 163.000 (valor histórico).
- Préstamo con Banco Estado por UF 52.000 (valor histórico).

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Alusa S.A. tiene los siguientes covenants con respecto a sus créditos:

- 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.

El 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 US$4.000.000. El capital adeudado vence en enero de 2010.

(*) Las restricciones referentes a este contrato, informados en los estados financieros anteriores, fueron eliminadas en modificación del contrato de fecha 8 de marzo de 2007.

El 6 de noviembre de 2007, la filial Peruplast S.A., adquirió los siguientes compromisos como resultado de dos préstamos bancarios de largo plazo con Scotiabank y Banco de Credito del Perú por US$8.000.000 cada uno:

Con Scotiabank, Peruplast S.A. acordó mantener al cierre de cada trimestre los siguientes índices:

- Mantener un índice de endeudamiento (pasivo total menos los impuestos diferidos entre el patrimonio neto menos los intangibles menos las cuentas por cobrar no comerciales con afiliadas de Peruplast) no mayor a 1,50 veces hasta septiembre de 2009 y no mayor de 1,25 veces posteriormente.
- Mantener un índice de cobertura de deuda (deuda financiera entre el EBITDA) no mayor a 2,00 veces desde diciembre de 2007 hasta septiembre de 2009 y no mayor de 1,75 veces desde diciembre de 2009 en adelante.
- Mantener un índice de cobertura de servicio de deuda (EBITDA entre la suma de la porción circulante de la deuda de largo plazo más los gastos financieros) no menor a 1,50 veces.

Con Banco de Credito del Perú, Peruplast S.A. acordó mantener los siguientes índices:

- Mantener un pasivo total menos impuestos y participaciones diferidas sobre el patrimonio menor a 1,50 veces. (Para la medición de este ratio se considerarán en el pasivo de la Sociedad todos los avales y contingencias otorgadas por éste a favor de terceros).
- Mantener una utilidad operacional más depreciación y amortización menos impuesto a la renta y participaciones menos distribuciones a accionistas menos préstamos a empresas afiliadas menos inversiones de capital netas de financiamiento más caja inicial sobre el servicio de deuda mayor a 1,25 veces.

Al 31 de diciembre de 2007 Peruplast S.A. cumple con todos los requerimientos de los créditos descritos anteriormente.

2) Contingencias Tributarias

Al 31 de diciembre de 2007, Alusa S.A. ha recibido liquidaciones del Servicio de Impuestos Internos por los años tributarios 2001, 2002 y 2003 correspondientes a diferencias de impuestos a la renta de primera categoría y reintegros de renta, por un total de M$281.263 (valor del impuesto). La Administración de la

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

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.) ha recibido 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.

Ex empleados reclamaron una inadecuada gestión de la Sociedad, causando las pérdidas y perjudicando a los beneficiarios del mencionado programa. Entre otras restricciones, se interpusieron embargos sobre la planta de Lomas de Zamora y ciertas maquinarias. A la fecha, los asesores legales de la Sociedad consideran que no es posible estimar la probabilidad de resolución de esta contingencia o posible obligación.

Garantías directas

			Saldo pendiente de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	**Transacción**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
CASA MONEDA DE CHILE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	4.016	-	-	-	-
CÍA.TELECOMUNICACIONES DE CHILE SA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	1.794	1.794	-	-
COMERCIAL Y LOGÍSTICA GENERAL SA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	42.922	42.922	-	-
S.Q. M. INDUSTRIAL S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	3.791	3.53	3.530	-	-
SQM SALAR S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	2.892	1.298	1.298	-	-
TECHINT CHILE SA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	25.023	854	-	854	-
CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	537	83.985	-	-	83.985
ATACAMA MINERALS CHILE SCM	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	654	654	-	-
CASA MONEDA DE CHILE SA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	94.676	94.676	-	-
CÍA. AMERICANA DE MULTISERVICIOS	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	223.970	-	-	-	-
CÍA. DE TELECOMUNICACIONES DE CHILE S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	34.873	34.873	-	-
CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	10.823	10.823	-	-
FAM AMERICA LATINA	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	72.272	31.982	31.982	-	-
METSO PAPER	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	30.702	26.681	26.681	-	-

			Saldo pendiente de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	**Transacción**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
MINERA ESCONDIDA LTDA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	57.612	57.612	-	-
MINERA ESPENCE S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	3.503	-	-	-	-
MINERA LOS PELAMBRES	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	72.281	91.777	62.814	28.963	-
MINERA SAN CRISTOBAL	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	182.836	158.886	158.886	-	-
MITSUBISHI CORP. SUCURSAL CHILE CONST. Y PROYECTOS	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	73.932	64.248	64.248	-	-
COSTANERA CENTER SA.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	-	4.969	4.969	-	-
CÍA. MINERA RIOCHILEX S.A.	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	12.078	-	-	-	-
CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	251.380	-	-	-	-
CÍA. AMERICANA DE MULTISERVICIOS	Madeco S.A.	Cumplimiento orden de venta	8.292	-	-	-	-

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Garantías indirectas

			Saldo pendiente de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	**Transacción**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	844.713	844.713	-	-
BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	174.240	174.240	-	-
BANCO DE GUATEMALA	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	343.072	359.719	359.719	-	-
CASA DE MONEDA DE CHILE	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	470.306	470.306	-	-
CASA DE MONEDA DE CHILE	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	725.462	464.393	6.541	-	457.852
CODELCO	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	3.833	479	3.354	-
BANCO CENTRAL DE CHILE	ARMAT S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	228.715	-	-	-	-
MINISTERIO DE HACIENDA	FICAP S.A.	ACTIVO FIJO (CUMPLIMIENTO)	-	124.603	-	-	124.603
MINISTERIO DE HACIENDA	FICAP S.A.	ACTIVO FIJO (IMPUESTO)	-	5.081.862	-	-	5.081.862
PORTO PRIMAVERA TRANSM. ENERGIA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	12.382	12.987	12.987	-	-
PROMON ENG LTDA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	15.382	16.135	-	16.135	-
ENERG POWER LTDA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	17.782	18.653	18.653	-	-
CONSÉORCIO PRA 1	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	7.416	7.779	7.779	-	-
ALSTOM BRASIL LTDA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	76.774	80.530	80.530	-	-
ANDE	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	35.387	-	-	-	-
OUTOTEC TEC. BRASIL	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	120.076	-	120.076	-
MARINHA DO BRASIL	FICAP S.A.	GARANTIA POR CUMPLIMIENTO	-	8.136	8.136	-	-
POYRY EMPREEND. IND.	FICAP S.A.	GARANTIA POR CUMPLIMIENTO	-	95.223	95.223	-	-
ITUMBIARA TRANSMS. DE ENERGIA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	32.904	32.904	-	-
ATE III TRANSM.	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	66.278	57.558	-	57.558	-
COVERTEAM BRASIL LTDA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	294.946	294.946	-	-
SERRA DA MESA TRANSM. ENERGIA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	802.789	230.120	-	230.120	-
FURNAS CENTRAIS ELETRICAS	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	9.187	9.187	-	-
IEMG	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	1.326.891	1.326.891	-	-
SERRA DA MESA TRANSM. ENERGIA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	41.336	41.336	-	-

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Garantías indirectas

			Saldo pendiente de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	Transacción	2006	2007	2008	2009	2010
11ª VARA DE FAZENDA RJ	FICAP S.A.	GARANTIA AUTO INFRACCION	-	329.468	-	-	329.468
11ª VARA DE FAZENDA RJ	FICAP S.A.	GARANTIA AUTO INFRACCION	-	727.577	-	-	727.577
11ª VARA DE FAZENDA RJ	FICAP S.A.	GARANTIA AUTO INFRACCION	-	713.129	-	-	713.129
11ª VARA DE FAZENDA RJ	FICAP S.A.	GARANTIA AUTO INFRACCION	-	515.326	-	-	515.326
11ª VARA DE FAZENDA RJ	FICAP S.A.	GARANTIA AUTO INFRACCION	-	144.924	-	-	144.924
POÇOS DE CALDAS TRANSM. ENERGIA	FICAP S.A.	FIANZA BANCARIA	-	242.363	242.363	-	-
POÇOS DE CALDAS TRANSM. ENERGIA	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	486.420	486.420	-	-
OBRAS Y DESAROLLO S/A	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	28.167	12.686	12.686	-	-
UTE	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	5.311	5.311	-	-
CIA. AMERICANA DE MULTICSERVICIOS	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	19.379	-	19.379	-
ATE II TRANS. DE ENERGIA S/A	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	-	32.516	32.516	-	-
ELECNOR S/A	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	505.605	46.949	-	46.949	-
ALUNORTE ALUMINA DO BRASIL	FICAP S.A.	FIANZA	314.536	-	-	-	-
CONSORCIO LUMMUS	FICAP S.A.	FIANZA	114.152	-	-	-	-
CPEL COMERCIALIZACIÓN BRASIL	FICAP S.A.	FIANZA	70.915	-	-	-	-
ELECTRO NORTE	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	22.732	-	-	-	-
ENERBRASIL ENERG RENT DO BRASIL	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	97.352	-	-	-	-
FICAP S.A. (MATRIZ)	FICAP S.A.	FIANZA	534.880	-	-	-	-
KVAERNER DO BRASIL LTDA.	FICAP S.A.	FIANZA	218.022	-	-	-	-
MICHELIN PARTIC. IND. COMERCIO	FICAP S.A.	FIANZA	575.514	-	-	-	-
SAFRA	FICAP S.A.	GARANTIA JUDICIAL	1.121.801	-	-	-	-
VILA DO CONDE TRANSM. ENERG	FICAP S.A.	CUMPLIMIENTO DE ORDEN	5.625	-	-	-	-
DIRECCION DE VIALIDAD	INDALUM S.A.	BOLETA DE GARANTIA	862	853	853	-	-
SERVIU REGION METROPOLITANA	INDALUM S.A.	BOLETA DE GARANTIA	-	94	-	-	94
HUEMURA REPRESENTACIONES S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	4.969	4.969	-	-
CONDUMAX S.A / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	2.484	2.484	-	-
V Y F TECNOLOGIA COMERCIAL S.A.C / SCOTIABANK	INDECO S.A.	FIANZA	-	24.845	24.845	-	-
INGENIERIA SOCIEDAD ANONIMA NORTE / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	4.969	4.969	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L. / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	24.845	24.845	-	-
HUEMURA REPRESENTACIONES S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	9.938	9.938	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	4.969	4.969	-	-

Nota 22 – Compromisos y contingencias, continuación

Garantías indirectas

			Saldo pendiente de pago		Liberación de garantías		
	Empresa	Transacción	2006	2007	2008	2009	2010
IND COMERCIAL SANTA ADELAIDA S.A. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	12.422	12.422	-	-
CONDUMAX S.A. / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	29.813	29.813	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L. / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	9.938	9.938	-	-
DIMEX S.A.C / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	11.606	11.606	-	-
DISTRIBUIDORA INCORESA S.A. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	17.391	17.391	-	-
COMERCIAL IQUITOS S.A. / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	9.938	9.938	-	-
KOLLER S.R.L. / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	49.689	49.689	-	-
DISTRIBUIDORA INCORESA S.A. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	9.938	9.938	-	-
HUEMURA REPRESENTACIONES S.R.L. / SCOTIABANK	INDECO S.A.	FIANZA	-	9.938	9.938	-	-
JORVEX S.A. / BANCO CONTINENTAL	INDECO S.A.	FIANZA	-	149.067	149.067	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	9.938	9.938	-	-
DISTRIBUIDORA INCORESA S.A. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	7.453	7.453	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	4.969	4.969	-	-
JORVEX S.A. / SCOTIABANK	INDECO S.A.	FIANZA	-	49.689	49.689	-	-
CONDUTEK S.A. Y/O CONDUMAX S.A. / BBVA	INDECO S.A.	FIANZA	-	49.689	49.689	-	-
CANALA COM. ELECTRICA CIA LTDA. / AMERICAN EXPRES	INDECO S.A.	FIANZA	-	55.155	55.155	-	-
JORVEX S.A. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	149.067	149.067	-	-
RENSA VENTAS Y SERVICIOS S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	1.491	1.491	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L. / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	4.969	4.969	-	-
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L / BCP	INDECO S.A.	FIANZA	-	4.969	4.969	-	-
CAM PERU S.R.L.	INDECO S.A.	FIANZA	115.831	-	-	-	-
EDELNOR S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	667.843	-	-	-	-
ELECTRO ORIENTE S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	2.202	-	-	-	-
ELECTRO PUNO S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	2.252	-	-	-	-
ELECTRO SUR ESTE S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	4.257	-	-	-	-
ELECTROCENTRO S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	6.112	-	-	-	-
ELECTRONOROESTE S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	9.327	-	-	-	-
ELECTRONORTE S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	8.503	-	-	-	-
GAS NATURAL DE LIMA Y CALLAO	INDECO S.A.	FIANZA	3.202	-	-	-	-
HIDRANDINA S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	15.584	-	-	-	-
LIMA AIRPORT PARTNERS S.R.L.	INDECO S.A.	FIANZA	17.318	-	-	-	-
LUZ DEL SUR S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	1.976	-	-	-	-
RED DE ENERGIA DEL PERU S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	4.950	-	-	-	-
SOCIEDAD ELECTRICA DEL SUR OESTE S.A.	INDECO S.A.	FIANZA	629	-	-	-	-
SUNAT	INDECO S.A.	FIANZA	1.926.432	-	-	-	-
TURBOGENERADORES DEL PERU SAC	INDECO S.A.	FIANZA	29.662	-	-	-	-

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	M$	M$
Otros ingresos fuera de la explotación			
Arriendos percibidos	-	-	140.586
Utilidad en venta de activos fijos	211.684	17.878	440.291
Utilidad neta de activos disponibles para la venta	-	33.967	8.489
Reverso de provisiones por cuentas por cobrar de Optel Ltda.	381.351	-	-
Recuperación de beneficios tributarios de filiales extranjeras	550.700	-	28.333
Reverso de provisiones por inversión en Optel Ltda.	558.454	-	-
Reverso de provisiones por gastos relacionados con Optel Ltda.	724.826	-	-
Indemnizaciones recibidas	-	-	45.542
Otros	117.627	73.439	154.173
Total	**2.544.642**	**125.284**	**817.414**
Otros egresos fuera de la explotación			
Indemnización por años de servicios relacionadas con reestructuración	298.945	-	459.702
Obsolescencia y castigos de otros activos de largo plazo	264.208	1.001.621	163.842
Ajuste a valor de realización de activos disponibles para la venta (Nota 10)	265.767	315.422	-
Provisión gastos de cierre y valuación de activos de Ingewall y Uruguay	42.749	-	-
Provisión de juicios pendientes	107.895	18.609	65.186
Gastos tasaciones activos disponibles para la venta	-	-	119.796
Pérdida neta en venta de inversiones	-	-	33.418
Participaciones de directores	-	-	442.352
Depreciación de bienes de uso inactivo – Argentina (1)	1.484.141	1.010.056	627.132
Multas fiscales, impuestos e intereses de filiales extranjeras	996.144	698.682	41.151
Otros	134.006	18.210	23.547
Total	**3.593.855**	**3.062.600**	**1.976.126**

(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	
			2006	2007
Empresa	**Naturaleza de la relación**	**Naturaleza de la transacción**	**M$**	**M$**
Cobrecon S.A.	Inversión Patrimonial	Préstamo	4.104	8.198
Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas	216.560	138.163
Sodimac S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas	1.061.101	1.290.056
Calaf S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas	31.310	41.352
Minera Michilla S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas	58.901	2.478
Minera Los Pelambre S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas	203.607	257.827
Alte S.A.	Miembro del Grupo del Accionista Minoritario	Ventas	58.554	34.358
Otras Empresas relacionadas	Varios	Varios	27.490	9.418
Total			**1.661.627**	**1.781.850**

b) Pasivo circulante

			Al 31 de Diciembre de	
			2006	2007
Empresa	**Naturaleza de la relación**	**Naturaleza de la transacción**	**M$**	**M$**
Colada Continua Chilena S.A.	Inversión patrimonial	Comercial	232.968	413.343
Minera Michilla S.A.	Accionista	Comercial	117.415	101.996
Cobrecon S.A.	Inversión patrimonial	Préstamo	59.318	31.124
Sodimac S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Préstamo	53.508	58.102
Otras Empresas relacionadas	Varios	Varios	16.445	10.528
Total			**479.654**	**615.093**

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

c) Las transacciones significativas con empresas relacionadas se resumen a continuación:

			Ingresos (egreso) por los años terminados al 31 de Diciembre de		
Empresa	**Naturaleza de la relación**	**Transacción**	**2005**	**2006**	**2007**
			M$	**M$**	**M$**
Alte S.A.	Miembro del Grupo del Accionista Minoritario	Servicios	(21)	(17.553)	(8.064)
		Ventas de productos y servicios	137.694	173.035	166.777
Almacenes Paris Comercial	Miembro del Grupo Controlador	Compra de productos	(220)	-	-
Artikos Chile S.A. .	Miembro del Grupo Controlador	Servicios	(1.453)	(1.237)	(1.122)
Banchile Corredores de Bolsa.	Miembro del Grupo Controlador	Intereses	23.580	29.347	32.417
Banco de Chile	Miembro del Grupo Controlador	Intereses por inversiones	(365.108)	(269.183)	(153.109)
Banco Latinoamericano - Bladex	Miembro del Grupo Controlador	Intereses por inversiones	-	(159.024)	(136.473)
Interbank	Accionista	Intereses por inversiones	-	-	(108.697)
Nessus Peru S.A.	Accionista	Servicios	-	-	(38.159)
Calaf S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	60.438	57.342	131.964
CNT Telefónica del Sur S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	149.009	117.235	90.676
Cobrecon	Inversión patrimonial	Ventas	-	30.687	35.626
Colada Continua Chilena S.A.	Inversión patrimonial	Ventas de productos y servicios	(92.418)	192.032	148.242
Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	710.149	868.289	788.203
		Servicios	(8.748)	(6.702)	(4.151)
Entel S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Servicios	(55.704)	(15.608)	(53.295)
Falabella S.A.C.I.	Miembro del Grupo Controlador	Servicios	(1.861)	(441)	(1.144)
Gianfranco Zechetto	Miembro del Grupo Controlador	Ventas	30	-	-
Sodimac S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	4.518.428	6.117.030	5.686.402
Minera El Tesoro	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	54.280	49.458	125.198
Minera Los Pelambres S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	200.602	1.320.622	383.660
Minera Michilla S.A.	Accionista	Ventas de productos y servicios	67.644	72.957	46.136
Quiñenco S.A.	Sociedad Matriz	Préstamo reajustable	(317.842)	(64.948)	-
		Intereses y gastos	(313.748)	(162.852)	-
Transportes CCU Ltda.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	-	194.124	-
Vending y Servicios CC	Miembro del Grupo Controlador	Servicios	-	(2.166)	(4.718)
Viña San Pedro S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Ventas de productos y servicios	134.034	2.885	-
		Compra de productos	(2.117)	(3.672)	(692)
Inmobiliaria Norte Verde S.A.	Miembro del Grupo Controlador	Servicios	(23.547)	(12.032)	(15.084)
Peruplast S.A.	Inversión patrimonial	Ventas	-	3.814	-
Otros	Miembro del Grupo del Accionista Minoritario	Varios	56.586	5.429	7.825

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	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Balance General		
Alusa S.A.	10.505.546	10.538.567
Indalum S.A.	263.473	270.421
Indeco S.A.	1.547.329	1.612.743
Cedsa S.A. (1)	-	1.234.060
Peruplast S.A. (1)	-	8.898.119
Total	**12.316.348**	**22.553.910**

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Estado de Resultados			
Alusa S.A.	(560.699)	(1.097.733)	(941.311)
Distribuidora Boliviana Indalum S.A. (2)	336	739	-
Indalum S.A.	(18.801)	(12.172)	(6.948)
Indeco S.A.	(228.337)	(542.810)	(417.180)
Cedsa S.A. (1)	-	-	(279.541)
Peruplast S.A. (1)	-	-	(1.662.771)
Participación del interés minoritario en la pérdida neta	**(807.501)**	**(1.651.976)**	**(3.307.751)**

(1) Las adquisiciones efectuadas en 2007 están detalladas en Nota 26.
(2) En mayo de 2007, la filial Indalum S.A. vendió su participación en está sociedad.

Nota 26 – Sociedades adquiridas en 2007

Durante el primer trimestre del año 2007, la sociedad Matriz Madeco S.A. y su filial Alusa S.A. han adquirido y aumentado, respectivamente, su participación en Cedsa S.A. (Colombia), Peruplast S.A. y Tech Pak S.A. (Perú) como sigue:

a) El 12 de febrero 2007, Madeco S.A. suscribió un contrato de compraventa adquiriendo el 80% de Cedsa S.A. por US$3,7 millones pagados al contado. Junto con la adquisición de estas acciones, los accionistas contrajeron el compromiso de efectuar un aumento de capital por US$6,0 millones en dos cuotas iguales en marzo de 2007 y en Septiembre de 2007.

b) El 15 de febrero de 2007, la filial Alusa S.A. suscribió un contrato de compraventa de adquiriendo 10.984.402 acciones de Peruplast S.A. equivalente al 14,5% de participación, lo cual implico aumentar su participación de un 25,0% a un 39,5% de participación. El precio pagado por esta adquisición fue de US$3,2 millones cancelados el 1 de marzo de 2007.

   El 11 de julio de 2007, Shintec S.A. firmó un compromiso de venta por sus acciones en Peruplast S.A. Para esto, a través de Tech Pack S.A., la Sociedad adquirió a Shintec S.A. el resto de las acciones emitidas por Peruplast S.A. El precio pagado por estas acciones fue el mismo de la compraventa anterior, por lo que el comprador pagó la suma de US$4,6 millones pagados al contado.

   Con fecha 18 de julio de 2007 se aprobó en Junta General de Accionistas de Peruplast S.A. y Tech Pack S.A. la fusión y absorción de Tech Pack S.A por parte de Peruplast S.A., la cual se ejecuto el 1 de octubre de 2007.

   Adicionalmente, la filial Alusa S.A., ha suscrito un pacto de accionista para la administración de ambas empresas. Como consecuencia, Alusa S.A. incorporó en su consolidación los estados financieros de Peruplast S.A. (incluyendo Tech Pak S.A.).

Nota 26 – Sociedades adquiridas en 2007 (continuación)

Los estados financieros resumidos incluidos en la consolidación de Madeco S.A. se detallan a continuación:

c.1) Balances resumidos de las sociedades incorporadas al 31 de diciembre de 2007:

	Cedsa S.A. M$	Peruplast S.A. M$
Activo		
Activo circulante	14.574.975	22.879.092
Activo fijo	3.406.309	15.902.295
Otros activos	38.770	(1.016.461)
Total Activos	18.020.054	37.764.926
Pasivo		
Pasivo circulante	12.250.195	10.726.558
Pasivo largo plazo	215.782	11.352.374
Patrimonio	5.554.077	15.685.994
Total Pasivo y Patrimonio	18.020.054	37.764.926

c.2) Estado de resultados resumidos de las sociedades incorporadas al 31 de diciembre de 2007:

	Cedsa S.A. M$	Peruplast S.A. M$
Ventas	22.190.004	42.528.795
Margen de explotación	3.736.192	6.654.949
Utilidad de explotación, neta	2.675.149	4.482.943
Pérdida fuera de explotación, neta	(438.382)	(37.670)
Impuesto a la renta	(687.965)	(1.176.029)
Utilidad del ejercicio	1.548.802	3.269.244

Valor libro reconocido por la sociedad adquirida:

	Cedsa S.A. M$
Activo fijo a valor justo	3.406.309
Activo fijo a valor justo reconocido por la sociedad adquirida	3.747.672
Diferencia neta de activos y pasivos entre valor justo y valor libros	(341.363)
Menos: diferencia que no afecta el interés minoritario	68.273
Valor justo de la diferencia que afecta al inversionista al 31 de diciembre de 2007	(273.090)

Nota 27 –Contratos de Derivados

El detalle de los contratos de derivados al 31 de diciembre de 2006 y 2007, registrados de acuerdo a lo descrito en Nota 2 t), son los siguientes:

						Al 31 de Diciembre de 2006		
Tipo	**Monto nominal**	**Período de vencimiento**	**Ítem**	**Venta / Compra**	**Ítem protegido**	**Monto**	**Efecto en Resultados**	**Efecto en Resultados**
	M$					**M$**	**M$**	**M$**
Swap	6.406.137	1er Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	6.406.138	(388.465)	-
Forward	382.240	1er Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Flujo caja	382.240	-	180.227
Opciones asiáticas	423.351	1er Trimestre 07	Cobre	Compra	Existencias	423.350	-	(41.886)
Swap	5.078.461	1er Trimestre 07	Cobre	Compra	Existencias	4.495.673	629.394	-
Swap	3.040.461	2º Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	2.697.404	352.597	-
Forward	1.944.990	2º Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.944.990	(211.679)	-
Swap	2.821.465	2º Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	2.821.465	(465.697)	-
Forward	533.728	2º Trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	533.728	(48.217)	-
Forward	272.742	2º Trimestre 07	LME AL	Compra	Flujo caja	272.742	-	(930)
Swap	2.345.184	2º Trimestre 07	Cobre	Compra	Existencias	2.345.183	-	180.471
Swap	2.810.579	3er Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	2.697.404	119.121	-
Forward	1.505.332	3er Trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	1.505.332	(92.613)	-
Forward	272.742	3er Trimestre 07	LME AL	Compra	Flujo caja	272.742	(2)	(810)
Swap	2.382.607	3er Trimestre 07	Cobre	Compra	Existencias	2.382.607	-	142.909
Swap	2.743.019	4º Trimestre 07	Tasa de interés	Compra	Préstamos	2.697.405	16.563	-
Swap	1.685.691	4º Trimestre 07	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.685.691	(22.138)	-
Forward	328.816	4º Trimestre 07	LME CU	Compra	Flujo caja	328.816	(24.258)	-
Forward	272.742	4º Trimestre 07	LME AL	Compra	Flujo caja	272.742	-	(2.188)
Swap	595.373	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	595.373	-	39.922
Swap	9.244.784	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	9.360.651	172	-
Swap	1.274.650	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Préstamos	1.274.650	(129.196)	-
Swap	11.823.426	2º Trimestre 11	Tasa de interés	Compra	Préstamos en US$	12.208.207	(15.373)	-
						Total	**(279.791)**	**497.715**

Nota 27 –Contratos de Derivados, continuación

						Al 31 de Diciembre de 2007		
Tipo	Monto nominal	Período de vencimiento	Ítem	Venta / Compra	Ítem protegido	Monto	Efecto en Resultados	Efecto en Resultados
	M$					M$	M$	M$
Swap	1.107.687	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	deuda	1.107.687	(547.590)	-
Swap	312.601	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	deuda	312.601	(87.696)	-
Swap	2.610.402	3er Trimestre 09	Tipo de cambio	Compra	deuda	2.610.402	(246.881)	-
Swap	805.995	4º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	deuda	805.995	(84.274)	-
Swap	699.264	1er Trimestre 09	Tipo de cambio	Compra	deuda	699.264	(73.114)	-
Swap	658.444	4º Trimestre 09	Tipo de cambio	Compra	deuda	658.444	(68.846)	-
Swap	2.484.450	4º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	deuda	2.484.450	(36.327)	-
Swap	1.473.050	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	deuda	1.473.050	3.734	-
Swap	1.535.544	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	deuda	1.535.544	3.892	-
Swap	511.741	1er Trimestre 09	Tipo de cambio	Compra	deuda	511.741	(43.227)	-
Forward	153.787	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	153.787	-	(7.870)
Forward	181.365	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	181.365	-	(9.304)
Forward	130.185	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	130.185	-	(6.705)
Forward	444.220	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	444.220	-	6.436
Forward	54.161	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	54.161	-	407
Forward	216.147	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	216.147	-	2.350
Forward	49.803	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	49.803	-	(2.153)
Forward	83.117	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	83.117	-	(3.677)
Forward	83.701	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	83.701	-	(3.762)
Forward	50.221	3er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	50.221	-	(2.285)
Forward	66.782	3er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	66.782	-	(3.102)
Forward	133.663	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	133.663	-	(2.173)
Forward	33.789	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	33.789	-	(496)
Forward	111.303	2º Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	111.303	-	(1.769)
Forward	3.229.785	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	3.229.785	(35.685)	-
Forward	5.217.345	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	5.217.345	(92.519)	-
Forward	2.732.895	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	2.732.895	(46.513)	-
Forward	1.490.670	1er Trimestre 08	Tipo de cambio	Compra	Compra proveedor	1.490.670	(7.171)	-

Nota 27 –Contratos de Derivados, continuación

						Al 31 de Diciembre de 2007		
Tipo	Monto nominal	Período de vencimiento	Ítem	Venta / Compra	Ítem protegido	Monto	Efecto en Resultados	Efecto en Resultados
	M$					M$	M$	M$
Forward	954.078	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	954.078	-	(118.420)
Forward	920.004	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	920.004	-	(108.539)
Forward	545.188	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	545.188	-	(74.462)
Forward	408.891	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	408.891	-	(53.138)
Forward	533.014	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	533.014	-	(32.868)
Forward	501.660	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	501.660	-	(27.323)
Forward	501.660	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	501.660	-	(24.141)
Forward	501.660	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	501.660	-	(20.792)
Forward	501.660	3er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	501.660	-	(17.455)
Forward	501.660	3er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	501.660	-	(14.237)
Forward	652.168	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	652.168	-	(34.341)
Forward	652.168	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	652.168	-	(29.601)
Forward	652.168	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	652.168	-	(25.424)
Forward	652.168	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	652.168	-	(21.029)
Forward	671.284	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	671.284	-	(17.363)
Forward	30.683	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	30.683	(1.058)	-
Forward	209.911	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	209.911	(8.469)	-
Forward	31.549	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	31.549	-	(426)
Forward	71.657	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	71.657	(4.148)	-
Forward	62.282	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	62.282	(4.527)	-
Forward	87.723	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	87.723	(8.306)	-
Forward	73.441	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	73.441	(5.877)	-
Forward	41.580	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	41.580	(3.626)	-
Forward	47.261	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	47.261	-	(2.283)
Forward	32.233	2º Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	32.233	(1.408)	-
Forward	34.574	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	34.574	-	(1.099)
Forward	74.325	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	74.325	-	(2.603)
Forward	65.917	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	65.917	-	(352)

Nota 27 –Contratos de Derivados, continuación

						Al 31 de Diciembre de 2007		
Tipo	Monto nominal	Período de vencimiento	Ítem	Venta / Compra	Ítem protegido	Monto	Efecto en Resultados	Efecto en Resultados
	M$					M$	M$	M$
Forward	89.801	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	89.801	-	(1.540)
Forward	60.074	1er Trimestre 08	LME AL	Compra	Flujo caja	60.074	-	(782)
Forward	555.483	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	555.483	(73.811)	-
Forward	181.370	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	181.370	-	(32.038)
Forward	130.113	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	130.113	-	(23.132)
Forward	153.770	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	153.770	-	(26.914)
Forward	96.521	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	96.521	(14.644)	-
Forward	437.869	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	437.869	-	(58.669)
Forward	113.460	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	113.460	(21.796)	-
Forward	100.682	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	100.682	-	(17.884)
Forward	95.853	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	95.853	-	840
Forward	147.353	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	147.353	(443)	-
Forward	149.142	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	149.142	-	(1.805)
Forward	150.036	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	150.036	(2.608)	-
Forward	69.599	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	69.599	(817)	-
Forward	106.963	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	106.963	(5.332)	-
Forward	83.005	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.005	-	1.322
Forward	83.117	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.117	-	1.366
Forward	83.701	3er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.701	-	1.323
Forward	83.701	3er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.701	-	1.371
Forward	83.478	4º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.478	-	1.457
Forward	92.956	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	92.956	(6.369)	-
Forward	134.250	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	134.250	(16.358)	-
Forward	87.950	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	87.950	(6.076)	-
Forward	70.290	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	70.290	(4.792)	-
Forward	352.394	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	352.394	-	(19.092)
Forward	353.736	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	353.736	-	(19.180)
Forward	88.198	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	88.198	(6.206)	-

Nota 27 –Contratos de Derivados, continuación

						Al 31 de Diciembre de 2007		
Tipo	Monto nominal	Período de vencimiento	Ítem	Venta / Compra	Ítem protegido	Monto	Efecto en Resultados	Efecto en Resultados
	M$					M$	M$	M$
Forward	89.962	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	89.962	-	(7.338)
Forward	555.051	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	555.051	-	(57.727)
Forward	449.872	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	449.872	-	(34.691)
Forward	84.037	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	84.037	(1.928)	-
Forward	83.701	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.701	-	379
Forward	106.374	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	106.374	-	1.523
Forward	82.608	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	82.608	-	1.583
Forward	130.483	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	130.483	-	4.191
Forward	115.110	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	115.110	-	5.228
Forward	126.791	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	126.791	-	1.507
Forward	84.198	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	84.198	-	(108)
Forward	257.811	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	257.811	-	(7.419)
Forward	82.919	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	82.919	-	(204)
Forward	82.996	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	82.996	-	(179)
Forward	83.057	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	83.057	-	(77)
Forward	166.263	3er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	166.263	-	(218)
Forward	161.489	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	3.759
Forward	81.300	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	81.300	-	1.325
Forward	161.489	1er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.097
Forward	161.489	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.285
Forward	161.489	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.454
Forward	161.489	2º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.583
Forward	161.489	3er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.688
Forward	161.489	3er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.741
Forward	161.489	3er Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.740
Forward	161.489	4º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.691
Forward	161.489	4º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.609
Forward	161.489	4º Trimestre 08	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.513
Forward	161.489	1er Trimestre 09	LME CU	Compra	Flujo caja	161.489	-	4.335
Swap	11.008.776	2º Trimestre 11	Tasa de interés	Compra	Préstamo en US$	10.609.086	(4.214)	-
Swap	1.030.468	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(23.623)	-
Swap	1.020.043	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(2.381)	-
Swap	1.026.701	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(5.114)	-
Swap	1.019.765	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(335)	-
Swap	1.025.359	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(4.011)	-
Swap	1.024.780	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(2.895)	-
Swap	1.018.323	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(17.810)	-
Swap	1.022.460	2º Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(4.707)	-
Swap	1.032.076	1er Trimestre 08	Cobre	Compra	Existencias	829.372	(10.854)	-
							(1.636.760)	**(892.086)**

Nota 28 – Hechos posteriores

No han ocurrido hechos significativos entre el 1 de enero de 2007 y la fecha de emisión de los estados financieros.

Nota 29 – Garantías obtenidas de terceros

Al 31 de diciembre de 2006 y 2007, la Sociedad posee las siguientes garantías de terceros:

Garantía recibida	Relación	Tipo de garantía	Saldos 2006	Saldos 2007
			M$	M$
Angel Aravena	Cliente	Prenda	32.435	21.230
Angel Aravena	Cliente	2 vehículos	-	10.510
Arriaza Romo Luis	Cliente	Garantía límite de crédito	10.740	10.000
Aseguradora de Cauciones S.A.	Cliente	Garantía de anticipo	5.033.507	-
Cam Perú S.R.L. - Banco de Crédito.	Proveedor	Carta fianza	-	31.737
Cam Perú S.R.L. - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	62.394
Cammesa S.A.	Cliente	Cumplimiento OC	-	16.230
Centelha equipamientos eléctricos Ltda.	Cliente	Garantía bancaria	267.440	280.523
Chubb Argentina de seguros S.A.	Cliente	Cumplimiento de contrato	1.104.817	-
Comité de Administración del fondo fiduciario para el transporte electrico federal (CAF)	Cliente	Mantenimiento de ofertas	-	604.063
Consorcio Alfa Tarapoto - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	54.380
Construcciones Termicas SA	Cliente	Garantía de anticipo	-	69.941
Coop. Pop. de Electr.. Obras y Serv. Pub. de Santa Rosa LTDA	Cliente	Mantenimiento de ofertas	-	174
Coop. Pop. de Electr.. Obras y Serv. Pub. de Santa Rosa LTDA	Cliente	Cumplimiento OC	-	1.309
Cristales y Aluminios S.A.	Cliente	Pagare	189.055	188.378
Daniel Valverde	Cliente	Prenda industrial	125.238	121.967
Project Executive Director's Office of the Ministry	Proveedor	Carta fianza	-	5.529
Project Executive Director's Office of the Ministry	Proveedor	Carta fianza	-	11.861
Executive Director’s Office of Mine Energy Project	Proveedor	Carta fianza	-	4.821
Edelnor S.A.A. - Banco de Crédito	Proveedor	Carta fianza	-	679
Edelnor S.A.A. – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	641.774
Edesur S.A.	Cliente	Adquisición de cables y conductos	-	131.559
Edesur S.A.	Cliente	Cumplimiento OC	-	2.556
Edesur S.A.	Cliente	Mantenimiento de ofertas	-	5.112
Electro Oriente – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	8.584
Electro Oriente – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	9.674
Electro Puno S.A. – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	8.911
Electro Sur Este S.A. – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	24.907
Electro Sur S.A. – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	8.966
Electrocentro S.A. – Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	12.474
Electromecanica Industrial	Cliente	Garantía por arrendamiento	7.877	7.849
Electronoroeste - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	740
Electronoroeste S.A. - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	21.045
Electronorte S.A. - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	35.969
Electroucayali S.A.	Proveedor	Carta fianza	-	7.964
Elfle Comercial Ltda.	Cliente	Garantía límite de crédito	75.180	70.000
Empresa Brasil central de Eng. Ltda.	Cliente	Garantía bancaria	-	645.202
Empresa Provincial de Energía de Córdoba	Cliente	Mantenimiento de ofertas	-	2.597
Empresa Provincial de Energía de Córdoba	Cliente	Garantía de ejecución de contrato	-	823
Empresa Provincial de Energía de Sta. Fe.	Cliente	Mantenimiento de ofertas	-	1.873
Empresa Provincial de Energía de Sta. Fe.	Cliente	Cumplimiento OC	-	325
Emprocil Emp. Projetos cosnt. Inst. elet.	Cliente	Garantía bancaria	267.440	-

Nota 29 – Garantías obtenidas de terceros (continuación)

Garantía recibida	Relación	Tipo de garantía	Saldos 2006	Saldos 2007
			M$	M$
Ernesto Retamal	Cliente	Garantía hipotecaria	2.938	2.876
Etc Comercio e representaciones Ltda.	Cliente	Garantía bancaria	267.440	-
Ferbras S.A.	Cliente	Cheques	128.880	120.000
Fianza y Crédito S.A.	Cliente	Cumplimiento de contrato	147.143	-
Gas Natural de Lima y Callao - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	10.485
Gobierno Regional de Arequipa	Proveedor	Carta fianza	-	977
Gtía.de Business Recovery Ltda	Cliente	Garantía de arrendamiento	8.055	7.500
Heat Transfer	Cliente	Carta de crédito	-	5.017
Hidrandina S.A - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	73.469
Incosyp Ingen. y construcciones Ltda.	Cliente	Boleta de garantía	174.553	23.048
Ind. Nac. De Piezas Y Partes	Cliente	Garantía límite de crédito	40.904	38.086
Ind. Radiadores Gallardo Ltda.	Cliente	Garantía límite de crédito	32.220	30.000
Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	30.297
Ivan Maturana	Cliente	Vehículo	2.148	2.102
Juan C. Inostroza Carrasco	Cliente	Cheques	6.444	6.000
Kitchen Pack Ltda.	Cliente	Garantía límite de crédito	87.212	81.203
Lima Airport Partners - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	20.681
Lima Airport Partners S.R.L.	Proveedor	Carta fianza	-	5.017
Lima Airport Partners S.R.L. - Banco de Credito	Proveedor	Carta fianza	-	10.033
Lineas Mesopotamicas SA	Cliente	Garantía de sustitución de fondos	-	335.983
Lineas Mesopotamicas SA	Cliente	Garantía de anticipo	-	4.374.692
Lineas Mesopotamicas SA	Cliente	Anticipo financiero	-	271.491
Lineas Mesopotamicas SA	Cliente	Afectación de garantía	-	662.359
Luigi Lotito y Cia. Ltda.	Cliente	Prenda límite de crédito	40.091	34.840
Luz del Sur S.A.A. - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	858
Luz del Sur S.A.A. - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	19.712
Municipalidad Distrital de Coronel Gregorio - Inte	Proveedor	Carta fianza	-	8.713
Municipalidad Distrital Santa Rita de Siguas-Inter	Proveedor	Carta fianza	-	2.583
Pedro Gajardo	Cliente	Garantía hipotecaria	2.890	2.828
Progos	Cliente	Boleta de garantía	-	2.922
Puerto L SA	Cliente	Cumplimiento OC	-	178.931
Red de Energía del Perú S.A. - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	1.745
Renovación Cam Peru - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	5.327
Ruben Riojas	Cliente	Prenda	1.074	1.051
Servicios Energéticos del Chaco-Empresa Estado Provincial	Cliente	Cumplimiento OC	-	5.080
Sialum	Cliente	Hipoteca	2.577	2.521
Soc. Ing. Y const. Inducon.	Cliente	Hipoteca	39.344	38.501
Sociedad Electrica del Sur Oeste - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	63.043
Sunat- Banco Interamericano de Finanzas	Proveedor	Carta fianza	-	862.138
Techint - Panedile - U.T.E.	Cliente	Garantía de sustitución de fondos	-	21.467
Tito Alvarado	Proveedor	Carta de crédito	100.436	100.076
Transportel Minera 2 SA	Cliente	Cumplimiento OC	-	86.602
Turbogeneradores del Peru S.A.C - Banco de Crédito	Proveedor	Carta fianza	-	10.248
Turbogeneradores del Peru S.A.C - Interbank	Proveedor	Carta fianza	-	35.217
Unidad ejecutora del programa de la interconexión NEA-NOA	Cliente	Mantenimiento de ofertas	-	1.479.321
Vidrios y aluminios Alucenter	Cliente	Garantía hipotecaria	17.184	16.816
Wood-Es Ing. Plásticos Ltda.	Cliente	Garantía límite de crédito	21.480	20.000
Total			**8.236.742**	**12.256.487**

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera

Al 31 de diciembre de 2006 y 2007, los activos y pasivos denominados en moneda extranjera son los siguientes:

		Al 31 de Diciembre de	
	Moneda de Medida	**2006**	**2007**
		M$	**M$**
DISPONIBLE	$	260.532	1.652.484
	Dólares	1.910.864	5.693.895
	Pesos Argentinos	836.752	1.282.789
	Reales	1.326.878	867.262
	Soles	277.434	291.387
	Euros	458.084	173.498
	Pesos Colombianos	-	448.751
	Otras Monedas	13.414	-
DEPOSITOS A PLAZO	Reales	280.907	7.883
VALORES NEGOCIABLES, NETOS	$	328.664	532.865
	Pesos Colombianos	-	247.939
DEUDORES POR VENTAS, NETOS	$	23.162.466	23.941.612
	Dólares	42.606.991	34.430.333
	Pesos Argentinos	1.235.205	4.057.593
	Reales	21.917.574	22.225.102
	Soles	143.030	777.933
	Euros	793.410	1.409.281
	Pesos Colombianos	-	3.173.669
	Otras Monedas	11.480	-
DOCUMENTOS POR COBRAR, NETOS	$	3.436.782	3.743.500
	Pesos reajustables	11.539	-
	Dólares	457.716	5.267.492
	Pesos Argentinos	1.619.728	1.716.844
	Soles	-	10.354
	Otras Monedas	32.837	-
DEUDORES VARIOS, NETOS	$	1.088.286	726.401
	Pesos reajustables	289.070	5.023
	Dólares	742.329	3.573.688
	Pesos Argentinos	2.850.529	778.677
	Reales	574.326	476.393
	Soles	464.957	461.657
	Euros	-	47.947
	Pesos Colombianos	-	431.560
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR A EMPRESAS RELACIONADAS	$	1.654.819	1.773.652
	Dólares	6.808	8.198

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		Al 31 de Diciembre de	
	Moneda de Medida	**2006**	**2007**
		M$	**M$**
EXISTENCIAS, NETAS	$	49.890.372	45.688.722
	Dólares	1.752.068	6.614.386
	Pesos Argentinos	9.602.824	9.497.287
	Reales	28.998.860	33.386.810
	Soles	14.579.428	30.212.730
	Pesos Colombianos	-	9.479.800
IMPUESTOS POR RECUPERAR	$	5.284.085	4.518.734
	Reales	3.909.092	3.509.317
	Soles	888.932	4.842.907
	Pesos Colombianos	-	388.777
	Otras Monedas	4.974	-
GASTOS PAGADOS POR NTICIPADO	$	151.125	594.549
	Pesos reajustables	126.141	16.299
	Dólares	-	42.262
	Pesos Argentinos	72.538	64.677
	Reales	127.812	119.003
	Soles	41.929	58.479
	Pesos Colombianos	-	114.098
IMPUESTOS DIFERIDOS	$	2.664.382	7.806.880
	Pesos Argentinos	961.132	561.525
	Reales	2.209.053	2.363.976
	Soles	152.560	92.295
	Pesos Colombianos	-	8.139
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	$	9.527.719	1.219.017
	Pesos reajustables	362.814	361.513
	Dólares	8.636.139	2.683.496
	Pesos Argentinos	3.125	17.042
	Reales	732.252	123.122
Total activo circulante		**249.472.767**	**284.621.504**

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		Al 31 de Diciembre de	
	Moneda de Medida	**2006**	**2007**
		M$	**M$**
TERRENOS	$	5.024.584	5.025.171
	Dólares	7.551.410	9.939.402
CONSTRUCCIONES Y OBRAS DE INFRAESTRUCTURA	$	24.435.711	24.777.068
	Dólares	33.443.140	37.254.190
MAQUINARIA Y EQUIPO	$	102.412.450	106.371.183
	Dólares	128.523.360	136.782.617
OTROS ACTIVOS FIJOS	$	23.636.246	23.541.748
	Dólares	11.450.358	16.720.842
MAYOR VALOR POR RETASACION TECNICA DE ACTIVO FIJO	$	5.636.165	5.609.629
	Dólares	8.400.997	7.300.572
DEPRECIACION	$	(79.355.141)	(86.052.713)
	Dólares	(112.262.698)	(120.320.612)
Total activo fijo		**158.896.582**	**166.949.097**

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		Al 31 de Diciembre de	
	Moneda de Medida	**2006**	**2007**
		M$	**M$**
INVERSIONES EN EMPRESAS RELACIONADAS	$	1.624.387	1.573.553
	Dólares	8.025.079	614.654
INVERSIONES EN OTRAS SOCIEDADES	$	16.693	16.693
	Reales	3.798.652	4.371.930
	Soles	12.794	16.081
MENOR VALOR DE INVERSIONES	$	1.060.413	867.268
	Dólares	17.698.129	14.977.515
MAYOR VALOR DE INVERSIONES	Dólares	(518.479)	(1.782.733)
DEUDORES A LARGO PLAZO	$	297.119	241.661
	Pesos Argentinos	9.748	4.714
	Reales	167.667	-
INTANGIBLES	$	326.511	897.443
	Dólares	7.011	6.093
	Pesos Argentinos	-	45.974
	Reales	62.228	65.272
	Soles	203.504	531.691
AMORTIZACION	$	(180.486)	(176.336)
	Dólares	(5.035)	(4.990)
	Soles	(78.194)	(160.659)
OTROS	$	2.246.529	2.200.304
	Pesos reajustables	666.583	660.948
	Dólares	1.774.652	2.344.869
	Pesos Argentinos	465.016	176.252
	Reales	1.572.948	8.038.532
	Otras Monedas	859	-
Total otros activos		**39.254.328**	**35.526.729**
Total activos		**447.623.677**	**487.097.330**

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		31/12/2007		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2006	
	Moneda	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	$	3.320.326	7,43	1.263.630	6,11	623.068	7,43	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	Pesos reajustables	-	-	-	-	1.177.760	4,08	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	US$	16.811.576	6,63	6.442.383	5,93	8.725.150	6,63	5.684.259	5,93
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	Pesos Argentinos	-	-	749	8,80	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	Reales	-	-	908.355	14,30	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	Soles	-	-	1.284.316	5,27	-	-	999.704	5,70
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	Euros	-	-	53.411	6,46	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS CORTO PLAZO	Pesos Colombianos	4.419.212	13,04	-	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS LARGO PLAZO - PORCION CORTO PLAZO	Pesos reajustables	293.345	5,22	748.680	5,65	1.369.103	5,22	2.558.132	5,65

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		31/12/2007		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2006	
	Moneda	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
OBLIGACIONES CON BANCOS LARGO PLAZO - PORCION CORTO PLAZO	US$	357.035	5,04	1.289.975	5,22	5.056.879	5,04	8.021.320	5,22
OBLIGACIONES CON BANCOS LARGO PLAZO - PORCION CORTO PLAZO	Reales	841.952	12,10	-	-	9.733.613	11,30	4.286.376	3,64
OBLIGACIONES CON BANCOS LARGO PLAZO - PORCION CORTO PLAZO	OTRAS MONEDAS	-	-	-	-	-	-	538.175	2,52
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO (BONOS)	Pesos reajustables	-	-	-	-	5.081.276	5,00	4.872.734	5,00
OBLIGACIONES LARGO PLAZO VENCIMIENTO EN UN AÑO	Pesos reajustables	-	-	1.262	4,81	549.418	4,81	521.363	4,81
OBLIGACIONES LARGO PLAZO VENCIMIENTO EN UN AÑO	US$	882.928	7,58	560	8,00	713.024	-	1.318	8,00
OBLIGACIONES LARGO PLAZO VENCIMIENTO EN UN AÑO	Pesos Colombianos	167.057	-	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDOS POR PAGAR	$	15.002.161	-	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDOS POR PAGAR	Soles	48.711	-	89.015	-	-	-	-	-

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		31/12/2007		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2006	
	Moneda	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
CUENTAS POR PAGAR	$	6.389.194	-	5.487.522	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Pesos reajustables	559.650	-	34.887	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	US$	18.330.213	-	11.239.729	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Pesos Argentinos	295.912	-	1.248.952	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Reales	4.025.534	-	4.964.105	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Soles	573.469	-	246.388	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Euros	154.346	-	141.397	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	YENS	-	-	370.252	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Pesos Colombianos	226.978	-	-	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	Otras Monedas	1.477	-	155.738	-	-	-	-	-
DOCUMENTOS POR PAGAR	$	4.559	-	-	-	-	-	-	-
DOCUMENTOS POR PAGAR	US$	2.908.006	-	1.085.992	-	-	-	2.455	12,25
DOCUMENTOS POR PAGAR	Pesos Argentinos	342.954	-	279.480	-	-	-	-	-

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		31/12/2007		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2006	
	Moneda	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
ACREEDORES VARIOS	$	156.048	-	151.779	-	-	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	Pesos reajustables	10.492	-	5.266	-	-	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	US$	18.647	3,49	564.460	4,98	-	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	Pesos Argentinos	22.303	-	1.384	-	-	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	Reales	65.052	-	39.391	-	-	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	Soles	17.574	-	-	-	-	-	-	-
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR A EMPRESAS RELACIONADAS	$	583.969	-	420.334	8,85	-	-	-	-
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR A EMPRESAS RELACIONADAS	US$	31.124	-	59.320	-	-	-	-	-
PROVISIONES	$	3.593.456	-	2.736.422	-	630.492	-	696.299	-
PROVISIONES	Pesos reajustables	107.047	-	115.047	-	-	-	-	-
PROVISIONES	US$	241.763	-	155.108	-	-	-	-	-
PROVISIONES	Pesos Argentinos	952.858	-	725.067	-	1.065.264	-	-	-
PROVISIONES	Reales	3.210.359	-	2.689.746	-	-	-	-	-
PROVISIONES	Soles	2.052.812	-	1.593.046	-	-	-	-	-
PROVISIONES	Pesos Colombianos	260.714	-	-	-	-	-	-	-

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

		90 días				90 días a 1 año			
		31/12/2007		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2006	
	Moneda	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa	Monto	Tasa
RETENCIONES	$	959.883	-	812.072	-	-	-	-	-
RETENCIONES	Pesos Argentinos	1.771.404	-	393.237	-	-	-	-	-
RETENCIONES	Reales	470.756	-	329.499	-	-	-	-	-
RETENCIONES	Soles	333.954	-	134.309	-	-	-	-	-
RETENCIONES	Pesos Colombianos	100.682	-	-	-	-	-	-	-
INGRESOS PERCIBIDOS POR ADELANTADO	$	94.471	-	566	-	-	-	-	-
INGRESOS PERCIBIDOS POR ADELANTADO	US$	1.404.942	-	1.029.951	-	-	-	-	-
INGRESOS PERCIBIDOS POR ADELANTADO	Pesos Argentinos	1.217.360	-	3.456.791	-	-	-	-	-
INGRESOS PERCIBIDOS POR ADELANTADO	Reales	1.322.998	-	3.776.201	-	-	-	-	-
INGRESOS PERCIBIDOS POR ADELANTADO	Soles	67.356	-	165.716	-	-	-	-	-
INGRESOS PERCIBIDOS POR ADELANTADO	Pesos Colombianos	422.096	-	-	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	$	122.020	-	5.040	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	US$	4.214	-	1.232.060	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	Reales	1.175.856	-	70.723	-	-	-	-	-
Total pasivos circulantes		**96.748.805**		**57.999.313**		**34.725.047**		**28.182.135**	

Nota 30 – Moneda nacional y extranjera, continuación

Pasivo de largo plazo al 31 de diciembre de 2007

		1 a 3 años		3 a 5 años		5 a 10 años		Más de 10 años	
	Moneda	**Monto**	**Tasa**	**Monto**	**Tasa**	**Monto**	**Tasa**	**Monto**	**Tasa**
OBLIGACIONES CON BANCOS E INST. FINAN.	Pesos reajustables	3.546.987	5,16	102.029	4,63	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS E INST. FINAN.	US$	19.102.941	6,25	6.310.572	6,30	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON BANCOS E INST. FINAN.	Reales	5.803.663	11,39	1.425.332	8,73	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO (BONOS)	Pesos reajustables	10.809.607	5,00	5.813.459	5,00	-	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	Pesos reajustables	1.111.992	4,80	1.222.648	4,80	2.439.635	4,80	-	-
ACREEDORES VARIOS	US$	1.628.187	1,08	419.045	-	156.583	-	-	-
ACREEDORES VARIOS	Pesos Colombianos	176.075	12,21	-	-	-	-	-	-
PROVISIONES	$	161.651	2,01	41.355	7,00	72.371	7,00	874.583	2,85
PROVISIONES	Pesos reajustables	78.240	5,59	55.495	7,00	97.116	7,00	478.642	7,00
PROVISIONES	Pesos Argentinos	120.363	-	-	-	-	-	-	-
PROVISIONES	Reales	2.509.292	-	-	-	-	-	-	-
IMPUESTOS DIFERIDOS	$	-	-	-	-	-	-	89.183	-
IMPUESTOS DIFERIDOS	US$	724.134	-	-	-	-	-	-	-
IMPUESTOS DIFERIDOS	Pesos Argentinos	44.781	-	-	-	-	-	-	-
IMPUESTOS DIFERIDOS	Soles	399.812	-	198.460	-	2.271.035	-	-	-
IMPUESTOS DIFERIDOS	Pesos Colombianos	39.707	-	-	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS	Pesos Argentinos	187.687	-	-	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS	Reales	432.069	-	-	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS	Soles	231.166	-	-	-	-	-	-	-
Total pasivo a largo plazo		**47.108.354**		**15.588.395**		**5.036.740**		**1.442.408**	

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 M$	Tasa %	Monto M$	Tasa %	Monto M$	Tasa %	Monto M$	Tasa %
Obligaciones bancarias	Pesos reajustables	7.003.765	5,94	3.402.786	6,34	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	US$	15.175.443	5,64	10.440.152	3,41	-	-	-	-
Obligaciones bancarias	Reales	8.312.287	14,15	205.218	11,50	-	-	-	-
Obligaciones con el público (bonos)	Pesos reajustables	10.331.909	5,00	11.390.931	5,00	-	-	-	-
Varios por pagar	Pesos reajustables	1.064.293	4,80	1.170.204	4,80	3.076.486	4,80	-	-
Varios por pagar	US$	317.970	7,44	-	-	-	-	-	-
Provisiones	$	185.184	2,28	57.213	7,00	101.461	7,00	985.594	3,46
Provisiones	Pesos reajustables	77.610	5,47	57.455	7,00	101.889	7,00	489.888	7,00
Provisiones	Pesos Argentinos	1.357.295	-	-	-	-	-	-	-
Provisiones	Reales	2.495.520	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos diferidos	Pesos Argentinos	56.215	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos diferidos	Soles	470.105	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	US$	129.196	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	Pesos Argentinos	328.173	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos	Reales	171.375	-	-	-	-	-	-	-
Total pasivos de largo plazo		**47.476.340**		**26.723.959**		**3.279.836**		**1.475.482**	

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 total. 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 consolidados 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. Cada 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) El saldo 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.

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,
(ii) La contabilidad de los impuestos diferidos relacionados con los ajustes de US GAAP.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

c) Impuestos diferidos, continuación

El efecto de estas diferencias sobre la utilidad del ejercicio y patrimonio de la Sociedad están incluidos en el párrafo (1.p) más abajo. Además, ciertas revelaciones requeridas por el SFAS 109 se indican en el párrafo (2.b) más abajo.

Durante 2007, la Sociedad adoptó la Interpretación del FASB Nº48: "Contabilidad posiciones tributarias inciertas - una interpretación del FASB a la norma Nº109" ("FIN 48"), que clarifica la contabilidad para posiciones tributarias inciertas reconocida en los estados financieros de una empresa conforme al Statement of Financial Accounting Standards Nº109: "Contabilidad de Impuestos a la Renta" ("FAS 109"). La interpretación señala el reconocimiento mínimo en los estados financieros y la medida de la posición tributaria tomada o esperada en una declaración de impuestos. Para cada posición tributaria, la empresa debe determinar si es probable que la posición puede ser sostenida ante una revisión por las autoridades tributarias, basadas en el respaldo técnico de la posición, incluyendo la resolución de cualquier solicitud o juicio relacionado. Una posición tributaria si es probable de reconocimiento es entonces medibles para determinar el monto del beneficio para ser reconocido dentro de los estados financieros. Ningún beneficio puede ser reconocido para una posición tributaria si no es probable. Para las posiciones tributarias que son probable, el beneficio a ser reconocido es el monto mayor que es superior al 50% de probabilidad de realización sobre la última liquidación.

Como consecuencia de la implementación del FIN 48, ningún ajuste significativo en la provisión para posiciones tributarias inciertas fue reconocido. La Sociedad y sus filiales reconocen intereses y multas relacionadas con beneficios tributarios no reconocidos en gasto financiero y otros gastos operacionales, respectivamente.

La Sociedad esta potencialmente sujeta a auditorías tributarias en numerosas jurisdicciones tanto en Chile como en el extranjero, hasta que la ley aplicable de limitaciones expire. Las auditorías de estas naturaleza son a menudo complejas y pueden requerir de varios años para ser finalizada. Lo siguiente es un resumen de años tributarios, potencialmente sujetos a revisión, en las jurisdicciones tributarias y negocios significativos en las cuales la Sociedad opera.

Jurisdicción tributaria	Años Tributarios Sujetos a Revisión
Chile	2005-2007
Argentina	2006-2007
Brasil	2001-2007
Colombia	2007
Perú	2002-2007

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

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 que comienzan después del 31 de diciembre de 2005, 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 Nº142 *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 Nº142 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 2006 y 2007, 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.

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 2005, 2006 y 2007, por segmento operacional es como sigue:

	1 de Enero de 2005	Ajuste diferencia conversión	31 de Diciembre de 2005	Ajuste diferencia conversión	31 de Diciembre de 2006	Adquisición	Operación descontinua-da	Ajuste diferencia conversión	31 de Diciembre de 2007
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Cables.....	22.536.419	(2.471.798)	20.064.621	342.218	20.406.839	1.252.431	(18.866.391)	(2.792.879)	-
Envases Flexibles ...	1.096.811	(52.036)	1.044.775	5.078	1.049.853	175.342	-	(285.373)	939.822
Perfiles Aluminio ...	1.257.173	-	1.257.173	-	1.257.173	-	-	-	1.257.173
Total	**24.890.403**	**(2.523.834)**	**22.366.569**	**347.296**	**22.713.865**	**1.427.773**	**(18.866.391)**	**(3.078.252)**	**2.196.995**

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 2005 en base al juicio arbitral 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 desconsolido esta empresa y reconoció un castigo de su inversión en Optel en diciembre de 2005 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 2007. 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, tampoco 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. Además, 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.

Hasta el 2006, la Sociedad absorbió pérdidas de años anteriores y no reconoció pasivo por dividendo mínimo. Dichas pérdidas fueron absorbidas durante el 2007, y la Sociedad declaró y reconoció una obligación por dividendo mínimo satisfaciendo el criterio de dividendo mínimo. Como consecuencia, no se ha registrado ajuste en la conciliación en el párrafo (1.q) en ningún período.

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 reconocerse 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) 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 y swaps están registrados de acuerdo al Boletín Técnico Nº57 emitido por el Colegio de Contadores de Chile, como sigue:

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

(i) Los contratos de derivados no calificados para la contabilidad de cobertura se han registrado al tipo de cambio spot del cierre 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 al tipo de cambio spot del cierre. 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 deben estar basado en el mercado en que se transan al tipo de cambio spot del cierre, cualquier variación en el valor justo se registra como una utilidad o pérdida no realizada en el estado de resultados.

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 periódicas. Si el instrumento derivado no califica como instrumento de cobertura, los cambios del valor justo son reconocidos directamente en resultados. 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 requerido por 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.

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 algunos 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

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

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 en el párrafo (1.p) más abajo.

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 el monto de M$7.870.470 relacionado con la pérdida reconocida anteriormente 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) 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, que fue adoptado por sus Directores el 28 de enero de 2005. Este plan de incentivo 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 fue 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 (históricos).

- 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. El precio de ejecución fue de $60 por acción. Este plan fue formalizado el 20 de mayo de 2007 a través de la celebración de contratos de suscripción de acciones. De acuerdo a los PCGA chilenos fue reconocido con el criterio contable descrito en Nota 2 v) a su valor justo por 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 resultados.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

k) Plan de opción de acciones, 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 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 por 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 y en 2007 de M$412.560.

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 Otorgadas (ejercidas)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
	Número	Número	Número	Número	Número	Número
Saldos al 1 de Enero	311.186.276	311.186.276	311.186.276	-	-	120.000.000
Otorgamientos durante el período	-	-	-	130.000.000	120.000.000	-
Canceladas durante el período	-	-	(191.186.276)	(130.000.000)	-	-
Ejercidas durante el período	-	-	(120.000.000)	-	-	(120.000.000)
Saldos al 31 de Diciembre de	**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 ordinaria 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.

No hay opciones de acciones autorizadas u otorgadas por la Sociedad al 31 de diciembre de 2007.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) ***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 2005, 2006 y 2007, la deuda de la Sociedad no fue considerada directamente asociada con proyectos de construcción, y la Sociedad no capitalizó intereses.

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

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Costos de intereses incurridos	(12.254.807)	(12.837.007)
Intereses capitalizados de acuerdo a los US GAAP.....	308.922	133.377

m) Interés minoritario

Los efectos sobre el interés minoritario de los ajustes a los US GAAP en las filiales que no son totalmente de propiedad de la Sociedad han sido reflejados en el Interés minoritario y están incluidos en el párrafo (1.p) más abajo.

n) Eliminación de operaciones descontinuadas

(i) Alufoil S.A.

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 Enajenación de Activos de Largo Plazo, las 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

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

n) Eliminación de operaciones descontinuadas

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 ese componente que ha sido eliminado de las operaciones normales de la Sociedad. El efecto de reclasificar las operaciones descontinuadas esta incluido en la conciliación del resultado neto de acuerdo a los US GAAP y están presentados netos del gasto (beneficio) tributario de M$248.435 y M$42, neto de interés minoritario de M$162.539 y M$(266) para los años terminados al 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente, en el párrafo (1.p) más abajo.

(ii) Unidad de Cables

Con fecha 15 de noviembre de 2007, la Sociedad firmó un acuerdo marco con el Grupo Nexans con la intención de transferir la unidad de Cables de la Sociedad, el cual se formalizó el 21 de febrero de 2008, por un precio de compraventa de US$448 millones más 2,5 millones de acciones de Nexans (participación aproximadamente de un 8,9%). Se espera que la transacción finalice el 30 de septiembre de 2009, sujeto a aprobaciones regulatorias y condiciones generales de cierre. El precio de compra estimado es más alto que el valor libro de la enajenación del grupo, por lo tanto, la Sociedad no reconoció utilidad o pérdida por esta transacción al 31 de diciembre de 2007.

De acuerdo con el SFAS 144 "Contabilidad para el Deterioro o Enajenación de Activos de Largo Plazo", el segmento de Cables fue considerado como "descontinuado" al 31 de diciembre de 2007. Los resultados de las operaciones de esta unidad han sido eliminados de las operaciones continuadas de la Sociedad. El efecto de reclasificar las operaciones descontinuadas esta incluido en la conciliación de la utilidad neta de acuerdo a los US GAAP en el párrafo (1.p) más abajo.

o) Inversiones en empresas relacionadas

Al 31 de diciembre de 2007, de acuerdo a los PCGA chilenos la Sociedad consolidó su 50% de participación en Peruplast S.A., en conformidad con un acuerdo de accionistas, la Sociedad a través de sus representantes en el Directorio puede designar al gerente general de la sociedad participada. Consecuentemente, la Sociedad puede establecer las políticas financieras y operacionales, como también las estrategias, de acuerdo a los PCGA chilenos son suficientes para suponer el control y así consolidar la sociedad participada.

De acuerdo a US GAAP con su 50% de participación en Peruplast S.A., la Sociedad no ejerce el control de la sociedad participada. Por consiguiente, la inversión es contabilizada de acuerdo al Accounting Principles Board Opinion Nº18 "Método Patrimonial para contabilizar Inversiones en Acciones Comunes", reconociendo los resultados proporcionales de la inversión de acuerdo a los US GAAP. El principal ajuste a US GAAP que afecta a inversión proporcional de la Sociedad es la capitalización de intereses y los correspondientes efectos a impuestos diferidos e interés minoritario, los cuales están incluidos en la conciliación a los US GAAP 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 requeridos de acuerdo a los US GAAP son los siguientes:

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de		
	2005 M$	**2006 M$**	**2007 M$**
Utilidad (pérdida) del ejercicio determinada de acuerdo a los PCGA chilenos	13.174.354	32.439.068	19.660.064
Reverso de la depreciación por la retasación del activo fijo (par. 1b)	121.342	54.052	54.549
Impuestos diferidos (par. 1c)			
c.i Reverso de la amortización en cuentas complementarias	290.267	285.582	288.314
c.ii Efectos de los impuestos diferidos por los ajustes de US GAAP	2.232.806	5.811.893	3.899.248
Amortización menor valor de inversión (par. 1d)	220.958	221.442	215.486
Indemnización por años de servicios (par. 1g)	166.865	(11.719)	125.041
Reverso pérdidas por deterioro (par. 1j)	244.382	212.508	264.421
Plan opción de acciones (par. 1k)	172.367	-	-
Capitalización de intereses (par. 1l)			
l.i Capitalización de intereses	-	125.177	37.459
l.ii Depreciación acumulada	-	(5.505)	(6.377)
Interés minoritario (par. 1m)	178.955	491.303	643.299
Eliminación operaciones descontinuadas (par. 1n)	(15.750.801)	(26.768.566)	(26.322.590)
Inversión en empresas relacionadas (par. 1o)	-	-	18.575
Utilidad (pérdida) del ejercicio de operaciones continuadas determinada de acuerdo a los US GAAP	1.051.495	12.855.235	(1.122.511)
Utilidad de operaciones descontinuadas, netas de impuestos e interés minoritario (par. 1n)	14.377.800	23.704.784	22.868.497
Utilidad del ejercicio determinada de acuerdo a los US GAAP	15.429.295	36.560.019	21.745.986
Otros utilidad global:			
Ajuste acumulado por diferencia de conversión, neto de impuestos	667.415	(75.016)	45.464
Pérdida por cobertura de exposición en monedas extranjeras de inversiones netas por operaciones en el extranjero	(15.814.066)	2.107.997	(17.216.035)
Utilidad por cobertura de exposición en monedas extranjeras de inversiones netas por operaciones en el extranjero	163.259	-	-
Utilidad global determinada de acuerdo a los US GAAP	445.903	38.593.000	4.575.415

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	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Patrimonio determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	270.170.264	263.893.671
Reverso de la retasación del activo fijo (par. 1b)		
b.i Activo fijo	(5.647.670)	(5.609.629)
b.ii Depreciación acumulada	2.933.007	3.003.417
Impuestos diferidos (par. 1c)		
c.i Reverso de cuentas complementarias	(5.199.966)	(4.656.482)
c.ii Efectos de los impuestos diferidos por los ajustes de US GAAP	1.055.109	1.510.650
Amortización menor valor de inversión (par. 1d)	9.673.192	10.187.505
Adquisición de Optel (par. 1e)		
e.i Reverso de la amortización del mayor valor de inversión	(49.717)	(67.893)
e.i Reverso del mayor valor de inversión	568.195	493.769
e.ii-iii Nueva base de activo fijo	(1.769.991)	(1.538.176)
e.iii Depreciación acumulada del activo fijo	190.684	280.383
Indemnización por años de servicios (par. 1g)	(3.943.807)	(3.721.521)
Instrumentos de derivados (par. 1i)	497.714	(892.084)
Reverso de pérdidas por deterioro (par. 1j)	(3.110.219)	(2.443.638)
Deterioro del menor valor de inversión de Ficap (par. 1d)	(5.717.871)	(4.968.902)
Capitalización de intereses (par.1l)		
l.i Capitalización de intereses	308.922	402.613
l.ii Depreciación acumulada	(15.085)	(30.714)
Interés minoritario (par. 1m)	326.856	285.029
Inversión en empresas relacionadas (par. 1o)	-	18.575
Patrimonio determinado de acuerdo a los US GAAP	260.269.617	256.146.573

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 2005, 2006 y 2007:

	Al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Saldo inicial	163.494.996	211.263.749	260.269.617
Aumento de capital	48.267.248	10.042.903	5.822.400
Emisión de acciones de opción	-	295.393	412.560
Ajuste acumulado diferencia de conversión	(14.983.392)	2.032.981	(17.170.571)
Dividendo provisorio	-	-	(15.002.161)
Corrección monetaria	(944.398)	74.572	68.742
Utilidad del ejercicio	15.429.295	36.560.019	21.745.986
Saldo final	211.263.749	260.269.617	256.146.573

2. Requerimiento de revelaciones adicionales

a) Utilidad (pérdida) por acción

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
	$	$	$
Utilidad (pérdida) por acción de operaciones continuadas (US GAAP)	0,23	2,35	(0,20)
Utilidad por acción de operaciones descontinuadas (US GAAP)	3,17	4,32	4,11
Utilidad (pérdida) por acción (US GAAP)	3,40	6,68	3,91
Utilidad (pérdida) por acción (PCGA chilenos)	2,90	5,93	3,54
Número promedio ponderado de acciones ordinarias (en miles)	4.537.185	5.471.995	5.558.289

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 los años terminados al 31 de Diciembre de 2005				
	Chile M$	Argentina M$	Perú M$	Brasil M$	Total M$
Utilidad (pérdida) antes de impuesto a la renta e interés minoritario de acuerdo a los PCGA chilenos	3.712.638	(413.274)	6.754.163	5.536.731	15.590.258
Impuesto a la renta actual determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	(240.440)	-	(2.676.524)	(408.516)	(3.325.480)
Impuesto diferido determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	2.229.933	(683.531)	(265.578)	436.252	1.717.076
Subtotal	1.989.493	(683.531)	(2.942.102)	27.736	(1.608.404)
Ajustes a los US GAAP:					
Efecto impuestos diferidos aplicando SFAS Nº109	440.930	-	83.154	-	524.084
Efecto impuestos diferidos de los ajustes a los US GAAP	(48.028)	-	-	231.336	183.308
Reclasificación de ingresos de operaciones descontinuadas	(897.741)	113.547	2.858.948	(259.072)	1.815.682
Cargo (abono) para el año de acuerdo a los US GAAP	**1.484.654**	**(569.984)**	**-**	**-**	**914.670**

	Por los años terminados 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	16.975.808	1.322.483	12.848.317	8.534.115	39.680.723
Impuesto a la renta actual determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	(804.660)	(725.717)	(3.736.072)	(2.460.800)	(7.727.249)
Impuesto diferido determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	2.535.123	98.055	(111.375)	(384.232)	2.137.571
Subtotal	1.730.463	(627.662)	(3.847.447)	(2.845.032)	(5.589.678)
Ajustes a los US GAAP:					
Efecto impuestos diferidos aplicando SFAS Nº109	411.450	-	78.410	-	489.860
Efecto impuestos diferidos de los ajustes a los US GAAP	(26.878)	88.272	(941)	79.150	139.603
Reclasificación de ingresos de operaciones descontinuadas	(1.293.068)	225.220	3.769.978	2.765.882	5.468.012
Cargo (abono) para el año de acuerdo a los US GAAP	**821.967**	**(314.170)**	**-**	**-**	507.797

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de 2007					
	Chile M$	Argentina M$	Perú M$	Brasil M$	Colombia M$	Total M$
Utilidad antes de impuesto a la renta e interés minoritario de acuerdo a los PCGA chilenos	4.271.301	(33.170)	9.993.635	9.722.368	1.406.733	25.360.867
Impuesto a la renta actual determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	(415.701)	(137.920)	(3.969.203)	(760.150)	(687.965)	5.970.939
Impuesto diferido determinado de acuerdo a los PCGA chilenos	5.483.369	(351.980)	(282.817)	46.860	-	4.895.432
Subtotal	5.067.668	(489.900)	(4.252.020)	(713.290)	(687.965)	(1.075.507)
Ajustes a los US GAAP:						
Efecto impuestos diferidos aplicando SFAS Nº109	397.413	-	98.142	-	-	495.555
Efecto impuestos diferidos de los ajustes a los US GAAP	(58.743)	235.750	(6.487)	315.562	-	486.082
Reclasificación de ingresos de operaciones descontinuadas	(736.108)	(142.358)	2.984.336	397.728	687.965	3.191.563
Desconsolidación de Peruplast	-	-	1.176.029	-	-	1.176.029
Cargo (abono) para el año de acuerdo a los US GAAP	**4.670.230**	**(396.508)**	**-**	**-**	**-**	4.273.722

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	1.421.487	-	1.421.487	30.004	-	30.004
Pérdidas tributarias	3.073.126	-	3.073.126	21.620.458	-	21.620.458
Provisión de valuación	(3.342.743)	-	(3.342.743)	(26.572.735)	(990 .606)	(27.563.341)
Provisión de vacaciones	158.556	-	158.556	-	-	-
Activo fijo disponible para la venta	32.273	-	32.273	23.995	-	23.995
Deterioro de inversión en Decker	-	-	-	-	1.088.577	1.088.577
Deterioro de inversión en Brasil	1.565.742	-	1.565.742	5.349.618	-	5.349.618
Ajuste a valor de realización del activo fijo	12.580	-	12.580	-	-	-
Provisión de obsolescencia de existencias	1.328.890	-	1.328.890	102.457	-	102.457
Provisión por otros deudores incobrables de corto y largo plazo	630.189	-	630.189	-	-	-
Castigos de activos fijos	-	-	-	219.280	-	219.280
Provisión activos fijos sin utilizar	-	-	-	491.634	33.851	525.485
Otros	1.622.238	-	1.622.238	862.090	65.061	927.151
Impuesto diferido activo bruto	6.502.338	-	6.502.338	2.126.801	196.883	2.323.684
Impuesto diferido pasivo						
Activos fijos en leasing y depreciación acelerada	-	-	-	1.925.638	4.695.951	6.621.589
Gastos de fabricación	476.285	-	476.285	-	-	-
Indemnización por Años de Servicios	-	-	-	442.925	(442.925)	-
Bonos negociables	33.038	-	33.038	-	-	-
Gastos de emisión de bonos	-	-	-	142.047	-	142.047
Otros	5.890	-	5.890	142.513	(80.508)	62.005
Impuesto diferido pasivo bruto	515.213	-	515.213	2.653.123	4.172.518	6.825.641
Impuesto diferido activo (pasivo) neto	5.987.125	-	5.987.125	(526.322)	(3.975.635)	(4.501.957)

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 2007 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	1.248.585	-	1.248.585	3.095	-	3.095
Pérdidas tributarias	7.429.913	-	7.429.913	15.331.187	-	15.331.187
Provisión de valuación	(2.846.184)	-	(2.846.184)	(17.701.339)	(526.613)	(18.227.952)
Provisión de vacaciones	297.396	-	297.396	-	-	-
Activo fijo disponible para la venta	19.510	-	19.510	23.482	-	23.482
Deterioro de inversión en Decker	-	-	-	-	855.274	855.274
Deterioro de inversión en Brasil	1.907.846	-	1.907.846	3.703.466	-	3.703.466
Ajuste a valor de realización del activo fijo	30.599	-	30.599	-	-	-
Provisión de obsolescencia de existencias	656.206	-	656.206	18.918	-	18.918
Provisión por otros deudores incobrables de corto y largo plazo	353.941	-	353.941	-	-	-
Castigos de activos fijos	491.419	-	491.419	466.211	-	466.211
Provisión activos largo plazo	72.416	-	72.416	352.337	30.410	382.747
Otros	1.900.665	-	1.900.665	152.516	59.641	212.157
Impuesto diferido activo bruto	11.562.372	-	11.562.372	2.349.873	418.712	2.768.585
Impuesto diferido pasivo						
Activos fijos en leasing y depreciación acelerada	150.787	-	150.787	5.238.039	4.252.390	9.490.429
Gastos de fabricación	498.354	-	498.354	-	-	-
Indemnización por Años de Servicios	-	-	-	436.024	(400.730)	35.294
Bonos negociables	79.600	-	79.600	26.484	-	26.484
Gastos de emisión de bonos	-	-	-	114.503	-	114.503
Otros	756	-	756	301.935	(272.754)	29.181
Impuesto diferido pasivo bruto	729.497	-	729.497	6.116.985	3.578.906	9.695.891
Impuesto diferido activo (pasivo) neto	10.832.815	-	10.832.815	(3.767.112)	(3.160.194)	(6.927.306)

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Utilidad (pérdida) antes de impuesto de acuerdo a los US GAAP	485.577	12.778.752	(6.048.906)
Tasa de impuesto legal	17,0%	17,0%	17,0%
Tasa de impuesto legal aplicada a la utilidad (pérdida) antes de impuesto	(82.548)	(2.172.388)	1.028.313
Efecto en impuesto y actualización patrimonio financiero (1)	758.805	32.773	814.435
Utilidad no imponible	596.918	753.718	4.230.244
Gastos no deducibles	611.386	(606.426)	(2.459.747)
Ajustes por aplicar el BT 64	2.556.691	(590.552)	(7.126.326)
Otros impuestos locales	-	(27.147)	(15.962)
Impuestos extranjeros en exceso de tasa nacional	117.729	968.518	401.246
Provisión de valuación por cambios efectuados a la provisión de impuesto a la renta	(3.639.012)	2.509.296	7.386.324
Otros	(5.299)	(359.995)	15.196
Tasa de impuesto efectiva	**914.670**	**507.797**	**4.273.722**

(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 2007 son las siguientes:

País	2008	2009	2010	2011	2012	Total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Argentina (1)	8.005.310	72.972	550.617	102.008	63.552	8.794.459
Brasil (2)	-	-	-	-	-	8.917.791
Chile (3)	-	-	-	-	-	75.051.274
Total	**8.005.310**	**72.972**	**550.617**	**102.008**	**63.552**	**92.763.524**

(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 está diseñada para limitar la exposición en cualquier institución. La Sociedad realiza evaluaciones periódicas de la situación crediticia relativa de estas instituciones financieras como parte de su estrategia de inversión.

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 75,56% y a un 78,47% al 31 de diciembre de 2006 y 2007, 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 2007, aproximadamente el 58,28% de los empleados de la Sociedad forman parte de los contratos de negociación colectiva. De los empleados con contratos de negociación colectiva un 41,76% 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 2007 son los siguientes:

	Al 31 de Diciembre de 2007
	M$
2008	1.512.595
2009	1.392.779
2010	1.109.097
2011	961.325
2012	763.147
Deuda después de 5 años	2.439.635
Total	8.178.578

El valor presente de los pagos de arriendo mínimos netos de largo plazo totalizó M$7.038.163 al 31 de diciembre de 2007. El total de intereses imputados fue de M$1.140.415.

El arriendo operacional y pagos de arriendo mínimos futuros al 31 de diciembre de 2007 son presentados a continuación:

	Al 31 de Diciembre de 2007
	M$
Deuda dentro de 1 año	461.730
Deuda después de 1 año pero dentro de 2 años	414.545
Deuda después de 2 años pero dentro de 3 años	272.851
Deuda después de 3 años pero dentro de 4 años	224.572
Deuda después de 4 años pero dentro de 5 años	209.821
Deuda después de 5 años	209.821
Total	1.793.340

El arriendo operacional pagado por los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 fue de M$342.750, M$392.036 y M$617.114, respectivamente. La Sociedad no incurrió en gastos de arriendo contingentes y tampoco recibió ingresos por subarriendos.

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$429.442, M$1.272.006 y M$901.248 para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007, 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 2006 y 2007 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 2006 y 2007, 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 2006 y 2007.

	Al 31 de Diciembre de			
	2006		2007	
	Valor Libro M$	Valor Justo M$	Valor Libro M$	Valor Justo M$
Activos:				
Disponible	5.083.958	5.083.958	10.410.066	10.410.066
Depósitos a plazo y valores negociables	609.571	609.571	788.687	788.687
Otros activos circulantes	13.150.142	13.150.142	-	-
Instrumentos financieros de derivados	1.221.241	1.221.241	1.635.672	-
Activos financieros:				
Cuentas por cobrar de largo plazo	474.534	474.534	246.375	246.375
Instrumentos financieros de derivados	-	-	4.335	-
Obligaciones de corto plazo:				
Obligaciones con bancos de corto plazo (incluye porción circulante de obligaciones de largo plazo)	34.079.465	34.028.585	52.729.019	52.884.954
Porción circulante de obligaciones con el público (bonos)	4.872.734	4.900.812	5.081.276	5.144.480
Porción circulante de pasivos de largo plazo	524.503	524.503	2.312.427	2.312.427
Otros pasivos circulantes	53.624	53.624	-	-
Instrumentos financieros de derivados	1.254.199	1.254.199	1.302.090	-
Obligaciones de largo plazo:				
Obligaciones con el público (bonos)	21.722.840	22.224.439	16.623.066	22.436.525
Obligaciones con bancos de largo plazo	44.539.651	44.547.361	36.291.524	36.590.989
Instrumentos financieros de derivados	129.196	129.196	432.070	-

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 2007 como se muestra a continuación:

Entidad Legal	Proporción sobre los activos netos restringidos al 31 de diciembre de 2007
	M$
Alusa S.A.	26.307.983
Indalum S.A.	31.716.262

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 2007 es de M$19.152.

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 ("utilidad global"). La utilidad global es el total de la utilidad del ejercicio más las otras transacciones no de propietarios 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 2005, 2006 y 2007:

	Por los años terminados 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.....	1.161.624	1.659.177	2.820.801
Abono (cargo) por el período	(15.650.807)	667.415	(14.983.392)
Saldo final.....	**(14.489.183)**	**2.326.592**	**(12.162.591)**

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

i) Utilidad (pérdida) global, continuación

	Por los años terminados 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.....	(14.489.183)	2.326.592	(12.162.591)
Abono (cargo) por el período	2.107.997)	(75.016)	2.032.981
Corrección monetaria	(45.397)	-	(45.397)
Saldo final	(12.427.123)	2.251.576	(10.175.547)

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de 2007		
	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	(12.427.123)	2.251.576	(10.175.547)
Abono (cargo) por el período	(17.216.035)	45.464	(17.170.571)
Saldo final	(29.643.158)	2.297.040	(27.346.118)

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Utilidad por venta de activo fijo	(191.343)	(320.683)	-
Recuperación de beneficio tributario de filiales extrajeras	-	-	(13.329)
Arriendos percibidos	-	-	(133.083)
Indemnizaciones recibidas	-	-	(1.251)
Otros ingresos fuera de la explotación	(51.834)	(29.414)	(4.483)
Amortización mayor valor de inversión	-	-	(64.500)
Amortización menor valor de inversión	220.958	221.443	215.486
Pago de indemnización por años de servicios relacionados con la reestructuración	178.321	-	-
Obsolescencia y castigo de otros activos de largo plazo	169.120	584.140	-
Provisión por juicios laborales	64.360	1.462	-
Ajuste a valor de realización de activos disponible para la venta	146.995	315.422	-
Depreciación activos fijos inactivos (Argentina)	757.440	505.028	313.566
Multa fiscal, impuestos e intereses de filiales extranjeras	-	392.729	10.352
Costos de indemnizaciones	-	-	287.946
Participaciones de directores	-	-	438.750
Gasto de tasación de activos disponibles	-	-	119.796
Provisión por cierre y por valuación de activos en filiales extranjeras (Ingewall y Uruguay)	42.749	-	-
Operaciones descontinuadas	3.044.197	3.115.984	1.913.872
Desconsolidación de Peruplast	-	-	(367.035)
Otros egresos fuera de la explotación	132.171	5.369	2.198
Total	4.513.134	4.791.480	2.718.285

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		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Ingresos de explotación	167.979.452	213.638.331	184.635.475
Costos de explotación	(145.416.829)	(183.722.704)	(164.972.448)
Margen de explotación	22.562.623	29.915.627	19.663.027
Gasto de administración y ventas	(12.520.527)	(13.314.509)	(13.822.017)
Resultado operacional …	10.042.096	16.601.118	5.841.010
Otros ingresos y egresos fuera de la explot., netos	(9.556.519)	(3.822.366)	(11.889.916)
Resultado antes de impuesto a la renta e interés minoritario	485.577	12.778.752	(6.048.906)
Impuesto a la renta	914.670	507.797	4.273.722
(Pérdida) utilidad en inversión en empresas relacionadas, neta	279.795	729.360	1.661.502
Resultado antes de interés minoritario	1.680.042	14.015.909	(113.682)
Interés minoritario	(628.547)	(1.160.674)	(1.008.829)
Utilidad (pérdida) de operaciones continuadas	1.051.495	12.855.235	(1.122.511)
Utilidad (pérdida) de operaciones descontinuadas	14.377.800	23.704.784	22.868.497
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**15.429.295**	**36.560.019**	**21.745.986**
Otra utilidad (pérdida) global:			
Pérdida en cobertura por exposición de monedas extranjeras de inver. netas en op. extranjeras	(15.650.807)	2.107.997	(17.216.035)
Ajuste acumulado de conversión	667.415	(75.016)	45.464
(Pérdida) utilidad del ejercicio global	**445.903**	**38.593.000**	**4.575.415**

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	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Activo circulante	245.277.729	94.690.298
Grupo enajenado de activo	-	263.948.515
Activo fijo	343.405.683	185.011.040
Depreciación acumulada del activo fijo	(191.619.452)	(102.145.508)
Activo fijo, neto	151.786.231	82.865.532
Menor valor de inversión, neto	22.713.863	2.196.995
Otros activos	24.373.728	12.617.875
Total activos	**444.151.551**	**456.319.215**
Pasivo circulante	85.514.741	54.930.290
Grupo enajenado de pasivo	-	94.860.869
Pasivo de largo plazo	86.377.700	38.774.061
Interés minoritario	11.989.493	11.607.422
Patrimonio	260.269.617	256.146.573
Total Pasivos y Patrimonio	**444.151.551**	**456.319.215**

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

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		
	2005	2006	2007
	M$	M$	M$
Efectivo obtenido por act. de operación de acuerdo a PCGA chilenos....	11.378.524	6.350.889	15.139.568
Efectivo obtenido por act. de operación de acuerdo a los US GAAP	11.378.524	6.350.889	15.139.568
Efectivo obtenido (usado) por actividades de financiamiento de acuerdo a PCGA chilenos.....	(4.470.632)	15.516.511	941.774
Efectivo obtenido (usado) por actividades de financiamiento de acuerdo a los US GAAP	(4.470.632)	15.516.511	941.774
Efectivo usado por act. de inversión de acuerdo a los PCGA chilenos....	(12.655.587)	(11.200.876)	(23.528.002)
Adquisiciones de depósitos a plazo y valores negociables	(267.700)	(609.571)	(780.804)
Venta de depósitos a plazo y valores negociables.....	-	267.700	601.688
Efectivo usado por act. de inversión de acuerdo a los US GAAP.....	(12.387.887)	(10.859.005)	(23.348.886)

El efectivo y efectivo equivalente de acuerdo a los US GAAP, incluye instrumentos adquiridos de deuda todos de alta liquidez, con vencimientos de tres meses o menos. El detalle es el siguiente:

	Al 31 de Diciembre de	
	2006	2007
	M$	M$
Disponible en bancos.....	5.083.958	10.410.066
Valores mobiliarios comprados con compromiso de retroventa.....	13.150.142	-
Total	18.234.100	10.410.066

l) Informe de segmentos

La Sociedad aplicó revelaciones de acuerdo al Statement of Financial Standards N°131 "Revelación sobre Segmentos de una Empresa e Información Relacionada" ("SFAS 131") que establece normas para informar acerca de los segmentos operacionales en los estados financieros anuales, como también, revelaciones relacionadas acerca de 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.

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Informe de segmentos, continuación

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. Esperan que este segmento sea vendido durante 2008, por lo tanto, se presentó como operación descontinuada de acuerdo al SFAS 144 como se detalla en la Nota 32, sección 2.m más abajo.

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 50% 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.

Perfiles de 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 los años terminados 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	232.536.782	87.624.095	48.422.686	32.193.218	-	-	400.776.781
Ventas entre segmentos	29.429.902	12.437.251	-	-	-	(41.867.152)	-
Total ventas	261.966.684	100.061.346	48.422.686	32.193.218	-	(41.867.152)	400.776.781
Ingresos financieros	336.129	415.797	23.995	106.932	-	-	882.853
Gastos financieros	(5.667.218)	(3.292.827)	(435.683)	(867.463)	-	-	(10.263.191)
Impuesto a la renta	(2.261.132)	1.811.765	(349.701)	(809.335)	-	-	(1.608.403)
Resultado devengado en empresas relacionadas	28.418	-	279.795	-	-	-	308.213
Depreciación	6.102.310	2.745.883	2.434.012	1.046.622	-	-	12.328.827
Utilidad operacional	21.262.792	2.218.644	3.756.686	3.290.377	-	-	30.528.499
Inversión en empresas relacionadas	2.315.890	-	6.523.243	-	-	-	8.839.133
Activos identificables al 31 de diciembre de 2005	202.740.708	69.636.682	62.112.157	40.532.538	2.562.777	-	377.584.862
Inversiones de capital	2.756.019	889.465	5.791.938	1.964.489	-	-	11.401.911

	Por los años terminados 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	386.879.612	128.217.340	49.617.306	35.803.686	-	-	600.517.944
Ventas entre segmentos	51.483.582	12.621.496	19.282	-	-	(64.124.359)	-
Total ventas	438.363.194	140.838.836	49.636.588	35.803.686	-	(64.124.359)	600.517.944
Ingresos financieros	1.041.323	546.917	60.557	71.958	2.903	-	1.723.658
Gastos financieros	(7.991.346)	(2.587.790)	(1.103.608)	(567.340)	(4.723)	-	(12.254.807)
Impuesto a la renta	(5.773.866)	1.271.837	(587.588)	(393.876)	(106.185)	-	(5.589.678)
Resultado devengado en empresas relacionadas	9.846	-	729.360	-	-	-	739.206
Depreciación	7.994.587	2.542.616	2.705.901	1.139.046	-	-	14.382.150
Utilidad operacional	36.839.999	10.518.127	5.154.239	3.084.035	-	-	55.596.400
Inversión en empresas relacionadas	2.284.106	-	7.311.660	-	-	-	9.595.766
Activos identificables al 31 de diciembre de 2006	239.298.977	84.114.535	69.886.028	41.926.895	12.397.242	-	447.623.677
Inversiones de capital	4.612.358	552.607	7.100.440	3.128.888	-	-	15.394.293

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

l) Informe de segmentos, continuación

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de 2007						
	Cables M$	**Tubos y Planchas M$**	**Envases Flexibles M$**	**Perfiles de Aluminio M$**	**No Distribuido M$**	**Eliminación M$**	**Consolidado M$**
Ventas a clientes externos	411.846.738	103.032.211	89.000.333	35.131.726	-	-	639.011.008
Ventas entre segmentos	78.209.907	14.971.335	50.875	-	-	(93.232.117)	-
Total ventas	490.056.645	118.003.546	89.051.208	35.131.726	-	(93.232.117)	639.011.008
Ingresos financieros	613.512	426.407	207.612	84.856	1.028.349	-	2.360.736
Gastos financieros	(8.582.920)	(814.817)	(1.969.990)	(600.359)	(868.921)	-	(12.837.007)
Impuesto a la renta	(3.991.495)	489.083	(1.433.269)	(184.615)	4.044.789	-	(1.075.507)
Resultado devengado en empresas relacionadas	(56.150)	-	-	-	-	-	(56.150)
Depreciación	7.245.513	2.490.301	4.756.225	1.293.013	-	-	15.785.052
Utilidad operacional	30.539.473	(1.360.723)	8.783.690	2.152.089	-	-	40.114.529
Inversión en empresas relacionadas	2.188.207	-	-	-	-	-	2.188.207
Activos identificables al 31 de diciembre de 2007	262.263.399	66.932.311	98.431.943	40.438.993	19.030.684	-	487.097.330
Inversiones de capital	9.612.545	949.931	4.178.122	3.986.291	-	-	18.726.889

A continuación se muestran por áreas geográficas las ventas al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 y el activo fijo al 31 de diciembre de 2006 y 2007:

	Ventas			Activo fijo	
	2005 M$	**2006 M$**	**2007 M$**	**2006 M$**	**2007 M$**
Chile	183.997.259	281.773.634	250.270.144	81.790.016	80.234.507
Brasil	96.105.833	150.193.084	158.952.347	39.494.158	35.072.755
Argentina	57.689.624	42.208.466	47.655.051	25.440.704	21.178.199
Perú	62.984.065	126.342.760	159.943.462	12.171.704	27.184.806
Colombia	-	-	22.190.004	-	3.278.830
Total	400.776.781	600.517.944	639.011.008	158.896.582	166.949.097

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

m) Operaciones descontinuadas

Como se describe en Nota 32 párrafo (1.q) durante 2005 la Sociedad enajeno todos los activos principales de su filial Alufoil S.A. y durante 2007 firmó un acuerdo de compromiso de venta por la unidad de negocios de cables con la empresa Nexans 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 de la utilidad del ejercicio, como adicionales revelaciones 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	
	2006	**2007**
	M$	**M$**
Activo circulante	130.065.118	164.527.960
Activo fijo	157.749.312	147.904.145
Depreciación acumulada del activo fijo	(91.650.693)	(83.550.412)
Activo fijo, neto	66.098.619	64.353.733
Menor valor de inversiones, neto	20.406.839	18.866.391
Otros activos	6.421.934	16.200.431
Total activos	222.992.510	263.948.515
Pasivo circulante	52.271.915	66.540.700
Pasivo de largo plazo	30.732.006	25.501.707
Interés minoritario	1.401.223	2.818.462
Patrimonio	138.587.366	169.087.646
Total pasivo y patrimonio	222.992.510	263.948.515

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 impuestos de las operaciones descontinuadas son los siguientes:

	Por los años terminados al 31 de Diciembre de		
	2005	**2006**	**2007**
	M$	**M$**	**M$**
Ingresos de explotación	232.797.332	386.879.613	411.846.738
Costos de explotación	(199.783.200)	(332.384.583)	(363.446.316)
Margen de explotación	33.014.132	54.495.030	48.400.422
Gastos de administración y ventas	(14.177.120)	(17.819.149)	(19.332.589)
Resultado operacional…	18.837.012	36.675.881	29.067.833
Resultado fuera de la explotación, neto	(2.438.896)	(6.965.296)	(2.246.861)
Resultado antes de impuestos e interés minoritario	16.398.116	29.710.585	26.820.972
Impuesto a la renta	(1.815.682)	(5.468.012)	(3.191.563)
Resultado dev. en inversión en empresas relacionadas…	28.418	9.846	(56.150)
Resultado antes de interés minoritario	14.610.852	24.252.419	23.573.259
Interés minoritario	(233.052)	(547.635)	(704.762)
Utilidad del ejercicio de operaciones descontinuadas	14.377.800	23.704.784	22.868.497

Nota 32 – Diferencias entre los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y en Estados Unidos, continuación

n) Pronunciamientos contables recientes

(i) En septiembre de 2006, el FASB emitió el Statement of Financial Accounting Standards 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.

(ii) En febrero de 2007, el FASB emitió el Statement of Financial Accounting Standards Nº159 "La Opción de Valor Justo para Activos y Pasivos Financieros". El SFAS Nº159 permite la medida de reconocer activos y pasivos financieros a valor justo con algunas excepciones. Los cambios en el valor justo del ítem para los cuales la opción del valor justo es elegido, 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 en base a instrumento por instrumento. Los ítems para los cuales la opción del valor justo es elegida deberían ser presentados separadamente o ser revelados en notas a los estados de posición financiera. El SFAS Nº159 también requiere nuevas revelaciones significativas que deben aplicarse en 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 espera que los resultados de adoptar el SFAS Nº159 no sean significativos en sus estados financieros consolidados.

(iii) En diciembre de 2007, el FASB emitió el SFAS Nº141 (revisado en 2007) "Combinaciones de Negocios". SFAS 141 (R) establece principios y exigencias para cuando un adquirente reconoce y mide en sus estados financieros el activo identificable adquirido, los pasivos asumidos, cualquier participación no controlada adquirida y el menor valor de inversión adquirido. SFAS 141R también establece las revelaciones requeridas para permitir la evaluación de la naturaleza y los efectos financieros de la combinación de negocios. SFAS 141R será efectivo para años fiscales que comienzan después del 15 de diciembre de 2008. La adopción anticipada esta prohibida. SFAS 141 (R) será aplicado a futuras combinaciones de negocios, en ningún caso, consumado por la Sociedad.

(iv) En diciembre de 2007, el FASB emitió el SFAS Nº160 "Participaciones no controladas en Estados Financieros Consolidados - una modificación del ARB Nº51". El SFAS Nº160 establece la contabilidad y las normas de reportar que requieren que participaciones de propiedad en filiales poseídas por otras partes donde la matriz es claramente identificable, etiquetado, y presentados en los estados de posición financiera consolidada dentro de la entidad, pero separado de la entidad matriz; el monto de la utilidad neta consolidada atribuible a la matriz y la participación no controlada claramente identificable y presentado sobre la cara del estado de resultados consolidado; y cambios en la participación de propiedad de la matriz importan mientras la matriz conserva su participación de controlador financiero en su filial para ser contabilizado en forma consistente. El SFAS Nº160 es efectivo para años fiscales, y períodos interinos dentro de aquellos años fiscales, que comienzan después del 15 de diciembre de 2008. La Sociedad está en el proceso de evaluar el impacto financiero de adoptar SFAS 160.

(v) En marzo de 2008, el FASB emitió el SFAS Nº161 "Revelaciones acerca de los Instrumentos de Derivados y Actividades de Cobertura". La nueva norma promete mejorar el informe financiero acerca de instrumentos derivados y actividades de cobertura que requirieren mayores revelaciones para permitir al

inversionista entender mejor sus efectos en la posición financiera, rentabilidad financiera y el flujos de caja de una entidad. Es efectiva para estados financieros emitidos para años fiscales y períodos interinos que comienzan después del 15 de noviembre de 2008, con aplicación anticipada. La Sociedad está en el proceso de evaluar el impacto financiero de adoptar SFAS 161.

(vi) El 28 de agosto de 2007, la SVS emitió un anuncio oficial en lo que concierne a la adopción de Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) en Chile. Según este anuncio, la Sociedad tendrá que adoptar las IFRS a partir del 1 de enero de 2009 o 2010. La Sociedad está en el proceso de definir un plan de convergencia y actualmente evalúa los impactos que el uso de las IFRS tendrá sobre los estados financieros.