

Para mayor información:

Marisol Fernández**Relaciones con inversionistas**

Teléfono : (56 2) 520-1380

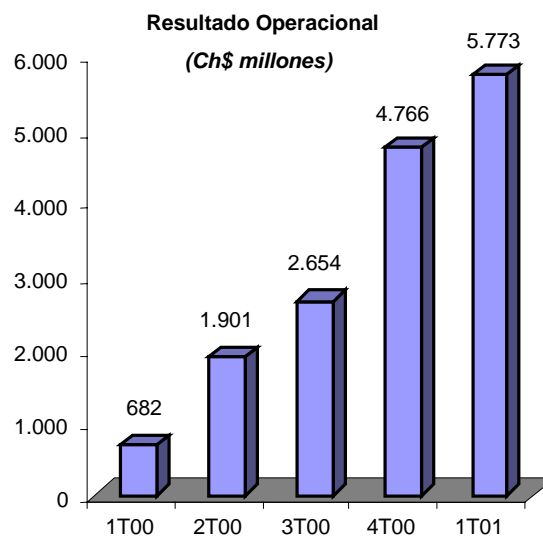
Fax : (56 2) 520-1545

E-mail : mfl@madeco.clSitio Web : www.madeco.cl**MADECO S.A. ANUNCIA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE 2001**
RESULTADOS CONSOLIDADOS

(Santiago, Chile, 15 de mayo, 2001) Madeco S.A. ("Madeco") (NYSE: MAD) anuncia hoy día sus **resultados financieros consolidados** en principios contables generalmente aceptados de Chile para el primer trimestre terminado el 31 de marzo del 2001. Todos los datos están expresados en pesos chilenos del 31 de marzo del 2001 y las conversiones a dólares americanos expresadas en este informe están basadas en la tasa de cambio efectiva de ese mismo día (US\$1,00 = Ch\$594,97).

Hechos Destacados de Madeco

- ✓ Las ventas netas alcanzaron a Ch\$88.135 millones, representando un 29,9% de aumento comparado con el mismo período del año anterior.
- ✓ Como consecuencia de las iniciativas comerciales y las mejoras en la productividad y eficiencia producto de la reestructuración de Madeco, el resultado operacional de la Compañía ha aumentado significativamente en los últimos cuatro trimestres.
- ✓ Las pérdidas netas de la Compañía totalizaron –Ch\$773 millones en el 1T01, una recuperación versus los –Ch\$5.158 millones de pérdida del 1T00. Sin embargo, las reservas derivadas de la diferencia de cambio originada por inversiones en el exterior (BT64) aumentaron en Ch\$4.632





millones. Como consecuencia, el patrimonio neto aumentó en Ch\$3.859 millones.

- ✓ La Compañía disminuyó su deuda bancaria desde US\$375 millones, registrada el año anterior, a US\$339 millones en marzo 2001.

Análisis Estado de Resultados Consolidado

Durante el año 2000, la Compañía vendió filiales no estratégicas. Mientras que en este reporte se han incluido las cifras no ajustadas del año anterior, el análisis y comparación versus el año anterior ha sido hecho con cifras ajustadas para el año 2000, las cuales excluyen ingresos y gastos generados por las filiales vendidas.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO	1T 2000	1T 2001	% Cambio	Cifras Ajustadas (excluye filiales vendidas)		
				1T 2000	1T 2001	% Cambio
Ingresos de explotación	67.827	88.135	29,9%	65.830	88.135	33,9%
Costos de explotación	(60.085)	(75.091)	25,0%	(58.095)	(75.091)	29,3%
Margen de Explotación	7.742	13.044	68,5%	7.735	13.044	68,6%
Gastos de administración y ventas	(7.060)	(7.270)	3,0%	(6.670)	(7.270)	9,0%
Resultado Operacional	682	5.773	746,5%	1.065	5.773	442,1%
Ingresos financieros	515	505	-2,1%			
Gastos financieros	(4.076)	(4.908)	20,4%			
Amortización menor valor de inversiones	(510)	(459)	-10,0%			
Utilidad Inversión Empresas Relacionadas	85	(161)	na			
Otros ingresos no-operacionales	52	2.993	5677,3%			
Otros egresos no-operacionales	(318)	(186)	-41,5%			
Corrección monetaria	(1.868)	(2.255)	20,7%			
Resultado No Operacional	(6.121)	(4.471)	-26,9%			
Resultado antes de impuestos	(5.439)	1.302	na			
Impuestos	459	(1.899)	na			
Interés minoritario	(183)	(180)	-1,6%			
Amortización mayor valor de inversiones	4	5	8,5%			
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	(5.158)	(773)	-85,0%			

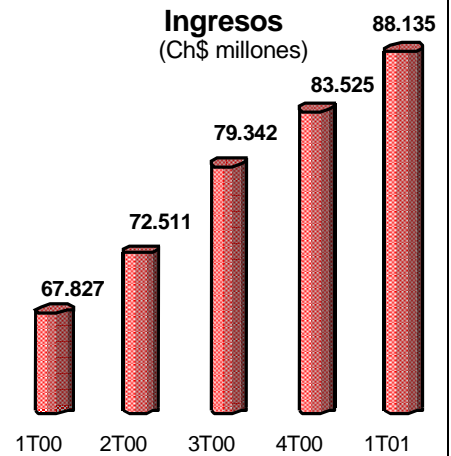
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

INGRESOS DE EXPLOTACION	1T 2000	% Total	1T 2001	% Total	% Cambio
Cables	34.746	51,2%	53.059	60,2%	52,7%
Tubos y Planchas	16.196	23,9%	17.901	20,3%	10,5%
Envases Flexibles	11.044	16,3%	9.992	11,3%	-9,5%
Perfiles de Aluminio	5.841	8,6%	7.183	8,1%	23,0%
Total	67.827	100,0%	88.135	100,0%	29,9%

Cifras Aproximadas

1T El 1T01 es el cuarto trimestre consecutivo en que la Compañía ha mostrado un crecimiento en sus ingresos. En el trimestre, los ingresos de la Compañía fueron Ch\$88.135 millones, un significativo aumento de 29,9% contrastados con las ventas netas de Ch\$67.827 millones del 1T00. La cifra ajustada para el 2000 fue de Ch\$65.830 millones,

haciendo que la comparación versus el año anterior sea aún mejor, registrándose un 33,9% de aumento. En tres de las cuatro unidades de negocios, las ventas netas han experimentado crecimientos de dos dígitos, reflejando un crecimiento económico mayor como también los frutos de los esfuerzos comerciales de la Compañía. El crecimiento más notable se dio en la unidad de negocios cables, donde el crecimiento económico brasileño produjo mayores inversiones de muchos clientes de la Compañía, particularmente en los sectores de telecomunicaciones, energía e industria.



MARGEN DE EXPLOTACIÓN

MARGEN DE EXPLOTACION Margen de explotación (%)	1T 2000	% Total	1T 2001	% Total	% Cambio
Cables	\$ 2.450	31,6%	\$ 8.497	65,1%	246,8%
	7,1%		16,0%		
Tubos y Planchas	\$ 2.146	27,7%	\$ 2.601	19,9%	21,2%
	13,3%		14,5%		
Envases Flexibles	\$ 1.853	23,9%	\$ 861	6,6%	-53,5%
	16,8%		8,6%		
Perfiles de Aluminio	\$ 1.294	16,7%	\$ 1.084	8,3%	-16,2%
	22,2%		15,1%		
Total	\$ 7.743	100,0%	\$ 13.043	100,0%	68,4%
	11,4%		14,8%		

Cifras Aproximadas

1T El proceso de reestructuración llevado a cabo por la Compañía en los años 1999-2000 tuvo como consecuencia positiva que los ingresos aumentaran un 29,9% mientras que los costos de explotación crecieran sólo en un 25,0%, registrándose así un aumento del margen de explotación de 68,4%, alcanzando Ch\$13.043 millones en 1T01 versus Ch\$7.743 millones en 1T00. El margen de explotación originado por las filiales vendidas durante el 2000 fue de sólo Ch\$7 millones; por lo que la comparación de las cifras ajustadas versus el año anterior arrojan un aumento levemente mayor del margen de explotación (68,6%). El aumento más notable se dio en la unidad de cables, donde la Compañía aprovechó la capacidad disponible en sus otras tres plantas para satisfacer la demanda del mercado brasileño. En la unidad de tubos y planchas, el mejor desempeño de la Compañía fue resultado del aumento de las exportaciones en la región como también a los mercados de Estados Unidos y Europa. Estos mejores desempeños fueron parcialmente contrarrestados por menores márgenes de explotación en las unidades de envases flexibles y perfiles de aluminio. La Compañía se encuentra implementando diversas iniciativas que le permitan recuperar participación de mercado y aumentar la productividad para mejorar operaciones en estas dos unidades de negocio.

RESULTADO OPERACIONAL

RESULTADO OPERACIONAL Margen Operacional	1T 2000	% Total	1T 2001	% Total	% Cambio
Cables	\$ (1.258) -3,6%	-183,9%	\$ 4.524 8,5%	78,4%	na
Tubos y Planchas	\$ 609 3,8%	89,0%	\$ 983 5,5%	17,0%	61,4%
Envases Flexibles	\$ 1.092 9,9%	159,6%	\$ 122 1,2%	2,1%	-88,8%
Perfiles de Aluminio	\$ 241 4,1%	35,2%	\$ 144 2,0%	2,5%	-40,2%
Total	\$ 684 1,0%	100,0%	\$ 5.773 6,6%	100,0%	744,0%

Cifras Aproximadas

1T El resultado operacional de la Compañía alcanzó Ch\$5.773 millones en 1T01, sustancial mejoría comparado con los Ch\$684 millones generados en el 1T00. Mientras los ingresos aumentaron 29,9%, los gastos de administración y ventas aumentaron sólo 3,0%. Este año, el resultado operacional ha aumentado más de 5 veces versus las cifras ajustadas del año pasado. La más notable mejoría se observó en la unidad de cables, donde los ingresos crecieron, que acompañados con los esfuerzos de la Compañía para bajar costos y gastos, generaron un resultado operacional positivo comparado con un resultado operacional negativo para el mismo período del año pasado. En la unidad de tubos y planchas, el crecimiento en los ingresos superó el crecimiento en los costos debido a una reducción de dotación así como a un aumento en la productividad. La caída en el resultado operacional de la unidad de envases flexibles refleja la contracción tanto del mercado chileno como del argentino como también la pérdida de participación de mercado en Chile. La Compañía ha fusionado dos de sus plantas de envases en Chile para mejorar la productividad y disminuir sus gastos por remuneraciones y ha implementado importantes y nuevas iniciativas comerciales. La Compañía también sufrió una baja en el resultado operacional de su unidad de perfiles de aluminio.

EBITDA

	1T 2000	% Total	1T 2001	% Total	% Cambio
Cables	433	10,9%	6.244	68,9%	1342,0%
Tubos y Planchas	1.413	35,4%	1.768	19,5%	25,1%
Envases Flexibles	1.717	43,1%	736	8,1%	-57,1%
Perfiles de Aluminio	423	10,6%	318	3,5%	-24,8%
Total	3.986	100,0%	9.066	100,0%	127,4%



1T El EBITDA consolidado de Madeco alcanzó Ch\$9.066 millones en 1T01, representando una significativa mejoría versus los Ch\$3.986 millones obtenidos en el mismo período del 2000.

RESULTADOS NO-OPERACIONALES

1T Las pérdidas no operacionales de la Compañía alcanzaron - Ch\$4.471 millones en 1T01, versus las pérdidas de - Ch\$6.121 millones para el mismo período del año pasado.

- *Corrección Monetaria:* alcanzó - Ch\$2.255 millones en 1T01, comparados con una pérdida neta de Ch\$1.868 millones en 1T00. En el 2001 las pérdidas por corrección monetaria son producto de la devaluación del peso chileno versus el dólar americano (+3.7%).
- *Otros ingresos no-operacionales:* alcanzaron Ch\$2.993 millones en 1T01, significativamente superiores a los Ch\$52 millones registrados en 1T00. En el 2001, la Compañía vendió un 25% de participación en Ficap Optel (filial brasileña), registrándose un ingreso extraordinario de Ch\$2.913 millones.
- *Otros gastos no-operacionales:* en 1T01, este ítem totalizó Ch\$186 millones, una disminución si se compara con los Ch\$318 millones registrados en 1T00. El año pasado, la Compañía registró mayores castigos y provisiones por obsolescencia de inventarios como consecuencia de su reestructuración.
- *Gastos financieros:* en 1T01 alcanzaron Ch\$4.908 millones, un aumento si se compara con los Ch\$4.076 millones registrados en 1T00. El aumento en los gastos financieros se explican por el aumento en el tipo de cambio (dólar versus peso) como también por gastos de hedge en Argentina. En 1T01, la deuda financiera alcanzó US\$339 millones, versus US\$375 millones en 1T00.

UTILIDAD NETA

1T La utilidad antes de impuestos alcanzó Ch\$1.302 millones en 1T01, versus una pérdida de - Ch\$5.439 millones en 1T00.

- Mientras en 1T01 el gasto por impuestos alcanzó Ch\$1.899 millones, la Compañía registró un crédito por impuestos de Ch\$459 millones en 1T00.
- El interés minoritario de la Compañía comprende participación minoritaria en las utilidades de Alusa y Ficap Optel. El monto del interés minoritario de este año fue casi igual al registrado el año anterior, pero su composición ha cambiado. En 2000, Alusa registró una utilidad neta positiva, y la participación minoritaria en Ficap Optel alcanzaba el 25%. Este año, Alusa ha tenido una pérdida neta, pero la participación de Corning en Ficap Optel aumentó a 50%; más aún, la utilidad neta de Ficap Optel para el 1T01 fue mayor que en el 1T00.

En conclusión, la pérdida neta después de impuestos de la Compañía en 1T01 se puede contrastar favorablemente versus el mismo período del 2000: -Ch\$773 millones este año versus los -Ch\$5.158 millones de un año atrás.

Reservas por Ajustes de Cambio

Las reservas acumuladas por reservas de cambio originadas por inversiones en el exterior son el resultado de la adopción, en 1998, del Boletín Técnico 64 y corresponden a diferencias netas entre cambios en el Índice de Precios al Consumidor y la devaluación o revaluación del peso



chileno sobre el dólar americano originado de inversiones extranjeras y obligaciones relacionadas que han sido designadas como hedges.

Para la Compañía, a nivel patrimonial, los ajustes positivos por diferencia de cambio alcanzaron Ch\$4.632 millones en 1T01, que más que compensaron el efecto de las pérdidas del período, - Ch\$773 millones.

ANALISIS POR UNIDAD DE NEGOCIO

CABLES

Primer Trimestre 2000

	Chile	Brasil	Argentina	Perú	Interco	Cables
<i>Volumen</i>						
Tons	4.559	9.239	1.692	4.803	(1.709)	18.584
Kms.	0	34.088	0	0	0	34.088
<i>Ch\$ millones</i>						
Ingresos de Explot	8.435	18.626	3.805	5.978	(2.098)	34.746
Costos de Explot	(7.387)	(17.472)	(4.075)	(5.298)	1.936	(32.296)
Margen de Explot	1.048	1.154	(270)	680	(162)	2.450
(%)	12,4%	6,2%	-7,1%	11,4%	7,7%	7,1%
Gastos Adm y Vtas	(1.180)	(1.809)	(433)	(440)	154	(3.708)
Resultado Operacional	(132)	(655)	(703)	240	(8)	(1.258)
<i>Margen Operacional</i>	-1,6%	-3,5%	-18,5%	4,0%	0,4%	-3,6%
EBITDA	235	177	(484)	514	(8)	434
Dotación	574	1.013	291	241		2.119

Primer Trimestre 2001

	Chile	Brasil	Argentina	Perú	Interco	Cables
<i>Volumen</i>						
Tons	6.429	16.900	2.812	5.263	(2.176)	29.229
Kms.	253	183.097	0	0	0	183.350
<i>Ch\$ millones</i>						
Ingresos de Explot	9.310	34.204	4.513	8.067	(3.035)	53.059
Costos de Explot	(8.572)	(27.830)	(4.168)	(6.936)	2.944	(44.562)
Margen de Explot	738	6.374	345	1.131	(91)	8.497
(%)	7,9%	18,6%	7,6%	14,0%	3,0%	16,0%
Gastos Adm y Vtas	(817)	(2.022)	(373)	(499)	(262)	(3.973)
Resultado Operacional	(79)	4.352	(28)	632	(353)	4.524
<i>Margen Operacional</i>	-0,8%	12,7%	-0,6%	7,8%		8,5%
EBITDA	261	5.301	197	872	(387)	6.244
Dotación	461	1.010	172	239		1.882

* La Compañía se encuentra en el proceso de implementar mediciones estandarizadas en sus múltiples operaciones de cables en la región. Como resultado, comparando con el año anterior, en algunos casos la comparación está basada en "sólo toneladas de metal" en 1T00 versus el total de "toneladas de metal más otros materiales" totales en 2001.

Ingresos de Explotación

Los ingresos consolidados en 1T01 fueron de Ch\$53.059 millones, representando un aumento de 52,7% respecto de los Ch\$34.746 millones generados en 1T00. El aumento en los ingresos refleja, en gran medida, el aprovechamiento de las sinergias de producción en la Compañía para maximizar las ventas de cables telefónicos de cobre en Brasil, donde la demanda ha sido alta desde el año pasado. Más aún, la Compañía ha focalizado sus esfuerzos comerciales en aumentar las ventas en la región de América Latina, mejorando la utilización de su capacidad productiva.

Brasil: Los ingresos fueron Ch\$34.204 millones, un aumento de 83,6% respecto de Ch\$18.626 millones obtenidos en 1T00:

La Compañía más que quintuplicó su volumen de venta en cable de fibra óptica como también incrementó sus precios medios. Las compañías de telecomunicación están expandiendo globalmente el uso de cable de fibra óptica para sus redes de comunicación primarias y como consecuencia, hoy existe una escasez internacional de fibra óptica (materia prima). A través de su joint venture con Corning, la Compañía se ha procurado adecuados suministros de fibra óptica. El volumen de ventas en alambres metálicos aumentó 82,9% versus 1T00 debido en gran parte al crecimiento económico del país; el índice de producción industrial aumentó en 6,9% en 1T01 comparado con el año pasado. Hubo mayor inversión en los sectores de telecomunicaciones, energía e industrial, y la Compañía se adjudicó varias licitaciones, que arrojaron los siguientes aumentos de volumen versus el año pasado:

- ↑ alambre desnudo de aluminio: subió 168% o 1.583 toneladas
- ↑ cables de telecomunicaciones de cobre: subieron 55% o 932 toneladas
- ↑ cables termo-plásticos de cobre: subieron 14% o 313 toneladas

Debido al hecho que la Compañía focalizó su limitada producción de cables de aluminio en aprovechar el boom de instalaciones de cables de energía, produciendo los alambres desnudos de mejor margen relativo, las ventas de otros cables de aluminio bajaron:

- ↓ cables termo-plásticos de aluminio: bajaron 80% o 378 toneladas
- ↓ alambros de aluminio: bajó 95% o 219 toneladas

Chile: Los ingresos alcanzaron a Ch\$9.310 millones, un 10,4% de aumento comparado con Ch\$8.435 millones obtenidos en 1T00. Excluyendo los ingresos de las filiales vendidas por la Compañía, la comparación de las ventas versus el año anterior, con cifras ajustadas, aumentaron 44,6%, reflejando un 41,0% de aumento en volumen acompañado de un aumento en el nivel de precios medios.

El aumento en las ventas de exportaciones fue consecuencia de una mejor coordinación y aprovechamiento de sinergias: la Compañía produjo en Chile cables de telecomunicaciones de cobre y alambros de cobre para satisfacer la demanda que tenía la filial brasilera. Además, la Compañía aprovechó la capacidad ociosa de su planta de alambros de cobre para incrementar sus ventas regionales del producto y aumentar el volumen de otros cables debido al aumento en la demanda local. Algunas de las más notables diferencias de volumen fueron:

- ↑ alambre desnudo de cobre: volumen aumentó por licitaciones ganadas de clientes de los sectores de minería y energía
- ↑ cables magnéticos: el volumen aumentó por el aumento en la participación de mercado, reflejando mejoras en la calidad del producto y niveles de precio competitivos
- ↑ cables termo-estables de cobre: aumento de volumen

Perú: Los ingresos fueron Ch\$8.067 millones en 1T01, 34,9% sobre los Ch\$5.978 millones alcanzados en 1T00. El aumento en los ingresos fue el resultado de los especiales esfuerzos comerciales hechos por la Compañía para aumentar las ventas en la región como también el aprovechamiento de la demanda ya mencionada en Brasil. La filial peruana le vendió a su similar brasileña alambres y cables telefónicos de cobre. Además se vendió building wire a Ecuador y Bolivia y alambres de cobre a Venezuela. Los volúmenes de ventas nacionales permanecieron estables: mientras la Compañía ganó participación de mercado y se adjudicó licitaciones de alambres desnudos de cobre y cables termoplásticos de cobre, estas ganancias fueron contrarrestadas por una caída en la demanda de cables termo-estables de aluminio.

Argentina: Los ingresos alcanzaron Ch\$4.513 millones en 1T01, representando un 18,6% de aumento comparado con los Ch\$3.805 millones obtenidos en 1T00. El más importante aumento fue de 66,2% en volumen vendido. El gran aumento registrado fue resultado del aumento en la demanda local de cables de telecomunicaciones de cobres y la producción de alambres de cobre y cables de telecomunicaciones de cobre hecha para satisfacer demanda brasileña. Los aumentos significativos de volumen fueron:

- ↑ alambres de cobre: aumentó 42% o 425 toneladas
- ↑ cable de telecomunicaciones de cobre: más de 100 veces o aumento de 365 toneladas
- ↑ cable termo-estable de aluminio: aumentó 59% o 139 toneladas

Margen de Explotación

El margen de explotación fue de Ch\$8.497 millones en 1T01, más de tres veces los Ch\$2.450 millones generados en el mismo período de 2000. El margen de explotación de las filiales vendidas totalizó Ch\$7 millones.

Brasil El 83,6% de aumento en los ingresos superó ampliamente el 59,3% de aumento en los costos de explotación; así, el margen de explotación creció de un 6,2% en el 1T00 a un 18,6% en el 1T01. El mix de ventas de la Compañía en 2001 incluyó una mayor porción de productos con mayor valor agregado relativo (ej., cable de fibra óptica, cable de telecomunicaciones de cobre). El margen de explotación totalizó Ch\$6.374 millones en 1T01, un incremento de más de 5 veces sobre los Ch\$1.154 millones registrados en 1T00.

Chile Mientras los ingresos aumentaron 10,4%, los costos de explotación aumentaron 16,0%. Comparados con el año anterior, los ingresos se incrementaron 44,6% mientras que los costos de explotación se incrementaron 58,8%, debido principalmente a problemas operacionales coyunturales como consecuencia de la implementación del nuevo sistema ERP (BAAN). El margen de explotación fue de Ch\$738 millones en 1T01, reflejando un 29,6% de disminución versus los Ch\$1.048 millones en 1T00. El margen de explotación de este año fue 30,0% menor que el margen de explotación ajustado que registró la Compañía el año pasado (Ch\$1.055 millones).

Perú El 34,9% de aumento en ingresos excedió el 30,9% de aumento en el costo de explotación; por lo tanto, el margen de explotación subió de 11,4% en 1T00 a 14,0% en 1T01. El margen de explotación fue de Ch\$1.131 millones en 1T01, un 66,3% de incremento si se compara con los Ch\$680 millones en 1T00 como resultado de:

- mayor importancia en el mix de ventas de cables con valor agregado relativo
- aumento en la productividad, de 14,8 a 17,4 kilos/hora-hombre
- una disminución del costo de materia prima, tanto en cobre como en PVC.

Argentina El ingreso aumentó un 18,6% superando holgadamente el 2,3% de aumento en los costos de explotación. Mientras los esfuerzos comerciales de la Compañía produjeron



mayores ventas, la reestructuración implicó una menor dotación y reducción en gastos de mantenimiento y servicios externos. El margen de explotación fue de Ch\$345 millones en 1T01, un notable aumento si se compara con la pérdida de - Ch\$270 millones en 1T00.

Resultado Operacional

En 1T01, el ingreso operacional de la unidad de cables fue de Ch\$4.524 millones, una sustancial mejoría si se compara con las pérdidas de Ch\$1.258 millones en 1T00. Los gastos de administración y ventas en 1T00 de las filiales vendidas alcanzaron los Ch\$390 millones, y la pérdida operacional ajustada para el año pasado fue de Ch\$875 millones.

Brasil, mientras los ingresos alcanzaron un aumento de 83,6%, los gastos de administración y ventas sólo lo hicieron en 11,8%, pasando de Ch\$1.809 millones en 1T00 a Ch\$2.022 millones en 1T01. El aumento en los gastos de administración y ventas se debió a:

- registro extraordinario de incobrables debido a problemas financieros de un determinado cliente
- otros gastos administrativos derivados de las negociaciones para la venta de un 25% de participación de Ficap Optel a Corning.
- multas producto de atrasos en despachos de cables de telecomunicaciones; la Compañía se encuentra mejorando la coordinación entre las áreas comercial y de producción para evitar este tipo de problemas en el futuro.

El incremento del resultado operacional de la filial brasilera fue considerable, de Ch\$655 millones de pérdida en 1T00 a Ch\$4.352 millones de resultado positivo en 1T01.

Chile, los gastos de administración y ventas de la unidad totalizaron Ch\$1.180 millones en 1T00 y Ch\$817 millones en 1T01. Sobre una base de cifras ajustadas, los ingresos versus el año anterior crecieron un 44,6% mientras que los gastos de administración y ventas aumentaron sólo un 3,4%.

Perú, mientras los ingresos se incrementaron 34,9%, los gastos de administración y ventas lo hicieron un 13,4% registrando Ch\$440 millones en 1T00 y Ch\$499 millones en 1T01. El resultado operacional más que se duplicó versus el mismo período del año anterior, pasando de Ch\$240 millones en 1T00 a Ch\$632 millones en 1T01 como consecuencia de los esfuerzos comerciales de la Compañía sumados a la disminución en costos producto de la reestructuración.

Argentina, la filial Argentina de la Compañía aumentó sus ingresos en 18,6%, y sus gastos de administración y ventas cayeron 13,9%, de Ch\$433 millones en 1T00 a Ch\$373 millones en 1T01. La reducción en los gastos de administración y ventas fue resultado de una caída en otros gastos por venta, parcialmente contrarrestado por un aumento en las remuneraciones. En el trimestre, la Compañía se acercó a su punto de "breakeven", registrando una pérdida operacional de Ch\$28 millones en 1T01 versus Ch\$703 millones de pérdida en 1T00.

TUBOS Y PLANCHAS

Primer Trimestre 2000					Primer Trimestre						
	Chile	Argentina	Cospeles	Interco	Tubos y Planchas		Chil	Argentin	Cospele	Interc	Tubos Plancha
Volumen (tons)	8.461	1.817	989	(1.466)	9.801	Volumen	8.125	2.345	1.236	(1.439)	10.268
Ch\$ millones					Ch\$						
Ingresos de Explot	12.782	3.163	2.196	(1.945)	16.196	Ingresos de	13.625	3.311	2.962	(1.997)	17.901
Costos de Explot	(10.605)	(3.220)	(2.065)	1.840	(14.050)	Costos de	(10.985)	(3.572)	(2.539)	1.796	(15.301)
Margen de Explot (%)	2.177	(57)	131	(105)	2.146	Margen de	2.640	(261)	423	(201)	2.601
	17,0%	-1,8%	6,0%		13,3%	(%)	19,4	-	14,3		14,5
Gastos Adm y Vtas	(976)	(540)	(126)	105	(1.537)	Gastos Adm y	(743)	(579)	(257)	(39)	(1.618)
Resultado Operacional	1.201	(597)	5	0	609	Resultado	1.897	(840)	166	(240)	983
Margen Operacional	9,4%	-18,9%	0,2%		3,8%	Margen	13,9	-	5,6		5,5
EBITDA	1.678	(391)	127		1.414	EBITD	2.363	(601)	291	(285)	1.768
Dotación	478	153	223		854	Dotació	449	143	226		818

Ingresos de Explotación

Los ingresos consolidados en 1T01 fueron de Ch\$17.901 millones, representando un 10,5% de incremento versus los Ch\$16.196 millones generados en 1T00. La Compañía ha dedicado un especial esfuerzo comercial desde mediados de 2000 para aumentar el volumen de sus ventas de exportación para así paliar la alicaída demanda local.

Chile- tubos y planchas: los ingresos aumentaron un 6,6%, de Ch\$12.782 millones en 1T00 se pasó a Ch\$13.625 millones en 1T01 como resultado de un cambio en el mix de ventas donde se han privilegiado los productos con precios más altos. El volumen de venta del trimestre disminuyó levemente (4.0%) debido a:

- una reducción temporal de la capacidad de producción en la planta de fundición debido a los cambios hechos para mejorar la eficiencia de la planta
- la implementación de un sistema ERP, que afectó temporalmente la coordinación entre las áreas comercial y de producción; el problema fue solucionado en Abril

Argentina- tubos y planchas: los ingresos totalizaron Ch\$3.311 millones en 1T01, incremento de 4,7% versus los Ch\$3.163 millones registrados en 1T00, debido principalmente al 29,1% de crecimiento en el volumen de ventas. La Compañía se concentró en reemplazar demanda doméstica con mayores exportaciones como también en una mejor coordinación de producción entre las plantas de Argentina y Chile. Los cambios más importantes en el volumen vendido fueron:

- ↑ planchas de latón: aumentaron 151% o 608 toneladas, debido a mayores exportaciones a Estados Unidos como también un incremento en la producción de la aleación de "oro nórdico" para la filial Armat de la Compañía
- ↑ productos semi-elaborados de fundición (aleaciones, panes y billets de aleación): superior en cuatro veces (541 tons), debido a la venta de scrap originado del proceso de fundición
- ↓ barras de latón: cayeron 83% o 298 toneladas; en el año 2000, conjuntamente con el cierre de la planta, la Compañía tuvo una venta especial para reducir el inventario de este productotubos y planchas de cobre: cayeron 32% o 206 toneladas



Unidad de Cospesles: Los ingresos aumentaron 34,9% pasando de Ch\$2.196 millones en 1T00 a Ch\$2.962 millones en 1T01, reflejando un aumento en los precios acompañado de un aumento de 25,0% en volumen. Los ingresos del mercado local crecieron este año debido a los servicios contratados por la Casa de Moneda de Chile para la fabricación de cospesles. Las ventas de cospesles para moneda euro cayeron 44,6% debido a problemas de producción en la aleación de oro nórdico en la planta Argentina. Sin embargo, la Compañía aumentó 80,9% la venta de monedas de cobre a Indonesia, España y Costa Rica.

Margen de Explotación

Mientras los ingresos de la Compañía aumentaron en la unidad de tubos y planchas en 10,5%, los costos de explotación sólo aumentaron 8,9%. Por ende, el margen de explotación totalizó Ch\$2.601 millones en 1T01, un 21,2% de aumento versus los Ch\$2.146 millones registrados en 1T00.

Chile-tubos: El 6,6% de aumento en los ingresos superó el 3,6% de aumento en los costos de explotación. La Compañía sumó un cuarto turno en la planta de fundición debido a los “cuello de botella” que estaban limitando los niveles de producción. Aún así, los gastos de administración y ventas aumentaron en menor medida que los ingresos como consecuencia de la reestructuración que ha llevado a cabo la Compañía, la cual ha ayudado a reducir costos y aumentar eficiencia. El margen de explotación aumentó un 21,3%, siendo Ch\$2.177 millones en 1T00 y Ch\$2.640 millones en 1T01.

Argentina-tubos: Mientras los ingresos se incrementaron 4,7%, los costos de explotación lo hicieron en 10,9% debido a un cambio en el mix vendido. En 2001, el mix de venta de la Compañía incluía ventas de scrap, el cual tiene menor valor agregado que los productos regulares. El margen de explotación negativo para el 1T01 alcanzó los -Ch\$261 millones, versus un margen de explotación de -Ch\$57 millones en 1T00.

Unidad de Cospesles: Mientras los ingresos aumentaron 34,9%, los costos de explotación lo hicieron sólo un 23,0%. Lo anterior se debió principalmente a la introducción de una moneda bi-metálica de más alto margen en el mercado chileno. El margen de explotación más que se triplicó, alcanzando los Ch\$423 millones en 1T01 comparados con los Ch\$131 millones en 1T00.

Resultado Operacional

El aumento en los ingresos superó las variaciones tanto en los costos de explotación como en los gastos de administración y ventas, resultando un incremento en el margen operacional de la unidad de tubos y planchas, desde un 3,8% el año pasado a un 5,5% en 2001.

Chile-tubos: Los ingresos crecieron 6,6% y los gastos de administración y ventas cayeron 23,9% debido en gran medida al aumento en eficiencia después de la reestructuración. El resultado operacional de 1T01 fue de Ch\$1.897 millones, un 58,0% de aumento comparado con los Ch\$1.201 millones generados en 1T00.

Argentina-tubos: Mientras los ingresos aumentaron 4,7%, los gastos de administración y ventas aumentaron 7,2%, pasando de Ch\$540 millones en 1T00 a Ch\$579 millones en 1T01, debido principalmente al aumento de otros gastos de venta, parcialmente contrarrestado con una disminución en las remuneraciones. El resultado operacional en 1T01 fue una pérdida de -Ch\$840 millones versus -Ch\$597 millones de pérdida registrados en 1T00.

Unidad de Cospesles: Ingresos aumentaron 34,9%, mientras los gastos de administración y ventas aumentaron 104,0% siendo Ch\$126 millones los registrados en 1T00 y Ch\$257



millones lo totalizado en 1T01. El aumento se explica por comisiones de venta más altas y aumentos en los derechos de aduana. El resultado operacional aumentó de Ch\$5 millones en 1T00 a Ch\$166 millones en 1T01.

ENVASES FLEXIBLES

Primer Trimestre 2000				
	Chile	Argentina	Interco	Envases Flexibles
Volumen (tons)	2.911	1.086		3.997
<i>Ch\$ millones</i>				
Ingresos de Explot	7.469	3.575		11.044
Costos de Explot	(6.077)	(3.114)		(9.191)
Margen de Explot	1.392	461	0	1.853
(%)	18,6%	12,9%		16,8%
Gastos Adm y Vtas	(536)	(225)		(761)
Resultado Operacional	856	236	0	1.092
Margen Operacional	11,5%	6,6%		9,9%
EBITDA	1.278	439	0	1.717
Dotación	553	173		726

Primer Trimestre 2001				
	Chile	Argentina	Interco	Envases Flexibles
Volumen (tons)	2.523	974		3.497
<i>Ch\$ millones</i>				
Ingresos de Explot	6.656	3.336		9.992
Costos de Explot	(5.963)	(3.168)		(9.131)
Margen de Explot	693	168	0	861
(%)	10,4%	5,0%		8,6%
Gastos Adm y Vtas	(446)	(250)	(43)	(739)
Resultado Operacional	247	(82)	(43)	122
Margen Operacional	3,7%	-2,5%		1,2%
EBITDA	620	157	(41)	736
Dotación	480	175		655

Ingresos de Explotación

Los ingresos totalizaron Ch\$9.992 millones en 1T01, reflejando un 9,5% de disminución comparado con los Ch\$11.044 millones alcanzados en 1T00.

Chile, el total de ingresos para 1T01 fue de Ch\$6.656 millones, un 10,9% menos si se compara con los Ch\$7.469 millones en 1T00, explicados por una disminución de 13,3% en el volumen vendido, parcialmente compensado por un leve incremento en los precios medios. El menor volumen vendido es el resultado del poco dinamismo de las ventas de supermercado, pérdida en la participación de mercado y complicaciones temporales por el proceso de fusión de dos plantas de envases chilenas de la Compañía. La Compañía espera mejorar esta situación en el corto plazo, para lo cual está implementando diversas iniciativas comerciales como también colocando en línea los procesos de la planta.

Argentina registró una caída en sus ingresos de 6,7%, pasando de Ch\$3.575 millones en 1T00 a Ch\$3.336 millones en 1T01; el volumen vendido cayó 10,3% debido a la disminución en ventas a empresas multinacionales y a la caída de la demanda local. Las ventas del año pasado incluyen un volumen sobreestimado en los requerimientos de envases solicitados por un importante cliente. Adicionalmente, un cliente importante de la Compañía se cambió este año a un proveedor alemán para abastecerse de stickers promocionales.

Margen de Explotación

En 1T01, el margen de explotación alcanzó los Ch\$861 millones, significando un 53,5% de disminución comparado con los Ch\$1.853 millones de 1T00.

Chile: En 1T01, los costos de explotación disminuyeron 1,9%, disminución mucho menor que la caída de 10,9% en los ingresos. Debido al plan de fusión de plantas, la unidad chilena sufrió un aumento temporal en los niveles de scrap así como un descenso en los niveles de productividad. Como consecuencia, el margen de explotación cayó 50,2%, registrándose Ch\$1.392 millones en 1T00 y Ch\$693 millones en 1T01.



Argentina: Los ingresos cayeron 6,7% y los costos de explotación aumentaron un 1,7%. Los costos de producción aumentaron debido a una caída en los niveles de eficiencia. El margen de explotación cayó de Ch\$461 millones en 1T00 a Ch\$168 millones en 1T01.

Resultado Operacional

El resultado operacional fue de Ch\$122 millones en 1T01, 88,8% menor que los Ch\$1.092 millones registrados en 1T00.

Chile: mientras los ingresos disminuyeron 10,9%, los gastos de administración y ventas disminuyeron 16,8% pasando de Ch\$536 millones en 1T00 a Ch\$446 millones en 1T01. La caída en los gastos de administración y ventas fue producto de una reducción de personal luego de la fusión de las plantas como también de menores comisiones por venta. Sin embargo, y a pesar de la caída en los gastos de administración y ventas, como resultado de problemas de producción, el resultado operacional disminuyó un 71,1%, de Ch\$856 millones en 1T00 a Ch\$247 millones en 1T01.

Argentina, los ingresos cayeron 6,7% y los gastos de administración y ventas aumentaron 11,1%, pasando de Ch\$225 millones en 1T00 a Ch\$250 millones en 1T01, debido a un aumento de incobrables, a consecuencia de la depresión económica en Argentina. En 1T01, las pérdidas operacionales alcanzaron -Ch\$82 millones, que se compara negativamente con el resultado operacional de Ch\$236 millones en 1T00.

PERFILES DE ALUMINIO

Primer Trimestre 2000

	Perfiles de Aluminio	Muros Cortina	Consolidado
Volumen (tons)	2.165	0	2.165
<i>Ch\$ millones</i>			
Ingresos de Explot	4.901	940	5.841
Costos de Explot	(3.659)	(888)	(4.547)
Margen de Explot	1.242	52	1.294
(%)	25,3%	5,5%	22,2%
Gastos Adm y Vtas	(825)	(228)	(1.053)
Resultado Operacional	417	(176)	241
Margen Operacional	8,5%	-18,7%	4,1%
EBITDA	599	(176)	423
Dotación	335	234	569

Primer Trimestre 2001

	Perfiles de Aluminio	Muros Cortina	Consolidado
Volumen (tons)	2.481	0	2.481
<i>Ch\$ millones</i>			
Ingresos de Explot	5.702	1.481	7.183
Costos de Explot	(4.607)	(1.492)	(6.099)
Margen de Explot	1.095	(11)	1.084
(%)	19,2%	-0,7%	15,1%
Gastos Adm y Vtas	(731)	(209)	(940)
Resultado Operacional	364	(220)	144
Margen Operacional	6,4%	-14,9%	2,0%
EBITDA	497	(179)	318
Dotación	386	295	681

Ingresos

Los ingresos registraron Ch\$7.183 millones en 1T01, un 23,0% de aumento comparado con los Ch\$5.841 millones registrados en 1T00.

Perfiles de Aluminio: las ventas netas aumentaron 16,3%, siendo Ch\$4.901 millones en 1T00 y de Ch\$5.702 millones en 1T01, debido a un aumento de 14,6% en el volumen de ventas. La Compañía recuperó participación de mercado pasando de 63% en 1T00 a 70% en 1T01, luego de implementar importantes medidas comerciales como: la mejora de las relaciones con los distribuidores, nueva imagen corporativa y la publicación de un nuevo catálogo de productos.

Muros Cortina: las ventas netas aumentaron 57,6% pasando de Ch\$940 millones en 1T00 a Ch\$1.481 millones en 1T01, debido principalmente a mayores ingresos derivados de las



obras para concluir el proyecto uruguayo, parcialmente contrarrestado por una caída en las ventas en Chile debido al retraso en el inicio de nuevos proyectos inmobiliarios.

Margen de Explotación

Alcanzó los Ch\$1.084 millones en 1T01, un 16,2% menos que los Ch\$1.294 millones registrados en 1T00.

Perfiles de Aluminio: mientras los ingresos aumentaron 16,3%, los costos de explotación lo hicieron en 25,9% siendo Ch\$3.659 millones en 1T00 y Ch\$4.607 millones en 1T01; como consecuencia, el margen de explotación disminuyó de Ch\$1.242 millones en 1T00 a Ch\$1.095 millones en 1T01. Los aumentos más significativos en los costos de explotación fueron:

- ↑ 26% de aumento en el costo de materias primas como la soda cáustica y el sulfato de estaño; el aumento de costos no pudo ser traspasado íntegramente al precio final.
- ↑ se incurrió en costos por mantenciones generales.

Muros Cortina: los ingresos aumentaron 57,6% y los costos de explotación lo hicieron en un 68,0% pasando de Ch\$888 millones en 1T00 a Ch\$1.492 millones en 1T01, principalmente debido al reconocimiento de costos extras en proyecto de Uruguay. El margen de explotación fue una pérdida de Ch\$11 millones en 1T01 versus un margen positivo de Ch\$52 millones en 1T00.

Resultado Operacional

El resultado operacional alcanzó los Ch\$144 millones en 1T01, un 40,2% menos que los Ch\$241 millones en 1T00.

Perfiles de Aluminio: mientras los ingresos aumentaron 16,3%, los gastos de administración y ventas cayeron 11,4% como consecuencia del cierre de la oficina de ventas peruana como también menores comisiones por venta en Alumco (filial). Sin embargo, debido al menor margen de explotación, el resultado operacional disminuyó un 12,7%, pasando de Ch\$417 millones en 1T00 a Ch\$364 millones en 1T01.

Muros Cortina: los ingresos aumentaron 57,6% y los gastos de administración y ventas disminuyeron 8,3%, pasando de Ch\$228 millones en 1T00 a Ch\$209 millones en 1T01, como resultado de una disminución de gastos en Argentina debido al término de un proyecto durante el año 2000. Sin embargo, debido a la caída en el margen de explotación, las pérdidas operacionales aumentaron de -Ch\$176 millones en 1T00 a -Ch\$220 millones en 1T01.

Análisis del Balance

Activos

El total de activos de la Compañía al 31 de Marzo de 2001 era de Ch\$452.063 millones, un 11,0% más comparado con los Ch\$407.159 millones a Marzo 31, 2000. Las principales diferencias se describen a continuación:

- ↑ Los *Activos circulantes* aumentaron Ch\$37.183 millones comparados con Marzo 2000 debido a un aumento en otros activos circulantes (+Ch\$6.779 millones), inventarios (+Ch\$10.550 millones), cuentas por cobrar (+Ch\$19.160 millones) y disponible (+Ch\$5.900 millones), parcialmente contrarrestados con menores depósitos a plazo (-Ch\$4.527 millones).
- ↑ Los *Activos fijos* aumentaron Ch\$7.370 millones en comparación con Marzo 2000 debido a un aumento en maquinarias y equipos.



- ↑ El aumento en *Otros activos* alcanzó los Ch\$350 millones comparados con marzo 2000 debido a un aumento en otros activos (+Ch\$2.907 millones) y a un incremento en cuentas por cobrar largo plazo (+Ch\$1.767 millones). Estos aumentos fueron parcialmente contrarrestados por una menor amortización del menor valor (-Ch\$4.671 millones), originada por la venta de Madecotel.

Pasivos

El total de pasivos de la Compañía, al 31 de Marzo del 2001, fue de Ch\$277.238 millones, un 12,7% de aumento comparado con los Ch\$246.105 millones al 31 de Marzo del 2000. Las principales diferencias son:

- ↑ Los *Pasivos circulantes* aumentaron Ch\$52.088 millones versus Marzo 2000 debido a mayores préstamos bancarios (+Ch\$45.120 millones) y documentos y cuentas por pagar (+Ch\$12.582 millones), parcialmente contrarrestados por una reducción en ingresos diferidos (-Ch\$4.112 millones).
- ↓ Los *Pasivos de largo plazo* disminuyeron Ch\$20.954 millones comparándolos con los de Marzo 2000, debido principalmente a una disminución en las cuentas por pagar (Ch\$57.443 millones) como resultado del pago del "private placement" que mantenía la Compañía, contrarrestado parcialmente por un aumento en bonos por pagar (+Ch\$38.165 millones), originados de una colocación de bonos local.

Patrimonio

El total de patrimonio de la Compañía al 31 de Marzo del 2001 era de Ch\$159.399 millones, un 7,3% de aumento si se compara con los Ch\$148.619 millones al 31 de Marzo del 2000. Las mayores diferencias registradas en Marzo 2001 versus Marzo 2000 son:

- ↑ El *Capital* aumentó Ch\$7.580 millones debido a la venta, en Abril del 2000, de las acciones que aún quedaban por subscribir del aumento de capital realizado en 1997.
- ↑ Las *Reservas* aumentaron Ch\$16.562 millones como resultado de los positivos ajustes por diferencia de cambio de Ch\$4.632 millones registrado en 1T01 versus -Ch\$4.269 millones en 1T00
- ↓ Las *Utilidades retenidas* disminuyeron Ch\$12.427 millones debido a las pérdidas registradas en el año 2000.

Análisis de Flujo Efectivo

En 1T01 el flujo proveniente de las actividades de operación totalizó Ch\$107 millones, el flujo proveniente de las actividades de financiamiento alcanzó Ch\$3.308 millones y el flujo proveniente de las actividades de inversión fue de -Ch\$1.859 millones

Los principales usos de fondos durante 1T01 fueron:

- pago a proveedores y empleados (Ch\$94.239 millones)
- prepago de préstamos bancarios (Ch\$24.441 millones)
- pago de impuestos (Ch\$3.577 millones).

La principal fuente de fondos en el período fueron la recaudación por venta (\$101.925 millones) y los préstamos bancarios (Ch\$28.412 millones)

Madeco, anteriormente Manufacturas de Cobre MADECO S.A., se estableció en 1944 como una sociedad anónima abierta bajo las leyes de la República de Chile y actualmente tiene operaciones en Chile, Argentina, Brasil y Perú. Madeco es el productor chileno líder de productos no ferrosos terminados y semi-terminados en base a cobre, aleaciones de cobre y aluminio. La Compañía es también el fabricante líder de envases flexibles para industrias de consumo masivo como alimentos, snacks y cosméticos.



Se advierte a los lectores no colocar una dependencia indebida en estas declaraciones a futuro, que se refieren sólo a esta fecha. La Compañía no compromete ninguna obligación de informar públicamente el resultado de cualquier revisión a estas declaraciones a futuro que pueden ser hechas para reflejar sucesos o circunstancias después de esta fecha, incluidos, sin limitaciones, cambios en la estrategia de negocios o planes de inversión de la Compañía, o para reflejar la ocurrencia de hechos no previstos.