QUIÑENCO S.A.

Inscripción en el Registro de Valores N° 597

PROSPECTO LEGAL PARA

EMISIÓN DE ACCIONES

DIRIGIDA AL MERCADO GENERAL

Santiago, Septiembre 2013

1. INFORMACION GENERAL

1.1 Intermediarios que participaron en la elaboración del prospecto.

No corresponde.

1.2 Leyenda de responsabilidad:

"LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR."

1.3 Mercado en que serán transadas las acciones.

Se transarán en el mercado general.

2. IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR

2.1. Mes y año en que se terminó de elaborar el prospecto.

Septiembre de 2013

2.2 Nombre o Razón Social	:	Quiñenco S.A. (en adelante, "Quiñenco", la "Compañía", la "Sociedad" o el "Emisor")
Nombre de Fantasía	:	Quiñenco
R.U.T.	:	91.705.000-7
Dirección de la oficina principal	:	Enrique Foster Sur 20, Piso 14, Las Condes
Teléfono	:	(56-2) 27507100
Fax	:	(56-2) 27507101
Correo electrónico	:	prodriguez@lq.cl
Dirección Electrónica	:	Sitio web: www.quinenco.cl www.quinencogroup.cl

2.3 Número y fecha de la inscripción de la emisión en el Registro de Valores.

N°984. 26 de septiembre de 2013

3.0 ACTIVIDADES Y NEGOCIOS DE LA SOCIEDAD

3.1. Reseña Histórica

Quiñenco es una empresa holding que se constituyó bajo el nombre de Forestal Quiñenco S.A. por escritura pública de fecha 28 de enero de 1957, modificada por escritura pública de fecha 15 de abril de 1957 ambas otorgadas en la Notaría de Valparaíso de don Carlos Calderón Cousiño.

Quiñenco participó, originalmente, en la explotación de bosques y en el suministro de madera a la industria minera del carbón en Chile, principalmente para su uso en la fabricación de soportes para túneles subterráneos. A mediados de los años 60, el Sr. Andrónico Luksic Abaroa adquirió una participación mayoritaria en esta compañía y, desde esa fecha, ésta comenzó a adquirir importantes participaciones en otras empresas, convirtiéndose en una compañía holding de diversas inversiones, controlada por la familia Luksic.

Entre los principales hechos que han marcado la trayectoria de Quiñenco desde su constitución se destacan los siguientes:

1957

La sociedad Forestal Quiñenco S.A. inició sus operaciones, explotando bosques de eucaliptos y produciendo soportes de madera para túneles subterráneos de minas de carbón.

1960's

Comienza la diversificación del área de negocios al incorporar Empresas Lucchetti S.A. y Forestal Colcura S.A. a Quiñenco.

1970's

Hoteles Carrera S.A. pasó a formar parte de Quiñenco, diversificando el ámbito de negocios.

1980's

Quiñenco ingresó al negocio financiero, tras las inversiones en el Banco O'Higgins y Banco de Santiago.

Continuando con su política de diversificación de riesgos, Quiñenco adquirió una participación mayoritaria en Madeco S.A. ("Madeco").

Junto al grupo alemán Schörghuber, distribuidor de la cerveza Paulaner, Quiñenco adquirió la propiedad mayoritaria de la Compañía de Cervecerías Unidas S.A. ("CCU").

Finalmente, Quiñenco entra al sector de las telecomunicaciones, adquiriendo una participación mayoritaria en VTR S.A.

1990´s

En el sector financiero, Quiñenco se asoció con el Banco Central Hispanoamericano ("BCH") y constituyen el Grupo OHCH, que luego se convirtió en controlador del Banco Santiago.

En 1996, tras una reorganización, Quiñenco se convirtió en la matriz del grupo Luksic en los sectores financiero e industrial y Antofagasta Holdings (actualmente Antofagasta plc) se concentra en los sectores de minería y ferroviario.

En 1997, Quiñenco logró recaudar US$279 millones luego de realizar una oferta pública de acciones en la Bolsa de Comercio de Nueva York y en la Bolsa de Comercio de Santiago.

Por otra parte, Quiñenco ingresa al sector inmobiliario al formar Habitaria S.A., en conjunto con la constructora española Ferrovial Inmobiliaria.

Debido a la venta de Banco Central Hispanoamericano al consorcio BSCH, se pone término a la sociedad entre Quiñenco y BCH. Posteriormente, Quiñenco adquirió el 51,2% del Banco de A. Edwards y el 8% del Banco de Chile, reestableciendo su posición en el sector financiero.

Quiñenco adquiere un 14,3% de la propiedad de Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. ("Entel") y vende la participación que mantenía en VTR Hipercable S.A. al grupo UIH Latin America.

2000´s

Quiñenco creó LQ Inversiones Financieras S.A. ("LQIF"), firma que concentra las inversiones de Quiñenco en el sector financiero.

Quiñenco se convirtió en el controlador del Banco de Chile, tras la adquisición de un 52,7% de los derechos a voto.

A comienzos de la década se realizó la fusión entre Banco de Chile y Banco Edwards, y posteriormente en el año 2008 entre Banco de Chile y Citibank Chile. Esta unión permitió obtener importantes sinergias entre los dos bancos, potenciando así la poderosa plataforma de distribución y experiencia de la marca líder, Banco de Chile.

Durante la primera década del 2000 Quiñenco vendió su participación en Entel, en Plava Laguna d.d. (resort turístico de la costa de Croacia) y en el Hotel Carrera de Santiago. Además, abandonó el negocio de pastas, aceites y sopas tras la venta de Lucchetti Chile.

Por otro lado, Quiñenco realizó una incursión en el sector retail tras la inversión financiera de un 11,4% en Almacenes París S.A. ("París"), pero luego vende esta inversión tras acogerse a la oferta pública de adquisición de acciones lanzada por Cencosud S.A. por el 100% de las acciones emitidas por París.

Heineken, una de las cerveceras más grandes del mundo, entró a un *joint venture* con Quiñenco en IRSA, sociedad controladora de CCU.

Mediante un joint venture entre CCU e Industria Nacional de Alimentos S.A. ("Indalsa"), Quiñenco adquirió el 100% de Calaf, productor de galletas y confites.

CCU compra la cervecera argentina ICSA, la cual es dueña de las marcas de cerveza Bieckert, Palermo e Imperial. Además, CCU llegó a un acuerdo con Nestlé Chile para desarrollar sus negocios de aguas en Chile.

Asimismo, se concretó un acuerdo entre CCU, su subsidiaria Viña San Pedro y Compañía Chilena de Fósforos ("CCT"), la cual mantenía el control de Viña Tarapacá ex-Zavala S.A. Este acuerdo permitió la fusión por absorción de Viña Tarapacá por Viña San Pedro, creando la nueva sociedad Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Durante el año 2005, Quiñenco inició el proceso de deslistar sus acciones del NYSE, poniendo fin a su programa de ADRs, dándose por finalizado este proceso a comienzos del año 2007.

Quiñenco llevó a cabo un aumento de capital por $64.838 millones en el año 2007.

En el año 2008 se realiza la venta de la unidad de cables de Madeco en Chile, Perú, Brasil, Argentina y Colombia a Nexans, en US$448 millones y una participación de un 8,9% en la multinacional francesa, convirtiéndose en el mayor accionista individual.

2010

A comienzos de año, Quiñenco vende el 100% de su participación en Telsur a GTD Manquehue en $57 mil millones. La promesa de compraventa se materializó en enero de 2010, a través de una oferta pública de adquisición de acciones, efectuada por GTD Grupo Teleductos S.A.

Durante el mes de abril, Citigroup ejerce sus dos opciones por un 17,04% adicional de la propiedad de LQIF, sociedad controladora del Banco de Chile, por un monto total de US$1.000 millones, aumentando su participación a 50%.

2011

CSAV:

Durante los meses de marzo y abril Quiñenco adquirió un 18% de la propiedad de Compañía Sud Americana de Vapores S.A. ("CSAV") de Marítima de Inversiones S.A. ("Marinsa"), entidad controladora de CSAV. El monto de la transacción fue de aprox. $114.700 millones.

Durante los meses de junio y julio, Quiñenco suscribió 222.727.647 acciones de CSAV dentro de su proceso de aumento de capital, con una inversión total de $63.477 millones, alcanzando una participación de 20,63% en la propiedad.

Madeco:

Durante marzo de 2011 Madeco firmó un acuerdo con Nexans para aumentar su participación de un 8,98% a un 20% dentro de un período de 3 años. Ello implicaría una inversión aproximada de US$290 millones. El acuerdo incluye el nombramiento de un segundo director para Madeco y un período de 18 meses hasta alcanzar el 15% de participación, con derecho a un tercer director y un miembro del Comité de Compensaciones y Designaciones. Madeco acordó mantener su participación en Nexans durante al menos tres años. Además, Nexans modificaría sus estatutos aumentando el límite del derecho a voto de un 8% a un 20%, entre otros. Durante el año 2011 Madeco elevó su participación en la multinacional francesa a un 19,86%.

Enex:

El 31 de marzo de 2011, Quiñenco firmó un acuerdo con Royal Dutch Shell plc (Shell) para adquirir sus activos en Chile, los que involucran el traspaso del negocio de distribución de combustibles a través de las aproximadamente 300 estaciones de servicio que Shell opera a lo largo de todo el país, el negocio de distribución de lubricantes y otros negocios anexos o relacionados. El monto acordado de la transacción fue de US$523 millones más capital de trabajo al cierre. El acuerdo contempla también un contrato de licencia para el uso de las marcas registradas "Shell" por un período de cinco años, renovable. El 31 de mayo se concretó la adquisición de los activos de Shell en Chile por US$633 millones. La nueva compañía se llama Enex S.A. ("Enex")

Terpel:

El 2 de Septiembre de 2011, se celebraron los contratos en virtud de los cuales Quiñenco, ya sea directamente o a través de una o más filiales, se ha comprometido a adquirir de Organización Terpel Chile S.A. y de Petrolera Nacional S.A. (conjuntamente "Terpel") la totalidad de sus participaciones en sus subsidiarias chilenas Petróleos Transandinos S.A. y Operaciones y Servicios Terpel Limitada, lo que involucra el traspaso del negocio de distribución de combustibles a través de estaciones de servicio que las compañías operan a lo largo de todo el país y otros negocios anexos o relacionados. El valor acordado por los activos asciende a UF 6.706.951, sujeto a un ajuste al cierre por variación de capital de trabajo. A este valor se le restará el valor de la deuda financiera neta de las compañías al momento del cierre para determinar el precio definitivo a pagar por las acciones de éstas.

El cierre de esta transacción se encontraba sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones habituales en este tipo de transacciones, y, en especial, a la aprobación previa por parte del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia de la consulta que para estos efectos se presentó a dicho Tribunal.

Quiñenco:

El 6 de octubre de 2011 la Junta Extraordinaria de Accionistas de Quiñenco acordó un aumento de capital por $300.000 millones, mediante la emisión de 300 millones de nuevas acciones de pago, sin valor nominal.

2012

Quiñenco:

El 2 de febrero de 2012, Quiñenco finalizó exitosamente su aumento de capital, colocando un total de 200 millones de acciones y recaudando $250.437 millones.

CSAV:

El 15 de febrero de 2012, CSAV finalizó exitosamente su aumento de capital colocando un total de 5.867.970.660 acciones y recaudando US$1.200 millones, de los cuales Quiñenco suscribió aproximadamente US$547 millones con lo cual alcanzó una participación de 37,44% en CSAV a dicha fecha y adquirió el control de dicha compañía.

Como parte de la división de CSAV, Quiñenco accede al 37,44% de Sociedad Matriz SAAM S.A. "SM SAAM", dueña de la empresa de servicios portuarios y navieros SAAM.

Terpel:

En abril de 2012 el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia dictaminó que la adquisición de los activos de Terpel por parte de Quiñenco no se podía realizar, en fallo dividido. Quiñenco apeló la decisión ante la Corte Suprema.

Madeco:

Se firmó una modificación del acuerdo entre Madeco y Nexans, que permite a Madeco llegar al 28% de la propiedad de la multinacional francesa, con el objeto de consolidar su posición como accionista referente. A diciembre, la participación de Madeco en Nexans alcanza 22,4%.

2013

Terpel:

El 15 de marzo de 2013, Quiñenco anuncia un nuevo precio ajustado para la compra de Terpel a un total de UF 5.567.069 (aprox. US$ 270 millones). Ello, ante las exigencias impuestas por la Corte Suprema en el fallo que autorizó la operación en el mes de enero del mismo año, de acuerdo al cual Quiñenco tiene que desprenderse de 61 estaciones de servicio, lo que significa vender aproximadamente un 30% de las estaciones de servicio que integran los activos de Terpel. La transacción se concretó el 27 de junio de 2013, por un monto de UF5.291.345 (aprox. US$240 millones). A partir de esta fecha hay un plazo de seis meses para cumplir con las medidas de mitigación exigidas.

Esta transacción permitirá a Quiñenco aumentar su competitividad en el negocio de distribución y comercialización de combustibles y lubricantes, industria en la que se encuentra presente desde mayo de 2011 a través de Enex.

Madeco:

En enero y abril de 2013, Quiñenco adquirió una participación adicional de 8,9% y 1,62% respectivamente, en su filial Madeco S.A., alcanzando de esta forma una participación total de 65,9%.

En Junta Extraordinaria de Accionistas el día 27 de marzo de 2013, se aprobó la división de Madeco en la sociedad continuadora Invexans S.A., y una nueva sociedad con el nombre Madeco S.A. La sociedad continuadora Invexans tiene como activo principal la participación de 22,4% en la multinacional francesa Nexans. La nueva sociedad, nombrada Madeco S.A., tiene la operación industrial de las unidades de envases flexibles (Alusa), tubos (Madeco Mills) y perfiles (Indalum).

CSAV

El 29 de abril de 2013, la Junta Extraordinaria de Accionistas de CSAV aprobó el aumento de capital por USD$500 millones propuesto por el directorio. Los fondos serán destinados en aproximadamente un 46% a financiar la compra de siete nuevas naves de 9.300 TEUs de capacidad cada una, en aproximadamente un 28% al prepago total del pasivo financiero de corto plazo que CSAV contrajo para prepagar la deuda que mantenía con American Family Life Assurance Company (AFLAC) y en aproximadamente un 26% se destinará a caja adicional para continuar con los planes de desarrollo de CSAV.

El período de suscripción preferente comenzó a regir a contar del 19 de agosto de 2013, durante el cual Quiñenco ejerció las opciones preferentes de suscripción de acciones que tenía derecho por un monto aproximado de USD$123 millones y opciones adicionales por un monto aproximado de USD$47 millones. Una vez terminado el período de suscripción preferente, Quiñenco adquirió acciones adicionales del aumento de capital y en el mercado por un monto aproximado de USD 17 millones. Con ello, Quiñenco alcanzó una participación de 46,00% en la propiedad de CSAV.

CCU

El 18 de junio de 2013, la Junta Extraordinaria de Accionistas de CCU aprobó el aumento de capital por $340 mil millones propuesto por el directorio. Los fondos serán destinados, además de la propia generación de fondos del negocio, a financiar el crecimiento que considera la estrategia de CCU, tanto (i) orgánico (negocios actuales), incluyendo inversiones para aumento de capacidad, compra de maquinaria, equipos, empaques y activos de marketing e inversión en centros de distribución y tecnología, como (ii) inorgánico (nuevos negocios), obteniendo los recursos suficientes para financiar la expansión y crecimiento que contempla la mencionada estrategia, buscando además preservar la solidez financiera de CCU.

Para enfrentar este crecimiento orgánico, CCU contempla un plan de inversiones para el período 2013-2016 por un monto en torno a $600 mil millones, y para el período entre el 2017 y el 2020, por un monto aproximado de otros $600 mil millones. Si se considera adicionalmente un aumento de capital de trabajo de aquí hasta el 2020 por $150 mil millones, el total del plan de inversiones para aumento de capacidad (en nuevas plantas o plantas existentes), compra de maquinarais y equipos, empaques, activos de marketing, inversión en centros de distribución y tecnología, y el correspondiente capital de trabajo, ascendería a $1.350 mil millones aproximadamente.

Las fuentes de financiamiento inorgánicas, que pueden varias en tamaño y en ejecución, son crecer en los negocios principales actual de CCU (cerveza y bebidas sin alcohol) junto con los siguientes crecimientos en negocios que son sinérgicos y que potencian los anteriores:

1. Ingresar en nuevos mercados vecinos con foco en los negocios principales de CCU.
2. Desarrollar la multicategoría en Argentina y Uruguay.
3. Entrar en el negocio de productos lácteos en Chile.
4. Participar del mercado de los polvos instantáneos (ready to mix), como jugos en polvo, café, té, sopas, leche en polvo entre otros.
5. Aumentar la participación de CCU en le mercado de alimentos (ready to eat) en Chile,

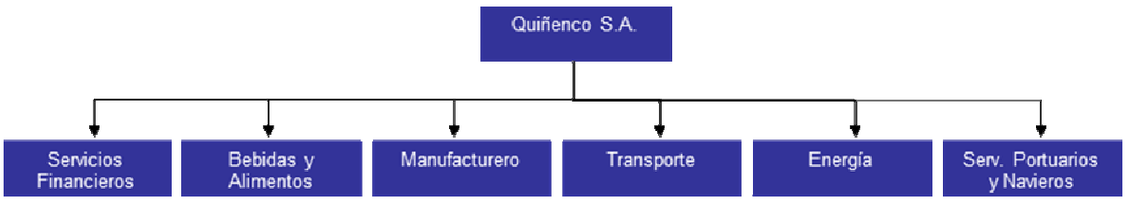
El período de opción preferente chileno comenzará el 13 de septiembre de 2013.

3.2 Descripción del Sector Industrial

Quiñenco es uno de los conglomerados económicos más importantes y diversificados de Chile, con activos consolidados al 31 de diciembre de 2012 de aproximadamente $26.124.000 millones. Como sociedad matriz, controla un significativo número de empresas, las que se concentran principalmente en los sectores financiero, bebidas y alimentos, manufacturero, transporte, servicios portuarios y navieros y energía.

Quiñenco es uno de los holdings más diversificados en la actualidad, con inversiones en distintas industrias y sectores. Históricamente ha invertido en las industrias donde ha tenido una trayectoria y un *expertise* relevante o en conjunto con socios estratégicos.

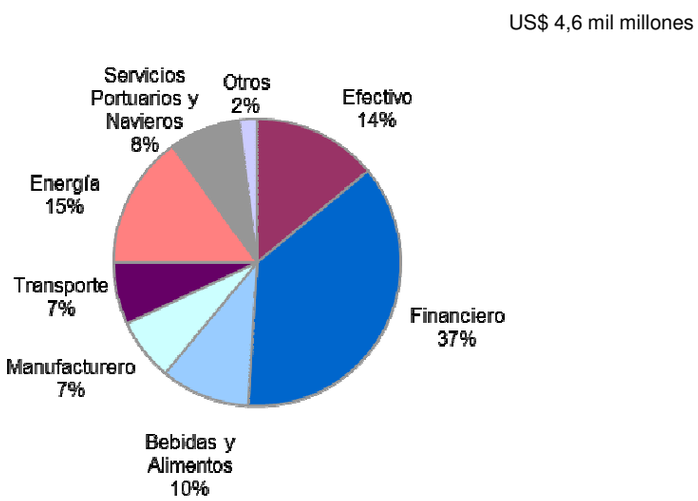
Diversificación de Negocios de Quiñenco



Fuente: Quiñenco

Los sectores de Servicios Financieros, de Bebidas y Alimentos y Energía constituyen las inversiones más relevantes del grupo, representando el 62% del Valor Libro a nivel corporativo, al 31 de diciembre de 2012.

Inversiones por Sector (diciembre 2012)



Fuente: Quiñenco. Valor libro a nivel corporativo.

Quiñenco mantiene al 31 de diciembre de 2012 el 95,9% de sus activos consolidados del sector industrial en Chile, seguido por Perú, Argentina y Colombia con participaciones bastante menores. Todos los activos extranjeros están a nivel de filiales y coligadas.

Sector Financiero

La industria bancaria ha mostrado en los últimos años un fuerte dinamismo, logrando crecimientos por sobre la economía nacional. Este crecimiento ha estado acompañado de menores índices de riesgo y avances en términos de eficiencia, los que junto a las últimas modificaciones a las normas financieras y adopción de IFRS, dejan al sistema financiero chileno en una buena posición dentro del panorama mundial.

A diciembre de 2012, la industria bancaria en Chile estaba conformada por 24 instituciones financieras: 1 banco de propiedad estatal, 18 bancos controlados por accionistas locales y 5 bancos de propiedad de capitales extranjeros. A esa fecha, las colocaciones totales de la industria alcanzaban a $100.763 mil millones, su patrimonio a $11.251 mil millones y su utilidad consolidada del ejercicio 2012, a $1.648 mil millones.

El sistema bancario chileno se encuentra regulado y supervisado por el Banco Central de Chile y la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras ("SBIF"). Ambas instituciones velan por el cumplimiento de la normativa dictada para el sector, contenida en la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile, la Ley General de Bancos y en la Ley de Sociedades Anónimas Nº18.046 y el Reglamento de Sociedades Anónimas, en la medida que estas últimas complementen a la Ley General de Bancos. El marco regulatorio del sector ha permitido durante los últimos años un positivo desarrollo del sector en términos de crecimiento, control de riesgo y competencia.

El sistema bancario chileno es considerado uno de los más sólidos y transparentes de América Latina. Los bancos chilenos están sujetos principalmente a la Ley General de Bancos y en segundo lugar, en la medida en que no sea inconsistente con dicha ley, a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas que rigen las sociedades anónimas abiertas, salvo ciertas disposiciones que se excluyen expresamente.

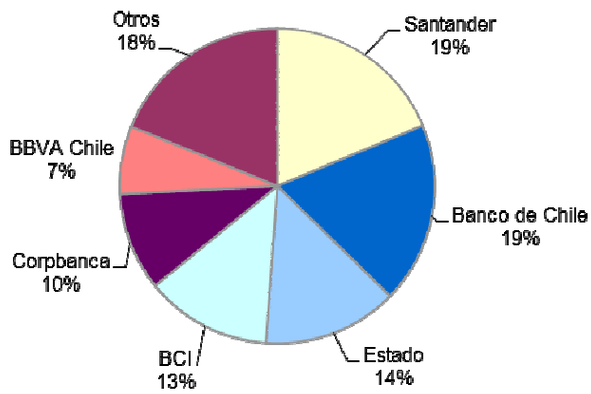
El sistema bancario moderno de Chile data de 1925 y se ha caracterizado por períodos de regulación sustancial e intervención estatal, así como por períodos de desregulación. El período más reciente de desregulación comenzó en 1975 y culminó con la adopción de la Ley General de Bancos. Dicha ley, modificada por última vez en el año 2004, otorgó nuevos poderes a los bancos, incluyendo poderes de suscripción general para nuevas emisiones de ciertos valores de deuda y capital y la facultad de crear filiales que se involucren en actividades relacionadas con bancos, tales como corretaje, asesoría en inversiones, servicios de fondos mutuos, administración de fondos de inversión, factoraje, productos de securitización y servicios de leasing financiero.

Las principales responsabilidades del Banco Central desde el punto de vista regulatorio incluyen la determinación de las reservas legales, regulación de la masa monetaria, y establecer normativas especiales en relación a instituciones financieras. A su vez, los bancos son supervisados y controlados por la SBIF. La SBIF cuenta con la atribución para autorizar la creación de nuevos bancos y tiene amplias facultades para interpretar y exigir requisitos legales y reglamentarios aplicables a bancos y compañías financieras. Además, en el caso de incumplimiento, la SBIF tiene la capacidad de imponer sanciones. En circunstancias extremas, con la aprobación previa del Directorio del Banco Central, puede designar a un administrador provisorio para un banco. También debe aprobar cualquier modificación a los estatutos de un banco o cualquier aumento de su capital.

Adicionalmente, la SBIF examina todos los bancos periódicamente, por lo general al menos una vez al año, teniendo los bancos la obligación de entregarle a ésta amplias informaciones sobre el estado de sus operaciones y, anualmente, sus estados financieros auditados.

El número de instituciones financieras de la industria bancaria nacional ha venido experimentando una constante reducción en comparación con las 36 instituciones existentes en 1990. Esto ha sido el resultado de un marcado proceso de consolidación motivado por la racionalización de costos y los mayores niveles de competencia al interior de la industria. A diciembre de 2012, los cuatro mayores bancos concentran el 64% de las colocaciones del sector, y los dos bancos que nacieron de las fusiones de Banco de Chile, Banco Edwards y Citibank Chile por una parte, y Banco Santander con Banco Santiago por otra, concentran aproximadamente el 37% de las colocaciones.

Participación de Mercado por Colocaciones Bancarias (diciembre 2012)



Fuente: SBIF

Industria Bancaria Durante el 2012

En línea con el crecimiento de la economía, las colocaciones totales del sistema bancario chileno registraron un incremento de 12,4%[1] nominal con respecto al año 2011. La positiva evolución de la economía local permitió nuevamente alcanzar incrementos de dos dígitos en todos los productos de colocaciones, siendo liderados por los préstamos comerciales, que se incrementaron un 13,2% anual, seguido por las colocaciones de consumo y de vivienda con expansiones de 11,8% y 10,9%, respectivamente.

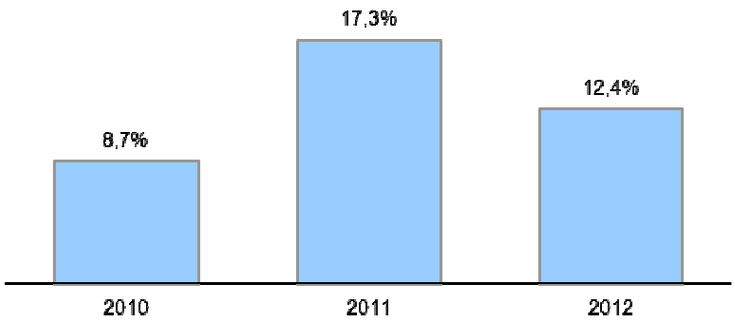
Durante el año, las colocaciones de consumo concentraron su expansión en el segundo semestre del año, alineado con el desempeño del consumo privado. Las buenas perspectivas en materia de empleo, acompañadas por el aumento de los salarios reales, explicaron la tendencia ascendente en esta familia de productos. Al interior de ella, destacaron los incrementos de las colocaciones en tarjetas de crédito y créditos en cuotas, con alzas anuales de 15,2% y 11,2%, respectivamente.

Los créditos comerciales comenzaron el año con un importante dinamismo, para luego perder fuerza durante el segundo semestre. El buen desempeño en la inversión y las positivas expectativas a nivel empresarial ayudaron a sostener un crecimiento en doce meses por sobre los dos dígitos durante todo el año. A nivel de productos, destacó el alza de 17,3% anual en préstamos comerciales, mientras que los créditos de comercio exterior restaron dinamismo al incrementarse sólo en un 5,2% anual, en parte, debido a la disminución del tipo de cambio.

[1] Cifras de crecimiento de colocaciones totales y por producto excluyen volúmenes de filiales en el exterior.

Finalmente, los créditos para la vivienda registraron un desempeño muy estable durante todo el año, similar al observado durante los últimos tres años. En términos reales, este producto ha destacado por mantener una tasa de expansión en torno al 8% sustentado en el gran dinamismo del mercado inmobiliario, en un reducido nivel de tasas de interés del largo plazo y en bajas tasas de desempleo.

Variación Colocaciones de la Industria



Fuente: SBIF.

Colocaciones Sistema Financiero Chileno (cifras en millones de $ nominales)

	Dic 12 (1)	Dic 11	Var (%)
Colocaciones Comerciales (2)	61.652.154	54.465.770	13,19%
Colocaciones Vivienda	24.381.339	21.993.143	10,86%
Colocaciones de Consumo	12.846.258	11.487.586	11,83%
Total Colocaciones	98.879.751	87.946.499	12,43%

Fuente: SBIF. Valores en millones de pesos nominales.

(1) No considera Corpbanca Colombia

(2) Incluye préstamos comerciales, créditos de comercio exterior y operaciones de factoraje.

Sector Bebidas y Alimentos[2]

[2] Las cifras ilustradas en relación a participaciones de mercado, consumos per cápita, tamaño de mercado, etc., son estimaciones de CCU, en base a datos entregados por AC Nielsen e información pública de los competidores.

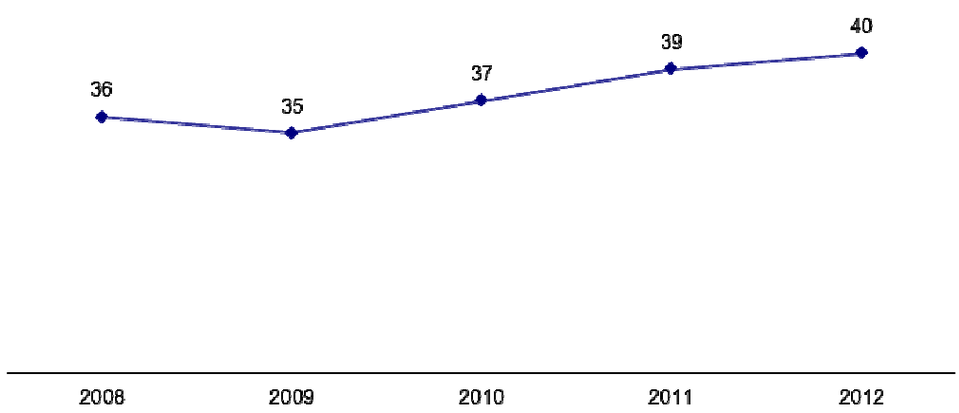
Quiñenco participa a través de CCU en la industria de bebidas, tanto alcohólicas como no alcohólicas, en Chile y Argentina, y además en el segmento de alimentos o *snacks* dulces a través de la empresa coligada Foods Compañía de Alimentos CCU S.A. ("Foods").

Mercado Chileno de Cervezas

En el año 2012, el consumo de cervezas en Chile según estimaciones de CCU, fue de 693 millones de litros. Esto equivale a 40 litros per cápita, lo que implica un crecimiento promedio de 3,6% anual entre el año 2008 y 2012. El mercado se expandió alrededor de un 2,9% en términos de volumen, con respecto al año 2011. De acuerdo a estimaciones de CCU, este incremento al igual que años anteriores, se debió tanto al desarrollo del país como al resultado de las acciones realizadas por CCU y por otros actores por incrementar el consumo de cerveza en Chile, incluyendo, entre otros, la introducción de nuevos productos y nuevos empaques para la satisfacción de nuevas ocasiones de consumo, además de las positivas condiciones económicas en el país.

La cerveza producida en Chile proviene principalmente de dos productores nacionales: CCU y Cervecerías Chile S.A. La participación de mercado de CCU se estima en 78,8% resultando 1,4 punto porcentual menor que la participación en 2011, lo que se atribuye en parte importante a precios más competitivos y a la creciente competencia de cervezas importadas. Las principales marcas de CCU en Chile son Cristal y Escudo, mientras que entre sus marcas premium destacan Heineken, Royal Guard, Budweiser, Austral, Kunstmann, Paulaner y D'olbeck.

Consumo per Cápita (litros)



Fuente: CCU

Mercado de Cervezas en Argentina

El mercado de cervezas argentino es cerca de tres veces el chileno en términos de volumen, con aproximadamente 1.809 millones de litros de consumo total o 44 litros per cápita en 2012.

Producto de la adquisición de ICSA por parte de CCU en Argentina durante el 2008, quedaron dos grupos cerveceros importantes en ese mercado: AmBev-Quilmes y CCU Argentina, además de SABMiller (ex Warsteiner). A diciembre de 2012, CCU Argentina tenía una participación de mercado estimada de 23,1%, siendo el principal competidor AmBev-Quilmes, con una participación de 74%, y SABMiller con un 3% del mercado.

Mercado Chileno de Bebidas No Alcohólicas

Este mercado está compuesto por los segmentos de gaseosas, néctares y jugos, aguas (clasificadas en minerales y purificadas) y bebidas funcionales (compuestas por deportivas, energéticas y té). Según estimaciones de CCU, en el año 2012 el tamaño de la industria fue de 2.849 millones de litros (excluyendo las bebidas funcionales), expandiéndose un 7,3% con respecto al año anterior, representando un consumo per cápita de 164 litros.

Gaseosas: El consumo de gaseosas durante el año 2012 en Chile, alcanzó los 125 litros per cápita. Existen en Chile dos importantes grupos de productores de gaseosas: ECCU, filial de CCU, dedicada al negocio de bebidas no alcohólicas, y las tres licenciatarias de Coca-Cola. De acuerdo a AC Nielsen, Coca-Cola y sus marcas relacionadas tenían a diciembre de 2012 un 68% de participación de mercado, ECCU un 25,2%, y las marcas propias de supermercado y marcas de descuento, un 6% de participación.

Néctares y Jugos: De acuerdo a estimaciones de CCU, el consumo de néctares y jugos en 2012 fue de 24 litros per cápita. El mercado está compuesto principalmente por la marca Watt´s de Promarca, el Joint Venture de Watt´s S.A. con CCU a través de su filial ECCU, y las marcas de Coca-Cola y de otros embotelladores. De acuerdo a AC Nielsen, ECCU tenía una participación de mercado a diciembre de 2012 de un 53,1% en el segmento de néctares en botella.

Aguas: El mercado de aguas embotelladas se divide en aguas minerales y aguas purificadas. Las primeras se obtienen y envasan en una fuente natural; las segundas son aguas tratadas provenientes principalmente de pozos. El consumo de agua mineral alcanzó durante el año 2012 los 14 litros per cápita, mientras que el consumo de agua purificada se estimó en 4 litros per cápita. Aproximadamente el 94% de toda el agua mineral vendida en Chile es producida por dos empresas, CCU y los embotelladores de Coca-Cola. De acuerdo a estimaciones de CCU, ECCU tenía una participación de mercado a diciembre de 2012 de un 57,8% (solamente Cachantun y Perrier) y su principal competidor un 35,7% de participación.

Bebidas Funcionales: Considera la categoría de bebidas deportivas, bebidas energéticas y té. Estas categorías son de reciente introducción en el país, con un consumo per cápita de alrededor de 2 litros, pero con un alto potencial de crecimiento.

Industria del Vino

La industria del vino está relativamente fragmentada, por lo que ningún productor tiene una posición dominante en la producción o venta. Dentro de los participantes más importantes de la industria están Viña Concha y Toro, Viña Santa Rita, Bodega y Viñedos Santa Carolina y Viña San Pedro Tarapacá, esta última filial de CCU.

Este negocio puede ser segmentado en mercado doméstico y de exportación. El mercado doméstico alcanzó los 205 millones de litros en el 2012, lo que representa un consumo per cápita de 12 litros. Las viñas chilenas venden en el mercado local categorías distintas de vinos, incluyendo vinos *premium*, varietales y populares. La participación de mercado de CCU se estima en un 26,7% en el mercado doméstico. Las principales marcas con que CCU tiene presencia en el mercado local son Gato, Castillo de Molina, 35°Sur y Misiones de Rengo.

De acuerdo a fuentes de la industria, el mercado de exportación para el vino chileno creció un 12,8% respecto al año 2011, alcanzando 749 millones de litros en 2012,

incluyendo la venta a granel. El importante crecimiento del mercado de exportación se debe principalmente a la excelente relación precio-calidad y a la positiva imagen internacional que ha ido adquiriendo el vino chileno, así como por factores externos como la baja producción de vino en el hemisferio norte en ciertos años. La participación de mercado de CCU en la exportación de vino embotellado se estima en un 13,1% a diciembre de 2012.

Industria Chilena de Licores

Este mercado comprende el negocio del pisco y el de otros licores. El consumo per cápita de pisco fue de 2,0 litros en el 2012, retrocediendo de su máximo en el 2005 de 2,9 litros, debido fundamentalmente al crecimiento del consumo de otros licores.

En el negocio de los licores, CCU opera a través de su filial Compañía Pisquera de Chile ("CPCh"), logrando una participación de mercado estimada para el año 2012 de 55,7% en el segmento pisco y de 20,6% en el segmento ron, de acuerdo a estimaciones de CCU. CCU ingresó al mercado del ron en mayo de 2007, el segundo licor más consumido en Chile luego del pisco, con un consumo per cápita de 1,1 litros en 2012. Las principales marcas con que participa CCU en este mercado son Mistral, Horcón Quemado, Campanario, Tres Erres y Sierra Morena.

Industria de Snacks Dulces

En el segmento de alimentos listos para su consumo, Foods, representada con sus marcas Calaf, Natur y – su coligada – Nutrabien. se encuentra orientado a fabricar productos alimenticios de calidad, innovadores y saludables. Durante el año 2012, el foco de esta área de negocios fue dar un crecimiento horizontal y en consolidar las marcas estratégicas, a través de agresivas campañas de marketing. El conjunto de iniciativas permitió que Foods alcanzara a más de 72.000 clientes.

Sector Manufacturero[3]

Quiñenco participa en este sector a través de Madeco. Los productos que fabrican Madeco, sus filiales y coligadas, se dirigen a sectores y mercados en que generalmente existe una amplia competencia de productos similares o sustitutos, ya sea de productores locales o de importación. Sin embargo, Madeco posee una importante participación en cada uno de estos mercados.

La rivalidad entre competidores es de nivel medio, no habiendo muchos actores a nivel local en cada uno de los negocios donde Madeco participa. Para los negocios de envases y tubos, las importaciones no tienen una alta participación. Sin embargo, para el negocio de perfiles, las importaciones, especialmente de China, tienen una participación relevante, particularmente en productos de bajo valor agregado.

Las características de los productos y los mercados a los que están dirigidos, hacen que las industrias sean sensibles a las condiciones del entorno económico o dependan de la evolución de sectores específicos.

En general, todos estos sectores se ven fuertemente afectados por períodos recesivos, ya que disminuye ostensiblemente la actividad de la construcción y se reducen las

[3] Todos las estimaciones de la industria que se ilustran en esta sección (sección manufacturero) fueron realizadas por Madeco, salvo que se indique lo contrario.

inversiones industriales. Además, parte importante de los envases que produce la compañía son incorporados a productos alimenticios cuya demanda, pese a ser relativamente estable, se debilita en períodos de crisis.

- **Cables:** Madeco participa en la industria de cables mediante su inversión en Nexans. Nexans posee una posición de liderazgo en la industria a nivel mundial, siendo un actor relevante en todos los segmentos donde participa, contando con 97 plantas en 40 países.

  Los productos y servicios están segmentados acorde a las necesidades de los clientes:

  - Transmisión, Distribución y Operadores: Considera los segmentos asociados a la infraestructura de energía y telecomunicaciones. Nexans proporciona cables y soluciones de cableado para la transmisión y distribución de energía con variados usos, así como también cables para redes de autopista, túneles y sistemas ferroviarios. Para los operadores de telecomunicaciones Nexans ha personalizado soluciones enfocadas a reducir el gasto en inversiones y en el costo de operaciones.

  - Distribuidores e Instaladores: Nexans suministra cables y soluciones de red de estructuras de todo tipo: desde pequeñas residencias a edificios públicos, de oficinas y grandes complejos industriales.

  - Industria: Nexans ofrece una completa oferta de cables y soluciones, destinadas a los segmentos de mercado tan diversos como son mercado automotriz, recursos energéticos, transporte, robótica y otros bienes de capital.

- **Perfiles:** orientado a dar soluciones de cerramientos, incluyendo puertas y ventanas, productos para muros cortina, tabiquería interior, barandas y sistemas para fachadas. Asimismo, también ofrece soluciones en aluminio para aplicaciones especiales.

  Dentro de los productos ofrecidos se pueden distinguir:

  - Perfiles de aluminio (Sistemas de Puertas y Ventanas): corresponden a un conjunto o “sistema” que consta de perfiles de aluminio, cristales y quincallería para armar una puerta o ventana. Estos diseños, exclusivos de Indalum, se realizan según especificaciones o condiciones de uso (geográficas, resistencias térmica y estructurales, etc.).

  - Perfiles Estándar y de Uso Universal: corresponden a perfiles comunes para puertas y ventanas y otros de uso general en aplicaciones constructivas.

  - Muros Cortina: corresponden a soluciones para muros cortina pequeños y medianos con diseños exclusivos de Indalum.

  - Perfiles Industriales: Perfiles diseñados de acuerdo a las especificaciones y necesidades de nuestros clientes, generalmente para aplicaciones industriales.

  - Otros: productos como Shower Door, tabiquería interior, barandas, accesorios especiales para zonas costeras y/o lluviosas, etc.

  - Perfiles de PVC: Sistemas de Puertas y Ventanas: corresponden a un conjunto de perfiles de PVC o “sistema”, cristales y quincallería necesarios para armar una ventana o puerta, diseñados según especificaciones o condiciones de uso (geográficas, resistencias térmicas y estructurales, etc.).

- Quincallería y Accesorios: La compañía comercializa la quincallería, cristales y otros complementos necesarios para el armado de cerramientos y aplicaciones relacionadas.

- Servicios: Asociados a productos de altas prestaciones: la compañía ofrece servicios a arquitectos, inmobiliarias, constructoras y especialistas del rubro para asegurar la calidad del producto final. Estos son Servicio de Especificación de Planos (SEP), Asistencia Técnica en Obra (ATO) y Red de Armadores Acreditados (AA) e Instaladores Acreditados (IA).

- Productos para Fachadas: La compañía comercializa diferentes productos para uso en fachadas, tales como paneles de aluminio compuesto y soluciones de fachada ventilada.

- Ventanas de PVC: La filial Tecnowin S.A. fabrica ventanas terminadas de PVC, las que son instaladas a través de la red de Instaladores Acreditados.

- **Tubos:** tubos, bobinas, pletinas y barras de cobre, aluminio y aleaciones afines.

Los principales usuarios de tubos y barras de Madeco son los sectores de la minería, energía y construcción, así como fabricantes de bienes durables. La gerencia de Madeco estima que la demanda global de sus productos de tubos 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 industria, 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.

La siguiente es una descripción resumida de los productos que Madeco produce y comercializa en el área de Tubos y Barras:

- Tubos de Cobre: Se utilizan en el área de la construcción, tanto residencial como comercial, principalmente para sistemas de agua potable y conducción de gas. Estos productos también son utilizados para aire acondicionado, unidades de calefacción y refrigeración, como asimismo para terminales eléctricos.

- Barras de Cobre: Es un producto semiterminado, usado como materia prima para la fabricación de aplicaciones eléctricas como barras conectoras e interruptores. En la industria minera se utilizan ampliamente como barras soporta-cátodos en los procesos de electro-obtención.

- **Envases Flexibles**: envases flexibles flexolaminados y huecograbado (plástico, lámina, papel).

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

Durante los últimos años se han observado varios factores dentro de la industria, como: mayor concentración, 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, se ha comenzado a marcar una creciente tendencia entre las compañías multinacionales a trabajar con menos proveedores.

En los últimos años, 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.

Los distintos tipos de productos de la unidad de Envases Flexibles de Madeco incluyen:

- Monoláminas: Corresponde a productos de una lámina de polietileno o polipropileno destinada principalmente al envasado de productos de cuidado personal, limpieza, concentrados y productos congelados. Además incluye láminas de vegetal o aluminio utilizadas para el envasado de chicles, margarinas, mantequillas y tapas.

- Bilaminados Livianos: Los productos de esta línea están constituidos por dos láminas de bajo gramaje, que pueden incluir polipropileno, poliéster, aluminio y vegetal. Estos envases suelen ser ocupados en el envasado de snacks y helados, entre otros.

- Bilaminados Alto Gramaje: La estructura de estos productos posee dos láminas que combinan polietileno, aluminio, papel, poliéster o polipropileno. Debido a sus propiedades estos envases son destinados principalmente a alimentos para mascotas, químicos, mantequillas y margarinas, jugos líquidos y helados (conos), entre otros.

- Alta Barrera: Estos envases se componen de dos o más láminas de alto gramaje, destacándose estructuras que contienen aluminio. Estos suelen ser usados para envasar refrescos en polvo, salsas, mayonesa, ketchup, sopas y cremas, debido a su mayor capacidad de protección (barrera) al medio externo y rigidez.

La cartera de clientes de Madeco está conformada principalmente por empresas multinacionales y nacionales elaboradoras de productos de consumo masivo dentro de los segmentos de alimentos, snacks y productos para el hogar.

Sector Transporte

Quiñenco ingresó al negocio naviero el 22 de marzo de 2011 a través de la compra de un 10% de participación en CSAV a Marinsa, por un monto de $ 57.834 millones. Posteriormente el 6 de abril de 2011, incrementó esta participación a un 18%, mediante la compra de un 8% adicional en $56.900 millones. Durante los meses de junio y julio de 2011, Quiñenco suscribió 222.727.647 acciones de CSAV dentro de su proceso de aumento de capital, con una inversión total de $63.477 millones, alcanzando una

participación de 20,63% en la propiedad. A comienzos del año 2012 Quiñenco suscribió US$547 millones del aumento de capital por US$1.200 millones de CSAV, incrementando su participación a un 37,4%.

En los últimos 30 años, la actividad naviera mundial ha experimentado un considerable crecimiento, explicado por el desarrollo económico y la globalización, el fuerte impulso exportador de las economías asiáticas y la desregulación del comercio exterior en general y del transporte naviero en particular. Esta tendencia se ha dado en las economías latinoamericanas a partir de comienzos del decenio de 1990, cuando la gran mayoría de ellas desregularon sus economías.

Por décadas, el transporte de carga en contenedores presentó un alto dinamismo, con tasas de crecimiento anual promedio cercanas al 10%. Sin embargo, la profunda crisis que afectó a la economía mundial en 2008 impactó de forma muy relevante la evolución de la demanda. En 2009, por primera vez en su historia, la industria se contrajo, al anotar una caída de 8,9%. En 2010 mostró una fuerte recuperación, al crecer 12,1%, pero ello no fue permanente. A partir del año 2011 el crecimiento de la demanda comenzó a desacelerarse en forma muy significativa, afectando negativamente a la industria.

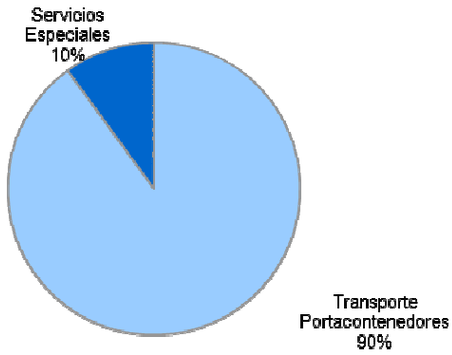
Los servicios de transporte marítimo se pueden dividir en siete segmentos principales:

- Servicio de Transporte en Contenedores
- Servicio de Transporte de Automóviles
- Servicio de Transporte de Graneles Sólidos
- Servicio de Transporte de Carga Refrigerada
- Servicio de Transporte de Cemento
- Servicio de Transporte de Petróleo y Derivados
- Servicio de Transporte de Productos Químicos y Gas

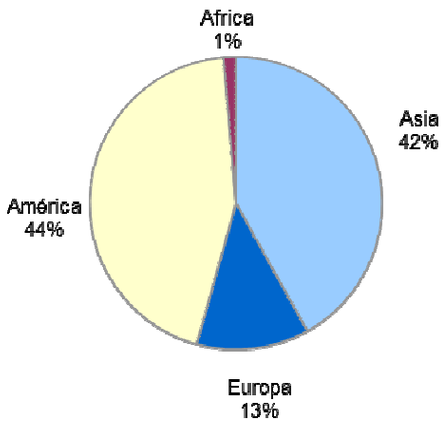
Compañía Sud Americana de Vapores S.A. es una de las compañías navieras más antiguas del mundo, fundada en el año 1872 a partir de la fusión entre la Compañía Chilena de Vapores y la Compañía Nacional de Vapores. CSAV y sus filiales participan en el transporte marítimo de carga en contenedores, graneles líquidos y sólidos, cargas refrigeradas y automóviles. Las principales filiales de CSAV son Companhia Libra de Navegaçao, Libra Uruguay y Norasia Container Lines, con operaciones basadas en Brasil, Uruguay y China, y que participan del transporte de carga en contenedores.

El segmento de mayor importancia para CSAV es el transporte de carga en contenedores. Los principales mercados en el transporte en contenedores son los denominados Este-Oeste, que comprenden los tramos de Asia-Europa, Transpacífico y Transatlántico. Luego se sitúan los tráficos denominados Norte-Sur, entre los que destacan por su importancia aquellos que cubren los tramos entre Sudamérica y Asia, Norteamérica, Europa y el Mediterráneo.

Composición de Ingresos CSAV (diciembre 2012)



Composición Geográfica de Ingresos CSAV (diciembre 2012)



Fuente: Memoria CSAV.

Durante 2012 y debido a la sobrecapacidad de la industria, las tarifas continuaron su tendencia volátil, mientras que el índice de tarifas de CSAV tuvo una recuperación moderada alcanzando un promedio de 1.860 puntos en el año, un 15% superior al año 2011. El alza en la tarifa se vio compensado por una reducción del 38% en la cantidad de Teus transportados, producto de la implementación del plan de reestructuración de CSAV.

Luego de siete trimestres consecutivos de pérdidas operacionales, CSAV obtuvo una ganancia operativa en el tercer y cuarto trimestre del año 2012, logrando recuperarse de la caída de los márgenes de períodos anteriores causada por la disminución tarifaria en combinación con el aumento del precio del combustible, el costo de mayor relevancia en la industria.

Luego de reducir el tamaño de las operaciones concentrándose fundamentalmente en los servicios relacionados con Latinoamérica y otros pocos mercados emergentes con altas expectativas de crecimiento, CSAV alcanzó un índice de capacidad ociosa en línea con la industria, lo que le ha permitido dar por terminado el proceso de reestructuración. El resultado de las operaciones discontinuadas en el 2012 suma una pérdida de MMUS$126, equivalente al 40% de las pérdidas acumuladas en el año, y se deben mayormente a contratos onerosos firmados por subarriendo de barcos y costos de detención de naves en exceso.

El último semestre de 2012, CSAV alcanzó un resultado neto positivo de MMUS$31,9, lo que establece un punto de partida para el fortalecimiento de las operaciones luego de la reestructuración realizada en 2011 y 2012.

Sector Energía

Quiñenco ingresó en el negocio de distribución de combustibles líquidos el 31 de mayo de 2011, tras la firma en marzo del mismo año de una promesa de compraventa por los activos de Royal Dutch Shell PLC ("Shell") en Chile. Dichos activos correspondían principalmente a cerca de 300 estaciones de servicio a lo largo de todo el país, participación en 11 plantas de almacenamiento y otros negocios anexos o relacionados, al igual que el derecho de uso de la marca Shell por 5 años, renovable. Adicionalmente, se firmó un contrato para designar a Enex como el macrodistribuidor de lubricantes en Chile. El 31 de mayo se concretó la adquisición de las acciones por US$633 millones, tras lo cual la compañía cambió de nombre a Empresa Nacional de Energía Enex S.A. El pasado 27 de junio se concretó además la adquisición de Terpel en Chile por US$240 millones aproximadamente, a través de Enex. En Chile, Terpel posee una red de más de 200 estaciones de servicio y 91 tiendas de conveniencia. Para cumplir con las medidas de mitigación exigidas por la Corte Suprema, 61 estaciones de servicios tendrán que ser desinvertidas en un plazo de seis meses desde la fecha de la transacción.

La industria del petróleo se puede separar en dos grandes segmentos: el *upstream* y el *downstream*. El *upstream* hace referencia a los negocios de explotación y producción de petróleo crudo, el cual no es significativo en Chile, dado que la producción nacional equivale a cerca del 1% de los requerimientos del país y el único participante en este segmento es la Empresa Nacional del Petróleo ("Enap"), siendo el resto importado.

En Chile las actividades relacionadas con el segmento *downstream* se pueden descomponer en dos etapas principales*;* suministro (importación o refinación local), y comercialización de combustibles líquidos (almacenamiento y distribución). Este negocio estuvo regulado en precios y volúmenes hasta fines de la década de los 70. En 1978 se inició el proceso de apertura del mercado de la distribución, mediante el cual se eliminó el sistema de cuotas asignadas de mercado, se modificó el sistema de precios fijados por la autoridad a un sistema de libre competencia, se liberalizó la estructura de fijación de márgenes de comercialización y se inicia un periodo de competencia caracterizado por el esfuerzo de los mayoristas en captar nuevos puntos de venta disponibles del mercado.

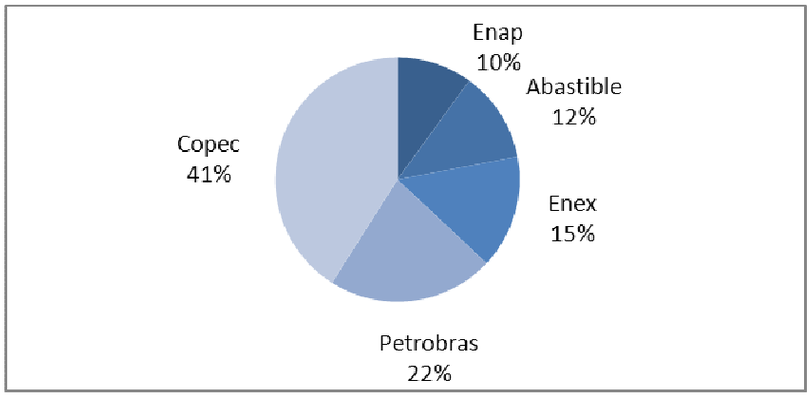
Actualmente, Enap es el único actor que importa petróleo crudo y el segundo importador de combustibles líquidos derivados del petróleo después de Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A ("Copec"). Durante 2012 éstas dos compañías concentraron el 94% de la importación de combustibles líquidos.

Con respecto al almacenaje de productos refinados, Enap es el actor principal, con el 63% de la capacidad disponible en el país. Adicionalmente, en esta etapa participan los otros actores relevantes al negocio de combustibles, entre los que destacan Copec, Enex, Petrobras, Terpel, entre otros. La capacidad total de almacenamiento de combustibles líquidos en las distintas plantas a lo largo de Chile es de aproximadamente 1,89 millones de metros cúbicos.

Con respecto a la etapa de transporte de combustibles, ésta se realiza principalmente a través de oleoductos/poliductos y mediante barcos y camiones. En la práctica, más del 64% de los productos refinados destinados al mercado nacional se transportan a través de la red de oleoductos/poliductos ubicados en la zona central del país, entre la V y la VIII región. Esta red cuenta con una extensión total cercana a los 914 kilómetros. Gran parte de esta red es de propiedad de Sociedad Nacional de Oleoductos ("Sonacol") y de Enap, donde la red de Sonacol, al año 2013, cuenta con una extensión total de 465 kilómetros y

tiene una capacidad de transportar casi 9 millones de metros cúbicos. La estructura propietaria de Sonacol está compuesta por las principales compañías distribuidores de combustible del país: Enap, Copec, Enex, Petrobas y Abastible, las cuales a la vez son sus principales clientes.

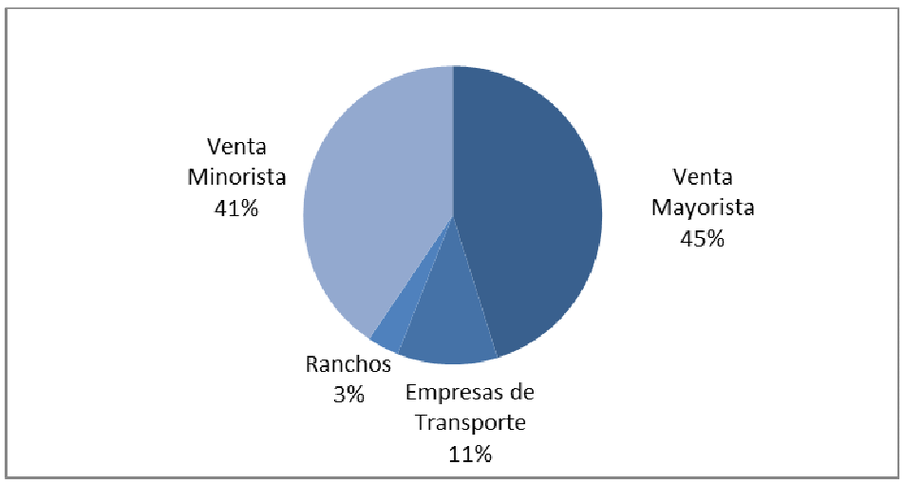
Estructura de Propiedad de SONACOL (Diciembre 2012)



Fuente Sonacol

Con respecto a la distribución y comercialización de combustibles líquidos se divide principalmente, en la venta mayorista a clientes industriales y de transporte y en la venta minorista a consumidores finales, vía estaciones de servicio.

Ventas por Canal de Distribución (2012)



Fuente: Superintendencia de Electricidad y Combustibles ("SEC"); actualizada anualmente. Nota: Venta mayorista corresponde a las ventas a industriales, comercio o particulares; Empresas de transporte: ventas a empresas de transporte por calles y caminos. Ranchos: ventas a barcos y aviones; Venta minorista: ventas a estaciones de servicio y locales de venta al público en general.

Las ventas directas a clientes industriales y a las compañías mayoristas históricamente las han realizado los distribuidores mayoristas, donde actualmente los principales del país son Copec, Enex, Petrobras, Terpel, Hugo Najle y Cía., Cabal, JLC, Santa Elena y Enersur, los cuales venden directamente desde sus plantas de almacenamiento o estaciones de servicio.

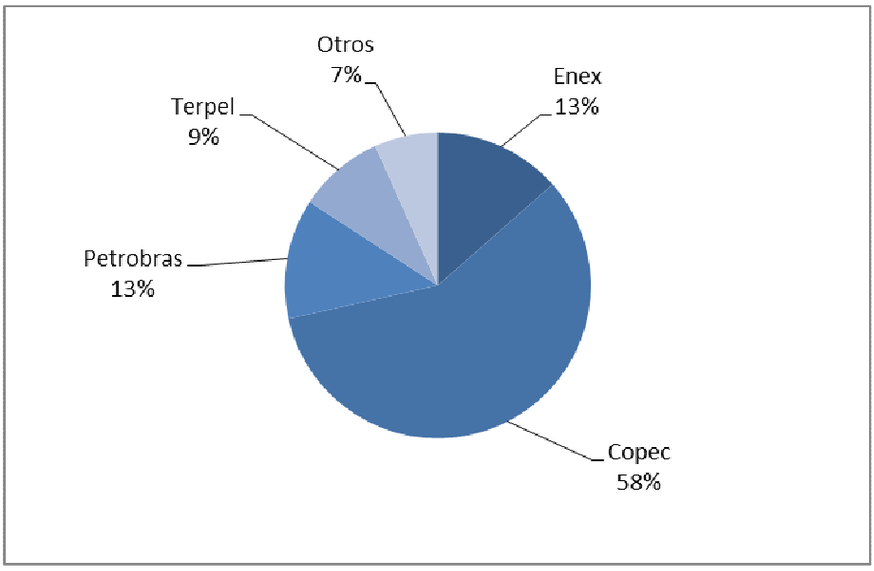
En el caso de la distribución minorista, la venta al consumidor final se realiza a través de estaciones de servicios, que pueden ser revendedoras o consignatarias. De las 1.549 estaciones de expendio existentes al año 2012, un 40,5% opera bajo la marca Copec, un 19,1% bajo la marca Shell, un 16,5% bajo la marca Petrobras, un 13,4% bajo la marca Terpel y un 10,5% bajo otras marcas.

	N° de Estaciones de Servicio	**%**
Copec	**627**	**40,5%**
Shell*	**296**	**19,1%**
Petrobras	**256**	**16,5%**
Terpel**	**208**	**13,4%**
Otras	**162**	**10,5%**
Total	**1.549**	**100%**

* Hoy Enex S.A.

** A contar del 27 de junio de 2013 forma parte de Enex S.A.

Participación de Mercado en Ventas de Combustibles Líquidos Diciembre 2012



En resumen, considerando tanto la distribución mayorista como la minorista el principal actor del mercado nacional es Copec, con una participación en las ventas de 58% en el año 2012. Enex sigue en segundo lugar con una participación de 13%. Mediante la adquisición de los activos de Terpel, Quiñenco alcanzaría una participación de mercado en ventas de combustible líquido de un 23%, fortaleciéndose como el segundo actor de la industria.

Sector Servicios Portuarios y Navieros

Quiñenco participa en el mercado de Servicios Portuarios y Navieros a través de su coligada SM SAAM. SM SAAM, a través de su filial SAAM, ofrece servicios a la nave y a la carga, operando a través de tres principales áreas de negocios: Terminales Portuarios, Remolcadores y Logística.

- Terminales Portuarios:

  SAAM cuenta con terminales en los principales puertos de Chile y con terminales portuarios en Guayaquil – Ecuador, Mazatlán – México, Florida – EE.UU. y Cartagena de Indias – Colombia. Los terminales realizan todo tipo de operaciones de transferencia de carga, hacia y desde las naves, y para todo tipo de cargas, entre ellas: contenedores, cargas a granel, carga suelta y cargas de proyecto.

- Remolcadores:

  SAAM ofrece el servicio de apoyo al atraque y desatraque de naves, asistencia, salvataje, remolcaje y otras, tanto en puerto como servicios off-shore en los principales puertos de Chile, México, Perú, Colombia, Brasil, Uruguay, Argentina, Ecuador, Guatemala, Costa Rica y Honduras.

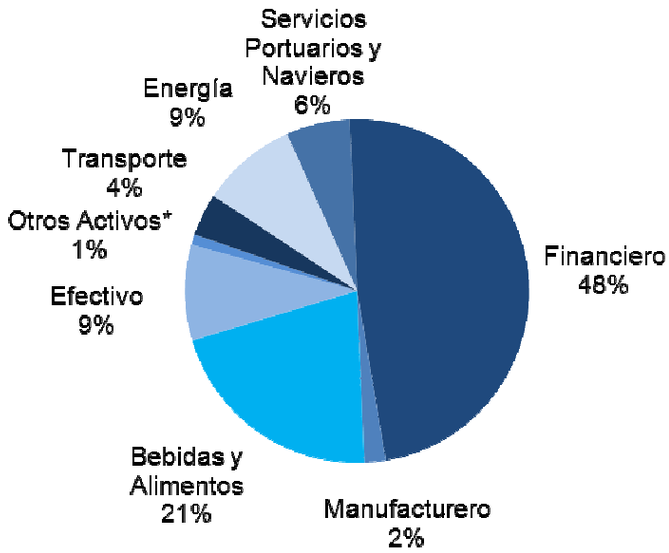
- Logistica y otros servicios relacionados:

  Servicios que se prestan en dos grandes áreas, servicios a las naves/aeronaves y servicios a la carga. Los servicios otorgados a las naves/aeronaves incluyen: agenciamiento marítimo y aéreo, estiba y desestiba en terminales portuarios no concesionados, depósitos y maestranza de contenedores, y atención de aeronaves y servicios a pasajeros. Los servicios a la carga, que se entregan a importadores y exportadores, cubren la logística integral de puerto a puerta y viceversa incluyendo los servicios de recepción, almacenaje y despacho de carga suelta, a granel y en contenedores, en terminales de carga, frigoríficos y almacenes extraportuarios. Asimismo, se entregan los servicios de transporte terrestre y distribución; servicios documentales; venta y arriendo de contenedores y módulos, y servicios marítimos en terminales portuarios.

3.3 Descripción de las Actividades y Negocios de Quiñenco S.A.

Quiñenco es el conglomerado de negocios más diversificado de Chile, con una destacada trayectoria. Las inversiones abarcan áreas tan diversas y relevantes dentro de la economía como son el sector financiero, bebidas y alimentos, manufacturero, energía, transporte y servicios portuarios y navieros. Durante el año 2012, las empresas del grupo, que emplean a más de 32.780 personas en Chile y en el exterior, en su conjunto generaron ventas por sobre los US$ 12.100 millones. Al 31 de diciembre de 2012, la compañía contaba con un valor neto de sus activos sobre los US$ 6.858 millones, de los cuales el sector Financiero representaba cerca de un 48%, seguido de Bebidas y Alimentos con un 21%.

Valor Neto de los Activos ("NAV") (diciembre de 2012)



Fuente: Quiñenco, al 31 de diciembre de 2012. NAV corresponde al: Valor de mercado de compañías operativas de Quiñenco + Valor de Mercado de inversiones financieras + Valor libro de otros activos, neto de otros pasivos + Caja a nivel corporativo – Deuda a nivel corporativo

* Otros Activos incluye la participación de 66,3% en Banchile Seguros de Vida, activo fijo y otras inversiones menores.

El eje del modelo de negocios de Quiñenco consiste en la permanente búsqueda de nuevas oportunidades de negocios y potenciar las empresas en las que ha invertido, a fin de aumentar su valor y el retorno para Quiñenco, mediante dividendos y eventuales desinversiones. La trayectoria en este sentido habla por sí sola, respaldada por recaudaciones cerca de US$4.800 millones correspondientes a desinversiones de negocios desde el año 1997. Estos recursos son fundamentales llegado el momento de financiar nuevas adquisiciones y apoyar el desarrollo de sus filiales.

En muchas ocasiones, Quiñenco ha optado por inversiones que privilegian el desarrollo de marcas y franquicias de consumo masivo. Asimismo, busca generar sinergias entre las unidades de negocios y cada una de las redes de distribución, obteniendo los volúmenes necesarios para realizar economías de escala y obtener mayores eficiencias.

En su calidad de sociedad matriz, la principal actividad de Quiñenco es potenciar la capacidad y habilidad de gestión de las compañías que la componen, a través de prácticas que han sido probadas y efectivamente ejecutadas durante esta larga y exitosa trayectoria de más de medio siglo. También se encarga de definir las estrategias de largo plazo en conjunto con la administración de cada compañía operativa; proyectar las metas anuales, supervisar la gestión operacional y financiera; estructurar y manejar las fusiones y adquisiciones relevantes; identificar sinergias a través de las distintas unidades de negocios y atraer y retener recursos humanos de primera calidad.

La posición de vanguardia en el acontecer económico y comercial durante los últimos años, le ha permitido a Quiñenco unir fuerzas con aliados estratégicos de primer nivel mundial, como Citigroup, Heineken, Nexans y Nestlé, ampliando su experiencia, conocimientos y recursos. Esta estrategia le ha permitido a Quiñenco apuntar a satisfacer a los clientes, brindándoles productos y servicios del mejor nivel y de última generación, traduciéndose en mayor creación de valor e interesantes retornos para sus accionistas.

Estrategias de Crecimiento:

Fortalecer la creación de valor a través de:

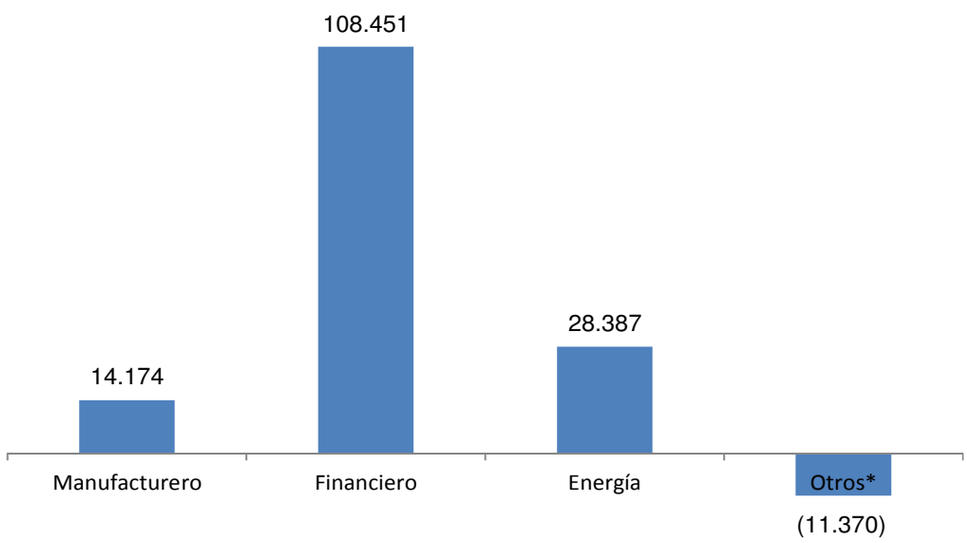
- Liderazgo de mercado en sus productos y servicios.
- Adopción de las mejores prácticas.
- Explotación de sinergias entre las unidades de negocios.
- Mejoras permanentes en productividad y eficiencia.
- Reestructuraciones y reorganizaciones.
- Adquisiciones y desinversiones.
- Personal altamente calificado.

Criterio para invertir:

- Potencial de desarrollo de marcas y franquicias.
- Masa crítica y economías de escala.
- Redes de distribución.
- Experiencia en la industria y/o acceso a socios estratégicos y alianzas comerciales.
- Participaciones mayoritarias.

Quiñenco reportó el año 2012, una utilidad de $ 139.643 millones, un 59% mayor a la utilidad comparativa del año 2011 ($ 87.966 millones).

Contribución a la Utilidad de Quiñenco (millones de pesos a diciembre 2012)



Fuente: Quiñenco. A diciembre de 2012, la inversión en Compañía Sud Americana de Vapores S.A. y SM SAAM S.A. se encontraba contabilizada al VPP.

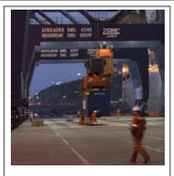
*: La composición del segmento Otros corresponde a: MM$37.500 de ganancia proveniente de IRSA, MM$8.542 de SM SAAM, MM$1.939 de Quiñenco y otros y una pérdida de MM$59.351 proveniente de la inversión en CSAV.

Estructura Societaria

Al 31 de diciembre de 2012, Quiñenco muestra la siguiente estructura societaria:

Estructura Societaria de Quiñenco (diciembre de 2012)

Participación de Quiñenco en sus principales empresas operativas

Servicios Financieros	Bebidas y Alimentos	Manufacturero	Transporte	Servicios Portuarios y Navieros	Energía
					
Banco de Chile[1] 59,9%	CCU[2] 66,1%	Madeco[3] 55,4%	CSAV 37,4%	SM SAMM 37,4%	Enex 100%

Fuente: Quiñenco.

(1) A través de LQIF Quiñenco controla conjuntamente con Citigroup, un 59,9% de los derechos a voto del Banco de Chile a diciembre de 2012.

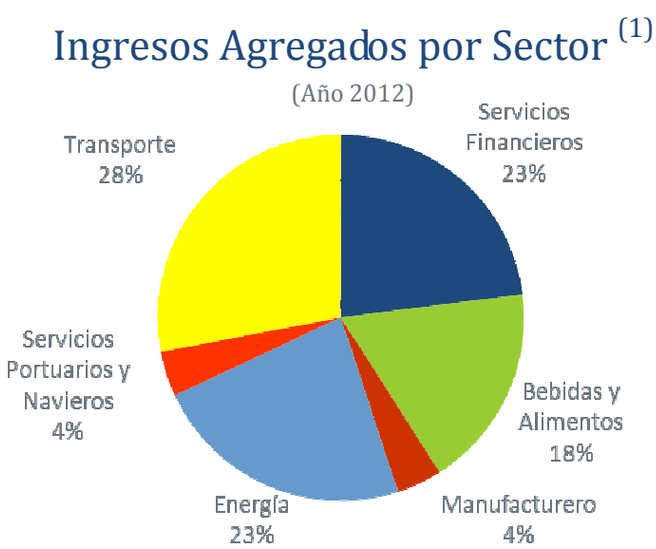
(2) A través de Inversiones y Rentas S.A. Quiñenco controla conjuntamente con Heineken un 66,1% de CCU.

(3) En enero y abril de 2013, Quiñenco aumenta su participación a 65,9%. A contar del 1 de enero de 2013, Madeco se dividió en la sociedad continuadora Invexans S,A., y una nueva sociedad bajo el nombre Madeco S.A.

(4) El 27 de junio de 2013 se concretó la adquisición de los activos de Terpel en Chile a través de Enex.

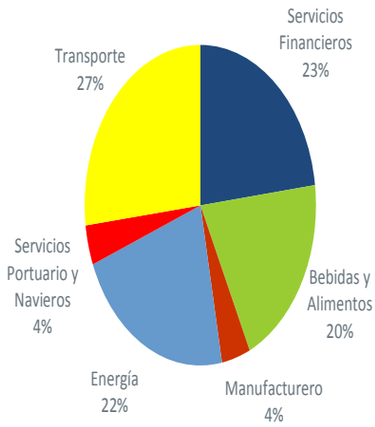
Áreas de Negocios

La composición de los ingresos agregados por unidad de negocio a diciembre de 2012 y marzo de 2013 se ilustra en los gráficos a continuación:



Ingresos Agregados por Sector (1)

(Acumulado a marzo 2013)



(1) Suma de los ingresos de las filiales y coligadas operativas de Quiñenco. Quiñenco no consolida con CCU (Bebidas y Alimentos), CSAV (Transporte) o SM SAAM (Servicios Portuarios y Navieros).

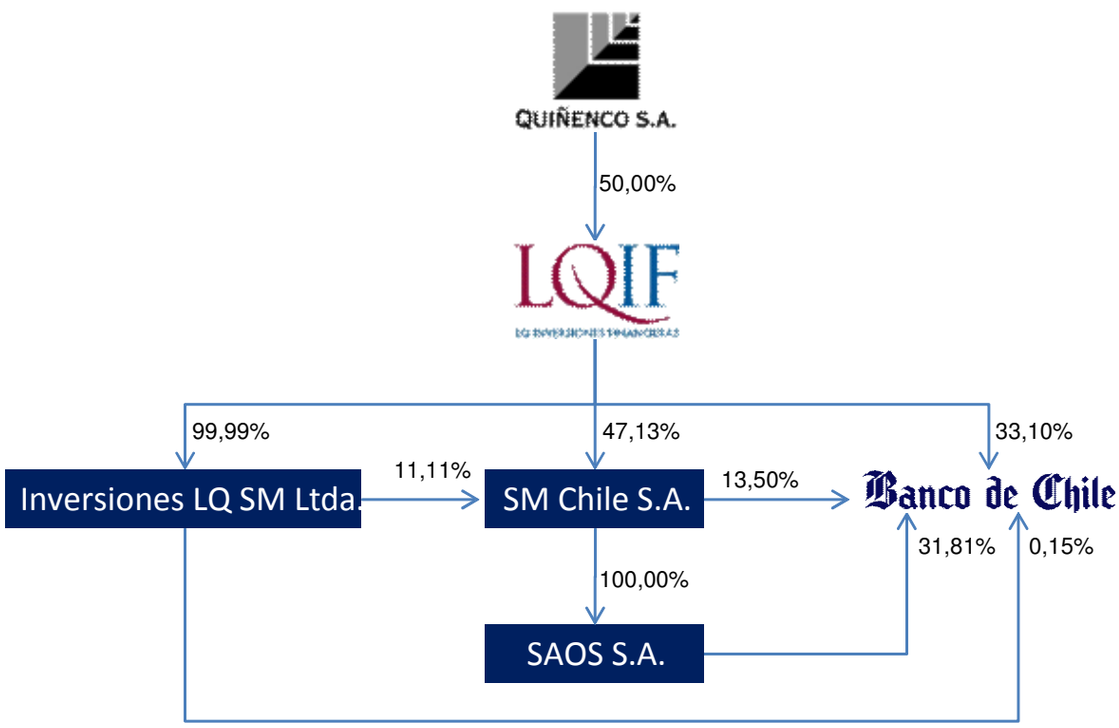
Servicios Financieros

LQ Inversiones Financieras S.A. es la sociedad a través de la cual Quiñenco canaliza sus inversiones en el sector financiero.

LQIF es una sociedad anónima cerrada, constituida en el año 2000 como filial de Quiñenco. Desde 2001, su principal activo es su participación en Banco de Chile, que al cierre de 2012 corresponde al 59,9% de los derechos de voto.

Como parte de una alianza estratégica, en 2008 Citigroup ingresó a la propiedad de LQIF con un 32,96%, participación que adquirió mediante el aporte de sus activos en Chile. La fusión de Banco de Chile y Citibank Chile se hizo efectiva a contar del 1 de enero de 2008. En abril de 2010, Citigroup elevó su participación hasta el 50% al ejercer sus dos opciones por un 8,52% de la propiedad de LQIF cada una, de acuerdo al Pacto de Accionistas firmado con Quiñenco para esta asociación.

Participación de Quiñenco en LQIF y Banco de Chile (diciembre 2012)



Fuente: Quiñenco

Sus derechos a votos y derechos económicos se muestran en la tabla a continuación.

Participación de LQIF en el Banco de Chile

Al 31 de diciembre 2012	
Derechos a Voto	59,9%
Derechos económicos	39,8%
Propiedad	
SM Chile	58,2%
Banco de Chile	33,3%

Fuente: Quiñenco.

A fines del año 2012 Banco de Chile comenzó un aumento de capital por US$530 millones, que completó exitosamente en marzo del año 2013. El Directorio de LQIF acordó ejercer su derecho de suscripción preferente en el período de oferta ordinario de acciones del Banco de Chile y renunciar a las opciones de suscripción que le correspondían por su participación en SAOS. Al 31 de marzo de 2013, los derechos a voto de LQIF en el Banco de Chile son 58,4% y los derechos económicos 39,7%. Adicionalmente, Quiñenco mantiene una participación directa en el Banco de Chile de 0,11% a la misma fecha.

El grupo cuenta con una vasta y exitosa experiencia en el sector financiero chileno. Cabe destacar la fusión del Banco Santiago con el Banco O'Higgins en 1997; la venta de la entidad resultante al Banco Santander Central Hispano ("BSCH") en 1999; la adquisición del Banco Edwards en 1999 y del Banco de Chile en 2001 y finalmente la fusión con Citibank Chile en 2008, dando origen al principal banco controlado por capitales chilenos del país.

LQIF registró una ganancia neta de $216.903 millones en 2012, un 12,8% superior al resultado obtenido el año anterior. Este incremento se debe principalmente al crecimiento de 8,6% en los resultados del Banco de Chile durante el período, impulsado por el crecimiento de los principales negocios del banco, a pesar de un incremento en las provisiones por riesgo de crédito. Los intereses de la Deuda Subordinada con el Banco Central, en tanto, disminuyeron respecto del período anterior, debido al efecto de la menor tasa de inflación en 2012. LQIF holding, por su parte, mantuvo su resultado operacional similar al del año anterior debido al término en diciembre de 2011 de la amortización de ciertos intangibles generados por la fusión con Citibank y menores gastos de administración, los cuales compensaron la ganancia extraordinaria registrada en 2011 producto de un abono extraordinario a la Deuda Subordinada, realizado con motivo de la venta de las opciones de derechos de suscripción de SAOS en el aumento de capital de Banco de Chile de ese año. Por otra parte, LQIF holding reportó una menor pérdida por unidades de reajuste reflejando el efecto favorable de una menor tasa de inflación sobre las obligaciones financieras en unidades de fomento, además de una reducción de las obligaciones en dicha unidad, lo cual fue compensado por un incremento en el impuesto a las ganancias derivado del efecto de la mayor tasa impositiva vigente sobre impuestos diferidos, menores ingresos financieros y un incremento de los costos financieros, reflejando un mayor nivel de endeudamiento.

El área financiera corresponde al segmento de negocios más importante de Quiñenco, tanto en términos del valor neto de activos (NAV) a nivel corporativo (48%), como de inversiones totales (37%) al 31 de diciembre de 2012. Durante el ejercicio 2012, la contribución del sector financiero a las ganancias del grupo fue de $108.451 millones.

Banco de Chile es la institución más rentable del sistema financiero chileno, con un retorno sobre patrimonio promedio de 23,2% a diciembre de 2012 y el banco más grande del país de acuerdo a su capitalización bursátil, que alcanzó a US$14.500 millones a la misma fecha. Banco de Chile ocupa el segundo lugar del país en lo que respecta a colocaciones, con una participación de mercado de 18,6% a diciembre de 2012[4] en relación a las colocaciones totales, aunque primero en término de colocaciones corporativas. A fines de diciembre de 2012 su volumen total de activos superaba los $23.261 mil millones y contaba con más de 14.500 empleados.

A través de sus marcas Banco de Chile, Edwards - Citi, CrediChile y Banchile, el Banco ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros a todos los segmentos del mercado, atendiendo a 1,8 millones de clientes a través de 8 empresas filiales y una red de 434 sucursales y 1.915 cajeros automáticos en todo el país.

La acción de Banco de Chile se transa en las bolsas de comercio locales y en los principales mercados bursátiles del mundo. En la Bolsa de Comercio de Nueva York (NYSE) el Banco mantiene un programa de ADS (American Depositary Shares) y sus acciones son cotizadas también en las bolsas de Madrid y de Londres.

Enfocado en el segmento Minorista, durante 2012 Banco de Chile expandió en un 4% su base de clientes Personas y Pymes, creció un 0,8% en participación de mercado en préstamos para la vivienda, agregó alrededor de 200.000 nuevas tarjetas de crédito y elevó su participación de mercado en compras con estos medios de pago.

Su buen desempeño financiero fue ratificado por un alza en la clasificación de riesgo de S&P en junio, al recibir una calificación de A+. El nuevo rating fue muy útil en los esfuerzos por diversificar su financiamiento y acceder a nuevos mercados de deuda.

Durante 2012, el Banco fue la primera institución en América Latina en emitir deuda de corto plazo en Estados Unidos, a través de efectos de comercio (Commercial Papers), abriendo una línea por US$1.000 millones. Adicionalmente, fue pionero en colocar bonos de largo plazo en Hong Kong y Perú, los cuales obtuvieron una exitosa recepción por parte de los inversionistas locales y extranjeros, reflejada en excelentes condiciones financieras. Al cierre del ejercicio, el Banco había colocado alrededor de US$600 millones en estos mercados.

Banco de Chile también hizo importantes avances hacia el objetivo de convertirse en un referente nacional para los emprendedores del país. Con este propósito creó la Banca Microempresa, un área de negocios especializada que, a través de la red de sucursales de CrediChile, entrega servicios y asesorías financieras a pequeñas empresas. Al cierre de 2012, este proyecto ya contaba con 40 plataformas de atención a nivel nacional.

A fines del año 2012 Banco de Chile comenzó un aumento de capital por US$530 millones. Los recursos del aumento de capital están destinados a apoyar el crecimiento orgánico, fortalecer la posición ante futuras exigencias de capital y aumentar el *free float* de la acción a un nivel equivalente a más del 17% del total de acciones. En marzo de 2013 se completó exitosamente esta emisión.

Banco de Chile obtuvo una utilidad neta de $465.850 millones en 2012, un 8,6% superior a la del año anterior, siendo el primer banco del sistema financiero en términos de ganancia neta. Este positivo resultado se alcanzó en un contexto de baja inflación y en un

[4]Fuente: Banco de Chile.

entorno altamente competitivo, particularmente en el segmento mayorista, producto de la estrategia del Banco de focalizarse en el segmento minorista, incrementar la eficiencia operativa y mantener un efectivo control de costos.

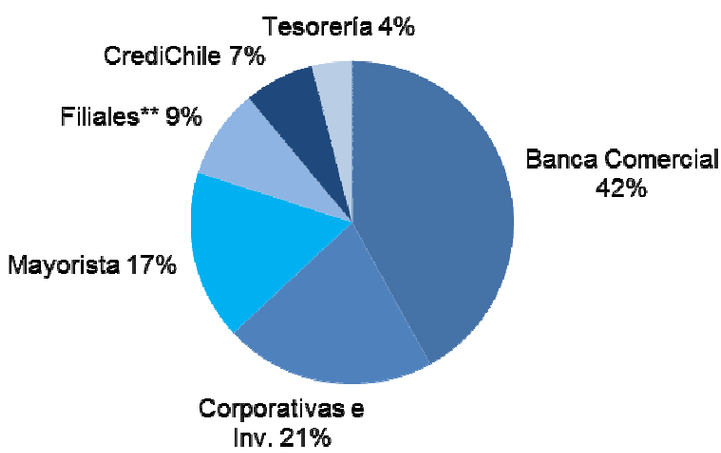
Los ingresos operacionales aumentaron en un 9,7% a $1.342.039 millones en 2012. Dicho aumento se explica mayormente por un incremento de 13,8% en los saldos promedios de las colocaciones, particularmente en la banca minorista; un saldo más elevado en cuentas corrientes y depósitos a la vista, mayores ingresos por actividades de comercialización y una pérdida registrada en 2011 por la venta de un portafolio moroso. Lo anterior fue en parte compensado por el efecto desfavorable de una menor tasa de inflación sobre la posición neta activa en UF del Banco, una curva de rendimiento más plana que redujo la posibilidad de ganancia por descalce financiero y un efecto negativo producto de coberturas cambiarias.

Las provisiones por riesgo de crédito ascendieron a $188.190 millones, un incremento de 50,7% respecto del año anterior. Esta variación se atribuye principalmente a la liberación de provisiones asociadas a la venta de la antes mencionada cartera morosa en el año 2011; al aumento en el volumen de las colocaciones; al aumento del segmento minorista en relación al mayorista; y a un moderado deterioro en la calidad crediticia. Este deterioro, basado más en factores sociales que económicos, llevó a una estrategia más cauta en gestión de riesgos y un reforzamiento de las actividades de cobranza. Dichos incrementos fueron en parte compensados por mayores provisiones contra-cíclicas en el período anterior.

Los gastos operacionales aumentaron en un 3,3% a $633.819 millones en comparación al año 2011, debido principalmente a mayores gastos asociados a la red de distribución, a tecnologías de información y a campañas de marketing dirigidas al reconocimiento de marca y lanzamientos de productos nuevos. Además, la implementación de una nueva plataforma de cuentas corrientes en línea generó mayores gastos durante el período. Descontando los efectos no recurrentes en 2011 asociados a la negociación colectiva llevada a cabo, los gastos del personal también registraron un incremento debido a una mayor dotación y a un nivel más elevado de remuneraciones.

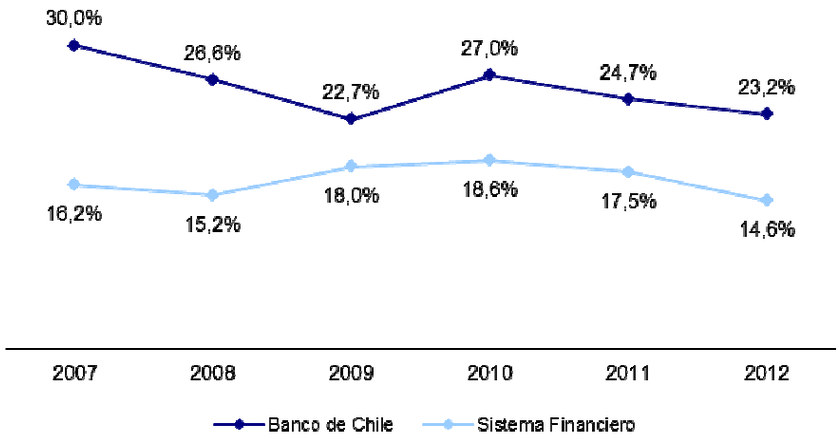
En resumen, el crecimiento en los ingresos operacionales del período fue parcialmente compensado por el aumento en las provisiones y los gastos operacionales antes explicados. Adicionalmente el banco registró un menor impuesto a la renta, debido al efecto favorable del aumento en la tasa de impuesto vigente sobre impuestos diferidos. Estos factores dieron como resultado el incremento alcanzado en la utilidad neta.

Contribución a la Utilidad por Área de Negocios del Banco de Chile* (diciembre 2012)



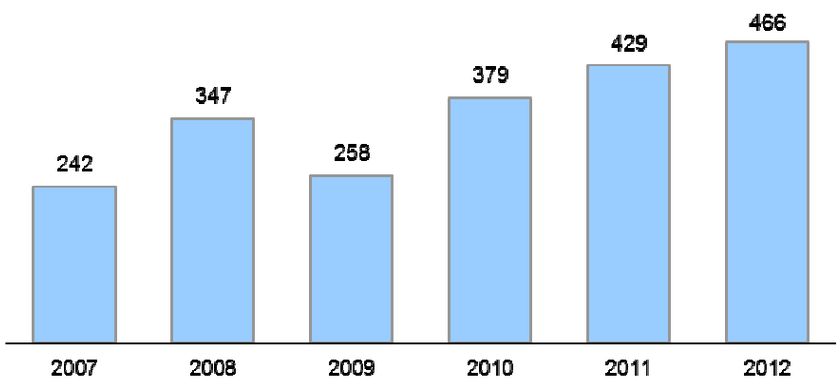
Fuente: Quiñenco
(*) Antes de impuestos.
(**) Incluye ajustes de consolidación

Rentabilidad Sobre el Patrimonio (ROE)(*)



(*) Para los períodos anteriores a 2008, la información incluye las operaciones y resultados de Citibank Chile

Utilidad Neta(**)



(**) Utilidad neta del Banco de Chile, con cifras en miles de millones de pesos de cada año.

Fuente: Quiñenco.

Los principales clientes y activos del Banco de Chile se describen a continuación.

Clientes	
Mercado Minorista	
División Banca Comercial	Personas naturales de ingresos medios y altos
	Pequeñas y medianas empresas (PyMEs) con ventas anuales hasta $1.600 millones
División CrediChile	Trabajadores dependientes y pensionados de los segmentos socioeconómicos C3 y D, y microempresarios
Mercado Mayorista	
División Mayorista, Grandes Empresas e Inmobiliaria	Empresas nacionales e internacionales con presencia en Chile con facturación anual entre $1.600 millones y $70.000 millones
División Corporativa e Inversiones	Empresas nacionales y multinacionales con ventas anuales superiores a $70.000 millones
Tesorería	Inversionistas institucionales
	Clientes Multinacionales, Corporativos, Mayoristas y Grandes empresas
	Personas Naturales de Bancas Privadas y Preferenciales

Principales Activos
1 Edificio con aprox. 77.500 m2
3 Edificios con aprox. 46.300 m2
Propiedades con 176 sucursales full servicio y otros puntos de ventas con aprox. 112.350 m2
Espacios de oficinas en leasing para 253 full servicio con aprox. 71.600 m2
Cuenta con 133.500 m2 de instalaciones físicas- recreativas

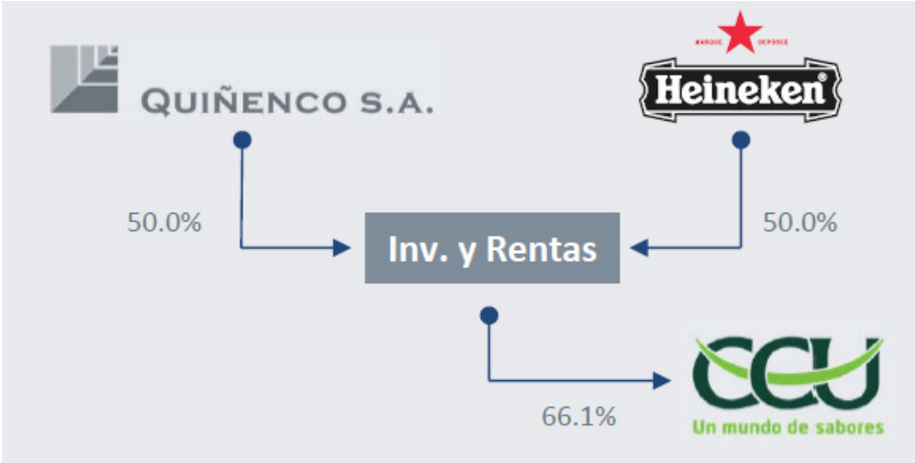
Fuente: Memoria Banco de Chile

Bebidas y Alimentos

Quiñenco participa en el sector de Bebidas y Alimentos a través de su inversión en Compañía Cervecerías Unidas S.A.

El controlador de la compañía, con una participación directa e indirecta del 66,1%, es Inversiones y Rentas S.A. Esta sociedad es un *joint venture* entre el Grupo Luksic –a través de Quiñenco– y Heineken Chile Ltda., en que cada uno participa con un 50% de la propiedad. Heineken es un conglomerado de origen holandés, que se sitúa como uno de los mayores productores de cerveza *premium* a nivel mundial.

Estructura Societaria de CCU



(1) Inversiones y Rentas S.A. posee el 61,7% de las acciones de CCU en forma directa y el 4,4% en forma indirecta a través de su filial Inversiones IRSA Ltda.

Fuente: CCU

CCU es una empresa diversificada de bebidas alcohólicas y no-alcohólicas, con operaciones en Chile, Argentina y, desde 2012, en Uruguay.

CCU es el mayor cervecero chileno y el segundo actor de esta industria en Argentina. En Chile es también el mayor embotellador de agua mineral y néctares; principal distribuidor de pisco y segundo mayor productor de vinos y de bebidas gaseosas. Además, participa en los negocios del ron, otros licores y confites y a través de la compra del 51% de Manantial en diciembre, en el negocio de venta a hogares y oficinas de aguas purificadas en botellones, actividad que se conoce internacionalmente como HOD (home and office delivery).

La compañía tiene contratos de licencia con las multinacionales Heineken, Anheuser-Busch, PepsiCo, Paulaner, Schweppes, Guinness, Nestlé S.A. y Pernod Ricard. Además, ha desarrollado marcas propias entre las cuales destacan las cervezas Cristal y Escudo, las bebidas Bilz y Pap y los vinos del Grupo VSTP (Viña San Pedro Tarapacá).

Participación de Mercado (diciembre 2012)

Unidad de Negocios	Participación Mercado
Cerveza en Chile	78,8%
Cerveza en Argentina	23,1%
Bebidas Gaseosas	25,2%
Agua Mineral*	57,8%
Néctares**	53,1%
Pisco	55,7%
Vino Doméstico	26,7%
Vino Exportación	13,1%
Ron	20,6%
(*) Sólo Cachantun y Perrier. (**) Néctares en botellas.	

Fuente: Memoria Quiñenco, 2012.

Durante 2012, CCU efectuó dos operaciones relevantes dentro de su plan estratégico de crecimiento. En septiembre adquirió el 100% de las acciones de las sociedades uruguayas Marzurel S.A., Milotur S.A., Coralina S.A., además del control de Andrimar S.A., dueñas de los activos que conforman el negocio desarrollado en Uruguay de producción y comercialización de aguas embotelladas minerales bajo la marca Nativa y elaboración y comercialización de bebidas gaseosas bajo la marca Nix. Esta inversión otorga una plataforma para desarrollar un negocio multicategoría en dicho país, donde ya se ha comenzado con la importación de cerveza desde CCU Argentina.

En diciembre, la filial Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. accedió al 51% de la propiedad de Manantial S.A., asociación que le permitirá desarrollar una nueva categoría de negocio en la que tenía una muy reducida presencia, correspondiente a oficinas y hogares que son atendidos directamente por la empresa al consumidor en su domicilio.

En su negocio más tradicional, CCU puso especial foco en la innovación, para lo cual desarrolló una serie de iniciativas. Entre ellas, el lanzamiento de Cristal Light; el empaque retornable de Cristal 1.2 lt; la botella long neck ultra liviana en las marcas Cristal, Escudo, Royal y Lemon Stones y los multiempaques de latas en cartón (8 pack Cristal Light, 18 pack Escudo y Cristal) en línea con los objetivos de reducción de costos y mayor flexibilidad frente a la estacionalidad de la demanda. La innovación también estuvo presente en el segmento de bebidas no alcohólicas con el lanzamiento de Frugo sabor piña, Watt's clear sabor pera y dos nuevos sabores de Gatorade, fresandía y coolblue. Además se sumó una edición limitada de Bilz y Pap retro.

En el negocio del vino, la participación de Viña San Pedro Tarapacá ("VSPT") en el mercado doméstico chileno alcanzó a 26,7%, cifra que es 2,1 puntos porcentuales mayor a la del año anterior. Su posición también creció en el mercado de exportación, con un incremento de 1,1 puntos porcentuales al alcanzar una cuota de 13,1% en 2012. En Chile, VSPT es líder en el mercado doméstico de vinos en botella fina, con una participación estimada de 24,9%. A nivel internacional, en una de las competencias de vino más relevantes, Decanter World Wine Awards 2012, los ganadores del máximo galardón de la categoría "International Trophy", fueron 1865 Single Vineyard Sauvignon Blanc 2011 de Viña San Pedro y Leyda Reserva Syrah 2012 de Viña Leyda.

CCU tuvo un positivo desempeño en sus unidades de negocios en 2012 a pesar de enfrentar una mayor competitividad en la mayoría de los segmentos de negocios. Los ingresos consolidados crecieron en un 10,9% a $1.075.690 millones debido a un incremento de un 7,9% en los volúmenes vendidos, alcanzando un nuevo récord de 19,8 millones de hectolitros, así como un alza de 4,4% en los precios promedio. Todos los segmentos de negocios presentaron crecimiento en sus volúmenes de venta, siendo liderados por las bebidas no alcohólicas y licores, seguidos de vino y cerveza en Chile, excepto CCU Argentina que declinó levemente.

El resultado operacional disminuyó en un 9,8% alcanzando a $176.710 millones en 2012 a pesar del crecimiento de 11,7% en el margen bruto impulsado por el crecimiento en ventas, debido principalmente a la ganancia de $13.289 millones en 2011 por la liquidación de seguros asociados al terremoto del año 2010, como también a mayores gastos de administración y ventas reflejando principalmente alzas en los costos de distribución en Chile y Argentina. Las pérdidas por coberturas cambiarias y una ganancia no recurrente por la venta de un sitio de Viña San Pedro Tarapacá en 2011 también explicaron en menor medida el menor resultado operacional. El EBITDA alcanzó los $235.948 millones, disminuyendo en un 1,9% en comparación al año 2011.

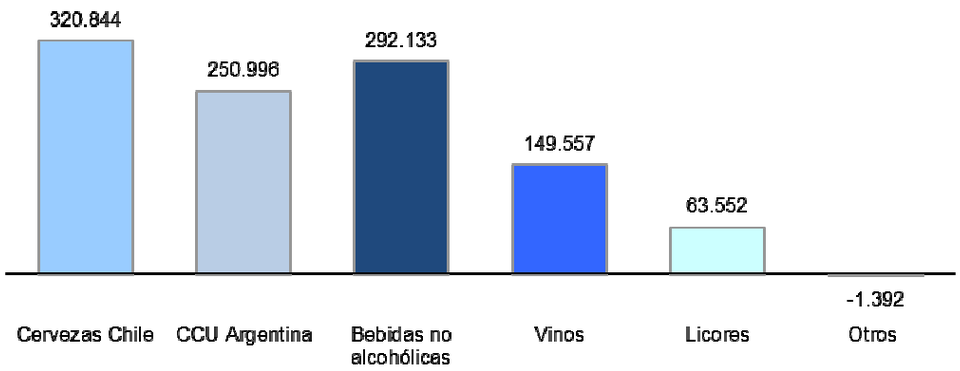
En términos no operacionales, CCU registró una pérdida de $15.600 millones en 2012, un 1,5% menor a la pérdida informada en 2011, debido principalmente a una menor tasa de

inflación en 2012 que generó una menor pérdida por unidades de reajuste debido a su efecto sobre los pasivos denominados en unidades de fomento. Los costos financieros, en tanto, aumentaron reflejando un mayor nivel de deuda en Argentina.

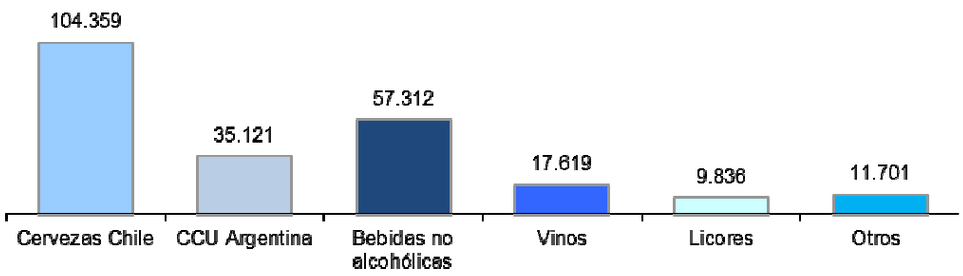
La ganancia neta de CCU en 2012 alcanzó a $114.433 millones, un 6,8% menor al ejercicio anterior debido principalmente a la disminución en el resultado operacional alcanzado durante el período por una ganancia no recurrente registrada en 2011, parcialmente compensado por un mejor resultado no operacional y un menor impuesto a la renta.

Desglose de Ingresos por Venta y EBITDA (diciembre 2012)

Ingresos 2012: $ 1.075.690 millones



EBITDA 2012: $ 235.948 millones



Fuente: Memoria CCU 2012, Estados Financieros CCU 2012.

Adicionalmente, a través de su asociada Foods, participa en el mercado de los alimentos listos para su consumo.

CCU, ya sea en forma directa o a través de sus subsidiarias, vende a las demás empresas del grupo bienes o servicios tales como envases y tapas plásticas, servicios compartidos de administración, servicios logísticos de transportes y distribución y servicios de comercialización de productos terminados.

El 18 de junio de 2013, la Junta Extraordinaria de Accionistas de CCU aprobó aumentar el capital social en un monto de $340.000 millones. Los recursos que se obtengan provenientes del mismo, se destinarán a financiar la expansión que contempla la estrategia de CCU, vía crecimiento orgánico (actuales negocios) e inorgánico (nuevos negocios), buscando preservar la solidez financiera del balance de CCU.

Los cuadros a continuación detallan los principales clientes, proveedores y activos de CCU.

Negocio	Principales Clientes
Cerveza en Chile	SMU Walmart Chile Comercial Limitada Cencosud Retail S.A. Hipermercado Tottus S.A. Supermercado Monserrat S.A.C.
Bebidas No Alcohólicas en Chile	Walmart Chile Comercial Limitada Cencosud Retail S.A. SMU Hipermercado Tottus S.A. Alimentos Fruna
Vinos	Cencosud Shaw Ross Walmart Chile Comercial S.A. Interfood Importacao Ltda. A.J. Vierci S.R.L.
Licores en Chile	Walmart Chile Comercial Limitada Cencosud Retail S.A. SMU Hipermercado Tottus S.A. Embotelladora Andina S.A.
CCU Argentina	Embotelladora del Atlantico S.A. Arca BAI Logistica Servimar Barlog S.A.
CCU Uruguay	Gomalar S.A. Laracor S.A. Blayer S.A. Tabare Espindola Ilamir S.A.
Snack Dulces	SMU Walmart Chile Comercial Limitada Cencosud Retail S.A. Hipermercado Tottus S.A. Alimentos Fruna

Negocio	Principales Proveedores
Cerveza en Chile	Rexam Chile S.A. Cristalerias de Chile S.A. Cargill S.A.C.I. Materias Unidas S.A. Electrica Nueva Energía S.A.
Bebidas No Alcohólicas en Chile	Iansagro S.A. Inversiones PFI Chile Ltda. Coca-Cola de Chile S.A. Krones A.G. Mimet S.A.

Negocio	Principales Proveedores
Vinos	Cristalerias de Chile S.A. Vinicola Patacon SPA Agr. y Comerc. Bdgas. Las Mercedes Ltda. Constructora Cuevas y Purcell S.A. Saint-Gobain Envases S.A.
Licores en Chile	Pernod Ricard Chile S.A. Cristalerias de Chile S.A. Soc. Agric. Hacienda Mal Paso y Cía. Ltda. Coop Agric Cont Pis. Elqui y Limari Ltda. Cristalerias Toro S.A.I.C.
CCU Argentina	Cargill S.A.C.I. Barracas Logistica S.A. Rexam Argentina S.A. Rigolleau S.A. Cattorini Hnos. S.A.I.C.F. e I.
CCU Uruguay	Cristalpet S.A. Azucarlito S.A. Ingredion Uruguay S.A. Aga S.A. Gabiele S.R.L.
Snack Dulces	Iansagro S.A. Dimerco Comercial Ltda. Cía. Molinera San Cristobal S.A. Paimasa S.A. Coop Agricola y Lechera de la Unión Ltda.
Envases Plásticos	Indorama Ventures Polimers México Jiangyin Xingyu New Material Co. Ltd. Electrica Nueva Energía S.A. Dak Americas LLC Re Resins Husk y Injection Molding System Ltd.
Transportes	Sociedad de Transportes Romani y Cía. Ltda. ECR Complementos Chile S.A. Transporte Cargo Pacifico Ltda. Transportes Trans-Cavelieri Ltda. Transportes Calafquen Ltda.

Principales Activos

Negocio	Activos	Capacidad Nominal Promedio
Cerveza en Chile	3 plantas productivas	67,5 millones de litros mensual
Bebidas No Alcohólicas en Chile	2 plantas productivas	117,4 millones de litros mensual
Aguas Minerales	2 plantas productivas	43,5 millones de litros mensual
Aguas Purificadas	Producida y embotellada desde pozos ubicados en las plantas.	37,9 millones de litros mensual
Vinos	Aprox. 4.352 hectáreas de cultivos de vides, de los cuales 3.685 hectáreas están en estado productivo	56,6 millones de litros de vinificación en Chile. 7,5 millones de litros en Argentina.
Licores en Chile	4 plantas productivas	16,7 millones de litros (instalada)
CCU Argentina	7 plantas productivas	56,6 millones de litros mensual

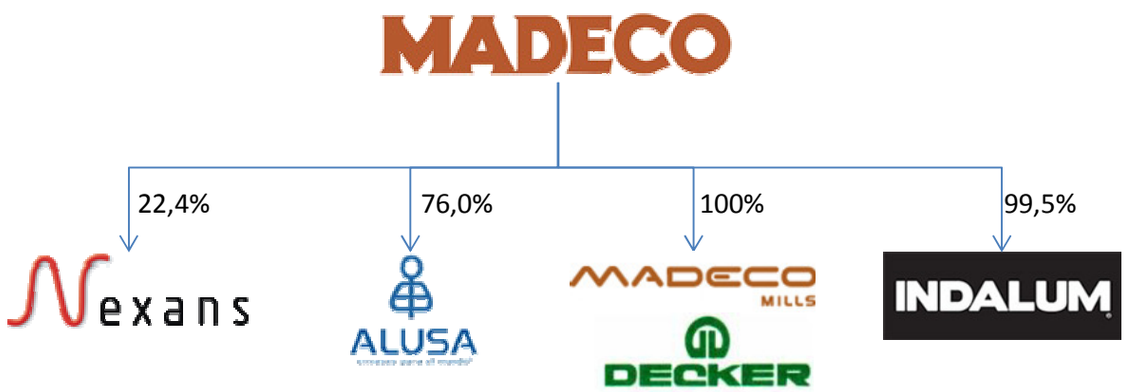
Fuente: Memoria CCU, Prospecto de emisión de acciones de CCU agosto, 2013.

Manufacturero

En el sector industrial, Quiñenco controla el 55,4% de Madeco, grupo manufacturero líder en las industrias de cables, a través de la multinacional Nexans, de envases flexibles, perfiles y tubos.

Madeco S.A. fue fundada en 1944 como una sociedad entre capitales privados y la Corporación de Fomento de la Producción ("CORFO"). La CORFO vendió su participación en la compañía el año 1980, ingresando como accionistas mayoritarios de la sociedad la familia Luksic (controladores de Quiñenco e Inversiones Río Azul S.A., principales accionistas de Madeco actualmente). La Compañía posee plantas, bodegas y oficinas en Chile, Perú, Colombia[5] y Argentina, con un total de aproximadamente 277 mil metros cuadrados. El valor libro de los terrenos, maquinarias y equipos al 31 de diciembre de 2012 asciende a US$130 millones.

Unidades de Negocio y Principales Filiales (diciembre 2012)

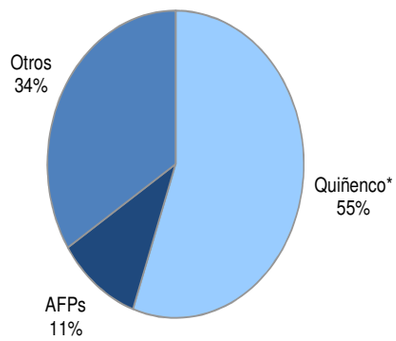


Fuente: Presentación Corporativa Madeco.

Quiñenco está presente en la propiedad de Madeco en forma directa con un 36,2% y en forma indirecta a través de sus filiales Inversiones Río Azul S.A. con un 8,8%, Inmobiliaria Norte Verde S.A. con un 5,3% e Inversiones Río Grande SpA con un 5,1%, al 31 de diciembre de 2012. Durante comienzos del año 2013, Quiñenco aumentó su participación en Madeco a un 65,9%.

[5] Corresponde a una planta de 17,9 mil m2 que actualmente es arrendada a Carvajal Empaques.

Estructura de Propiedad (diciembre 2012)

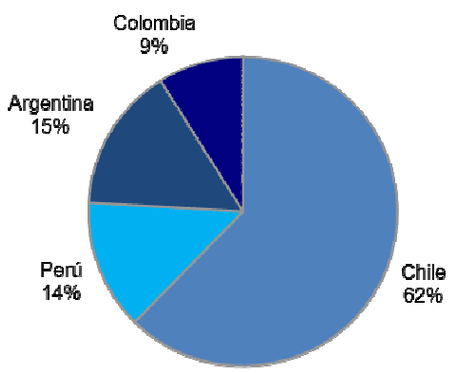


* En enero y abril de 2013, Quiñenco aumentó su participación en Madeco a 65,9%

Fuente: Memoria de Madeco, 2012

La política de inversión que mantiene Madeco está orientada tanto a la reposición normal de activos operacionales, como a modernizaciones de maquinarias mejorando así la capacidad de producción y la eficiencia de sus plantas. Las inversiones se agrupan en tres áreas: a) Mantenimiento, agrupando a todas aquellas inversiones que buscan la actualización y reparación de equipos, con el fin de evitar detenciones no programadas, y mejorar los rendimientos operacionales. b) Capacidad, agrupando a todas aquellas inversiones tendientes a incrementar la capacidad de producción; y c) Adquisiciones, que buscan expandir y consolidar el liderazgo que Madeco posee en la región a través de la adquisición de nuevas compañías industriales afines a nuestras actividades, para entrar en nuevos mercados y/o aumentar el market share, aprovechando las favorables sinergias con las distintas unidades de negocios del grupo.

Activos no Corrientes* por País (diciembre 2012)

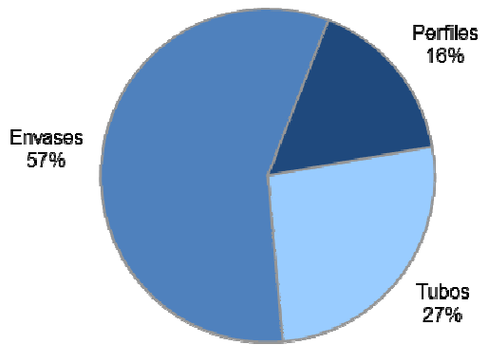


Fuente: Estados Financieros Diciembre 2012 Madeco
*Incluye los saldos de las cuentas de Propiedades, planta y equipo, Propiedad de inversión y Activos Intangibles distintos de la plusvalía

Los ingresos ordinarios registrados durante el 2012 alcanzaron los US$423.146 miles, menores a los registrados durante el 2011 de US$ 436.825 miles. Este retroceso se explica por los menores ingresos de la unidad de Tubos, consecuencia de una caída en un 17,1% en los volúmenes comercializados y un menor precio promedio del cobre. Efecto que se ve parcialmente compensado por los mayores ingresos registrados en la

unidad de Envases, consecuencia de la consolidación de Empaques Flexa a partir de junio de 2012 y la mayor actividad registrada en la unidad de Perfiles.

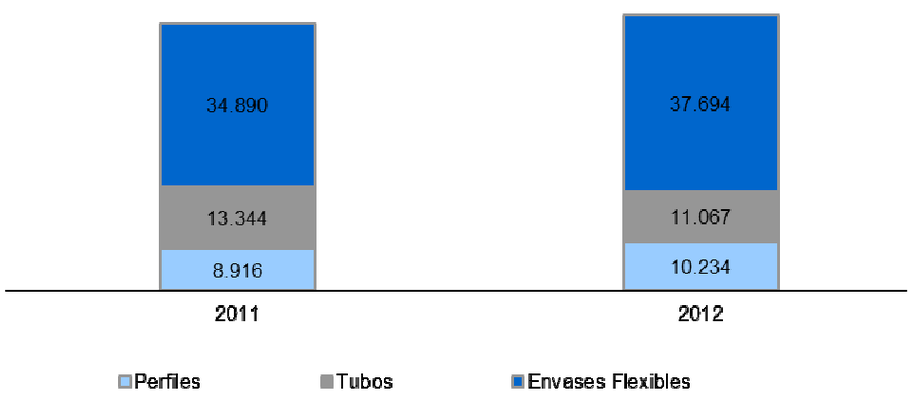
Ingresos por Área de Negocios (diciembre 2012)



Fuente: Memoria Madeco, 2012.

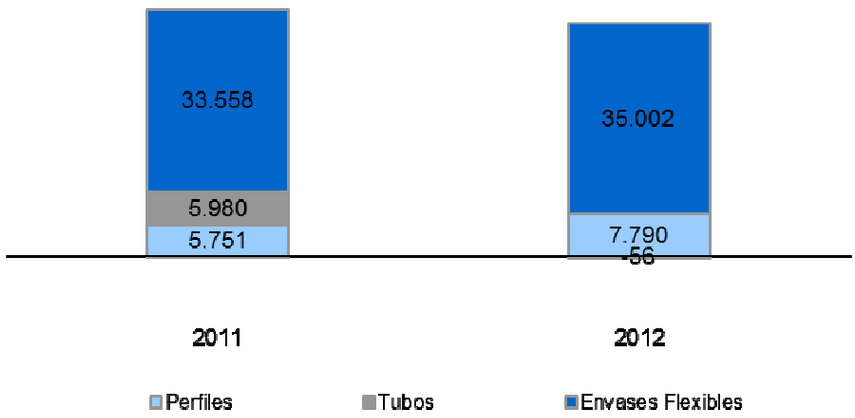
La Ganancia Bruta totalizó US$77.320 miles, en línea con la ganancia registrada durante el 2011. Esto como consecuencia de una menor ganancia registrada en la unidad de Tubos producto de una menor actividad en el mercado de exportaciones. Este efecto se ve compensado por una mayor ganancia registrada en la unidad de perfiles producto de una mayor actividad; la consolidación de Empaques Flexa y la mayor actividad registrada en la unidad de Envases en Perú.

Ventas Físicas en Toneladas (diciembre 2012)



Fuente: Memoria Madeco, 2012.

EBITDA en MUS$ (diciembre 2012)



Fuente: Memoria Madeco, 2012.

La siguiente tabla muestra, a diciembre del 2012[6], la participación de mercado y los principales competidores en cada uno de los mercados en los que Madeco participa.

Participación de Mercado

Unidad de Negocios	Participación Mercado	Principales Competidores
Tubos		
Chile	56%	Copper Trading, Distribuidora de Materiales de Construcción, Tecnologías Cobra Li, Construmart, Easy
Argentina	7%	Carrier, Reld Sacifia, Trane de Argentina, Almagro Refrigeración y Asociados, Trobbiani Daniel Ramon
Envases Flexibles		
Chile	26%	Córpora Tresmontes, Heinz, Nestlé, Carozzi, C.M.P.C
Argentina	6%	Unilever, Cargill, Niza, Nestlé Argentina
Perú	51%	Alicorp, Kimberly Clarke Perú, Productos Tissue del Perú, Procter & Gamble S.R.L., Unilever
Colombia	7%	Quala, Colgate, Alpina Productos Alimenticios, Unilever, Tecnoquímicas
Perfiles		
Chile (Aluminio)	45%	Wintec, Prodalum, Distribuidora Arquetipo, Ferbras, Glasstech, Ventanas Alpinas, Aluminios y Vidrios Artepal, Alumglass Chile, Zamora y Briones
Chile (PVC)	15%	

Fuente: Memoria Madeco, 2012.

[6] Estimaciones de Madeco a diciembre de 2012.

En el negocio de cables, Nexans lidera junto a la empresa Prysmian las ventas mundiales. Las ventas del año 2012[7] de Prysmian y Nexans fueron de €7.848 millones y €7.178 millones respectivamente; seguido por General Cable con €4.460 millones.

En el futuro, Madeco apunta a fortalecer su actual posición de liderazgo y excelencia operacional que ha alcanzado en la Región mejorando continuamente el retorno sobre el capital empleado (ROCE). Además, espera expandir su presencia en nuevos mercados de la región que posean favorables oportunidades de valor para sus accionistas.

El crecimiento futuro del grupo de empresas Madeco está determinado en gran medida por los niveles de actividad económica en los países donde mantiene operaciones. Particularmente relevantes para sus negocios son los niveles de inversión en los sectores de construcción, minería, industria y consumo masivo, donde se ubican sus principales clientes.

Madeco posee un reconocido prestigio, reflejo de los esfuerzos hechos en sus más de seis décadas de actividad industrial en Latinoamérica, caracterizándose por la sobresaliente calidad de sus productos, la permanente preocupación por las necesidades de sus clientes, el desarrollo de productos innovadores y una amplia red comercial.

A lo largo del año 2012, Madeco terminó con la implementación de su plan de negocios 2010-2012, destacándose la consolidación de la unidad de Envases Flexibles como un importante actor regional a través de la compra y consolidación de una planta productiva en Colombia, que se suma a las de Chile, Perú y Argentina, con capacidad productiva total de 5.900 ton/mes. Por otra parte cabe destacar los buenos resultados alcanzados por la unidad de Perfiles y la implementación y puesta en marcha del nuevo proceso productivo en la unidad de Tubos, lo que permitirá alcanzar importantes niveles de eficiencia.

El plan de negocios definido para los años 2013 – 2016 considera los siguientes puntos:

- Rentabilizar y aumentar la presencia regional de la unidad de Envases Flexibles.
- Incrementar la rentabilidad (ROCE) en la unidad de Perfiles, incrementando y diversificando los segmentos de clientes.
- Mejorar la eficiencia operacional y la orientación estratégica de la unidad de Tubos.
- Diversificar el portafolio de las unidades de negocios generando valor al accionista.
- Aprovechar las sinergias al interior de las unidades de negocios de Madeco, a fin de homologar procesos y las mejores prácticas.
- Implementar una gestión estratégica de recursos humanos.

La Junta Extraordinaria de Accionistas de Madeco aprobó en marzo de 2013, la división de la sociedad, con el fin de administrar la inversión en Nexans de manera independiente de la operación industrial, dada la naturaleza diversa de dichos negocios. La sociedad continuadora Invexans, tiene como activo principal la participación de 22,4% en la multinacional francesa Nexans. La nueva sociedad, nombrada Madeco S.A., tiene la operación industrial de las unidades de envases flexibles (Alusa), tubos (Madeco Mills) y perfiles (Indalum). Así, la administración de cada compañía se puede enfocar en maximizar la rentabilidad de su negocio, y permite una mayor visibilidad de las sociedades resultantes. La división se hace efectiva a contar del 1 de enero del año 2013. La nueva sociedad Madeco S.A. fue inscrita en la SVS a fines de julio de 2013. La transacción de

[7] Fuente: Comunicaciones financieras de las mencionadas compañías y estimaciones de Nexans.

sus acciones se iniciará una vez completado el proceso de inscripción en las bolsas de valores, y fijada la fecha de canje para los accionistas.

Industria de cables: Madeco participa en la industria de cables mediante su inversión en Nexans. En el año 2008 Madeco acuerda con Nexans la venta de la Unidad de Cables, traspasando así sus activos. La venta incluyó recibir acciones equivalentes por aproximadamente 9% de la propiedad de Nexans. Con fecha 28 de marzo de 2011, Madeco acuerda con Nexans fortalecer su posición en la propiedad de la multinacional, aumentando su participación hasta un 20% y modificando los estatutos de la compañía cambiando el derecho a voto de 8% a 20%. Con esta posición, Madeco pasa a contabilizar, a partir del 2012, el resultado de la operación de Nexans de acuerdo al método de la participación, colocando en el Directorio de Nexans a tres miembros. Posteriormente en noviembre de 2012, Madeco y Nexans firman una modificación al acuerdo original, con el cual Madeco podría llegar hasta el 28% de la propiedad accionaria, consolidando así su posición como accionista referente y socio de largo plazo. A Diciembre de 2012, Madeco posee el 22,41% de la propiedad.

La Ganancia (Pérdida) del Controlador de Nexans alcanzó los €27 millones, que se compara positivamente con la pérdida de €178 millones registrada durante el 2011 consecuencia de una provisión por €200 millones relacionada con la investigación hecha por la Comisión Antimonopolio de Europa.

Nexans posee una posición de liderazgo en la industria a nivel mundial, siendo un actor relevante en todos los segmentos donde participa, contando con 97 plantas en 40 países, y 25.080 empleados en todo el mundo.

Nexans maneja activos por más de 5,8 mil millones de euros, presentando durante el año 2012 ventas por cerca de 7,2 mil millones de euros, con un EBITDA de 351 millones de euros y una utilidad neta de 27 millones de euros.

Tubos: La Compañía comenzó sus operaciones de tubos, barras y planchas de cobre y aleaciones en Chile en el año 1944. Posteriormente en 1988 adquirió Armat, empresa dedicada principalmente a la elaboración de monedas acuñadas y cospeles (monedas sin acuñar). En 1994 Madeco adquirió una participación mayoritaria en Decker, un relevante productor de tubos y planchas de cobre y aleaciones de Argentina.

Esta unidad de negocio posee actualmente dos plantas en Chile y dos en Argentina. Las plantas de Chile se encuentran en su capital, Santiago, donde cuenta con la planta manufacturera de Tubos, y la planta de fundición. Las plantas ubicadas en Argentina se encuentran cerca de Buenos Aires, en las localidades de Llavallol y Barracas. La capacidad de producción en Chile es de 17.400 toneladas anuales, mientras en Argentina es de 15.650 toneladas anuales.

En 2012 las ventas físicas de la Unidad de Negocio Tubos alcanzaron las 11.067 toneladas, disminuyendo un 17,1% con respecto al año anterior fundamentalmente por el menor volumen de venta en el mercado de exportaciones. El resultado operacional registró una pérdida de US$1.712 miles, y el EBITDA fue de US$56 mil negativo.

Envases Flexibles: Madeco participa en el mercado de envases flexibles a través de la filial Alusa. Alusa fue fundada en Chile en 1961 para la producción y comercialización de envases flexibles impresos mediante los sistemas flexográfico y huecograbado.

Alusa tiene un total de 4 plantas productivas ubicadas en Chile, Argentina, Perú y Colombia. Actualmente posee una capacidad productiva de 16.800 ton. anuales en Chile,

una capacidad de 8.500 ton. anuales en Argentina y una capacidad instalada de 36.000 ton. anuales en Perú y 9.500 ton. anuales en Colombia.

La cartera de clientes de Alusa está conformada principalmente por empresas multinacionales y nacionales elaboradoras de productos de consumo masivo dentro de los segmentos de alimentos, snacks y productos para el hogar.

En el año 2012 las ventas de la Unidad de Negocio Envases Flexibles alcanzaron las 37.694 toneladas, aumentando un 7,3% con respecto al año anterior. El resultado operacional fue de US$25.776 miles, un 4,3% mayor al del año anterior, mientras el EBITDA alcanzó los US$35.002 miles, con un crecimiento de 4,3% respecto al 2011. El Margen EBITDA alcanzado fue un 14,4%.

Perfiles: Madeco inició la producción de perfiles de aluminio en el año 1962, y en el año 1991 adquirió Indalum S.A. En el año 2008 ingresó al negocio de los perfiles de PVC a través de la creación de una nueva filial productiva y comercializadora PVTEC, la que fue introducida con el fin de ampliar la gama de productos. Junto con lo anterior a través de Indalum, Madeco es propietaria del mayor distribuidor de perfiles de aluminio en Chile (Alumco S.A.). La capacidad productiva de la planta de perfiles de aluminio es de 18.200 ton. anuales y de la planta de PVC es 1.000 Ton. anuales.

Durante los últimos años, las actividades comerciales han estado orientadas a agregar valor a los productos y servicios que brinda la empresa a sus clientes y a mantener una estrecha relación con todos los componentes de la cadena comercial (inmobiliarias, arquitectos, constructoras, distribuidores y fabricantes e instaladores de cerramientos).

En 2012 las ventas físicas (perfiles de aluminio, PVC y cristales) de la Unidad de Perfiles alcanzaron las 10.234 toneladas, aumentando respecto al año anterior en 15%. El resultado operacional presentó una ganancia de US$ 4.544 miles, y el EBITDA presentó una ganancia de US$ 7.790 miles, con crecimientos respectivos del 96,4% y del 35,4% con respecto al año 2011. El Margen EBITDA fue un 11,3% para el 2012 que se compara positivamente con el 9,5% del año anterior.

Los cuadros a continuación detallan los principales clientes, proveedores y activos de Madeco.

Principales Clientes

Cables	Envases Flexibles	Tubos	Perfiles
Sonepar	Córpora Tresmontes	Copper Trading	Wintec
Rexel Group	Heinz	Dist. de Materiales de	Prodalum
EDF	Carozzi	Construcción	Distribuidora Arquetipo
Anixter	CMPC	Tecnologías Cobra Li	Ferbras
Imelco	Unilever	Construmart	Glasstech
Hyundai Heavy Industry	Cargill	Easy	Ventanas Alpinas
BMW	Niza	Carrier	Aluminios y Vidrios Artepal
Daimler	Nestlé Argentina	Reld Sacifia	Alumglass Chile
Graybar	Alicorp	Trane de Argentina	Zamora y Briones
Suez	Kimberly Clark Perú	Almagro Refrigeración y Asociados	
	Productor Tissue del Perú	Trobbiani Daniel Ramon	
	Procter & Gamble S.R.L.		
	Quala		
	Colgate		
	Alpina Productos alimenticios		
	Tecnoquímicos		

Principales Proveedores

Cables	Envases Flexibles	Tubos	Perfiles
Xstrata (Copper-Canada-Tintaya)	The Dow Chemical	Codelco	Aluar Aluminio Argentino S.A.I.C.
Codelco	Sigdopack	Minera El Tesoro	Río Tinto Alcan Pt
Aurubis	Opp Film S.A.C.	Soc. Contractual Minera El Abra	Mitsui Plastics
Polish Copper			Konrad Hornschuch
MM Kembla (Metal Manufactures)			
BHP Billiton Metals			
Alcoa			
Ibrame			
CDPCD - Centro de Distribuicao de Productos de Cobre			
Borealis			

Principales Activos

Negocio	Activos	Capacidad Productiva
Cables	97 Plantas en 40 países	n.d.
Envases Flexibles	4 Plantas productivas en 4 países	70.800 Ton
Perfiles	1 Planta productiva	19.200 Ton
Tubos	4 Plantas productivas en 2 países	33.050 Ton

Fuente: Memoria Madeco.

Transporte

Quiñenco está presente en la industria de transporte a través de Compañía Sud Americana de Vapores S.A., uno de los líderes mundiales en transporte de carga por vía marítima.

El 22 de marzo de 2011 Quiñenco adquirió en forma directa un 10% de CSAV a Marinsa. El 6 de abril de 2011 adquirió en forma directa y a través de su subsidiaria directa Inversiones Río Bravo y de su subsidiaria indirecta Inmobiliaria Norte Verde un 8% adicional.

Durante junio y julio de 2011, Quiñenco y sus filiales concurrieron al aumento de capital efectuado por CSAV adquiriendo un 2,6% de participación adicional. Durante enero y febrero de 2012, las mismas sociedades concurrieron al aumento de capital efectuado por CSAV adquiriendo un 16,8% de participación adicional. Al 31 de diciembre de 2012, Quiñenco posee en forma directa e indirecta un 37,4% de su coligada CSAV.

Estructura Societaria de CSAV (diciembre de 2012)

Fuente: Quiñenco y CSAV

Con fecha 29 de Abril de 2013, la Junta Extraordinaria de Accionistas acordó aumentar el capital de CSAV en US$ 500 millones, mediante la emisión de 6.750.000.000 de acciones de pago, a fin de obtener los recursos necesarios para financiar el plan de inversión en naves, el refinanciamiento de pasivos financieros y la caja adicional para continuar con los planes de desarrollo de CSAV.

Compañía Sud Americana de Vapores es una compañía global, basada en Chile y posicionada como la naviera más importante de Latinoamérica y una de las 20 mayores del mundo, medidas por su capacidad. Fundada en 1872, es una sociedad anónima abierta que cotiza sus acciones desde 1893. Se especializa principalmente en transporte marítimo de contenedores y también ofrece servicios especiales, tales como transporte marítimo de graneles líquidos y sólidos, cargas refrigeradas y automóviles.

CSAV opera 30 servicios de línea (además de servicios de feeder) en los cinco continentes, con aproximadamente 3,1 y 1,9 millones de Teus transportados en 2011 y 2012, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2012, la flota operada por CSAV es de 53 naves para contenedores. La Compañía opera a través de una red comercial en más de 80 países alrededor del mundo, generando cerca del 85% de sus ingresos totales a través de agencias propias.

Durante el año 2012 se completó la profunda reestructuración de la compañía iniciada en el segundo trimestre de 2011. Se redujo la envergadura de las operaciones, focalizándose fundamentalmente en las rutas más rentables, particularmente en Latinoamérica y el Caribe, donde CSAV tiene ventajas comparativas, y en algunos mercados emergentes con altas expectativas de crecimiento.

Con la recepción de ocho naves durante el 2011 y 2012, CSAV completó una flota propia de 16 buques portacontenedores, cifra que representa el 37% de la flota total en términos de capacidad, una mejora importante respecto al 8% que mantenía a comienzos del año 2011. Asimismo, CSAV estableció operaciones conjuntas con las principales navieras del mundo; entre ellas, MSC y CMA-CGM, lo cual le permite obtener importantes economías de escala al operar con naves de mayor capacidad.

Actualmente, CSAV opera el 100% de su carga en consorcios, comparado con un 30% previo al proceso de reestructuración, alcanzando así mayor eficiencia operativa y una estructura de costos competitiva.

Los resultados de CSAV en el año 2012 reflejan los logros alcanzados mediante el nuevo modelo de negocios. Los ingresos disminuyeron un 28,4% a US$3.432 millones, producto del menor volumen transportado en los servicios portacontenedores. La ganancia bruta ascendió a US$43 millones, lo cual contrasta positivamente con la pérdida de US$835 millones registrada en 2011, debido a una importante reducción de costos, reflejando una mayor eficiencia operativa.

CSAV reportó una pérdida operacional de US$191 millones, representando una mejoría de un 82,7% respecto del año anterior, reflejando el mejor margen bruto, así como una reducción de un 6,5% en los gastos de administración y ventas, acorde con la disminución en el tamaño de la organización. Adicionalmente el año 2012 incluye indemnizaciones recibidas, mientras el año 2011 registró una pérdida por la venta de una nave.

En términos no operacionales CSAV registró una pérdida de US$49 millones en 2012, superior a la pérdida de US$11 millones del período anterior. Esta variación se atribuye mayormente a pérdidas por diferencia de cambio, menores ganancias de las asociadas y mayores costos financieros. La pérdida por operaciones discontinuadas fue de US$126 millones después de impuestos, un 41,6% inferior a la de 2011. Este resultado corresponde a contratos onerosos por subarriendo de naves y provisiones por costos asociados a exceso de flota.

El resultado final de CSAV fue una pérdida de US$314 millones, presentando una mejoría de un 74,9% respecto del año 2011, impulsado por un mejor desempeño operacional, menores pérdidas por operaciones discontinuadas y un crédito por impuesto a la renta derivado del efecto de la nueva tasa impositiva vigente en Chile. Lo anterior fue en parte compensado por el menor resultado no operacional.

Los cuadros a continuación detallan los principales clientes, proveedores y activos de CSAV.

Principales Clientes
Kuehne + Nagel AG
BRF - Brasil Foods S.A.
Bon Votage Logistics Inc.
Asia Shipping International Transport HK Ltd.
NYK Container Line Ltd.
Pantos Logistics Co. Ltd.
Delfin Cargo Services Group Co. Ltd.
S.A.C.I. Falabella
David del Curto S.A.
WSL Worldwide Shipping Logistic Co.

Principales Proveedores
O.W. Bunker & Trading Co. Ltd. A/S
Mediterranean Shipping Co. S.A.
Petroleo Brasileiro S.A. (Petrobras)
Peter Doehle Schiffahrts - KG
Kristensons Petroleum Inc.
GE Seaco Services Ltd.
SK Energy International Pte Ltd.
Autoridad del Canal de Panamá
Seapan Corporation
Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A. (SAAM)

Los principales activos de la compañía son sus naves.

Las principales naves se detallan a continuación:

Nombre de la Nave	Capacidad Nominal (1)	US$ (2)
Torrente	8.004	124.971,583
Tempanos	8.004	124.408,528
Tucapel	8.004	124.024,436
Tubul	8.004	123.575,405
Teno	8.004	123.063,481
Tirua	8.004	88.946,862
Tolten	8.004	88.678,778
Mehuin	6.589	87.867,044
Maipo	6.589	79.128,950
Palena	6.541	46.442,389

(1) TEUs

(2) Valor libro al 30 de junio de 2013.

Fuente: CSAV, Prospecto de emisión de acciones de CSAV agosto, 2013.

Servicios Portuarios y Navieros

Sociedad Matriz SAAM S.A. es la sociedad a través de la cual Quiñenco participa en SAAM, empresa basada en Chile, líder en Latinoamérica en la prestación de servicios integrados a compañías navieras y a exportadores e importadores en todas las etapas del proceso de movilización de carga.

Luego del aumento de capital de CSAV, se dividió esta empresa y se constituyó SM SAAM a contar del 15 de febrero de 2012, por lo cual Quiñenco en forma directa y a través de su subsidiaria directa Inversiones Río Bravo y de su subsidiaria indirecta Inmobiliaria Norte Verde posee un 37,4% de SM SAAM. SM SAAM posee un 99,9995% de las acciones de SAAM.

Con presencia en 12 países y 64 puertos desde Estados Unidos hasta la Patagonia, SAAM provee servicios a la nave y a la carga operando a través de tres principales áreas de negocio: Terminales Portuarios, Remolcadores y Logística.

SM SAAM fue constituida el 15 de febrero de 2012 como parte de la división de Compañía Sud Americana de Vapores. Sus acciones comenzaron a ser transadas en las bolsas de valores de Chile el 1 de marzo de dicho año. En su apertura, el mercado le asignó un valor de aproximadamente US$1.200 millones, el cual se mantuvo relativamente estable durante todo el año. Este buen desempeño permitió su incorporación en 2013 al IPSA (Indice de Precios Selectivo de Acciones), que incluye a las 40 acciones más transadas en el mercado chileno.

Hacia 2017, SAAM espera duplicar la generación de flujo (EBITDA) de las tres divisiones de la compañía. Con este propósito definió entre sus objetivos clave: mantener su posición dominante como operador portuario en Sudamérica; sostener el liderazgo en América y la cuarta posición a nivel mundial en el negocio de remolcadores en actividades de puertos; potenciar la asistencia a la industria de petróleo y gas, e integrar servicios logísticos en toda la cadena de abastecimiento en los principales mercados de América Latina.

En este contexto, SAAM comenzó a operar en noviembre la Terminal Marítima Mazatlán, en la costa Pacífico de México, mediante una concesión a 20 años prorrogable por otros 12, que representa un gran potencial por la próxima inauguración de una carretera que dará acceso a la región industrial del norte del país. Por otra parte, se asoció con los grupos colombianos ABOCOL y COMPAS para la explotación comercial del Puerto Buenavista y el desarrollo de un centro logístico integral a gran escala, ambos en Cartagena de Indias.

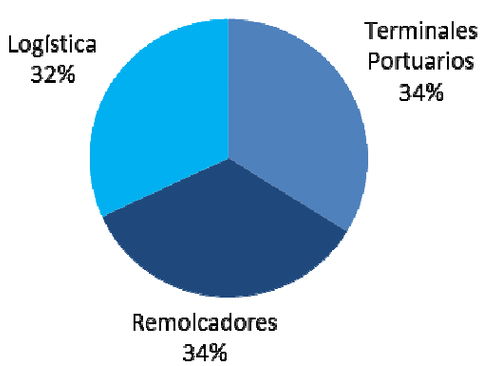
En 2012, la flota de SAAM, sus filiales y coligadas alcanzó un total de 126 remolcadores en Latinoamérica, de los cuales ocho se encontraban en construcción. Cinco de ellos serán destinados a las operaciones en Brasil, dos a México y uno a Perú.

En el área Logística, la compañía abrió un depósito en Navegantes, Santa Catarina, Brasil, para el almacenamiento y reparación de contenedores, entregando servicios a CSAV y otras compañías navieras que operan en la región y previendo necesidades futuras, adquirió terrenos para apoyo logístico en Iquique y Santiago.

El año 2012 SM SAAM obtuvo resultados favorables, reflejando principalmente el buen desempeño operacional de su filial SAAM. Los ingresos alcanzaron a US$448,0 millones el año 2012, correspondiendo a remolcadores (40,1%), logística (38,6%) y puertos (21,3%). El resultado operacional fue de US$59,2 millones, explicado principalmente por la ganancia bruta del área de remolcadores, seguido por logística y puertos, parcialmente compensado por gastos de administración y ventas provenientes principalmente de SAAM, además de los gastos de SM SAAM asociados a su apertura en Bolsa.

El resultado no operacional de SM SAAM fue de US$18,4 millones el año 2012, destacándose los resultados de las empresas coligadas de SAAM presentes también en las tres áreas de negocios, con especial relevancia en puertos y logística, con un aporte de US$22,2 millones. En total, considerando las filiales consolidadas y la contribución proporcional de las coligadas, el EBITDA de SM SAAM fue de US$153,8 millones el año 2012. El resultado no operacional también incluye costos financieros netos y una pérdida por diferencia de cambio.

Distribución del EBITDA por Negocio (Diciembre de 2012)



Fuente: Memoria Quiñenco

La ganancia neta de SM SAAM el año 2012 fue de US$59,5 millones. La positiva contribución de las tres áreas de negocios, tanto a nivel consolidado como a través de las coligadas, fue compensada en parte por el impuesto a la renta del período.

A continuación se describen los principales clientes, proveedores y activos de SM SAAM.

Clientes y Proveedores
Se dispone de una extensa nómina de proveedores y clientes entre los cuales se encuentran las principales líneas navieras del mundo y empresas exportadoras/importadoras de diversos rubros. Algunos de los clientes en Chile que mantienen contratos de servicios con SAAM, son: Mainstream Chile S.A., Consorcio Maderero S.A., Bertling, Quiborax, St. Andrews, Corpora, Easy, Falabella, Goodyear, DHL, AquaChile, Pesca Chile, SQM Comercial, Agrogestión Vitra, Minera El Toqui, Oxiquim, Gori Chile S.A., Viña San Pedro Tarapacá S.A., Cristalerías Chile S.A., Enap Refinerías S.A., Empresa Marítima S.A., NYK Sudamerica (Chile) Ltda., Marítima Valparaíso Chile S.A., Somarco Ltda., D/S Norden A/S., CSAV, entre otros. Algunos de los principales clientes a nivel consolidado son: CSAV, Hamburg Süd, MSC, CMA_CGM, Happag Lloyd, Maersk, CCNI, Pemex – Petróleos Mexicanos, Empresa Portuaria Quetzal, Agemar, Meritus, Navemar, Geseaco, Triton, Nippon Yusen Kaisha, Cai International Inc., Consorcio de Aluminio do Maranhão, Mexshipping, Alta Marítima y Maritimex. El principal cliente es CSAV, que representa, aproximadamente, 11% de las ventas totales de SAAM.

Principales Activos
Terminales Portuarios
11 terminales portuarios, 10 operados mediante concesiones y uno propio.
Remolcadores
126 naves propias.
Logística
3.185.000 m2 de patios, bodegas y depósitos de contenedores

Fuente: Memoria SM SAAM.

Energía

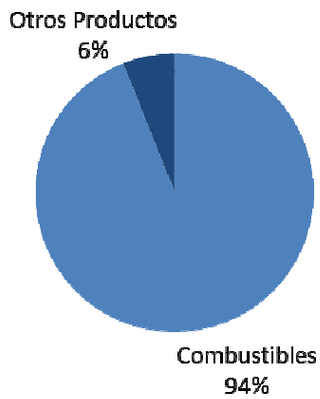
Enex: Quiñenco es propietario de Empresa Nacional de Energía Enex S.A., desde mayo de 2011, fecha en que concretó la compra por el 100% de los activos en Chile del grupo anglo-holandés Shell.

Enex participa en la industria chilena del petróleo a través de la comercialización de combustibles, lubricantes, asfaltos y productos químicos, abarcando diferentes mercados, entre los cuales destacan los de retail, con una red de 296 estaciones de servicio bajo la marca Shell, y de atención a clientes industriales, principalmente de los sectores transporte, minería y generación eléctrica.

Con una participación de 13,5% en el mercado total de combustibles y de 17,7% en el segmento de estaciones de servicio, Enex es el segundo actor de la industria en Chile. Dentro del segmento de estaciones de servicio, posee una participación de mercado de

19,3% en gasolinas y de 15,6% en petróleo diésel, de acuerdo a información proporcionada por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC.

Composición del Volumen de Ventas (Diciembre de 2012)



Fuente: Memoria Quiñenco

Enex participa, además, en otras empresas relacionadas con sus líneas de negocio. Posee 50% de Asfaltos Conosur, propietario de un terminal de importación de asfaltos ubicado en la localidad de Greda Alta, en la Región de Valparaíso, y de un segundo terminal en Mejillones, en proceso de habilitación; 20% en DASA, compañía que opera una planta de almacenamiento y despacho de asfaltos, contigua a la Refinería de Aconcagua; 33% en SIAV, empresa que presta servicios de almacenamiento de combustible de aviación en el aeropuerto internacional de Santiago; 14,94% en Sonacol, compañía que presta servicios de transporte de combustibles a través de oleoductos en la zona central del país y un 19,26% en Sonamar, empresa de arriendo de naves para el transporte de graneles líquidos vía marítima. Además, en conjunto con otros operadores de la industria, participa en la propiedad de 12 plantas de almacenamiento de combustibles.

En 2012, Enex consolidó la transición desde una organización inmersa en una operación global, con servicios y áreas integradas a su matriz, hacia una compañía local totalmente independiente. Al finalizar el año, el plan de renovación y reposicionamiento de marca en el mercado retail mostraba un avance considerable, con el 72% de las estaciones de servicio con su imagen renovada. Los resultados de este plan y programas asociados a calidad de servicio y promociones, le permitieron elevar en 0,4 puntos porcentuales su participación de mercado durante este período, alcanzando a un 17,7%.

Al cierre de 2012, se encontraban en construcción 15 estaciones de servicio adicionales, entre las cuales destaca la implementación del primer punto correspondiente al nuevo formato de estación de servicio de carretera, que fue inaugurada en julio de 2013. En el mercado de ventas a clientes industriales, Enex reestructuró sus líneas de negocios en función de los segmentos más significativos para su actividad, lo cual le permitió crecer 10% en volumen de combustibles vendidos a este segmento, cifra cuatro veces superior al crecimiento de la industria de petróleo diésel durante el mismo período, de 2,4%.

En el área de lubricantes, complementó su portafolio de productos mediante el lanzamiento de la línea de anticongelantes y refrigerantes Krynex y la incorporación del aditivo AdBlue para motores diésel EURO IV y V, y de los aceites de grado alimenticio Rhenus.

Con el propósito de optimizar su infraestructura y cadena logística, ingresó en la propiedad de una nueva planta de almacenaje de combustibles ubicada en la localidad de Mejillones, implementó un Centro de Control Operacional, amplió la capacidad de los laboratorios de análisis y desarrolló un programa de importación directa de combustibles.

Los ingresos de Enex en el año 2012 ascendieron a $1.340.623 millones, un 83,2% superior al período anterior. Este incremento en parte se explica porque el año 2011 considera solamente siete meses de operación, pero también refleja el crecimiento en el volumen de despachos superior al mercado, alcanzando 2,3 millones de metros cúbicos. Un 94% de los despachos correspondió a combustibles.

El resultado operacional ascendió a $7.613 millones, registrando un crecimiento menor a las ventas, debido principalmente al impacto negativo sobre el margen bruto de las ventas de inventario valorizado a costo histórico promedio, en un contexto de precios con tendencia a la baja. Dicho resultado operacional incluye dividendos recibidos de Sonacol por $3.502 millones. El resultado no operacional, en tanto, fue una pérdida de $2.547 millones, correspondiendo principalmente a los costos financieros asociados a deuda bancaria, parcialmente compensado por ingresos financieros y la ganancia de las asociadas.

La ganancia neta del período alcanzó $28.387 millones. El crédito por impuesto a las ganancias, derivado del reconocimiento tributario de la plusvalía con motivo de la fusión entre Enex y su matriz, contribuyó en forma importante al resultado final, además del crecimiento alcanzado a nivel operativo.

Terpel: El 2 de Septiembre de 2011, se celebraron los contratos en virtud de los cuales Quiñenco, ya sea directamente o a través de una o más filiales, se comprometió a adquirir de Organización Terpel Chile S.A. y de Petrolera Nacional S.A. la totalidad de sus participaciones en sus subsidiarias chilenas Petróleos Transandinos S.A. y Operaciones y Servicios Terpel Limitada, lo que involucra el traspaso del negocio de distribución de combustibles a través de estaciones de servicio que las Compañías operan a lo largo de todo el país y otros negocios anexos o relacionados.

El 15 de marzo de 2013, Quiñenco anunció un nuevo valor acordado por los activos de UF 5.567.069, esto tomando en consideración que Quiñenco deberá vender alrededor de 30% (61 estaciones de servicio) de los activos adquiridos, de acuerdo a la sentencia dictada por la Corte Suprema en enero del 2013.

La transacción se concretó el 27 de junio de 2013, por un monto de UF5.291.345 (aprox. US$240 millones). A contar de esta fecha hay un plazo de seis meses para cumplir con las medidas de mitigación exigidas.

El cuadro a continuación resume los principales clientes, proveedores y activos de Enex.

Enex	
Principales Clientes	• Clientes retail: automovilistas, taxistas, flotas de transporte de cargas y de pasajeros • Empresas de los sectores de la minería, industria, transporte terrestre, marítimo y aéreo, industria forestal, construcción y de generación eléctrica, entre otros consumidores finales.
Principales Proveedores	• Enap • Shell • Refinadores y traders internacionales de combustibles • Fabricantes y traders internacionales de asfaltos

Principales Activos	• Red de estaciones de servicios y tiendas de conveniencia:
	  o 303 estaciones de servicio Shell en el país, complementadas con 65 tiendas de conveniencia Upa!, Select o Express
	  o La adquisición de Terpel Chile incorpora una red 206 estaciones de servicio con 75 tiendas de conveniencia
	  o Las medidas de mitigación asociadas a la adquisición de Terpel requerirán vender 61 estaciones de servicio las cuales cuentan con 18 tiendas de conveniencia.
	• Participación en la propiedad de 12 plantas de almacenamiento de combustibles, en conjunto con otros operadores de la industria
	• Participación de 14,94% en Sonacol, compañía que presta servicios de transporte de combustibles a través de oleoductos en la zona central del país y de 19,26% en Sonamar, empresa de arriendo de naves para el transporte de graneles líquidos vía marítima
	• Participación de 50% en Asfaltos Conosur, propietario de un terminal de importación de asfaltos ubicado en la localidad de Greda Alta, en la Región de Valparaíso y de un segundo terminal en Mejillones
	• Participación de 20% en DASA, compañía que opera una planta de almacenamiento y despacho de asfaltos ubicada en la refinería de petróleos de Concón
	• Participación de 33% en SIAV, empresa que presta servicios de almacenamiento de combustible de aviación en el aeropuerto internacional de Santiago

Fuente: Enex.

Seguros

Quiñenco mantiene contratos de seguros en compañías aseguradoras de primer nivel para todos sus bienes relevantes, edificios, maquinarias, vehículos, entre otros. Las pólizas cubren daño por incendio, terremoto y otras eventualidades.

Política de Inversión

La mayor parte de los recursos de Quiñenco es destinada a empresas que están bajo su control, ya sea directa o indirectamente en conjunto con un socio estratégico. Esta política no excluye la posibilidad de efectuar inversiones en empresas adicionales o anexar negocios relacionados a los suyos, con el fin de fortalecer el potencial de crecimiento del grupo.

La matriz permanentemente busca oportunidades de inversión en empresas orientadas al mercado consumidor con reconocidas marcas e industrias en las cuales tiene experiencia. En el pasado, Quiñenco ha formado alianzas con socios estratégicos que aportan know-how, financiamiento y experiencia a sus negocios. Actualmente la Sociedad no tiene un plan de inversiones aprobado.

Política de Financiamiento

Quiñenco financia sus actividades e inversiones con los dividendos y distribuciones de utilidades de las empresas en las cuales participa y con los fondos obtenidos en la venta de activos y/o en la emisión de títulos de deuda y acciones.

La Sociedad privilegia el financiamiento de largo plazo para mantener una estructura financiera que sea acorde con la liquidez de sus activos y cuyos perfiles de vencimientos son compatibles con la generación de flujo de caja.

3.4 Factores de Riesgo

Quiñenco y sus empresas filiales y coligadas enfrentan riesgos inherentes en los mercados y economías en que participan, tanto en Chile como en el exterior. Estos riesgos se reflejan en los precios, costos y volúmenes de venta de los productos y servicios elaborados y comercializados.

Quiñenco está expuesto a riesgo por precio de productos relacionado principalmente con los inventarios de las filiales.

La Sociedad desarrolla sus negocios principalmente en Chile. Por lo tanto, sus resultados operacionales y posición financiera son, en gran medida, dependientes del nivel general de la actividad económica doméstica. Durante el año 2012 se estima que la economía chilena creció un 5,6%. No existe seguridad en cuanto a que la economía va a crecer en el futuro. Los factores que podrían tener un efecto adverso sobre los negocios de la Sociedad y los resultados de sus operaciones incluyen futuras desaceleraciones en la economía chilena, un regreso a una inflación elevada y las fluctuaciones de monedas.

Además de sus operaciones en Chile, algunos de los negocios industriales de la Sociedad operan y exportan a empresas que a su vez operan y exportan a Argentina, Perú y otros países de América Latina y el resto del mundo, los que en varias oportunidades en el pasado se han caracterizado por condiciones económicas, políticas y sociales volátiles, a menudo desfavorables. El negocio, los resultados y los activos de la Sociedad pueden verse afectados de manera importante y adversa por los acontecimientos relativos a la inflación, tasas de interés, fluctuaciones de moneda, políticas gubernamentales, controles de precios y salarios, reglamentaciones de control cambiario, impuestos, expropiación, inestabilidad social y otros acontecimientos políticos, económicos o diplomáticos que afecten a los países en que opera la Sociedad.

Quiñenco es de la opinión que sus negocios enfrentan un elevado nivel de competencia en las industrias en que operan. Lo anterior se refleja en los precios, costos y volúmenes de ventas de los productos y servicios producidos y comercializados por los negocios de Quiñenco. Si bien la Sociedad espera, basada en su experiencia en el pasado y en sus registros, que sus negocios serán capaces de continuar compitiendo exitosamente dentro de sus respectivos ámbitos, no existe certeza en cuanto a que la competencia no continúe creciendo en el futuro, incluyendo una posible tendencia continuada de consolidación en algunas industrias. Una mayor competencia podría afectar los márgenes de utilidades y los resultados operacionales de los negocios de Quiñenco los que, como resultado, podrían afectar de manera significativa y adversa el flujo de dividendos que Quiñenco recibe de sus negocios.

La Sociedad, sus filiales y coligadas han requerido históricamente montos significativos de capital para financiar sus operaciones y expandir sus negocios, lo que hace que la gestión y expansión de sus actuales negocios estén directamente relacionadas con el acceso a capital. En el pasado, Quiñenco y sus filiales han satisfecho sus necesidades de capital con flujo generado internamente y/o con emisiones de deuda y capital. Sin embargo, no existe ninguna seguridad en cuanto a la disponibilidad de capital en el futuro para las necesidades y expectativas de crecimiento de Quiñenco y sus empresas filiales y coligadas. La imposibilidad de obtener capital pondría un freno a la capacidad de Quiñenco para expandir los negocios existentes e ingresar a negocios adicionales y podría tener un efecto adverso importante sobre la posición financiera y los resultados de la Sociedad.

En su calidad de empresa matriz, el nivel de utilidades de Quiñenco y su capacidad para pagar obligaciones de servicio de deuda y dividendos dependen principalmente de la recepción de dividendos y distribuciones por parte de sus filiales, de sus inversiones patrimoniales y de las empresas relacionadas. El pago de dividendos por parte de dichas filiales, inversiones patrimoniales y empresas relacionadas está, en determinadas circunstancias, sujeto a restricciones y contingencias. Además, el nivel de utilidades de Quiñenco ha dependido de la ocasional venta de activos o inversiones. No existe ninguna seguridad que Quiñenco podrá continuar contando con los dividendos o distribuciones de sus filiales y coligadas o generar ganancias en las ventas de inversiones como lo ha hecho en el pasado.

Otro factor de riesgo está dado por las tasas de interés. Una parte de la deuda de Quiñenco o filiales está o podría estar sujeta a tasas de interés variable, lo que podría impactar negativamente la empresa en períodos cuando se incrementan dichas tasas. Existe también otro riesgo con respecto al tipo de cambio de moneda extranjera, puesto que un porcentaje de la deuda de la Sociedad o sus filiales podría estar expuesto al riesgo de las fluctuaciones de monedas.

Una parte significativa de los negocios de la Sociedad los constituyen entidades que se transan públicamente, cuyo valor del capital puede variar dependiendo de las fluctuaciones del valor de mercado. El valor del capital de las inversiones de Quiñenco podría verse afectado por bajas en los mercados de valores chilenos y en otros mercados de valores, como la Bolsa de Valores de Nueva York donde se transan las acciones de CCU y Banco de Chile. Además, Quiñenco y sus negocios podrían experimentar bajos volúmenes de transacción, los que podrían afectar en forma negativa el precio y liquidez de las acciones.

Adicionalmente, el valor de mercado de las acciones de las compañías chilenas se ve, en varias medidas, afectado por las condiciones económicas y de mercado en otros países de mercados emergentes y desarrollados. Si bien las condiciones económicas en dichos países pueden diferir de manera significativa de las condiciones económicas en Chile, las reacciones de los inversionistas a los eventos en cualquiera de dichos países pueden tener un efecto adverso sobre el valor de mercado de los valores de los emisores chilenos. No puede haber certeza en cuanto a que el mercado accionario chileno crezca, o mantenga sus utilidades y de que el valor de mercado de las acciones de la Sociedad no se vea afectado en forma adversa por eventos en otros lugares.

4. ANTECEDENTES FINANCIEROS

Estados Financieros

Las cifras han sido expresadas en miles de pesos de cada año. Los antecedentes financieros del Emisor se encuentran disponibles en el sitio Web de la Superintendencia de Valores y Seguros.

Estado de Situación Financiera

	Jun-13	Dic-12
Activos sector industrial	2.983.457.366	2.838.209.529
Activos servicios bancarios	24.394.502.649	23.252.872.759
Activos totales	**27.377.960.015**	**26.091.082.288**
Pasivos sector industrial	1.068.810.044	1.052.808.843
Pasivos servicios bancarios	22.445.816.055	21.449.800.807
Pasivos totales	**23.514.626.099**	**22.502.609.650**
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.966.870.182	1.893.719.561
Participaciones no controladoras	1.896.463.734	1.694.753.077
Patrimonio total	**3.863.333.916**	**3.588.472.638**
Total pasivos y patrimonio	**27.377.960.015**	**26.091.082.288**

Estado de Resultados Integrales

	Jun-13	Jun-12
Sector industrial		
Ingresos de actividades ordinarias	861.756.070	703.546.204
Ganancia bruta	111.671.605	83.593.008
Ganancia sector industrial	**15.747.178**	**(17.128.464)**
Sector bancario		
Total ingreso operacional neto	581.026.154	557.204.696
Resultado operacional	281.154.278	257.197.317
Ganancia sector bancario	**213.211.723**	**191.757.772**
Ganancia consolidada	**228.958.901**	**174.629.308**
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	154.441.200	145.037.871
Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora	**74.517.701**	**29.591.437**

Estado de Flujos de Efectivo

	Jun-13	Jun-12
Sector industrial		
Flujo neto utilizado en actividades de la operación	12.498.952	24.247.873
Flujo neto procedente de (utilizado en) actividades de financiamiento	(200.435.352)	197.644.834
Flujo neto procedente de actividades de inversión	(32.192.200)	(177.414.236)
Flujo neto total del período sector industrial	**(220.128.600)**	**44.478.471**
Sector bancario		
Flujo neto utilizado en actividades de la operación	781.601.739	(373.132.027)
Flujo neto procedente de (utilizado en) actividades de financiamiento	400.967.730	417.763.362
Flujo neto procedente de actividades de inversión	(371.476.679)	179.959.952
Flujo neto total del período sector bancario	**811.092.790**	**224.591.287**

Razones Financieras – Sector Industrial(*)

	Jun-13	Dic-12	Jun-12
Liquidez corriente (1)	1,8	1,8	3,0
Razón ácida (2)	0,5	0,8	1,1
Razón de endeudamiento (3)	0,54	0,56	0,51
Deuda corriente/Total deuda (4)	28,68%	31,81%	21,43%
Deuda no corriente/Total deuda (5)	71,32%	68,19%	78,57%
Cobertura costos financieros (6)	2,26	1,80	-0,35
Rentabilidad del patrimonio (7)	3,9%	8,1%	1,7%
Retorno de dividendos (8)	3,7%	2,1%	2,4%

(*) Razones Financieras calculadas sobre las cifras del sector industrial (excluyendo el sector bancario), salvo el Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora, que corresponde al total.

(1) Activos corrientes/Pasivos corrientes

(2) Efectivo y equivalentes al efectivo/Pasivo corrientes

(3) Pasivo total/Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora

(4) Pasivos corrientes/Pasivo total

(5) Pasivos no corrientes/Pasivo total

(6) (Ganancia no bancario+Gasto por impuestos a las ganancias+costos financieros)/Valor absoluto de los Costos financieros. El índice es negativo a marzo de 2012 debido a la participación en la pérdida significativa de CSAV en el trimestre

(7) Ganancia controlador/Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio

El Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio se ha estimado como el promedio entre el saldo a comienzo del período y el saldo al final del período respectivo.

(8) Pago de dividendos últimos doce meses x acción/Cotización de acción al cierre.

5. PROPIEDAD Y CONTROL

5.1 Porcentaje de participación del controlador.

Las acciones emitidas y pagadas de Quiñenco S.A. son de propiedad en un 81,3% de las sociedades 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. La fundación Luksburg Foundation tiene indirectamente el 100% de los derechos sociales en Andsberg Inversiones Ltda., el 100% de los derechos sociales en Ruana Copper A.G. Agencia Chile y un 99,76% de las acciones de Inversiones Orengo S.A.

Andrónico Luksic Craig y familia tienen el control del 100% de las acciones de Inversiones Consolidadas S.A. y de Inversiones Salta S.A. La sucesión de don Guillermo Luksic Craig tiene el control del 100% de las acciones de Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A. e Inversiones Río Claro Ltda. No existe un acuerdo de actuación conjunta entre los controladores de la sociedad.

5.2 Accionistas mayoritarios

No hay

5.3 12 Mayores Accionistas

Al 30 de junio de 2013, los doce principales accionistas de Quiñenco poseían el 92,54% de su propiedad, los cuales se identifican a continuación:

Accionistas de Quiñenco (junio 2013)

RUT	Accionista	Acciones suscritas y pagadas	Participación %
77.636.320-0	Andsberg Inversiones Ltda.*	504.866.002	37,55
59.039.730-k	Ruana Copper A.G. Agencia Chile*	255.946.677	19,04
78.306.560-6	Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A.*	145.267.860	10,80
96.536.010-7	Inversiones Consolidadas S.A.*	129.988.779	9,67
84.177.300-4	Celfin Capital S.A. Corredores de Bolsa	100.254.253	7,46
76.884.110-1	Inversiones Río Claro Ltda.*	35.879.355	2,67
96.871.750-2	Inversiones Salta S.A.*	19.121.268	1,42
96.684.990-8	Moneda S.A. para Pionero Fondo de Inversión	17.941.000	1,33
97.004.000-5	Banco de Chile por cuenta de terceros no residentes	13.127.309	0,98
76.645.030-k	Banco Itaú por cuenta de inversionistas	9.095.257	0,68
98.000.100-8	A.F.P. Habitat S.A. para Fondo Pensión C	6.436.972	0,48
96.571.220-8	Banchile Corredores de Bolsa S.A.	6.232.425	0,46

(*) Sociedades relacionadas con el Grupo Luksic.

5.4 Número total de accionistas

Al 30 de junio de 2013, el número total de accionistas registrados directamente en la Sociedad, así como de los depositantes que mantienen posiciones accionarias a través del DCV es de 1.318.

6. ADMINISTRACION

6.1 Directorio

Directores		R.U.T
Luksic Craig, Andrónico Mariano	:	6.062.786-K
Luksic Fontbona, Jean – Paul	:	6.372.368-1
Luksic Puga, Nicolás	:	10.930.084-5
Koljatic Maroevic, Matko	:	5.165.005-0
Menéndez Duque, Gonzalo	:	5.569.043-K
Büchi Buc, Hernán Alberto	:	5.718.666-6
Cañas Berkowitz, Fernando Enrique	:	5.853.136-7

6.2 Comité de Directores

Integrantes		R.U.T.
Koljatic Maroevic, Matko	:	5.165.005-0
Menéndez Duque, Gonzalo	:	5.569.043-K
Büchi Buc, Hernán Alberto	:	5.718.666-6

6.3 Ejecutivos Principales

Nombre	RUT	Cargo	Profesión	Fecha de Nombramiento
Pérez Mackenna, Francisco	6.525.286-4	Gerente General	Ingeniero Comercial	01/07/1998
Rodríguez Guiraldes, Martín	8.547.811-7	Gerente de Estrategia y Control de Gestión	Ingeniero Comercial	08/02/1999
Noguera Eyzaguirre, Manuel José	5.894.519-6	Gerente Legal	Abogado	01/01/2000
Antúnez Bories, Luis Fernando	6.926.972-9	Gerente de Administración y Finanzas	Ingeniero Civil de Industrias	01/03/1999
Joannon Vergara, Felipe	6.558.360-7	Gerente de Desarrollo	Ingeniero Comercial	15/04/1999
Rodriguez Alday, Pilar	8.322.912-8	Gerente de Relaciones con Inversionistas	Ingeniero Comercial	02/06/2008
Domitrovic Grubisic, Davor	8.847.317-5	Abogado	Abogado	01/11/2000
Henriquez Vignes, Oscar	6.284.256-3	Contador general	Contador Auditor	01/03/1999
Marin Loyola, Pedro	9.215.027-5	Gerente de control de gestión y auditor interno	Ingeniero Comercial	01/03/1999

6.4 Planes de incentivo

A la fecha de este prospecto, no existe un plan de incentivo de largo plazo para los ejecutivos de la Sociedad.

7. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES Y A LOS DERECHOS QUE ELLAS CONFIEREN

7.1	**Monto capital suscrito y pagado:**	$905.487.844.672
	Número de acciones suscritas y pagadas:	1.344.577.775
7.2	**Series de acciones:**	Única
7.3	**Derechos de los accionistas con acciones: suscritas y no pagadas:**	No corresponde

7.4 Clasificaciones de riesgo:

Clasificaciones:	**Clasificadoras:**
Primera Clase Nivel 2	Feller-Rate Clasificadora de Riesgo Ltda.
Primera Clase Nivel 2	ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Ltda.

8. ANTECEDENTES LEGALES DE LA EMISIÓN DE ACCIONES

8.1	**Fecha junta de accionistas:**	29 de julio de 2013
	Fecha escritura:	1 de agosto de 2013
	Notaría:	Patricio Raby Benavente
	Domicilio:	Gertrudis Echeñique 30, of. 44, Las Condes, Santiago
8.2	**Fecha publicación Diario Oficial:**	8 de agosto de 2013
	Inscripción Registro de Comercio:	Santiago
	Fojas:	60.763
	Número:	40.106
	Fecha:	6 de agosto de 2013

9. CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN

9.1 Monto máximo: $350.000.000.000

Número total de acciones: La Junta Extraordinaria de Accionistas de Quiñenco acordó aumentar el capital mediante la emisión de 350.000.000 de acciones de pago de serie única, sin valor nominal y sin preferencias. Con cargo a este aumento de capital, el Directorio de Quiñenco ha acordado colocar 318.181.818 acciones.

Porcentaje esperado que representarán las acciones de primera emisión en relación al total de las acciones suscritas al término de la colocación: 19,14%, calculado sobre un total de 318.181.818 acciones de pago.

Porcentaje esperado de dispersión que alcanzará la sociedad una vez terminada la colocación: 19,14%, calculado sobre un total de 318.181.818 acciones de pago.

9.2 Valor nominal de las acciones: No hay

Serie: Única

9.3 Precio de colocación:

El precio fijado por el Directorio para la colocación de acciones que se efectúe de conformidad al aumento de capital será de $1.100 por acción. El precio será informado asimismo en el aviso que corresponde publicar de conformidad al artículo 10 del Reglamento de Sociedades Anónimas.

9.4 Plazo de colocación y forma de pago:

El plazo de colocación es de tres años contados desde el día 29 de julio de 2013 fecha de la celebración de la Junta Extraordinaria de Accionistas en la que se aprobó el aumento de capital.

La forma de pago deberá ser al contado, en dinero efectivo, cheque, vale vista bancario, depósito o transferencia electrónica de fondos.

9.5 Uso de los fondos:

El monto de los fondos que se espera recaudar asciende a $350.000.000.000. Al menos un tercio de tales fondos se destinarían a financiar nuevas inversiones en las sociedades en que actualmente Quiñenco S.A. participa de su propiedad, entre las cuales se encuentra CSAV. El resto de los recursos se destinarán a financiar las nuevas inversiones que la Sociedad aborde, dentro del marco de su objeto social, tanto en Chile como en el extranjero. Para todos estos fines, y dependiendo de los requerimientos de los nuevos negocios, la Sociedad usará recursos adicionales de que dispone u otras fuentes de financiamiento. Respecto de CSAV, Quiñenco ejercerá al menos las opciones preferentes de suscripción de acciones a que tiene derecho en el aumento de capital en curso de CSAV, y que asciende a aproximadamente USD 123 millones, considerando un monto total del aumento de CSAV de USD 330 millones.

10. DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN

10.1 Número de acciones de pago de primera emisión: 318.181.818

Número de acciones en circulación que se pretende colocar: No hay

10.2 Colocadores:

Itau BBA Corredor de Bolsa Limitada, BBVA Corredores de Bolsa Limitada y Banchile Corredores de Bolsa S.A.
Banco Itaú Chile actuará como asesor financiero.

Relación con colocadores:

Banchile Corredores de Bolsa S.A. y la Sociedad, Quiñenco S.A., son personas relacionadas de conformidad a lo dispuesto por el artículo 100 de la Ley N°18.045 sobre Mercado de Valores.

10.3 Sistema de colocación:

Las nuevas acciones de pago que el Directorio determine colocar en uso de sus facultades serán ofrecidas preferentemente a los accionistas a prorrata de las acciones que posean inscritas a su nombre en el Registro de Accionistas de la Sociedad, a la medianoche del quinto día hábil anterior a la fecha de publicación de la opción preferente de suscripción, en el precio de colocación por acción señalado en la sección 9.3 anterior, siempre que tal colocación se efectúe dentro de los 180 días siguientes a la fecha de celebración de la Junta.

Respecto de las nuevas acciones de pago que no fueren suscritas y pagadas durante el periodo legal de opción preferente por los accionistas con derecho a ellas, las acciones producto de fracciones producidas en el prorrateo entre los accionistas, y aquellas acciones respecto de las cuales renuncien a su suscripción los accionistas a quienes les correspondiere, podrán ser ofrecidas y vendidas a los accionistas que se interesen por suscribir acciones del remanente, adicionalmente a las que les correspondan. En ningún caso esta venta podrá ser efectuada a valores inferiores o en condiciones más favorables que los de la oferta preferente a los accionistas con derecho a ellas.

Durante el período legal de opción preferente, los accionistas y sus cesionarios, junto con suscribir y pagar las nuevas acciones a que tengan derecho, podrán manifestar por escrito a la Sociedad su interés por suscribir y pagar todo o parte del remanente de las acciones no suscritas durante dicho período. Una vez finalizado el período legal de treinta días de opción preferente, las acciones no suscritas y pagadas durante dicho período por los accionistas o cesionarios de éstos y las que tengan su origen en fracciones producidas en el prorrateo, podrán ser ofrecidas en un período especial de opción preferente, sólo a aquellos accionistas que hubieren manifestado su interés de suscribir acciones del remanente, en la forma recién indicada.

El plazo para suscribir y pagar las acciones del remanente que sean ofrecidas en el período especial de opción preferente, será de seis días corridos, el cual les será comunicado por escrito a los accionistas o cesionarios con derecho, mediante carta enviada al domicilio que tengan registrado en la Sociedad, con indicación del excedente de acciones que puedan suscribir y pagar; y mediante la publicación de un aviso en el diario “El Mercurio” de Santiago, indicando que ya se encuentra en sus oficinas, a disposición de los accionistas o cesionarios con derecho, la información sobre el saldo de acciones para suscribir y pagar, para que concurran a las oficinas de la Sociedad con tal objeto.

En el evento que existieren dos o más interesados en adquirir acciones del remanente en un período especial de opción preferente, y dicho remanente no alcanzare para cubrir el total requerido, las acciones disponibles deberán distribuirse entre los interesados proporcionalmente, de acuerdo con el número de acciones que figuren inscritas a nombre de tales interesados en el Registro de Accionistas de la Sociedad a la medianoche del quinto día hábil anterior a la fecha de inicio del período de opción preferente.

Si un accionista o cesionario ha manifestado su intención de suscribir acciones del remanente en un período especial de opción preferente, conforme a lo indicado más arriba, ello no lo obliga a suscribir las acciones que le correspondan en dicho período especial; y, en consecuencia, podrá suscribir todo o parte de estas acciones o bien, no suscribir ninguna.

En el evento que los accionistas no ejercieren el derecho de opción preferente de suscripción dentro del plazo legal, se entenderá que renuncian al mismo, salvo que hubieren cedido oportunamente y conforme a la ley tal derecho y que éste fuere ejercido dentro del referido plazo por los respectivos cesionarios. En todo caso, el cesionario de un derecho de opción preferente de suscripción, deberá suscribir las nuevas acciones a que tenga derecho en virtud de la cesión, dentro del período legal de opción preferente que tenía su respectivo cedente para suscribir tales acciones. De no ejercer el cesionario su derecho dentro de tal período, se entenderá que renuncia a éste.

10.4 Plazo de colocación:

El plazo de colocación es de tres años contados desde el día 29 de julio de 2013 fecha de la celebración de la Junta Extraordinaria de Accionistas en la que se aprobó el aumento de capital. A este respecto, el Directorio ha sido debidamente autorizado por la junta de accionistas para abstenerse del cobro de los montos adeudados transcurrido el plazo de tres años antes señalado, en cuyo caso el capital quedará reducido a la cantidad efectivamente pagada al vencimiento de dicho plazo, de conformidad a lo dispuesto en el Artículo 24 de la Ley N° 18.046 de Sociedades Anónimas.

10.5 Porcentaje mínimo del total de las acciones del Emisor acordado ofrecer públicamente:

No corresponde.

10.6 Acciones no suscritas:

Una vez vencidos el período de oferta preferente y el o los eventuales períodos especiales de opción preferente, si aún quedare un remanente de acciones no colocadas, éstas podrán ser ofrecidas libremente a los accionistas y/o a terceros, si el Directorio lo estimare pertinente y en las oportunidades y cantidades que libremente determine, y conforme a los procedimientos que establezca para ello.

Dichas acciones no suscritas por los accionistas en el período de oferta preferente y el o los eventuales períodos especiales de opción preferente no podrán ser ofrecidas a terceros a valores inferiores o en condiciones más ventajosas que a aquéllos, lo anterior, a lo menos por los 30 días siguientes a la fecha de vencimiento del período de oferta preferente. Transcurrido este plazo, las acciones podrán ser ofrecidas a terceros en condiciones y precios diferentes a los de la opción preferente, siempre que estas ofertas a terceros se hagan en bolsas de valores.

* * *