

Mi Papel

PUBLICACIÓN DE EMPRESAS CMPC - MARZO 2008 - N° 87

02

PROTISA Perú y sus Nuevos Desafíos.

07

Ceremonia de Homenaje a Don Ernesto Ayala.

04

Entrevista a Arturo Mackenna.

16

CMPC en Cifras.



Además Invierte en Nuevas Máquinas Papeleras:

Tissue Ingresa a Colombia



Nuevos Desafíos para PROTISA

Una nueva máquina papelera, un centro de distribución y una línea de conversión son algunos de los nuevos estrenos que esta planta ubicada en Perú mostrará el 2008.

El proyecto principal desarrollado en la actualidad en PROTISA Perú es la nueva máquina papelera, la que duplicará la capacidad de producción actual de la planta y que representa una inversión de alrededor de US\$ 25 millones. "Otros proyectos que se están llevando a cabo a la fecha son una nueva línea de conversión para rollos, y un nuevo centro de distribución. Adicionalmente, se está creciendo también en la capacidad de doblados. El objetivo es atender la demanda creciente del mercado interno y abastecer a la región andina: Bolivia, Ecuador y Colombia, ya que tenemos ventajas geográficas, arancelarias y energéticas para poder atender competitivamente a esos mercados" -sostiene Salvador Calvo-Pérez, gerente de PROTISA Perú.

- ¿Cuál sería su balance del 2007 en PROTISA?

- El año 2007 ha sido muy desafiante, porque con la capacidad de fabricación de papel copada, hemos podido crecer de manera importante en Tissue dentro del mercado peruano. Esto se ha logrado trabajando con las eficiencias de fabricación y conversión y haciendo entender a toda la organización lo que significa un minuto de parada en términos de pérdida de venta e imagen. Las eficiencias en fabricación estuvieron en muy buen nivel. A pesar de ello, tuvimos que comprar papel a terceros para sostener el crecimiento y defender nuestra participación de mercado de Tissue en Perú.

Por otro lado, junto con la administración del crecimiento, durante el 2007 también se han iniciado proyectos de envergadura por un monto aproximado de US\$ 25 millones, entre ellos la nueva papelera, lo que ha demandado un

gran esfuerzo de parte de las jefaturas, gerencias y supervisores, quienes se han "desdoblado" para atender sus funciones diarias y administrar los proyectos. Debo remarcar el compromiso del grupo humano de PROTISA.

- ¿Cuándo estarán estos proyectos en marcha?

- La máquina papelera y el centro de distribución deberán estar listos a finales de abril de 2008; la línea de conversión ya está operativa desde finales del año pasado y ya en marzo ha alcanzado buenos niveles de eficiencia.

ACCIONES EN RSE

- En términos de RSE, ¿qué importancia le atribuyen a este tema en la planta?

- La RSE tiene para nosotros una importancia alta. De hecho, en el planeamiento estratégico 2008 definimos ocho pilares fundamentales y uno de ellos es la RSE, y así se ha difundido a todos los niveles de la organización. Ya en



Salvador Calvo-Pérez.



En la foto, una vista de la instalación de la nueva máquina papelera.



El equipo de trabajo de PROTISA Perú: Walter Flores, Patricio Donghi, Salvador Calvo-Pérez, Juan Francisco García y Dennis Cunliffe.

el 2007 ejecutamos varias acciones: tenemos "mapeados" a nuestros vecinos colindantes y tratamos de incorporarlos en la actividad económica que genera PROTISA. De hecho, tenemos una persona dedicada a tiempo completo al tema de la RSE y es el contacto con los vecinos y autoridades locales y transmite las inquietudes al interior de la organización.

- ¿Por qué decidieron empezar a implementar una política de RSE más activa en la planta?

- Por la convicción de que las empresas pueden ser una contribución efectiva al entorno inmediato en el que operan. PROTISA está ubicada en Lima, en la localidad de Santa Anita, muy próxima a viviendas familiares y lo que buscamos es involucrar a nuestros vecinos en los proyectos que emprendemos, a través de incorporarlos en el ciclo económico,

y manteniendo un diálogo permanente con ellos para conocer sus inquietudes sobre nuestra actividad industrial. Por ejemplo, antes de iniciar los proyectos de la nueva máquina papelera y el centro de distribución, invitamos a los vecinos, les explicamos lo que significaba cada proyecto y cómo podían canalizar cualquier duda o impacto de los mismos. Esto fue tremendamente positivo.

Por otro lado, hemos apoyado durante el 2008 a una escuela emblemática de Santa Anita: "Encinas", escuela pública de más de 3 mil estudiantes del distrito. PROTISA, en convenio con IYF (International Youth Foundation) trabajó en un proyecto de nivelación escolar ("Salvemos el Año Escolar") con la finalidad de evitar la repitencia y el trabajo infantil. Esto ha tenido un impacto muy positivo hacia la comunidad.

Tissue Ingresa a Colombia y Desarrolla Nuevas Inversiones

Para CMPC, el ingreso a este mercado constituye un importante paso de internacionalización en el desarrollo del negocio de pañales en la región.

CMPC Tissue adquirió el 100% de las acciones de Drypers Andina S.A, empresa colombiana dedicada a la fabricación y comercialización de pañales infantiles, perteneciente al grupo mexicano PI MABE.

La compañía adquirida posee una planta productiva en las afueras de la ciudad de Cali y oficinas comerciales en Bogotá. Sus ventas ascienden a los US\$ 20 millones anuales.

El monto de la transacción fue de US\$ 5,6 millones.

“Para CMPC, el ingreso a este mercado constituye un importante paso de internacionalización en el desarrollo del negocio de pañales en la región. Esta adquisición -unida a la compra de la empresa mexicana Absormex realizada hace dos años-, permitirá a la empresa profundizar su presencia en Latinoamérica, donde ya se encuentra en Chile, Argentina, Perú, Uruguay y México”



Jorge Morel.



-sostiene Jorge Morel, gerente general de CMPC Tissue.

CMPC participa en Colombia con exportaciones que ascienden a los US\$ 80 millones aproximadamente en los negocios de celulosa, papel de diario, cartulinas y sacos de papel.

Adicionalmente, Colombia se ha constituido en un mercado atractivo para las inversiones chilenas, ya que cuenta con un tratado de libre comercio firmado a fines del 2006, el cual establece facilidades y garantías a los capitales chilenos en sectores como el maderero, forestal, de papel y agroindustrial.

OTRAS INVERSIONES

Por otra parte, los fuertes crecimientos experimentados en los países en que está presente CMPC Tissue, han hecho necesario abordar un conjunto de proyectos de inversión, que ascienden a los US\$150 millones y que consideran nuevas máquinas de papel para Chile, Argentina, Perú, Uruguay y México. Estos proyectos se encuentran en proceso de construcción de naves y esperan su próxima instalación.

“Lo anterior se complementa con las

inversiones necesarias en conversión, acorde con los crecimientos esperados. Este plan de inversiones permitirá, a partir del segundo semestre de 2008, abastecer tanto las ventas en los países donde la empresa tiene presencia industrial como las exportaciones que se realizan a Brasil, Ecuador, Bolivia, Paraguay, Colombia y parte de Centroamérica” -agrega Morel.

CMPC TISSUE

CMPC es uno de los principales productores de papeles tissue en Sudamérica, los que comercializa principalmente bajo sus propias marcas y que han logrado altos niveles de reconocimiento por parte de los consumidores. Elite es la marca regional utilizada para comercializar papeles higiénicos, servilletas, toallas y pañuelos. Los pañales desechables de niños y adultos y toallas femeninas son comercializados bajo las marcas Babysec, Cotidian y Ladysoft, respectivamente.

Para el 2007, las ventas de la filial CMPC Tissue ascendieron a US\$ 700 millones aproximadamente, las que representan el 23% de las ventas de CMPC.

2

PROTISA Perú.

3

Tissue ingresa a Colombia e invierte en nuevas máquinas papeleras.

4/5

Entrevista a Arturo Mackenna, gerente general de CMPC.

6

Planta Santa Fe

7

Ceremonia de descubrimiento busto don Ernesto Ayala en Laja.

8/9

Premiados al Espíritu CMPC 2007.

10

Portal de proveedores.

11

FORSAC, en el negocio de sacos en Perú.

12

Forestal Mininco, una de las mejores empresas para trabajar en Chile.

13

Nuevas Villas Forestales para contratistas de Mininco// En su Tiempo Libre.

14/15

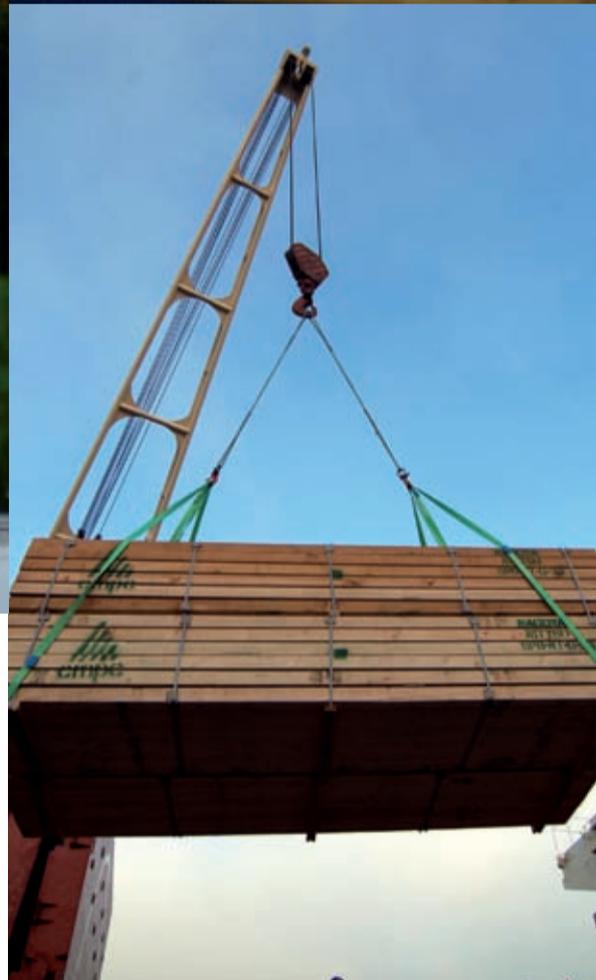
Noticias.

16

CMPC en Cifras.



Gerente general de Empresas CMPC



“Debemos Ser Eficientes en Producción y **Cuidadosos en el Uso de los Recursos**”

La Compañía está realizando nuevos proyectos y estudios para mantener sus plantas operando en forma competitiva y de acuerdo a las exigencias ambientales de la industria, según informó Arturo Mackenna.

En opinión del gerente general de la Compañía, Arturo Mackenna, el año 2007 fue muy particular para Empresas CMPC. La Compañía consolidó ventas por US\$ 3.200 millones, luego de elevar en 36% sus ingresos en el año, gracias a mayores volúmenes de venta y mejores precios en todas sus áreas de negocios, a excepción del papel

periódico. Expresado en dólares nominales, su EBITDA consolidado creció 70% con respecto a 2006.

- CMPC prácticamente triplicó sus ventas y utilidades en sólo cinco años. ¿Cómo logró este alto crecimiento?

- Nuestra compañía invirtió más de US\$ 2.100 millones durante los

últimos cuatro años. En el 2007 tuvimos una buena coincidencia, ya que la puesta en marcha o consolidación de los nuevos proyectos, especialmente la segunda línea de Planta Santa Fe, se vio acompañada de un ciclo de precios favorable. Pero, sobre todo, los avances logrados en los últimos años, tanto en ventas como en utilidades, son fruto de un gran trabajo realizado por todas las filiales. Con esfuerzo, visión e iniciativa, cada una ha desarrollado sus potencialidades para crear valor en sus respectivos negocios.

- ¿Qué impacto tiene en CMPC el precio del petróleo?

- Tiene un efecto muy significativo. El consumo directo de combustibles derivados del petróleo representó en 2007 más de US\$ 115 millones a nivel consolidado. Hay también efectos indirectos. Los fletes marítimos y terrestres de CMPC más otros insumos y servicios tienen un componente de petróleo implícito. Con todo, la incidencia del petróleo en los diferentes ítems de costo de CMPC llegó a los US\$ 300 millones en el año. Por lo tanto, debemos esforzarnos en ser muy eficientes en el uso de energía en todos nuestros procesos.

- ¿Cuál es el escenario para CMPC en ese sentido?



- Hemos podido apreciar cómo las condiciones de mercado, tanto externas como internas han generado una intensa presión sobre los costos de nuestros principales insumos. Para mantener nuestro nivel de competitividad se hace necesario redoblar los esfuerzos de todo el equipo y así contrarrestar estos mayores costos a través de un estricto control de los consumos y la búsqueda de alternativas innovadoras que permitan reducir la dependencia de aquellos que, además de caros, se han tornado riesgosos en cuanto a su disponibilidad.

- En el área forestal ¿qué fue lo más destacado de 2007?

- En el último año, nuestra filial Forestal Mininco alcanzó un récord histórico en plantaciones, superando las 30 mil hectáreas en el período; con 17 mil hectáreas de pino y 13 mil de eucalipto.

En Argentina, tenemos un patrimonio forestal de 67 mil hectáreas de plantaciones, en las cuales se iniciaron operaciones de *trading* de madera aserrada, como una forma de aprovechar una oportunidad de negocio que financie la operación y para ir ganando experiencia de mercado en caso de instalar una unidad de aserrío en la zona, lo que se encuentra en estudio.

Por otra parte, en Chile pusimos en marcha Planta Plywood que, con una inversión algo superior a los US\$ 70 millones, producirá 240 mil m³ anuales de tableros de alta calidad. En octubre se efectuó el primer embarque a Europa, y en noviembre partió la producción a dos turnos. Afortunadamente para el proyecto, las condiciones de mercado no se han visto demasiado afectadas por la crisis inmobiliaria de Estados Unidos.

-¿Cuáles son los próximos proyectos en Celulosa?

- En Planta Pacífico fue aprobado el proyecto PROAMP, que con una inversión de US\$ 55 millones, mejorará el desempeño ambiental de la fábrica. Se contemplan en el proyecto -que está sujeto a la aprobación de la autoridad ambiental- mejoras sustantivas en recuperación y manejo de emisiones tanto líquidas como aéreas, incluyendo el reemplazo de la planta de tratamiento secundario.

En Planta Laja, durante la segunda mitad de 2007, se inició el estudio para proponer alternativas de largo plazo para su modernización, que permitan mantenerla operando en forma competitiva y de acuerdo a las exigencias ambientales de la industria. El objetivo es generar la información técnica y económica necesaria para tomar decisiones de inversión durante el 2008.

Es importante destacar que la puesta en marcha de la segunda línea de Santa Fe exhibió un logro significativo en su "curva de aprendizaje". Consiguió, en un breve plazo, cumplir 30 días consecutivos operando a su capacidad de diseño, anotando un promedio de 2 mil 227 toneladas por día. En la misma planta se realizaron dos auditorías ambientales, una nacional y otra de carácter internacional, a solicitud de la autoridad, donde se verificó el

cumplimiento cabal de las obligaciones y los compromisos del proyecto, asumidos en el marco de su Resolución de Impacto Ambiental.

- ¿Cuál fue el resultado de Papeles?

- Las ventas de nuestra filial CMPC Papeles son un buen reflejo de las economías de Chile y los mercados de exportación. La venta física total, incluyendo ventas a filiales, fue de 870 mil toneladas en 2007, con un crecimiento de 13% respecto al año 2006, en tanto la facturación alcanzó los US\$ 684 millones, 16% sobre el año anterior.

Un hecho de gran importancia se logró concretar en Papeles Cordillera. Me refiero al acuerdo de abastecimiento de papeles blancos para impresión y escritura con International Paper de Brasil, lo cual permitirá focalizar las máquinas antiguas en la producción de papeles para corrugar y de uso industrial y lograr un uso más eficiente de ellas. Nuestra filial EDIPAC, transformada en la distribuidora de papeles más importante del país, será la empresa representante de International Paper para el mercado chileno.

- ¿Qué es lo más relevante en el área que maneja la filial Tissue?

- Debido a los fuertes crecimientos esperados en la venta física en los países en que estamos presente, se ha resuelto abordar un conjunto de proyectos de inversión. Se han aprobado en CMPC Tissue cinco nuevas máquinas papeleras que serán instaladas en Chile, Argentina, Perú, Uruguay y México. El plan de inversiones alcanza en total a US\$ 150 millones y estará en plena marcha a partir del segundo semestre de 2008.

Por otra parte, durante el 2007 se lograron avances en el desarrollo internacional de CMPC Tissue, al concretarse la adquisición de las operaciones del grupo

mexicano PI Mabe, en Colombia y Uruguay. Estas operaciones cuentan con plantas productivas de pañales de niños.

- ¿Qué nuevos proyectos se han desarrollado en Productos de Papel

- Durante el 2007, en cartón corrugado se aprobaron diversos proyectos de modernización de equipos y ampliación de capacidad de producción que demandaron una inversión de US\$ 6,1 millones, destacando una Rotary Die Cutter, que costó US\$ 2,6 millones y que se instaló en la Planta Til Til.

En sacos multipliego, en Planta Chillán se inició la operación de una nueva línea de producción de última generación, que aportará 50 millones de unidades anuales. La inversión, incluida la ampliación de bodegas, alcanzó a US\$ 8,2 millones.

Por otra parte, en FABI Argentina se aprobó un proyecto de ampliación de su fábrica que le permitirá incrementar las ventas en 18 millones de sacos anuales a partir del 2009. La inversión alcanzará a US\$ 1,4 millones. También crecerá la planta FORSAC en Perú. A principios de marzo, se aprobó la compra de una nueva línea de producción que permitirá aumentar la producción en 45 millones de sacos al año. La inversión, incluyendo obras civiles, alcanzará a US\$ 4,9 millones.

CMPC Y LA COMUNIDAD

En cuanto a las relaciones de CMPC con la comunidad, Mackenna afirma que se ha continuado con decidido interés y esfuerzo trabajando para consolidar a CMPC como una empresa sustentable. "Los programas de Buena Vecindad, la actividad en el Parque Educativo Jorge Alessandri y los proyectos educativos ejecutados por la Fundación CMPC nos han permitido obtener el reconocimiento permanente de los vecinos e instituciones públicas y privadas a nivel nacional.

Cabe destacar el reciente e importante premio otorgado al Parque Alessandri por la CONAMA y el Colegio de Arquitectos de Chile por su aporte a la arquitectura paisajística y mejoramiento del entorno industrial" - agrega Mackenna.

- ¿Cuáles son a su juicio aspectos relevantes para la empresa a considerar para este año 2008?

- Los temas de seguridad, medioambiente, agitación laboral y otros, no son ni serán ajenos a nuestra vida como empresa. Han adquirido una importancia crucial en el desarrollo de los negocios. Para afrontarlos correctamente es necesario ser extremadamente cuidadosos en el cumplimiento de la ley; profundizar nuestra relación con las comunidades, organizaciones sociales y respectivas autoridades, con las cuales debemos mantener una relación transparente y cercana. Es también importante tener una buena e informada relación con todos nuestros trabajadores. No sólo con los directos, también con aquellos que son de contratistas, pero que trabajan diariamente en nuestras instalaciones. Si bien su relación contractual no es de nuestra responsabilidad, sí lo son las condiciones en que ellos desarrollan su labor. Debemos procurar que las empresas contratistas que nos prestan servicios, formulen y apliquen para sus respectivos trabajadores políticas de recursos humanos y seguridad laboral, compatibles con la cultura corporativa y la realidad de los negocios en que se desempeñan.

Estas situaciones, unidas a los aumentos de costos derivados de la caída en la tasa de cambio en Chile, del precio del petróleo, energía y fletes marítimos, nos deben llevar a ser muy eficientes en la producción y cuidadosos en el uso de los recursos.



Hoy la planta está preparada para producir a niveles de diseño, lo que representa 780 mil adt/año en Santa Fe 2. Así, la producción total de la fábrica el 2008 será de 1.156.000 toneladas.

Planta Santa Fe Muestra Resultados

A juicio del gerente de Planta Santa Fe, Francis Backhouse, la puesta en marcha de la línea 2 terminó el año 2007 con una producción real superior a la programada “y un 92% del diseño, con producciones los últimos meses que superaron el valor de diseño, lo que para un primer año de operación es bastante bueno. Por otra parte, la coordinación entre las dos plantas ha sido óptima, aprovechando sinergias importantes en los sistemas de distribución de vapor, circuito de licores y lodos en las áreas de recuperación de químicos y en el traspaso de fibras en el área de terminación. Además, estamos desarrollando un proyecto para transferir energía eléctrica generada en Santa Fe 2 a Santa Fe 1 a través del sistema de 220 KV, lo cual permitiría operar ambas líneas en isla con un 100% de autogeneración”.

- ¿Qué nuevos hitos se han ido cumpliendo en la puesta en marcha del proyecto?

- Hitos relevantes para Santa Fe fueron el 3 de diciembre de 2007, al superar el millón de toneladas en un año de operación y el haber realizado

las pruebas de garantía en las áreas de secado, línea de fibra, caldera recuperadora, evaporadores caustificación y horno de cal. En este momento estamos evaluando el resultado de estas pruebas, que nos han proporcionado información valiosa para el futuro *debottlenecking* de Santa Fe 2, desde 780 mil adt/año hasta 1 millón 124 mil adt/año.

- ¿A cuánto asciende actualmente la producción en la planta?

- La planta hoy está preparada para producir a niveles de diseño, lo que



llevado al año representa 780 mil adt/año en la línea 2. Así, la producción total de Santa Fe este año será de 1 millón 156 mil adt/año.

- ¿Cómo ha trabajado el personal de la planta en este tiempo de puesta en marcha?

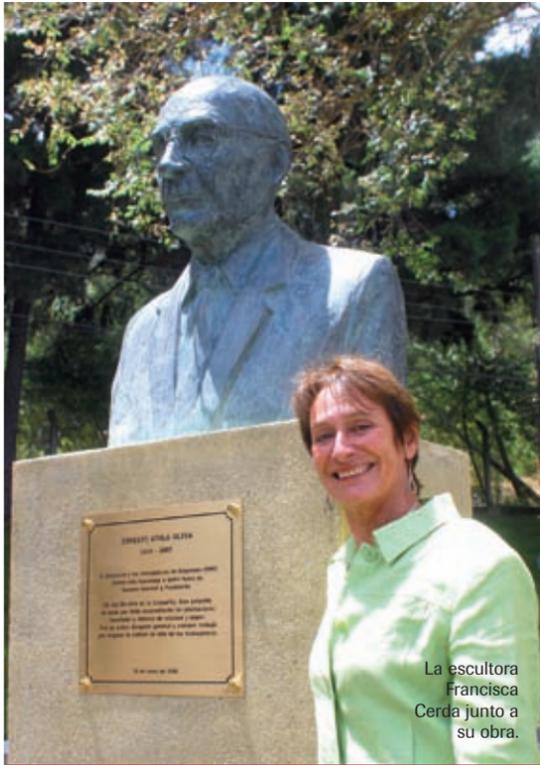
- En un año tan importante y demandante como fue el de la puesta en marcha de la planta, el personal trabajó con mucha dedicación y profesionalismo durante largas jornadas de trabajo y altamente motivados por el desafío de lograr y superar las metas que nos habíamos fijado. Relevante fue, durante los momentos de mayor exigencia en la puesta en marcha, haber completado con éxito la negociación colectiva en un proceso de negociación anticipada.

- ¿Cuáles son las metas que se han establecido para el 2008?

- Los objetivos estratégicos de Planta Santa Fe para el mediano y largo plazo son: competitividad en costos, producción y calidad, retorno consistente con el capital y desempeño operacional que maximice la creación de valor

patrimonial y social, compromiso y desempeño social con comunidades vecinas, Planta Santa Fe en primer cuartel de calidad de gestión medioambiental y asegurar las competencias necesarias de nuestro personal. Para lo anterior, estamos desarrollando un modelo de gestión en base al Cuadro de Mando Integral, para garantizar la transformación de los objetivos estratégicos en objetivos operativos y personales, dándole coherencia y alineamiento al plan estratégico.

Algunos objetivos específicos para el 2008 son: la preparación de la planta para llevarla de 1.156.000 adt/año (780.000 adt/año Santa Fe 2 y 376.000 adt/año Santa Fe 1) a 1.276.000 adt/año el 2009 (900.000 adt/año SF2 y 376.000 adt/año SF1) y la realización del proyecto para llevar la planta a un nivel de producción de 1.500.000 adt/año el 2010 (1.124.000 adt/año SF2 y 376.000 adt/año SF1).



La escultora Francisca Cerda junto a su obra.

En Planta Laja



En la foto aparecen: Arturo Mackenna, Sergio Colvin, José Leiva, Víctor Alvear, Eliodoro Matte y Marcelo Aceituno.

Ernesto Ayala Recibe Homenaje Póstumo

En la ceremonia se descubrió un busto con la figura del ex presidente de CMPC.

Diversas autoridades de Laja y comunidades vecinas, además de directivos y trabajadores de CMPC y Planta Laja, rindieron tributo a don Ernesto Ayala, quien por casi cinco décadas estuvo ligado a la empresa, fundamentalmente como gerente general y posteriormente como su presidente.

Eliodoro Matte, presidente de la Compañía, encabezó la ceremonia.

Tras algunas intervenciones que recordaron y destacaron la figura del homenajeado, se procedió a descubrir un busto en su memoria desarrollado por la escultora Francisca Cerda, "como señal de tributo a su vasta obra empresarial y social"- según indicó Marcelo Aceituno, gerente de Planta Laja.

EL RECUERDO DE DON ERNESTO

Durante el acto hubo tres intervenciones. En la primera de ellas, Eliodoro Matte explicó que el Directorio de la empresa decidió instalar en este lugar el busto en memoria de don Ernesto porque "él no sólo sintió siempre a Planta Laja como un lugar de su preferencia, también lo era esta ciudad, a la que llegó hace 50 años. Don Ernesto estaba siempre pendiente del



Junto al busto, el alcalde de Laja, José Pinto y Eliodoro Matte.



desempeño productivo de la planta, de la calidad de la celulosa, de los costos". Además, Matte destacó que el busto instalado en Laja es un gesto que se une a otros homenajes realizados en memoria de Ayala en la empresa.

Rememorando la cercanía de don Ernesto con los trabajadores, Carlos Hugo Aravena, representante del personal de Planta Laja se dirigió a los presentes, expresando que el legado dejado para ellos fue abundante. "Su palabra valía tanto o más que un documento escrito" - agregó.

Por su parte, el alcalde de Laja, José Pinto, recordó parte de su experiencia con Ernesto Ayala y agradeció la instalación del busto. "Siempre pensé que algo de él debía quedar en esta comuna".

El edil citó algunos de los varios encuentros que sostuvo con el alto directivo de CMPC. "Por horas se dedicaba a estar conmigo. Yo le decía: 'Don Ernesto, pero si usted tiene gente tan importante que atender'. Me decía: 'alcalde, usted es mi alcalde y es el más importante'. Cada vez que pedí algo para mi pueblo estuvo siempre dispuesto".

Por su parte, la escultora a cargo de confeccionar el busto fundido en bronce con la imagen de don Ernesto, se mostró muy feliz de haber sido elegida para llevar adelante la obra. "Siempre lo consideré un hombre muy recto, muy justo, muy amable, y en realidad quería de alguna manera representar todo eso en esta escultura. Creo que lo logré".

Todos los premiados.



Premiados al Espíritu CMPC 2007

Siete premiados distinguió CMPC con este galardón que resalta los valores de la Compañía.



Eckart Eitner.



Gerardo Poblete.

El año 2004 se creó el “Premio al Espíritu CMPC”, el que reconoce a los trabajadores de la empresa que encarnan en su vida laboral diaria los principios y valores que sustenta la Compañía.

Esta distinción reconoce la actitud de las personas en su trabajo en aspectos como la iniciativa, esfuerzo desplegado, liderazgo, trabajo en equipo, compromiso, seriedad, relaciones con clientes, proveedores y comunidad, actitud positiva y de contribución al mejoramiento del clima laboral e innovación.

LUIS ALONSO

Trabaja en CMPC desde el año 1981 y anteriormente se desempeñó como superintendente de Administración y Contabilidad en Aserraderos Mininco y subgerente de Contraloría en Forestal Mininco. Actualmente es el subgerente de Control de Gestión y Personal de CMPC Maderas.

“Fue una sorpresa muy agradable escuchar mi nombre entre los premiados. Siempre es grato sentir que se valora y reconoce el esfuerzo y aporte a la empresa para la cual se trabaja. Son las cosas que en la vida a uno lo emocionan, le sorprenden y le llegan. Sin timidez ni inhibición valoro y agradezco profundamente el reconocimiento recibido”.

Para Luis, la importancia del premio tiene que ver con la construcción de una empresa más solidaria y apoyadora, que invita a reflexionar sobre la capacidad de agradecer. “Es un nuevo impulso para mantener el ánimo o recobrar fuerzas, es un refuerzo a mi convicción de que lo importante en la vida es hacer lo debido, basado en principios y valores, eso es lo que produce verdadera satisfacción. Es un premio que llega a la familia que lo celebra y disfruta con orgullo, porque también es un reconocimiento a su compañía permanente y apoyo generoso. Aprovecho la oportunidad

Manuel Cornejo.



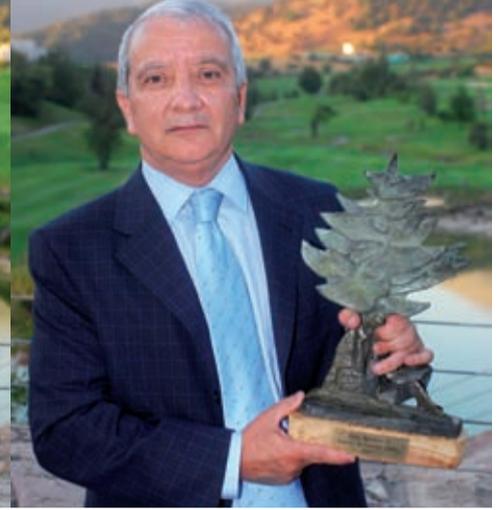
Luis Alberto Salinas.



Arturo Celedón.



Luis Alonso.



para agradecer a aquellos con los que he tenido la suerte de trabajar, es, sin lugar a dudas, también un reconocimiento a su aporte.

ARTURO CELEDÓN

Ingresó al Departamento de Ingeniería Industrial en Planta Puente Alto en el año 1980, donde permaneció hasta 1985. Ese año fue nombrado jefe del Departamento de Conversión del Área Tissue. En 1989 se hizo cargo de la Planta de Productos Dobladados de la misma área y recientemente creada, en otro recinto fuera del área industrial de la Planta Puente Alto. A fines de 1990, lo designaron en Envases Impresos a cargo del proyecto de reconstrucción de la planta de cartón corrugado de Buin, en la cual se desempeñó como Administrador hasta 1994. En marzo volvió a Tissue como subgerente de la Planta de Puente Alto y en 1996 pasó a ser gerente de la Planta Tissue en Talagante.

“El premio fue una gran sorpresa para mí, además de un honor por lo que representa.

Es para mí de importancia máxima. El representar los valores de CMPC, es tanto en lo personal como en lo profesional, algo que es difícil de describir. Lo he reflexionado mucho y lo he compartido con mi familia y mis colaboradores, de quienes he recibido muchas y sinceras felicitaciones y muestras de cariño. Pido a Dios me ayude a tomarlo con mucha humildad y me dé fuerzas para seguir en la misma senda”.

LUIS ALBERTO SALINAS

Ingresó a CMPC en diciembre de 1986 desempeñando diversos cargos en Envases Impresos (ingeniero de Operaciones, jefe de Desarrollo, jefe de Ventas). En 1991 asumió como gerente comercial de Grafex. Luego se trasladó a Argentina (FABI) por 5

años, volviendo a Chile en 1998 para ocupar el cargo de gerente comercial de Austral, asumiendo en febrero de 2004 la Gerencia General de Austral. Actualmente es el gerente general de EDIPAC.

“Fue una gran sorpresa el haber sido honrado con el Premio al Espíritu CMPC, que me llena de orgullo y satisfacción. Es un premio inesperado, ya que siempre sientes que aún no estás preparado para merecerlo. Es muy importante. A través de mi vida profesional en la Compañía, he tratado de rescatar los valores y experiencia de todos con los que me ha tocado relacionarme, y así incorporar en mi actuar, los principios que rigen a esta empresa. Este premio, más que un reconocimiento, es una tremenda responsabilidad a no defraudar la confianza que se me ha depositado, y te revitaliza para poder enfrentar nuevos desafíos y responder a las expectativas de todos con los que compartes tu labor diaria”.

MANUEL CORNEJO

Ingresó a CMPC el 1 de abril de 1975. Actualmente, es el jefe del Departamento de Logística, Conversión, Empaque Flexible y Máquinas Papeleras clásicas (N° 7, 8 y 10) de Papeles Cordillera.

Manuel viene de una familia de tíos, primos y hermanos con tradición papelerera. Todos trabajaron en Puente Alto ocupando cargos operativos. Así, su familia ha estado ligada por generaciones a CMPC.

Este papelerero estudió su enseñanza básica y media en las escuelas Matte de Puente Alto y luego, ingeniería de ejecución.

Ha desarrollado múltiples cargos de gran complejidad desde el punto de vista de la ingeniería industrial, desempeñándolos con excelencia,

rigurosidad y muy buenos resultados.

- ¿Cómo tomó el haber recibido el Premio al Espíritu CMPC?

- Primero que nada el premio me tomó por sorpresa, ya que en la fecha que se entregaba, por razones de trabajo yo me encontraba en el extranjero y me solicitaron volver rápidamente a Santiago sin decirme los motivos de esta decisión. Cuando me enteré sentí gran alegría y una profunda emoción, ya que recibir este premio es un privilegio, un reconocimiento y un gran respaldo a mi labor realizada en la empresa.

ECKART EITNER

Este ingeniero civil de la Universidad de Chile ingresó a CMPC el año 1995 como ingeniero de Estudios de CMPC Celulosa. En diciembre de 2003 asumió como gerente de Estudios de esta misma filial. En la actualidad es gerente de Operaciones de CMPC Celulosa.

Recibió el Premio al Espíritu con genuina sorpresa. “Nunca imaginé que podía recaer en mí este reconocimiento. Sentí una tremenda alegría. Sin embargo, tomo el premio con humildad: entiendo que a algunos nos toca ser más visibles en el desempeño de nuestras labores y estoy convencido que el apoyo que he recibido siempre de los excelentes equipos de trabajo que he integrado ha sido fundamental”.

Nos cuenta que este premio es como una inyección de energía para continuar avanzando en el desafiante camino de mantener y acrecentar la competitividad de nuestra compañía. “Al mismo tiempo, siento la tremenda responsabilidad de mantenerme merecedor del premio”.

PAULA LARRAÍN

Ingresó a CMPC el año 2000.

Actualmente ocupa el cargo de subgerente de Asuntos Públicos. “La sorpresa fue increíble. De verdad que no lo esperaba para nada. El premio es una razón para mí de mucho orgullo, pero a la vez de agradecimiento por trabajar en una empresa con personas de tan alto nivel humano. En esta compañía yo me he formado y he crecido en muchos sentidos. Agradezco la confianza y la paciencia de muchos, elementos que te hacen trabajar con más fuerza. A mí me gusta mucho lo que hago y siento que es un regalo poder hacerlo en una empresa como CMPC”.

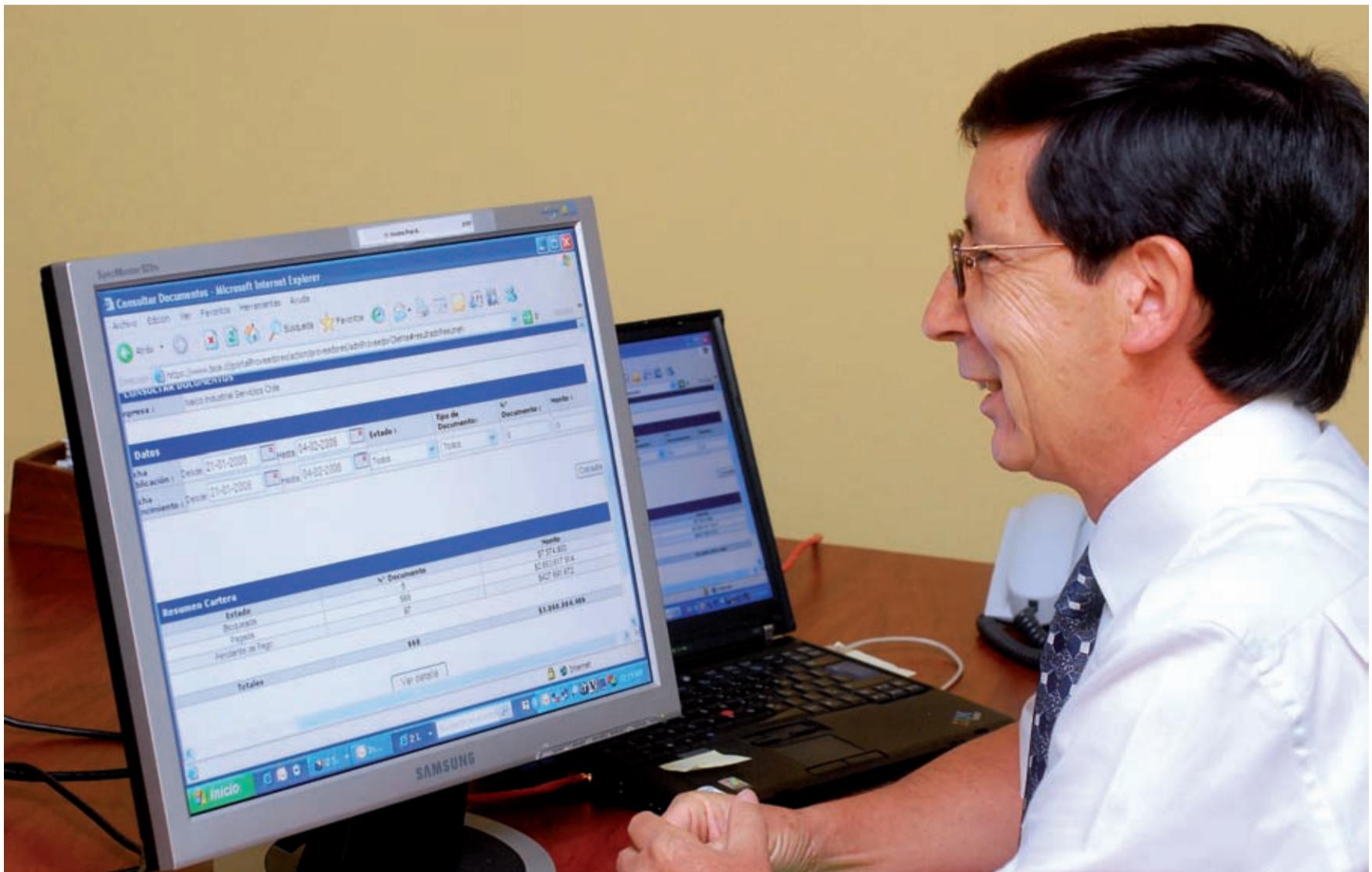
GERARDO POBLETE

Es ingeniero de ejecución eléctrico de la Universidad de la Frontera e ingresó a CMPC en 1989 como jefe de turno en PROPA, Productos Austral. Actualmente es el jefe de Conversión de Envases Impresos.

Gerardo ha desarrollado toda su carrera en la Compañía. Ingresó como jefe de turno a PROPA-Productos Austral, posición que ocupó por 6 años para posteriormente desempeñarse como ingeniero de Planificación, ingeniero de Desarrollo, jefe de Control de Calidad, jefe de Planta y jefe de Área Impresión de Productos Austral. El 1 de octubre de 2004, ingresó a Envases Impresos como jefe de Productos Complementarios y a partir del 1 de mayo de 2006 se desempeña como jefe de Conversión.

Unido a esto, Gerardo ha destacado por su dinamismo, colaboración, entusiasmo, capacidad para formar equipos y buen trato.

“Este premio fue una enorme sorpresa, lo recibo con mucho orgullo y honrado por ser entregado por los más altos ejecutivos de nuestra Compañía”.



Portal de Proveedores CMPC

El Portal de Proveedores y el IVR (apoyo telefónico), que trabaja en conjunto con éste, forman parte de una serie de herramientas puestas al servicio de Empresas CMPC y sus proveedores. Estas comprenden, además, la biblioteca digital de facturas y el *workflow* documental (flujo de documentos electrónicos), que reemplaza a la comunicación personal o telefónica para obtener información sobre el estado o situaciones del proceso de facturas de proveedores u otros documentos. "El Portal es una página web, a través de la cual CMPC y sus filiales, y sus proveedores pueden consultar el detalle de documentos en curso, pendientes de pago y/o pagados. Además, permite un efectivo control sobre el estado de las cuentas vigentes con todos los proveedores o contratistas por cada empresa y en forma conjunta. A este portal se accede por el sitio web de CMPC en español" -sostiene Luis Maldonado, subgerente de Cuentas por Pagar de Servicios Compartidos CMPC.

- ¿Desde cuándo empezó a funcionar este portal?

- El Portal de Proveedores, así como el teléfono interactivo para consulta (IVR 02-498 9815) de documentos por pagar, inició sus operaciones en mayo de 2007. El objetivo principal fue crear un mecanismo, a través del



Luis Maldonado.

cual agilizar y mejorar el proceso de atención y comunicación con proveedores nacionales, contar con información actualizada del estado de los documentos por pagar y/o pagados (facturas, notas de débito y/o crédito, boletas de honorarios) por CMPC y filiales, y mejorar la eficiencia por parte de la Subgerencia de Cuentas por Pagar al concentrar los esfuerzos de su personal en funciones críticas del área. La implementación del Portal permite mejorar nuestro servicio, ya que se puede contar con información del estado de pagos a sus proveedores y asimismo, conocer la situación, en el proceso y pago, de las facturas emitidas a otras empresas de CMPC.

- ¿Cuáles son los beneficios que entrega la existencia de este portal a CMPC?

- Concentrar en una entidad especializada la atención de consultas a proveedores, liberando a cada filial de funciones no propias

de su negocio, disminuir la cantidad de consultas personales y telefónicas atendidas por nuestro personal, mantener informados a nuestros proveedores y las empresas, respecto del calendario de pagos y eventuales cambios en las fechas de pago, y enviarles noticias generales o particulares.

- ¿Cuál sería la evaluación del desarrollo del portal?

- La evaluación del desarrollo del portal, desde su puesta en marcha, sin duda ha sido positiva pues se han alcanzado paulatinamente los objetivos por los cuales fue concebido. Ahora existe una comunicación más eficiente con los proveedores, y nuestro personal dispone de mayores recursos y tiempo para destinarlo a incrementar el nivel de servicio y mejorar la calidad de éste.

Por otra parte, los proveedores, que son parte fundamental de la cadena de valor de CMPC, cuentan con una herramienta para controlar y gestionar sus recursos, representados por facturas y los documentos a pagar de CMPC y filiales. La información proporcionada por el Portal es actualizada diariamente, hecho que permite una mejor programación de caja por parte de los proveedores.



FORSAC Perú

El gerente de FORSAC Perú, Nicolai Patow, sostiene que durante el 2007 fue posible alcanzar importantes volúmenes de producción, ventas y despachos, gracias al importante apoyo y buena predisposición de su personal. "Un elemento significativo fue estar debidamente coordinados con PROPA en el abastecimiento de una importante cantidad de sacos y tubos, toda vez que nuestra capacidad instalada estuvo prácticamente copada durante todo el año".

- ¿Existen nuevos proyectos de inversión en carpeta?

- La preferencia de nuestros clientes por los productos que fabricamos, nos ha consolidado como la empresa de sacos multipliego líder en el mercado peruano. Adicionalmente, desde hace varios años, se registran atractivos niveles de crecimiento en el país, principalmente en el segmento de construcción.

Crecimiento Sostenido en el Negocio de Sacos

Esta filial de CMPC es la empresa de sacos multipliego líder en el mercado peruano.

Por lo anterior, el Directorio recientemente aprobó una nueva ampliación, la que se llevará a cabo durante el presente año.

- ¿Con qué objetivos se desarrollará esta ampliación?

- Entre los principales se encuentran: acompañar el crecimiento de nuestros clientes locales y de exportación (Ecuador y Bolivia), colocar un mayor volumen de productos con film que están siendo solicitados en el mercado doméstico, mejorar el nivel de servicio a nuestros clientes despachándoles sus productos en el

menor tiempo posible y aportar en la integración de PROPA, FABI y FORSAC de modo que operemos como una sola empresa regional, entre otros.

- ¿En qué otras áreas se ha desarrollado FORSAC para resaltar su rol?

- Nos encontramos consolidando los vínculos entre las familias de nuestros trabajadores y la empresa. En ese sentido, se están llevando a cabo actividades culturales que además de lo anterior, contribuyan con la formación de los hijos de nuestros

colaboradores.

Por otro lado, FORSAC mantiene ciertas actividades con los vecinos y la comunidad. Consideramos que en esta área todavía existen muchas actividades que se pueden realizar, por lo que destinaremos mayores esfuerzos en este campo.

- ¿Cuáles son las metas que se han establecido en FORSAC para este año?

- Entre nuestras principales metas para el 2008 destaca el incrementar las ventas de sacos multipliego de papel, con lo cual lograríamos un crecimiento sostenido del negocio durante los últimos cuatro años.

Adicionalmente, debido a las importantes alzas en los precios de papeles sack kraft a nivel internacional, tenemos la necesidad de aumentar los precios de nuestros productos, de manera de atenuar el impacto negativo en nuestros márgenes.

Finalmente, con la implementación de diversas actividades y mejoras en los procesos productivos, lograremos optimizar la calidad de servicio a los clientes en un aspecto altamente valorado tal como reducir nuestros tiempos de entrega.



El equipo de trabajo de FORSAC Perú.



Nicolai Patow.

Una de las Mejores Empresas Para Trabajar en Chile

Nuevamente el 2007, Forestal Mininco ingresó al cuadro de honor de las mejores empresas para trabajar en Chile. A su vez, fue reconocida por la Fundación Carlos Vial Espantoso.



El 2007, Forestal Mininco entró en el cuadro de honor de las 35 mejores empresas del Great Place To Work. Además, clasificó entre las 6 mejores empresas en el premio otorgado por la Fundación Carlos Vial Espantoso, distinción que resalta a las compañías que construyen relaciones laborales de confianza, que valoran el aporte de las personas en sus resultados y que se atreven a desarrollar iniciativas innovadoras de mutua colaboración.

EL SIGNIFICADO DE LOS PREMIOS

“Más allá del orgullo que sentimos todos por las distinciones obtenidas

el año pasado, estos premios tienen distintos significados. El de la Fundación Carlos Vial Espantoso implicó aprobar exitosamente

una rigurosa y exigente evaluación de nuestras prácticas por parte de comisiones técnicas de alto nivel, por lo cual haber sido finalistas nos llena de satisfacción. Respecto del significado del Great Place To Work, es un reconocimiento de nuestra propia gente sobre su lugar de trabajo y eso tiene mucho valor. En particular, considerando que en los últimos años el entorno de los negocios ha sido particularmente complejo y en lo interno, la Compañía ha desarrollado un profundo proceso de transformación” - comenta Hernán Rodríguez, gerente general de Forestal Mininco.

Para graficar lo anterior, en los últimos cinco años la dotación de personal subió levemente, en tanto el patrimonio forestal creció en torno al 20% y la producción aumentó 1,5 veces. Todo ello permitió que entre el 2005 y el 2006 la productividad por trabajador creciera sobre un 20% medido en producción física y en

ingresos por ventas.

“Desde el punto de vista del negocio, participar en estos premios nos permite conocer qué tan competitivas son nuestras prácticas de recursos humanos respecto a las mejores empresas de Chile. Esto es muy relevante, pues para obtener los resultados de clase mundial a los que aspiramos, debemos desarrollar las mejoras prácticas de Recursos Humanos que exige el negocio” - afirma Rodríguez.

CULTURA DE RECURSOS HUMANOS EN EL NEGOCIO FORESTAL DE CMPC

En relación a su personal, el trabajo en Forestal Mininco se desarrolla con el objeto de generar trabajadores competentes y comprometidos. Para ello, en 1997 se implementó la Gestión por Competencias en Bosques del Plata, en Mininco el año 2002 y el 2007 en CMPC Maderas. “La cercanía con las áreas operativas y comerciales, la creatividad y la constante búsqueda de oportunidades nos ha permitido adaptar e incorporar prácticas que compatibilizan los desafíos de nuestras operaciones con un buen lugar para trabajar. Evaluamos el comportamiento individual, la cultura y el clima de la organización desde el año 1987. De esta forma, hemos podido objetivar los aportes de nuestra organización a mejorar la cadena de valor y estrategia de negocio de las filiales forestales de la Compañía, buscando alinear los objetivos de cada persona con los del negocio. A partir de estos estudios, hemos reformulado las estrategias que nos han permitido mejorar nuestras prácticas y lograr los resultados que

exhibimos hoy en materia de Recursos Humanos, sin apartarnos de la propuesta de valor: “Socios de los Negocios y de las Personas” - sostiene Pablo Cortés, gerente de Administración y Personal de Forestal Mininco.

“Tenemos metas muy ambiciosas para los próximos 7 años: ser los más rentables de la industria. Para lograrlo, debemos desarrollar nuevas capacidades organizacionales tales como mayor integración entre el bosque y la industria, fomentar mayores espacios para la innovación, acentuar la percepción del cliente final en toda la cadena, etc. En todos estos desafíos, Recursos Humanos tiene un rol estratégico fundamental. Por ello, este año abordará 10 iniciativas relacionadas al desarrollo del capital organizacional que impacta en objetivos estratégicos corporativos del negocio forestal de la Compañía. Algunas de éstas son: implementación de acuerdos individuales de desempeño (técnico y habilidades), asegurar el alineamiento del sistema de competencias laborales con las nuevas demandas estratégicas del negocio, consolidar la comprensión de la estrategia cadena integrada en toda la organización, monitorear la agenda de cambio cultural, consolidar espacios para la innovación e integrar a toda la organización en torno a una única visión de negocio. Cada una de ellas tiene asociada actividades, responsables, una planificación materializada en un carta gantt e indicadores con que se medirá el logro de los objetivos” - concluye Mario Bustos, subgerente de Recursos Humanos de Forestal Mininco.

De pie de izquierda a derecha: Álvaro Jure, Javier Puentes, Luis Leiva, Patricio Castillo y Mario Bustos. Sentados: Pilar Oñate, Pablo Cortés y Marcela Verdugo.



Las villas tienen 958 m², con una capacidad de 100 camas por instalación.



Para trabajadores contratistas de Mininco

Se Inaugura Nueva Villa Forestal

Forestal Mininco inauguró recientemente en Nacimiento la Villa Forestal “La Suerte”, una de las cinco nuevas instalaciones que acogerá a los trabajadores durante las labores de cosecha, raleo, transporte, caminos y trabajo silvícola.

La primera fase del proyecto Villas Forestales desarrollado por Forestal Mininco e iniciado el 2007, concluye con innovadores complejos ubicados en Mulchén, Collipulli, Nacimiento, Angol y Santa Bárbara, y considera en un futuro cercano dos villas más en Relún, al sur de Capitán Pastene, comuna de Lumaco.

Las villas tienen 958 m², con una capacidad de 100 camas por instalación, construidas sobre 8 mil m² de terreno que comprenden caminos, plazas, planta de tratamiento de aguas, *containers* para herramientas, multicancha de maicillo, postes de alumbrado, jardines y un casino para 100 trabajadores, entre otros.

Las 16 cabañas tienen capacidad para 12 personas cada una.

La construcción de estas villas es obra de la empresa Servitrans.

Luego de un proceso de licitación, la empresa Delval fue adjudicada para el servicio de hotelería.

“Hace aproximadamente un año, Mininco decidió hacer el proyecto de Villas Forestales. Estas cinco primeras consideran el alojamiento para 100 trabajadores cada una, pero el proyecto global es de 25 villas que pretendemos tenerlas ejecutadas en cinco años. Se trata de una innovación única en nuestro país, que sienta las bases de una nueva etapa en el sector forestal” -sostiene el gerente de Operaciones de Forestal Mininco, Rodrigo Hermosilla.

El objetivo de Forestal Mininco es elevar la calidad de vida de los trabajadores forestales directos y de empresas de servicios, llevándolos a vivir en estas cabañas más integrados con sus compañeros de labores, entregándoles mayor bienestar, capacitación y recreación.

En su Tiempo Libre



Miguel Angel Osorio.

Bailando Salsa

Miguel Angel Osorio (44 años, casado, 2 hijas), no es sólo el jefe del Departamento de Planificación de INFORSA desde el año 1994, además de ello es un bailaror de salsa.

Todo comenzó como pasatiempo familiar de verano, en el año 2005, junto a los cuatro integrantes de su familia. Después de esto, practica normalmente 2 veces a la semana.

- ¿Qué logros relevantes ha obtenido a partir de la práctica de la salsa?

- En diciembre pasado obtuvimos el primer lugar, con mi hija mayor Natalia, en el Primer Campeonato de Salsa que se realizó en la ciudad de Los Ángeles.

- ¿Qué proyectos se esperan en su vida en relación a la salsa?

- Participar en Seminarios de Salsa Mambo que se realizan en el país y en Mendoza, Argentina.

- ¿Cree que es importante tener una actividad además del trabajo, por qué?

- Tener otra actividad de recreación aparte de nuestro trabajo es muy importante como medio de relajación y entretenimiento, ya que se tiene la oportunidad de compartir con gente diferente en un ámbito de interés común.



“Protegiendo Una Semilla”

Finalizó la cuarta versión del campeonato de fútbol joven “Protegiendo una Semilla”, que organiza Forestal Mininco a través del área de Cabrero, para niños de las comunas de Hualqui, San Rosendo, Yumbel, Cabrero, Pemuco y Yungay.

En esta oportunidad, el campeonato se realizó entre el 17 de enero y el 16 de febrero y participaron 20 equipos de las distintas comunas.

El resultado de esta versión fue:

4º lugar: Los Galácticos de Monteáguila (Cabrero).

3er lugar: Charrúa (Cabrero).

2º lugar: Diego Portales (Yumbel).

1er lugar: Talcamávida (Hualqui).



FABI Presentó Proyecto de Ampliación

El intendente José Eseverri recibió a ejecutivos de FABI en Argentina, los que le presentaron el proyecto relacionado con la ampliación de su planta productiva ubicada en Hinojo.

La reunión se realizó en el Palacio San Martín.

El proyecto contempla una ampliación de 2 mil 155 m2 de la nave de producción y la incorporación de la nueva maquinaria, lo que permitirá a la planta aumentar su producción en un 20%.



Elite Llevó el Teatro Municipal a la V Región

Por cuarto año consecutivo, Elite llevó el Teatro Municipal a las playas de la V Región, concretando así su preocupación por la difusión de la cultura y premiando a sus clientes con un espectáculo gratuito de primer nivel.

Importantes piezas musicales de reconocidos compositores fueron disfrutadas por los espectadores, quienes escucharon desde butacas especiales o en la misma arena a la orquesta bajo la dirección del destacado violinista ruso Denis Kolobov.

“Elite junto al Mar” se realizó en Zapallar, Cachagua, Maitencillo, Reñaca, Viña del Mar, Algarrobo y Santo Domingo.



1er Concurso de Dibujo y Pintura FORSAC Perú

En noviembre se realizó el 1er Concurso de Dibujo y Pintura “Navidad FORSAC 2008” para todos los hijos de los trabajadores hasta los 12 años. Los felices ganadores de cada categoría se hicieron merecedores de unas bicicletas.



Tissue Produce Nuevo Tipo de Pañal

El área de Sanitarios de Tissue ha iniciado la producción de un nuevo pañal infantil tipo tanga.

La producción de este pañal -que ya está disponible en el mercado bajo la marca Babysec Ultra y permite contar con un producto más competitivo y responder mejor a las necesidades de los consumidores- significó importantes ajustes a la máquina pañalera 1, lográndose un formato más anatómico, que otorga mayor comodidad al niño.



Noticias



Fiesta de Navidad en FORSAC Perú

Como ya es tradición en FORSAC Perú, se celebró la Navidad con una fiesta para todos los trabajadores de la empresa y sus familias, compartiendo gratos momentos de unión, alegría y diversión.



Alumnos en Práctica y sus Actividades en Tissue

Durante el verano 2008 llegaron a las distintas áreas de CMPC Tissue estudiantes en práctica, profesionales y técnicos de diversas carreras.

Como parte de sus actividades realizaron visitas a las plantas y participaron en desayunos liderados por gerentes, tanto para darles a conocer la Compañía, como para recoger sus experiencias.



EXPO Zárate 2007

La Papelera del Plata ha participado por cuarta vez consecutiva en la Exposición industrial de Zárate, la que se llevó a cabo en un centro Deportivo de la zona.

Las razones que motivan año tras año la participación de la empresa en esta exposición son: fortalecer el acercamiento a la comunidad, presenta a la empresa desde una manera responsable de trabajo, proceso y operación, así también como fuente laboral estable.

Por otra parte, en la carpa del stand se desarrolló una muestra de los procesos y productos que desarrolla, un taller de reciclado y cuidado del medioambiente para los niños de la comunidad.



Club de Pesca y Caza “Los Halcones”

En Planta Mulchén, se creó el Club de Pesca y Caza “Los Halcones” y para comenzar la temporada, se realizó un paseo a la Laguna Laja. Este club está compuesto por su Directiva: Juan Ferrada (Presidente), Arturo Mariman (Tesorero) y Pamela Rodríguez (Secretaria).



Programa de Mandos Medios

Se llevó a cabo la primera etapa de formación de mandos medios. Parte de los ejecutivos de La Papelera del Plata, Planta Zárate, participaron de un Programa de Desarrollo de capacidades de gestión, con el objetivo de fortalecer y desarrollar competencias personales y profesionales para acompañar los procesos de cambio. La repercusión y el balance del mismo por parte de los participantes ha sido altamente satisfactorio y gratificante.

Maratón Buenos Aires 2007

Adrián Velazquez, trabajador de La Papelera del Plata, se desempeña en el área de Fabricación y es parte del equipo hace 6 años. El 4 de noviembre de 2007 participó de la maratón internacional "BUENOS AIRES 2007". Esta maratón tiene un recorrido de 42 kms. y en ella participan los mejores corredores del mundo.



9ª Feria Agrícola y Forestal Cañete 2008

Forestal Mininco participó en esta feria con un stand compuesto por 6 categorías: una muestra de trabajos de orfebrería realizados por señoras de funcionarios que trabajan para la empresa en el área de Patrimonio Cañete; artesanía en plata y muestra de tejido a telar mapuche con vecinas del sector Elicura; artesanía en ñocha con Estela Astorga del sector Huentelolén; vecinas del sector Lanalhue exponen productos generados a partir del curso de lombricultura impartido por la empresa; reproducción de gallina collonca, proyecto que se efectúa en el sector Trintre y muestra del Parque Alessandri referida al reciclaje de papel.



Cena de Fin de Año en PROTISA

La cena de fin de año tuvo un matiz especial pues se aprovechó la ocasión para reconocer a los colaboradores más destacados por el cumplimiento de objetivos y actitud positiva. Ellos son: Juan Carlos Parco (SOREPA), Rosa María Guerra (Sistemas), Genovés Céspedes (Fabricación), Julio Lara (Servilletera), Julio Alcarraz (L40), Rafael Vargas (Ventas Institucional), Martín Cornejo (Ventas Provincia), Christian Aguirre (Pañalera) y Jano Roose (Distribución). Además, se presentó el programa "Creciendo Con Tus Ideas" y se reconocieron a aquellas personas que cumplieron 10 años de servicio en la empresa.



Pacífico Celebró la Navidad con la Comunidad

Una entretenida y animada tarde navideña recibieron los niños de las localidades de Mininco, Huelehueico, Manzanares, Lolcura y Santa Luisa, anticipándose a la Navidad y recordando su verdadero sentido.

El jueves 20 de diciembre, Planta Pacífico celebró la Navidad anticipada con los niños y mamás de las comunidades aledañas. El evento se realizó en el gimnasio del centro deportivo comunitario de Mininco, y reunió a más de 800 personas entre niños y sus madres.

Esta actividad resultó exitosa gracias al trabajo conjunto de Planta Pacífico y las juntas de vecinos de las localidades participantes.



Formando Líderes de Seguridad

El Grupo de Líderes de Seguridad de las casas matrices de Santiago y Nacimiento de Celulosa tiene como propósito la protección de las personas y recursos, dentro de la Estrategia Cero Falta. Las iniciativas llevadas a cabo en el 2007 fueron analizar los puntos de riesgo de la institución y formar un equipo de personas que administrara el riesgo para ser capaces de aplicar un plan de contingencia.

Los desafíos para el 2008 son crear un plan estratégico operacional, asignar roles y responsabilidades y establecer un sistema comunicacional para enfrentar crisis, con el apoyo de expertos en prevención de riesgos.



Noticias



Gestión del Cambio en las Líneas de Conversión

Con éxito se llevó a cabo la puesta en marcha de la línea 60. El equipo de Protisa arrancó con pie derecho cumpliendo con el cronograma y óptima productividad. Asimismo, el team de la línea 30, demostró su capacidad al trasladarse en tiempo récord a su nueva ubicación en planta Rosales, gracias al esfuerzo de los jefes, líderes y equipo que cumplieron este objetivo.



15º Aniversario Brigadas en Pacífico

Las Brigadas de Emergencia de Planta Pacífico, celebraron su 15º aniversario, con ejercicios demostrativos a cargo de la brigada del turno "D" y realizados en la cancha de entrenamiento. Los ejercicios realizados fueron: control de hidrocarburos con agua, control de hidrocarburos en bandeja metálica y derrame abierto con extintores PQS y control de gas licuado con agua. El espectáculo finalizó con un ejercicio de agua (juego de pitones) y fue presenciado por el gerente de Planta Pacífico, subgerentes, presidente del Comité Paritario, trabajadores de planta y contratistas.



Compromiso con la Gestión Ambiental

En su primer año como certificado ISO 14.001, Bosques del Plata finalizó la última Auditoría Externa sin presentar "No Conformidades", recibiendo la recomendación para continuar certificado.

Bosques del Plata se puso a disposición de la Consultora SGS, para la Auditoría Externa de Seguimiento ISO 14.001.



Curso E-Learning de Papelería

Como parte del proceso de formación de trabajadores de Papeles Cordillera, se realizó el curso de teleformación E-Learning "Introducción a la Fabricación del Papel", dictado por el Instituto Papelero Español (IPE).

Así, un grupo de trabajadores se conectó diariamente a Internet y tras nueve semanas de capacitación a distancia obtuvieron su diploma por conocimientos relacionados con: materias primas, preparación de pastas, entre otros.

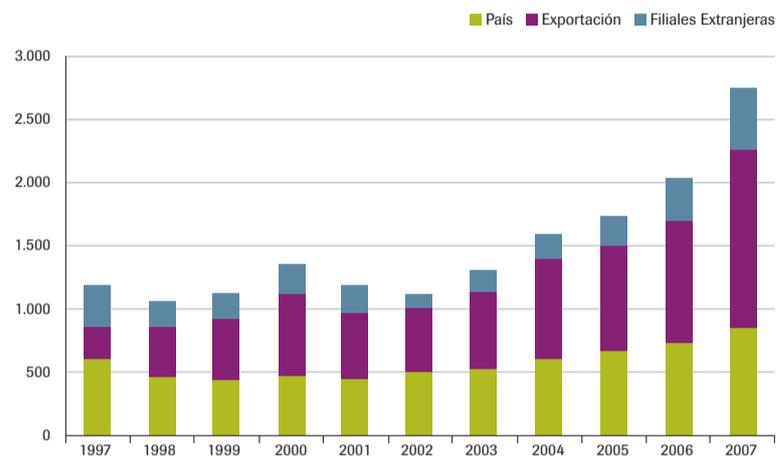


PROTISA Perú Impulsa Programa Educativo

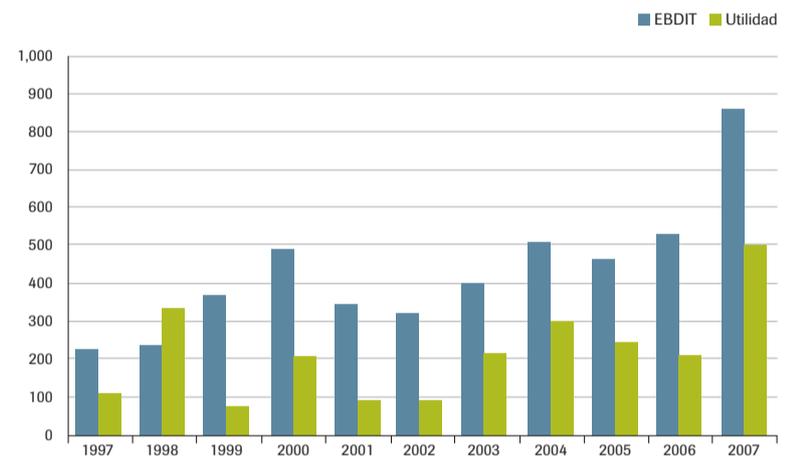
PROTISA, en alianza estratégica con la Fundación Internacional de la Juventud (IFY), está impulsando en su localidad, distrito de Santa Anita, el programa de desarrollo de competencias básicas en matemática y comunicación "Salvemos el Año Escolar", dirigido a estudiantes con riesgo de reprobación el año y abandonar el sistema educativo. Este programa busca que 120 estudiantes nivelen sus conocimientos a lo largo de 60 horas de trabajo fuera del horario de clases. Como parte de este programa, también se ha capacitado a docentes y directivos del centro educativo y se ha incentivado la participación de los padres.

CMPC en Cifras

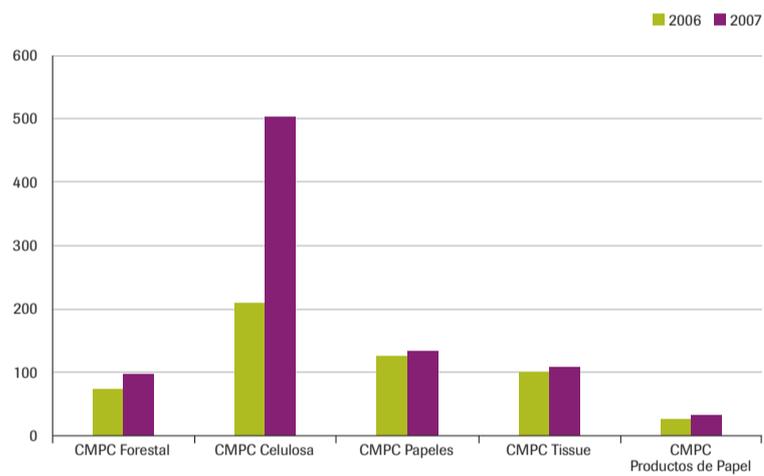
Ventas Consolidadas
(Millones de Dólares)



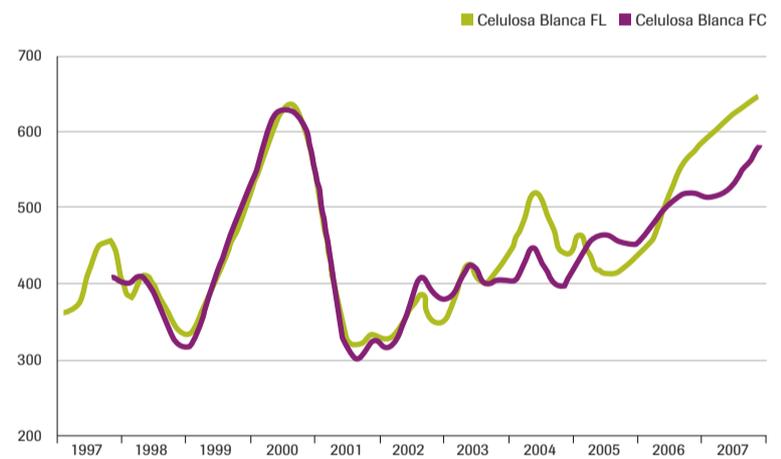
Resultados Consolidados
(Millones de Dólares)



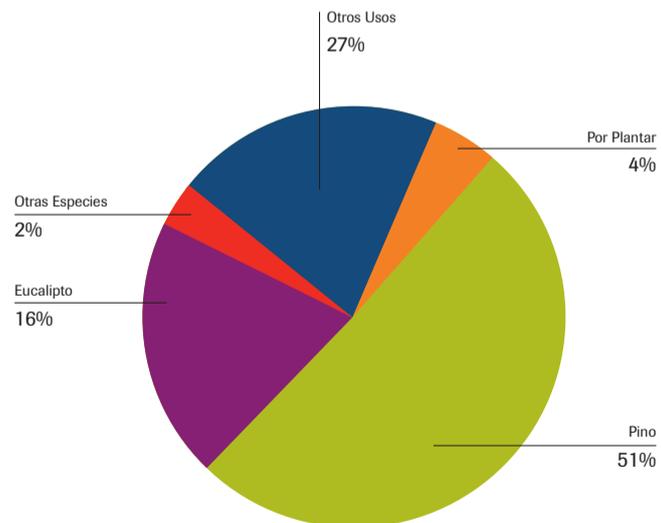
EBDIT por Centro de Negocios
(Millones de Dólares)



Precio Promedio Trimestral de Exportación de Celulosa
(US\$/ton FNVF Nominales)



Patrimonio Forestal 2007
(776.473 Hás)



Dotación de Personal Diciembre 2007
(11.919 trabajadores)

