

Mi Papel

PUBLICACIÓN DE EMPRESAS CMPC - JULIO 2009 - N° 92

02

Eliodoro Matte premiado por Universidad Adolfo Ibáñez.

08

Planta Laja cumple 50 años.

10

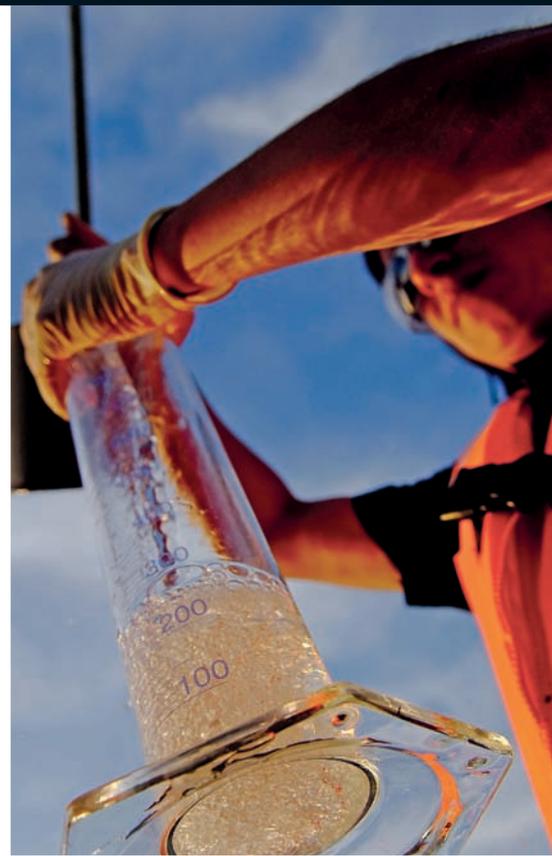
FORSAC Perú amplía su capacidad de producción.

11

Crece IPUSA en Uruguay.

12

Inversión Forestal en Mininco.



Ingreso de CMPC al Mercado Brasileiro





Pedro Ibáñez, Edgardo Boeninger, Eliodoro Matte y Andrés Benítez.



Los premiados Eliodoro Matte y Edgardo Boeninger.

Eliodoro Matte es Distinguido por UAI

Eliodoro Matte, recibió el premio Pedro Ibáñez Ojeda entregado por la Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Esta distinción, que se entrega cada dos años, fue otorgada al presidente de CMPC por su aporte al país desde el mundo privado y a Edgardo

Boeninger por su aporte en el ámbito de las políticas públicas.

A la ceremonia, que se llevó a cabo en el auditorio de pregrado de la universidad ubicada en la comuna de Peñalolén, asistieron empresarios, políticos, autoridades de la institución y estudiantes.

En la ocasión, el presidente de Empresas CMPC, hizo una revisión de su carrera como empresario.



Eliodoro Matte se dirigió a los asistentes.



Dirigido a adultos de la comuna

Proyecto Cultural para Nacimiento

Durante abril comenzó a implementarse este programa impulsado por Planta Santa Fe acogido a la Ley de Donaciones con Fines Culturales.

El programa impulsado por CMPC Celulosa desarrolla actividades gratuitas para todos los participantes en las siguientes temáticas: baile entretenido, danza latinoamericana, tecnología y medios de comunicación, dibujo, guitarra y canto, teatro y ciclos de cine.

El Proyecto Cultural para Adultos de la comuna de Nacimiento forma parte del trabajo que CMPC tiene con la comunidad, y surgió para dar respuesta a la necesidad de la población adulta de contar con instancias de desarrollo en ese ámbito.

“Se quiere promover la integración social de adultos desde los 25 años en adelante, a través de diversas actividades que permitan abrir sus horizontes, para así mejorar su calidad de vida. Se ha visto que, en general, los programas gubernamentales están enfocados a grupos definidos de mayor riesgo, comúnmente niños, adolescentes y adultos mayores. En este sentido, muchas veces el grupo de adultos queda marginado de las acciones de

apoyo cultural, educativo y de desarrollo en general, al ser considerado como un grupo activo, y presumiéndose que no necesita de una mayor ocupación u otra actividad de desarrollo intelectual, social y cultural” –sostiene Maite Artiagoitia, coordinadora de Asuntos Públicos de CMPC Celulosa.

Por otra parte, se ha comprobado que el ocio y la falta de actividades orientadas a ampliar los horizontes sociales e intelectuales, debilita y empobrece el desarrollo intelectual y social de los adultos, llevándolos muchas veces a caer en estados depresivos, consumo de drogas, delincuencia y abandono tanto personal como familiar.

El programa, ejecutado por la

Fundación CMPC, desarrolla actividades gratuitas para todos los participantes en las siguientes temáticas: baile entretenido, danza latinoamericana, tecnología y medios de comunicación, dibujo, guitarra y canto, teatro y ciclos de cine.

Elsa Pincheira Sanhueza, de la

población Entre Ríos de la comuna, participa en tres de los talleres y relata a Mi Papel que su familia está contenta con estas oportunidades de esparcimiento, las que considera instancias que le permiten salir de su problema de salud, y compartir con otras personas. Siente que está realizando actividades útiles.





Con la compra de la Compañía Melhoramentos Papeis

CMPC Ingresa al Mercado Brasileiro

La empresa tiene dos plantas productivas en Brasil, en los alrededores de Sao Paulo, en las zonas de Mogi das Cruzes y Caieiras, con una capacidad instalada de 75.000 toneladas.

CMPC Tissue llegó a un acuerdo con la empresa brasilera Melpaper, perteneciente a la compañía Melhoramentos de Sao Paulo, para adquirir el 100% de las acciones de Melhoramentos Papeis, empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos tissue.

La transacción consideró un valor de activos de US\$162 millones y un desembolso por parte de CMPC de US\$55 millones.

La Compañía Melhoramentos de Sao Paulo inició sus operaciones en 1890, siendo el primer fabricante de papel tissue en Brasil. Sus operaciones incluyen negocio forestal, celulosa de alto rendimiento y papel tissue.

La empresa tiene dos plantas productivas en Brasil, en los alrededores de Sao Paulo, en las zonas de Mogi das Cruzes y Caieiras, con una capacidad instalada de 75.000 toneladas. Posee aproximadamente un 10% de participación en el mercado brasileiro de productos tissue. Sus ventas anuales alcanzan los US\$190 millones, siendo una de las principales empresas brasileras del rubro.

Melhoramentos Papeis es líder en el mercado institucional en Brasil y exporta productos institucionales a Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay.

En el mercado masivo participa con

las marcas "Softys y Sublime" en papel higiénico, "Kitchen y Lips" en toallas de papel y servilletas.

El ingreso a este mercado constituye un importante paso en la internacionalización del negocio Tissue de la compañía en la región. Esta adquisición -unida a los proyectos de inversión en Colombia y Ecuador-, permitirá a CMPC profundizar su presencia en Latinoamérica. Con esto, la empresa tendrá operaciones fabriles en Chile, Argentina, Perú, Uruguay, México, Colombia, Ecuador y Brasil. Además, exporta productos a los mercados de Bolivia, Paraguay y Centroamérica.

Hasta ahora, CMPC participaba en el mercado brasileiro con la marca Dualette a través de exportaciones.



CMPC Tissue

CMPC es líder en el segmento de negocios de productos tissue en Chile, Argentina, Perú y Uruguay, constituyéndose como una de las principales empresas de este rubro en Sudamérica.

Sus productos son comercializados principalmente bajo marcas propias, las 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.

El mercado de productos tissue se clasifica en dos grandes grupos: consumo masivo (orientado a su uso en hogares) e institucional (destinado al uso fuera del hogar).

El mercado del papel tissue Fuera del Hogar está orientado a satisfacer las necesidades de las empresas en los distintos rubros de la economía: salud, industria, oficinas, hoteles, etc. En Chile, CMPC participa en este mercado a través de su marca Elite; abarcando las categorías de toallas, higiénicos, servilletas y sabanillas. En general, los productos utilizados en este mercado son de alto metraje y funcionan en dispensadores que ayudan en la dosificación del papel.

Las ventas de la filial CMPC Tissue durante el 2008 alcanzaron los US\$870,7 millones, las que representan el 26% de las ventas de CMPC.

2

Universidad Adolfo Ibáñez distingue a Eliodoro Matte// Proyecto cultural en Nacimiento.

3

CMPC ingresa a mercado brasileiro.

4/5

Junta de Accionistas.

6/7

La crisis vista por los gerentes de negocios de CMPC.

8

Planta Laja cumplió 50 años// Fundación CMPC y los resultados del SIMCE.

9

FABI Argentina aumenta su capacidad de producción// Nuevas inversiones en Drypers Colombia.

10

FORSAC Perú y su proyecto de ampliación// Convenio de cultura con Sindicato de Cordillera.

11

INFORSA certifica ISO// Crece IPUSA en Uruguay.

12

Inversión Forestal en Mininco// Liner Hortofrutícola en Cordillera.

13

Firman acuerdo de cooperación ambiental en Celulosa// En su Tiempo Libre.

14/15

Noticias y deportes.

16

Biodiversidad en CMPC.



Junta de

Accionistas 2009

En esta oportunidad, el presidente de CMPC dio cuenta de las actividades y hechos ocurridos en el año 2008.

El presidente de Empresas CMPC, Eliodoro Matte, inició su cuenta anual en la Junta de Accionistas refiriéndose a la crisis económica y financiera que está viviendo el mundo desde el año pasado. “La más violenta de los últimos 60 años, sin lugar a dudas” –sostuvo Matte. Y agregó: “Nuestra compañía, al igual que el país, es una empresa global con más del 70% de sus ventas fuera de Chile, por lo que la crisis nos ha golpeado con fuerza. Pero podremos subsistir y saldremos fortalecidos, ya que el manejo prudente y austero, pero a la vez innovador que esta compañía ha tenido siempre, son características que dan frutos justamente en épocas difíciles”.

LA SITUACIÓN DE CMPC

Matte se refirió a los ingresos por ventas consolidadas de CMPC del año 2008, medidos en pesos reales, los que ascendieron a \$1.873.944 millones, cifra 7,3% superior a la observada el año anterior. “Por su parte, el EBITDA ascendió a \$423.984 millones, en pesos reales, inferior en 15,4% respecto del observado el año 2007. Los resultados del 2008 se vieron

influenciados por el desarrollo de la crisis financiera global que ha llevado a un escenario de desaceleración simultánea en los principales mercados internacionales y que se agudizó durante el último trimestre. Esta situación influyó negativamente sobre la demanda de los productos que comercializa CMPC, generando una disminución de los volúmenes y precios de productos de exportación. El resultado no operacional registró en el año una pérdida de \$58.463 millones, comparado con una utilidad de \$9.391 millones en el año anterior. Esta variación se explica por una menor utilidad contable por diferencias de cambio de \$81.743 millones, generadas fundamentalmente por la depreciación del peso chileno frente al dólar. Como consecuencia de lo anterior, la utilidad final del año ascendió a \$129.446 millones, lo que representa una disminución en pesos reales de 52% respecto del año anterior” –afirmó.

FORESTAL

A juicio de Matte, esta área de negocios de CMPC, se contrajo



fuertemente en especial por la situación del mercado de la construcción en Estados Unidos, Europa y Asia. “Lo anterior nos obligó a paralizar temporalmente durante el último verano 3 de nuestros aserraderos (Bucalemu, Mulchén y Nacimiento) y a cerrar en forma indefinida el aserradero Las Cañas en Constitución. Además hemos disminuido el nivel de cosecha planificado para el 2009 a 7,8 millones de m³, contra 9,3 millones de m³ que se cosecharon el 2008.

Sin embargo, a pesar de este negativo panorama, se plantaron 28 mil 500 hectáreas entre pinos y eucaliptos lo que nos permitirá asegurar crecimientos futuros.

En el verano 2007-2008, se registró un mayor número de incendios forestales respecto de la temporada anterior. Pese a ello y al alto déficit de precipitaciones sólo se vieron afectadas 206 hectáreas de bosques productivos, cifra bastante inferior al promedio de las últimas 10

temporadas. Lamentablemente la temporada de incendios 2008-2009, que aún no concluye, se presenta muy negativa. También se observó en el período un claro aumento de hechos delictuales, especialmente en la zona de Tirúa, donde han ocurrido robos de madera por más de 300 hectáreas en los últimos 3 años, valorados en US\$1,5 millones. Esto llevó a iniciar cerca de 200 procesos de denuncia de delitos en el período 2005-2008, sólo en la zona LleuLleu/Tirúa, los cuales hasta el momento no han dado ningún resultado en cuanto a encontrar responsables de estos hechos”.

CELULOSA

Matte se refirió a los precios de este *commodity* y aseguró que éstos se derrumbaron durante el último trimestre de 2008. “El porcentaje de baja alcanzó al 35%, cifra que se acentuó aún más durante el primer trimestre del 2009. Esperamos que los precios a la fecha hayan tocado piso ya que la mayoría de los



productores están vendiendo bajo el costo, lo que ha producido innumerables cierres de plantas en todo el mundo.

Lo anterior, lamentablemente ha afectado también a nuestra planta más antigua Laja, que ha debido cerrar en forma indefinida su Línea 1. De mantenerse este cierre por todo el año significará una producción menor en 100 mil toneladas anuales.

La producción total de celulosa durante el 2008 fue de 1.955.000 toneladas y en general las plantas operaron normalmente.

Los proyectos en curso en ésta área, que se refieren fundamentalmente a mejoras medioambientales y a eficiencia energética y que suman US\$120 millones, continúan normalmente y se concluirán en el 2009”.

PAPELES

En relación a esta área, Matte afirmó que tuvo un buen desempeño durante el 2008 y se vio menos afectada que otras filiales de la compañía. “Su muy moderna infraestructura productiva y su altísima diversificación de mercados y clientes contribuyeron a este resultado.

Las ventas físicas consolidadas de papeles alcanzaron a 915 mil toneladas, lo que representa un crecimiento de 4% en relación al año anterior. Los precios de los papeles en general mostraron alzas, pero el aumento de los costos de producción impidió mayores márgenes. Hacia el último trimestre del año, los precios

empezaron a bajar, pero la fortaleza comercial y su eficiencia productiva nos hacen pensar que operará con normalidad durante el 2009.

En agosto se puso en marcha el proyecto de ampliación de Planta Maule que permitirá aumentar la capacidad de producción a 360 mil toneladas anuales (60 mil toneladas adicionales). Incluyendo una nueva cortadora, la inversión total alcanzó a US\$29 millones.

SOREPA, filial especializada en reciclaje de papeles, recuperó durante el 2008 un total de 306 mil toneladas de papeles usados o recortes, cifra un 2% superior a la del 2007.

EDIPAC, nuestra filial distribuidora, continúa siendo líder en la distribución de papeles y cartulinas y mostró un interesante crecimiento.

TISSUE

El área Tissue tuvo un comportamiento exitoso en los mercados de Latinoamérica; se observaron crecimientos interesantes en Chile, Perú, Argentina y Uruguay donde somos líderes en cada mercado y aumentos de participaciones en México y Colombia donde estamos recién entrando. Además se avanzó en Brasil y Ecuador. Lamentablemente, la devaluación de las monedas locales en relación al dólar, significó un deterioro en los precios medidos en esta moneda.

Durante el año 2008 se pusieron en operación máquinas papeleras de Tissue en Argentina, Perú y Uruguay; a principios del

2009 se inició la puesta en marcha de una máquina en México y se aprobó la inversión de una planta de Tissue en Colombia por US\$60 millones.

A lo anterior hay que sumar nuevas máquinas pañaleras y equipos de conversión, todo lo cual suma inversiones por US\$180 millones entre los años 2008 y 2009.

Este enorme esfuerzo que ha hecho el área de Tissue nos coloca como líderes en el mercado de Latinoamérica. Tenemos operaciones productivas en 6 países y presencia comercial prácticamente en toda el área de México al sur. Estamos atentos a oportunidades que se nos presenten y paso a paso seguiremos avanzando.

PRODUCTOS DE PAPEL

El área Productos de Papel compuesto por las filiales que comercializan cajas de cartón corrugado, sacos multipliego y bandejas y estuches de pulpa moldeada tuvo un año flojo con caídas en las ventas entre 2% y 4% en cada uno de los segmentos. El sector frutícola disminuyó sus exportaciones; conocido es el problema del sector salmoneo y el mercado industrial estuvo muy afectado durante el último trimestre. Lo mismo ocurrió en los sacos de cemento a raíz de la caída en la construcción.

Afortunadamente, la temporada de frutas 2008-2009 está transcurriendo con normalidad y estamos procurando aumentar nuestra participación de mercado en cajas industriales y de vinos, de tal forma de

seguir operando con una buena utilización de nuestra capacidad instalada.

Por un año se decidió postergar la construcción de una nueva planta de cajas de cartón corrugado en la zona sur de Chile, con una inversión de US\$23,7 millones.

INVERSIONES EN CMPC

El presidente de CMPC sostuvo que a pesar de las dificultades “cuya magnitud no habíamos previsto un año atrás, la compañía sigue invirtiendo para asegurar su futuro. Durante el año 2008 se destinaron US\$330 millones en aumentar nuestra base forestal, instalar nuevas máquinas papeleras, ampliar capacidades y mejorar nuestro desempeño ambiental. Hay proyectos aprobados y en ejecución por casi US\$250 millones para el año 2009. Estamos atentos a las oportunidades que se nos puedan presentar para ampliar y afianzar nuestra base de negocios”.

SITUACIÓN FINANCIERA EN CMPC

Matte sostuvo que afortunadamente, la situación financiera de la empresa es sólida. “La deuda neta de la compañía ascendió a \$862.375 millones a diciembre de 2008 (US\$1.355 millones) registrando un aumento de \$125.315 millones en comparación al cierre del 2007, principalmente por el efecto de la depreciación del peso en la deuda de largo plazo.

Desde el punto de vista financiero, el nivel de fondos disponibles y las condiciones

tasa y amortización de deuda, permiten a la compañía mantener una adecuada liquidez y sólidos indicadores en sus parámetros de riesgo crediticio. Lo anterior, sumado a su fuerte posición de mercados y calidad de activos, permite a CMPC contar con la clasificación de crédito internacional de A-, según Standard & Poor's y Fitch Ratings, la más alta de la industria forestal, papel y celulosa en el mundo.

A objeto de reforzar aún más nuestra posición financiera, CMPC efectuó una colocación de bonos por un total de 10 millones de UF (aproximadamente US\$360 millones). Es importante destacar que en los remates se recibieron órdenes por más de 19,3 millones de UF y el *spread* alcanzado, es el más bajo de las emisiones de empresas chilenas en lo que va del año. Los recursos de esta colocación serán destinados al refinanciamiento de pasivos, capital de trabajo y el desarrollo de nuestro plan de inversiones.

Empresas CMPC, cuya historia ya se extiende por casi 90 años, ha sabido sobrellevar y salir fortalecida de muchos otros períodos de dificultad. Por ello, y a pesar del adverso escenario económico que hoy se vive, la compañía mantiene íntegra su visión de negocios de largo plazo, con confianza en su probada capacidad para aumentar su potencial de generación de valor, apegada a su tradicional sello de innovación, esfuerzo, rigurosidad, austeridad y prudencia en la conducción de sus negocios”.



La Crisis Vista por los Gerentes de CMPC

Los cinco gerentes generales de las áreas de negocios de la compañía hacen un análisis de cómo ha afectado la crisis económica a la empresa.



Hernán Rodríguez.

FORESTAL

El gerente general de Forestal Mininco, Hernán Rodríguez, sostiene que en la actualidad enfrentan demandas reducidas y bajos precios en prácticamente la totalidad de los mercados de madera aserrada, remanufactura y plywood. “En efecto, las economías donde CMPC vende sus productos de madera se han visto muy fuertemente afectadas, inicialmente por la caída de la actividad de la construcción en Estados Unidos, y a partir del último trimestre de 2008, en prácticamente el resto de los mercados de productos de madera. Esto se tradujo en una fuerte caída en las ventas a contar de fines del año

2008, las que aún no se recuperan. Esperamos que esto cambie primero en volúmenes y luego en precios, sólo a partir de mediados del segundo semestre” -agrega.

- ¿Qué medidas han adoptado para paliar los efectos de esta crisis?

- En una primera etapa, hemos adoptado medidas de reducción de actividad en los aserraderos, con vacaciones colectivas en los 4 aserraderos de CMPC y luego, debido a la gran caída en la demanda de madera aserrada, hemos tomado la lamentable decisión de paralizar indefinidamente la operación de la planta de Las Cañas, en Constitución, y disminuido la producción en el aserradero Nacimiento y la planta de remanufactura de Los Ángeles. Lo anterior llevó además a una disminución en la actividad de cosecha de bosques. Adicionalmente a lo anterior, se han llevado a cabo planes de reducción de costos y gastos.

CELULOSA

“En esta área de negocios hemos enfrentado una fuerte caída de la demanda por celulosa, acorde con la caída del PIB mundial. Las exportaciones desde Asia al mundo, fuente muy significativa de demanda por papeles, se han visto severamente afectadas. Por su parte,

Europa está pasando por uno de los peores momentos de crecimiento de los últimos 50 años; muchos de nuestros clientes allí tienen problemas de liquidez y solvencia. La industria no ha disminuido su oferta en la magnitud necesaria para mantener un equilibrio con la demanda. Por esta razón, el ajuste de precios ha sido violento” -sostiene el gerente general de CMPC Celulosa, Sergio Colvin.

- ¿Cómo se ha enfrentado este difícil escenario económico mundial?

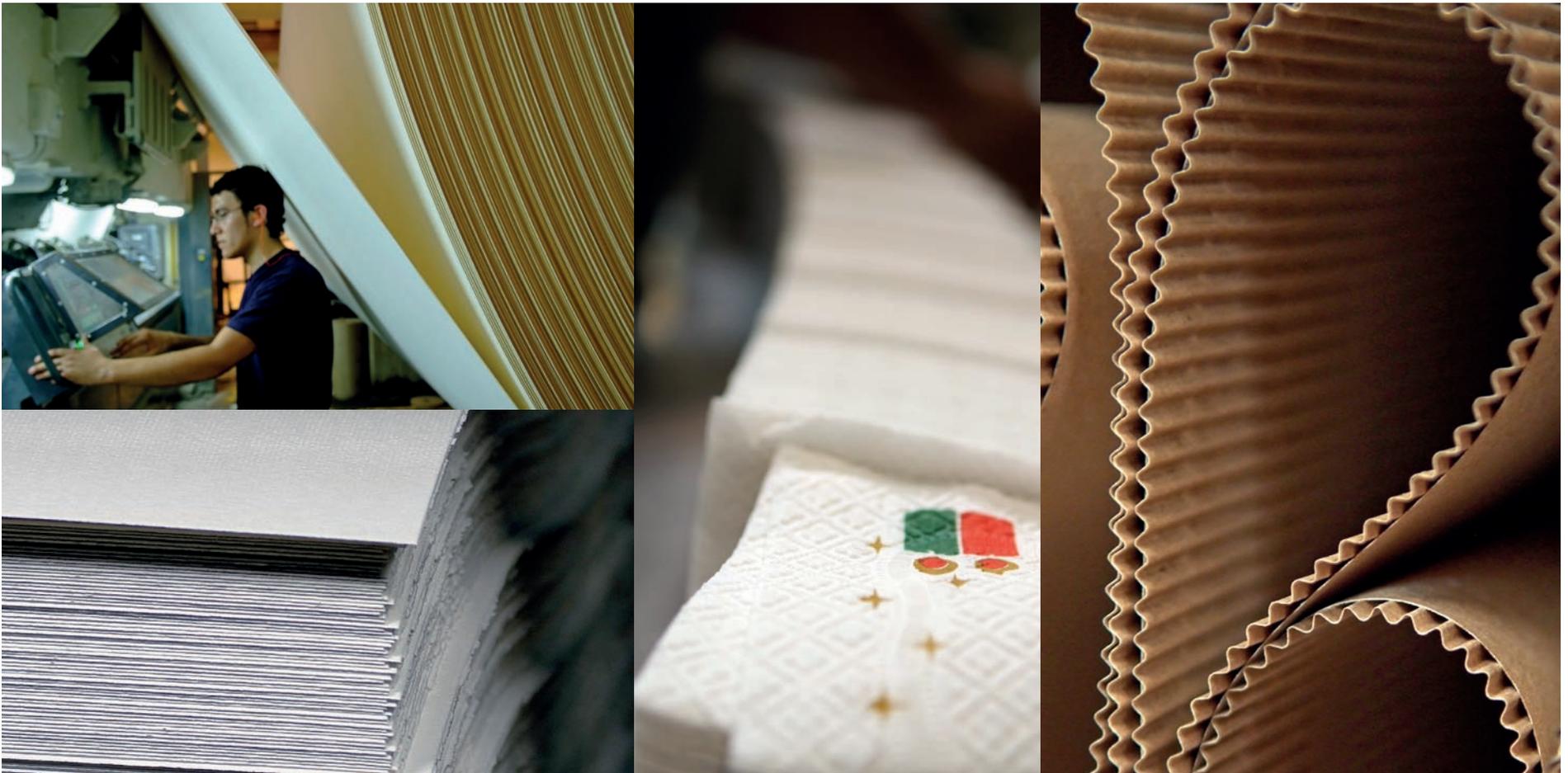


Sergio Colvin.

- Se han adoptado medidas de ahorro de costos y hemos debido paralizar actividades en producciones donde es imposible operar con los actuales precios. El negocio pasa por uno de los períodos más difíciles del que se tenga registro, sin embargo, es necesario continuar operando para mantener nuestros activos a la espera de tiempos mejores. Sabemos que estamos en la parte más dura del ciclo, pero que esto cambiará. El problema es cuánto tiempo durará esta crisis y por ello, debemos prepararnos para resistir si esta situación se prolonga.

PAPELES

A juicio de Washington Williamson, gerente general de CMPC Papeles, en esta área de negocios se ha apreciado una fuerte disminución de la demanda, tanto en el mercado interno como en exportaciones. “Los clientes han optado por disminuir sus inventarios. A pesar de lo anterior, todas las filiales han podido sortear de diversas maneras, en forma razonable esta situación. De nuestras filiales productivas, Cartulinas CMPC e INFORSA han tenido que destinar parte de sus volúmenes no vendidos en mercados habituales, en otros en los que lamentablemente los precios son inferiores. Por otra parte, Papeles Cordillera ha tenido que exportar parte de su capacidad de producción -afortunadamente minoritaria- en



Washington Williamson.

TISSUE

Esta área de negocios es liderada por su gerente general, Jorge Morel, el que sostiene que en todos los países esta filial fue afectada por la fuerte devaluación de las monedas, lo que significó una caída de los precios en dólares, sin embargo, los negocios en los distintos países han continuado creciendo en volumen, con un redireccionamiento de la demanda hacia productos más económicos. “A pesar de la crisis económica que enfrentan los países en los que participamos, existen oportunidades de crecimiento, principalmente en los mercados que

Latinoamérica” -sostiene.

INFORSA, Cartulinas CMPC y Papeles Cordillera han logrado aumentar volúmenes de exportación, compensando de esa manera la caída en las ventas del mercado interno. “En ese sentido, la política de diversificación de mercados y clientes ha resultado ser extremadamente valiosa para enfrentar esta crisis. Por otra parte, hemos intensificado esfuerzos para dar un servicio de excelencia, siendo además, muy flexibles en materia comercial. Simultáneamente, hemos implementado planes de reducción de costos directos y gastos fijos” -culmina Williamson.



Jorge Morel.

hemos ingresado recientemente como es el caso de Brasil. Para ello, hemos continuado con el plan de inversiones regional que permitirá sustentar nuestro desarrollo” -afirma Morel.

PRODUCTOS DE PAPEL

Para el gerente general de CMPC Productos de Papel, Francisco Ruiz-Tagle, el negocio de corrugado se afectó considerablemente a partir de la segunda mitad de 2008. “Vimos caídas en las ventas de cajas destinadas al mercado industrial y vitivinícola. Hemos observado contracción en la actividad de varios clientes, lo que finalmente se traduce en menor demanda por nuestros productos”.

En el negocio de sacos de papel durante el 2008 se resintieron en forma importante las exportaciones al hemisferio norte. En lo que va de 2009, los despachos de cemento y materiales de construcción han caído considerablemente en todos los mercados en que participamos, con el consecuente efecto en bolsas para el cemento y premezclas. Nuestros negocios en Argentina, y en menor medida Perú, también se han visto afectados por la contracción de la construcción y la reducción de stocks de nuestros clientes” -asegura.

“Se han renegociado tarifas con proveedores, optimizado recetas de fabricación y hecho más eficiente los



Francisco Ruiz-Tagle.

procesos productivos. Hemos reducido gastos fijos y realizado un riguroso seguimiento de éstos con la participación de todas las filiales. Por último, como medida para paliar la crisis, es importante mencionar que hemos impulsado el desarrollo de nuevos clientes y mercados, particularmente de exportación, donde aún tenemos mucho por crecer. Entre nuestros principales desafíos destaco nuestro firme propósito de tener un servicio de excelencia con nuestros clientes, lo que incluye oportunidad en las entregas, nuevos desarrollos y el logro de altos estándares de calidad” -culmina Ruiz-Tagle.

Planta Laja Cumple 50 Años

El 29 de agosto de 1959 se puso en marcha esta fábrica, siendo la primera planta de celulosa Kraft en Chile y la segunda en Sudamérica.

En 1959, Planta Laja se levantó en la confluencia de los ríos Bío-Bío y Laja, vecina al pueblo de Laja -que a la sazón tenía menos de 2 mil habitantes, dado que había abundante agua y tenía buen acceso a la red ferroviaria.

La primera línea de producción contó con un tren de 6 digestores batch de 240 ton/día para alimentar pulpa cruda de pino radiata a la secadora 1 y la máquina papelera 12, con una producción anual de 80 mil toneladas. Posteriormente, el año 1965, se instaló una segunda línea de producción, con un digestor continuo de 480 ton/día y un blanqueo de tres etapas, elevando la capacidad de producción de la planta a 240 mil ton/año. "En los últimos 20 años, se alcanzó una capacidad de producción anual de



Marcelo Aceituno.

370 mil toneladas, de las cuales 290 mil corresponden a celulosa y 80 mil a papel" -sostiene Marcelo Aceituno, gerente de Planta Laja.

- En el presente, ¿en qué pie se encuentra la planta?



- Para enfrentar la crisis de mercado desatada el 2008, Planta Laja tuvo que paralizar en forma indefinida su línea más antigua e ineficiente, compuesta por digestores batch, caldera recuperadora 4 y secadora 1 de celulosa cruda, bajando la capacidad de producción de 1.050 a 700 ton/día, equivalente a 120 mil ton/año de menor producción. También, tuvimos que reducir la dotación en 160 personas, decisión que lamentamos profundamente, pero que resultó esencial para preservar con signos vitales el resto de las operaciones de la planta.

Con estas y otras medidas de ajuste, Planta Laja quedó reducida a un tamaño mínimo competitivo que le debiera permitir sortear los vaivenes

del mercado, a la espera de que se materialicen los proyectos de modernización que mejoren su capacidad competitiva y eleven su estándar ambiental a categoría BAT-Mejores Tecnologías Disponibles.

- ¿Cuáles serán a su juicio los factores más determinantes de este proyecto de modernización?

- Lo importante es que este proyecto debe asegurar la competitividad de Planta Laja por los próximos 20 años, sobre la base de una estructura de costos competitivos y emisiones de clase mundial. Además de esto, debe resolver nuestra dependencia energética a través de un concepto de co-generación de alta eficiencia basada en biomasa forestal.



Resultados SIMCE

En Escuelas Apoyadas por Fundación CMPC

Durante el mes de mayo se dieron a conocer los resultados de la prueba SIMCE 2008. Las escuelas que fueron apoyadas por la Fundación durante el período 2003-2006 y que continúan en un programa de seguimiento muestran una mejora tanto en Lenguaje como en Matemática. Las escuelas obtienen en promedio 26 puntos más en Lenguaje y 22 puntos más en Matemática respecto de lo que tenían el año 2002.

Las escuelas que comenzaron un programa el año 2007 debieran mostrar un impacto el año 2010. Sin embargo, al segundo año de programa han aumentado 5 puntos promedio en Lenguaje en relación a 2007. Además, las escuelas participantes se encuentran

actualmente por sobre el promedio de las escuelas con su mismo nivel socioeconómico y dependencia, tanto en Lenguaje como en Matemática.

Al realizar un análisis detallado por comuna y por escuela, hay resultados diversos. Por un lado, existen escuelas que no han logrado mejorar a pesar de los apoyos entregados. En estos casos, se deberá evaluar cada situación para definir si es posible entregar una asesoría más pertinente o si no están dadas las condiciones mínimas para que los programas sean bien aprovechados.

Por otro lado, destacan positivamente los avances de algunas escuelas y comunas en particular. Es el ejemplo de las escuelas de Maitencillo y Arturo Prat en Yervas Buenas, El Roto Chileno

en Talagante, Oscar Guerrero en Nacimiento y Rihue en Negrete. Estas escuelas han aumentado sostenidamente sus puntajes, encontrándose actualmente entre 30 y 70 puntos por sobre las evaluaciones de inicio y superando ampliamente lo esperado para su nivel socioeconómico y dependencia.

Especialmente destacable es el caso de las escuelas de Nacimiento, donde todas obtuvieron resultados muy por sobre lo que alcanzan escuelas de similar nivel socioeconómico y dependencia, ubicándose en el 5° lugar de los puntajes de Lenguaje a nivel regional. En Matemática, la comuna obtuvo el 2° lugar a nivel regional y 3 de las escuelas se ubican dentro de los 12 mejores colegios municipales

de la región. Se destaca especialmente el caso de la escuela Dollinco, que obtuvo 305 puntos en Lenguaje y 283 en Matemática. Esta escuela rural, clasificada como de grupo socioeconómico bajo, aumentó cerca de 100 puntos entre el año 2002 y el 2008, ubicándose en niveles comparables a colegios particulares.

"Estos resultados nos demuestran una vez más que los alumnos en contextos de escasos recursos pueden aprender si se confía en sus capacidades. Nuestro compromiso es entregar la mejor asesoría posible para que las escuelas ofrezcan una buena educación a los niños vecinos de nuestras fábricas" -sostiene Trinidad Montes, gerente de Fundación CMPC.

En Argentina

FABI Aumenta su Capacidad

El proyecto consistió en la instalación de una línea compuesta por fondera y tubera y la construcción de una nave para reacomodar todas las máquinas existentes.



Obdulio Carey.

La inversión desarrollada en este nuevo proyecto llevado a cabo en FABI Argentina y que ascendió a US\$1,4 millones, consistió en la adquisición de una línea compuesta por fondera y tubera. “La construcción de la nave -cuya superficie es de 2.300 m²- que albergará una nueva máquina comenzó en julio de 2008” –sostiene Obdulio Carey, gerente de esta filial de CMPC Productos de Papel en Argentina.

- ¿Con qué objetivos se llevó a cabo este proyecto?

- El objetivo es lograr mayor producción para ampliar la

capacidad, ya que la misma estaba al límite desde 2005. También nos permitirá producir tipos de envases que requieren de equipos más eficientes en los cambios de formato y tamaños de las bolsas, y que por las características de las máquinas actuales, no era posible fabricar.

- ¿Qué metas se han establecido en torno al proyecto?

- Elevar la producción de 88 a 105 millones de bolsas, y fabricar algunos tipos de envases en medidas que hoy no podemos desarrollar.

- ¿Cuál es su balance a la fecha del desarrollo del proyecto?

- Hasta acá el balance es muy positivo, no sólo por las expectativas creadas en este proyecto, sino porque además se logrará mejorar la logística por la unificación de los espacios de producto terminado y materia prima, perfeccionar las condiciones de trabajo, y seguridad ambiental, pues se modernizó y mejoró una planta de tratamiento de efluentes.

- ¿Qué proyecciones existen en el negocio de sacos en Argentina?

- Nuestras proyecciones están claramente orientadas a nichos de productos poco tradicionales en la



La producción actual de FABI es de 88 millones de sacos. Con la nueva inversión, pasará a 105 millones de sacos.

industria de los envases de papel kraft, como lo es el cemento o materiales para la construcción. Estamos en continuo desarrollo de envases especiales, tales como té o aromáticos, petroquímicos, miel, semillas, proteínas, maní y leche en polvo.



Nuevas Inversiones en Colombia

A fines del año 2007, CMPC adquirió la empresa de pañales Drypers Andina.

Drypers Andina, filial de CMPC Tissue en Colombia, cuenta con una planta productora en la localidad de Santander de Quilichao, cerca de la ciudad de Cali y oficinas comerciales en la ciudad de Bogotá. Fabrica la totalidad de los pañales de niños que comercializa, cubriendo todos

los segmentos. El resto del portafolio de productos (papel higiénico, servilletas y pañuelos), es abastecido desde las filiales de Chile, Perú y México. “Las tres máquinas pañaleras con que cuenta la empresa tienen una capacidad sobre 20 millones de pañales por

mes. Con esto, se abastece el mercado local y se exporta a Venezuela, Panamá, Perú y Bolivia” –sostiene Juan Peñafiel, gerente de Drypers.

- ¿Existen proyectos en carpeta para las fábricas de CMPC en Colombia?

- Sí. Éstos apuntan a mejorar y potenciar nuestras máquinas pañaleras con aumentos en capacidad de producción y mejoras en los pañales que fabricamos, haciéndolos más competitivos.

La empresa está realizando una inversión de US\$60 millones, para llevar a cabo un desarrollo industrial a 50 kms. de la ciudad de Bogotá, con la instalación de una máquina papelera y su correspondiente

conversión. “Esta actividad se une a la fábrica de pañales ubicada en Cali” –agrega Peñafiel.

- ¿Cuándo se empezará a llevar a cabo?

- Esta inversión ya comenzó, con la compra de terrenos y contratación de diversos servicios asociados al proyecto.

- ¿Para cuándo será la puesta en marcha de esta nueva máquina?

- Para mayo de 2010. Esta inversión es muy importante para el negocio de Tissue en Colombia, ya que implica tener producción local.

- En relación al negocio de CMPC en Colombia, ¿cómo es su balance a más de un año de estar instalados en ese país?

- El balance es muy positivo. Se han logrado posicionar nuestras marcas regionales, tanto en Tissue como en sanitarios. Hoy día tenemos presencia en todas las cadenas de supermercados del país, así como en el mercado tradicional. Los consumidores identifican nuestras marcas y las prefieren.

De izquierda a derecha: Carlos Bullón, Jorge Lozano, Juan Peñafiel, Mary Luz Correa, Guido Osorio, Alexander Torres y Diego Quintero.





Con la nueva línea a plena capacidad, la producción anual de sacos múltiple de FORSAC es de aproximadamente 200MM de unidades, considerando el portafolio de productos actual.

FORSAC en Total Crecimiento

La inversión del proyecto, puesto en marcha en marzo de este año, que incluye una línea completa de sacos, ascendió a US\$4,7 millones.

Para hacer frente al crecimiento esperado de la demanda en Perú, Bolivia y Ecuador, FORSAC culminó un proyecto de ampliación de su fábrica, que incluye una nueva línea de fabricación de sacos y obras civiles que se iniciaron en agosto de 2008.

“La nueva y moderna línea de conversión nos permitirá fabricar envases más sofisticados, obteniendo al mismo tiempo una importante diferenciación con otros proveedores. Definitivamente, se trata de la línea más completa, flexible y de mayor productividad en

FORSAC” –sostiene Nicolai Patow, gerente de esta empresa en Perú.

- ¿Con qué objetivos se llevó a cabo este proyecto?

- Entre los objetivos principales se encuentran: acompañar el crecimiento de nuestros clientes locales y de exportación, colocar un mayor volumen de productos con cierto grado de especialización en el mercado doméstico, mejorar el nivel de servicio a nuestros clientes y aportar en la integración de PROPA, FABI y FORSAC de modo que operemos como una sola empresa regional, entre otros.

- ¿Qué metas se han establecido en torno al proyecto?

- Considerando que después de varios años FORSAC nuevamente cuenta con suficiente capacidad disponible, la meta inmediata es optimizar la producción al programar nuestras líneas de forma más eficiente, obteniendo una mayor productividad con menor recorte, mejorando así la competitividad de la empresa. Así, podremos generar paulatinos ahorros en gastos fijos, al realizar mayor cantidad de mantenimientos predictivos /

preventivos, en vez de reparaciones correctivas.

Finalmente, aprovecharemos las nuevas aplicaciones para desarrollar un mayor grado de innovación, lo que nos permitirá mantener el liderazgo en el mercado peruano.

- ¿Cuál es su balance a la fecha del desarrollo del proyecto?

- Desde el punto de vista motivacional, este proyecto ha transmitido a toda la organización un aire de modernidad, confianza y crecimiento que ha trascendido al área de producción, generando un clima propicio para la innovación en todas las áreas.



Nicolai Patow.

Entre Sindicato N°1 de Papeles Cordillera y Universidad Las Américas

Firma de Convenio Cultural

El objetivo de éste es mejorar la oferta existente en Puente Alto, a través de la reactivación del Teatro Palermo.

Se firmó el acuerdo que apunta a aumentar y mejorar la oferta cultural en la Provincia Cordillera a través de la reactivación del histórico Teatro Palermo, fundado en 1933 por la primera agrupación de trabajadores de Chile perteneciente a Empresas CMPC en el centro de Puente Alto.

Para Carlos Flores, presidente del Sindicato N°1 de Papeles Cordillera desde 1978, “este convenio es una prueba más de lo que es ya una tradición de la familia papelera: su preocupación por la educación y la cultura de los trabajadores y sus hijos. Estar aquí determinará un antes y un después para estos

territorios con grandes carencias no sólo de cultura, sino también de servicios”.

El dirigente dijo estas palabras minutos antes de plasmar su firma junto a la de José Pedro Undurraga, rector de la Universidad Las Américas, quien agradeció la confianza de los trabajadores para el desarrollo de esta iniciativa que traerá más vida a la zona gracias a un nutrido programa de actividades artísticas como danza, teatro, canto y la música instrumental, que serán desarrolladas principalmente por estudiantes y graduados de dicha casa de estudios.

A partir de 2010 se espera dar



José Pedro Undurraga y Carlos Flores.

inicio a un programa anual de entre 70 y 100 eventos ofrecidos al público a precios muy accesibles, cuando no gratuitos. Además, el acuerdo contempla la realización de importantes mejoras a la infraestructura del teatro a través de la presentación a fondos

concursables de proyectos que lo doten de una renovada y más atractiva fachada, así como del acondicionamiento necesario para recibir en su legendaria sala a todos quienes quieran disfrutar del arte y la cultura en Puente Alto.

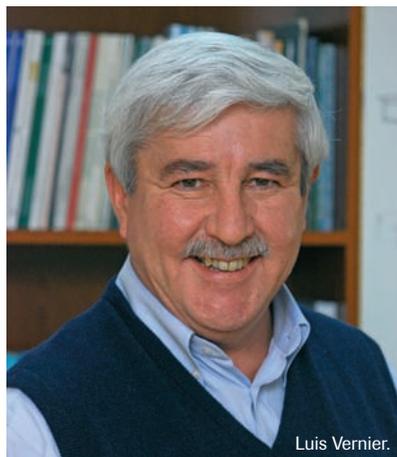
Certificación ISO en INFORSA

A través de una auditoría realizada por SGS Chile, INFORSA logró la certificación del Sistema de Gestión de Calidad bajo la Norma ISO 9001:2000.

La decisión de iniciar el proceso de certificación bajo la Norma ISO 9001:2000, INFORSA la tomó con una clara orientación a optimizar el modelo de gestión de la empresa, aprovechando para ello la sistematización que ISO exige a los distintos procesos de las áreas fabril, comercial y administrativa, así como la aplicación del modelo de mejoramiento continuo asociado a esta norma.

Como consecuencia de lo anterior, se identificaron los diferentes procesos del negocio y se desarrollaron más de 240 documentos asociados a

procedimientos, instructivos y especificaciones, los que son mantenidos y actualizados a través



Luis Vernier.

de la Intranet de INFORSA, otorgando de este modo acceso a todos los miembros de la organización.

El compromiso con el modelo de gestión se alcanzó a través de una capacitación intensiva que superó las 5 mil 300 horas en diversas materias asociadas a la norma, desarrolladas como cursos, talleres y seminarios que involucraron al 100% del personal de INFORSA.

Relevante resultó la capacitación de 18 auditores internos con quienes ya se han realizado cuatro auditorías, así como la capacitación en análisis e investigación de no conformidades, lo que ha permitido sistematizar el esquema de mejoramiento continuo a través de la investigación de cerca de 500 hallazgos en diferentes procesos.

A la fecha, el Sistema Integrado de Gestión se encuentra en su etapa de mantención y crecimiento, planificando nuevas auditorías, investigando causas y dando solución a las no conformidades que permanentemente se están



detectando tanto en los procesos como en las auditorías internas y externas, a la vez que completando los módulos de revisión gerencial, objetivos, metas, programas y requisitos legales.



Durante el 2009, se proyectan aumentar las productividades de las líneas nuevas y estabilizar los procesos, mejorando los costos unitarios.

IPUSA Crece en Uruguay

Entre los proyectos desarrollados durante el año pasado en la planta, destacan la instalación de una nueva máquina de papel con capacidad para 22 mil 800 toneladas.

El 2008 fue un año muy intenso para IPUSA. A lo largo del mismo se fueron desarrollando una serie de proyectos que le han permitido ampliar e incorporar nuevas líneas de producción con notorias mejoras tecnológicas.

Los resultados han sido más que exitosos, logrando aumentar en un 150% la capacidad instalada en tissue y triplicar la producción en productos sanitarios. "Es importante destacar el compromiso del personal de la empresa, a quien se capacitó en forma continua en procesos, seguridad y formación profesional para alcanzar los objetivos esperados" –sostiene Ricardo Pereiras, Gerente General de IPUSA en Uruguay.

- ¿En que consistieron los

proyectos de inversión?

- A principios de 2008 comenzó la construcción, montaje y puesta en marcha del edificio de la nueva Pañalera. Por otro lado, en la Línea 30 de Conversiones se agregó una nueva cortadora, distribuidora de barras y empaquetadora. A su vez, se trasladó la enfundadora de Línea 10 a Línea 30 y se colocó una nueva enfundadora en Línea 10. Otra reforma realizada, también en Línea 30 fue el agregado del formato "gofra en cola".

A mediados de año comenzaron a llegar los equipos para instalar la nueva Línea 40 de Conversiones y en forma paralela se realizó el montaje y construcción del edificio de la misma. La máquina pañuelera 1 se instaló en enero de 2008.



Ricardo Pereiras.

Actualmente el área de pañuelos se encuentra en una etapa de ampliación con la instalación de una pañuelera, cuya capacidad es de 280 ton/mes. Dicha inversión estará operativa en junio de 2009. Por otro

lado, el 2008 se emprendió la tarea de construir para el tratamiento secundario de efluentes una laguna de aireación y otra de sedimentación, lo cual nos permitirá purificar el agua vertida al río Pando y cumplir con la normativa vigente. También se instaló una prensa para el procesamiento de los lodos generados en el tratamiento, que permite su disposición en el vertedero municipal. Por último, las obras civiles para la instalación de la nueva máquina papelera comenzaron en los primeros meses del año 2008. El montaje de la máquina se hizo en paralelo con el avance de la obra.

Actualmente se está montando una línea Hanwei que producirá toallas femeninas, MM12 unid/mes. La producción se destinará al mercado local y de exportación.

“Tu Tierra, tu Bosque, tu Negocio”

El programa consiste en sumar al inversionista o productor al circuito forestal de la mano de Forestal Mininco.

La idea de Inversión Forestal (www.inversionforestal.cl) surgió a comienzos de 2007 por una inquietud del gerente general de Forestal Mininco, Hernán Rodríguez, quien impulsó a buscar nuevas alternativas de crecimiento. Este requerimiento fue materializado por la gerencia de Asuntos Públicos y Patrimonio, quien comenzó a desarrollar y estructurar un modelo de producción forestal alternativo. “En esa época nos encontrábamos trabajando en el Plan Estratégico de Largo Plazo y vimos que existía una brecha importante desde el punto de vista tecnológico, productivo y financiero, que estaba afectando el desarrollo forestal de los propietarios de tierras e



Rafael Correa.

inversionistas. El difícil y costoso acceso a tecnología y genética de punta, plazos largos para recuperar las inversiones y un sistema financiero poco flexible con baja orientación al negocio habían sido los factores en el tiempo que gatillaron una disminución en la tasa de forestación de nuestro país,



A la fecha, el programa cuenta con más de 2 mil hectáreas útiles y con 19 clientes activos en más de 15 comunas.

desincentivando la entrada de nuevos actores al negocio” -sostiene Rafael Correa, jefe Departamento Inversión & Fomento Forestal de Mininco.

INVERSIÓN FORESTAL

Este programa permite a propietarios de tierras y bosques elegir libremente el plan de inversión a tomar con Forestal Mininco, logrando así acceder a beneficios reales generados por años de investigación y desarrollo al interior de CMPC y economías de escala propias de la compañía. “De esta manera, los propietarios o inversionistas acceden a plataformas

financieras, administración, tecnología y genética presentes en la empresa, permitiéndoles alcanzar altos estándares de calidad y productividad de la mano de una compañía líder, logrando maximizar el valor económico de sus bosques y generando un flujo de capital alternativo y complementario a la actividad agrícola o ganadera, agregando valor a su campo y mejorando su posición financiera frente a otras entidades. Para una persona particular sería difícil obtener estos beneficios en forma individual” -agrega Correa.

Por su parte, Forestal Mininco crece en dimensión y volumen, logra capturar materia prima, inmovilizando menos capital a partir de redes locales de producción e inversión de alto valor con terceros y generando un impacto social y ambiental positivo para la comuna.

“Este año buscamos incluir 6 mil 750 hectáreas al programa. En el mediano plazo, esperamos desarrollar más productos, mejorar toda nuestra plataforma de servicios y buscar nuevas oportunidades por la línea del financiamiento y certificación forestal, que nos permita incorporar 100 mil hectáreas con terceros” -culmina Correa.

Un gran paso en la industria de la exportación de fruta

Liner Hortofrutícola, Nuevo Producto de Papeles Cordillera

Tras siete años de infatigable esfuerzo en investigación y desarrollo, el nuevo papel Liner Hortofrutícola basado en fibra reciclada y diseñado especialmente para la exportación de vegetales finalizó su proceso de validación ante los principales fabricantes de cajas para dicho mercado.

Diversas empresas han confiado la importante misión a Papeles Cordillera de abastecerlos con un

papel altamente competitivo que cumple con las más altas exigencias que un producto como la fruta chilena demanda para llegar en óptimas condiciones a diversos destinos del mundo.

HISTORIA DEL PRODUCTO

Desde la puesta en marcha de la moderna máquina papelera 20, en 2002, Cordillera venía trabajando tenazmente en el desarrollo de este

nuevo producto, proceso que no fue fácil dado que el papel recuperado generalmente estaba asociado a una baja resistencia a la humedad. A pesar de ello, los esfuerzos en Investigación y Desarrollo finalmente lograron generar un producto que cumpliera con los requerimientos de los exportadores, sin abandonar el uso del papel reciclado, lo que además presenta fuertes ventajas medioambientales.

Hoy el Liner HF de Papeles Cordillera es toda una realidad para las firmas líderes del embalaje de vegetales en nuestro país: Envases Impresos, International Paper y Cartones San Fernando (Dole). Con todas ellas, Papeles Cordillera recientemente desarrolló estrategias para enfrentar la temporada de frutas 2009/2010 y se encuentra en un plan de validación ante las demás empresas corrugadoras del mercado nacional. De esta manera, el Liner HF posibilitará que Papeles Cordillera cubra la totalidad de la demanda interna de este tipo de papel.

Así las cosas, el Liner HF constituye un gran paso para Papeles Cordillera en su objetivo de ampliar su línea de productos.

Además, el HF permite a Papeles Cordillera un mayor aprovechamiento de su capacidad productiva, siendo a la vez una buena alternativa local para clientes que producen una amplia variedad de productos.



El Liner Cordillera Hortofrutícola (HF) es un papel especialmente diseñado para las cajas de cartón corrugado que acompañan las exportaciones de frutas.

Alta resistencia al apilamiento y especialmente a la gran humedad, hasta un 90%, propia del almacenamiento en cámaras frigoríficas en las que son sometidas las frutas por un tiempo prolongado son los grandes logros del Liner HF producido básicamente a partir de fibra recuperada.

Convenio de Cooperación Ambiental

En la Intendencia de la Región del Bío Bío, se firmó un histórico convenio de cooperación ambiental que beneficiará a trabajadores, medio ambiente y a la comunidad de Nacimiento.

Los alcances de este convenio que considera una inversión de US\$23,1 millones, fueron presentados por Francis Backhouse, gerente de Planta Santa Fe, quien detalló las actividades que buscan mejorar los niveles de gestión ya existentes en Planta Santa Fe, en los siguientes ámbitos:

■ **Seguridad:** Minimizar el riesgo al que pueden ser expuestos los trabajadores y vecinos de la población aledaña.

■ **Mitigación de emisiones y mejoramiento ambiental:** CMPC Celulosa cuenta con una política de Responsabilidad Social y con una Estrategia Cero Falta que busca disciplinar permanentemente su desempeño operacional. Este convenio busca reducir aún más las emisiones líquidas, gaseosas y sólidas.

■ **Responsabilidad social ambiental y protección del entorno:** Programas, proyectos y/o actividades destinadas a la comunidad en ámbitos de capacitación técnica y desarrollo de actividades deportivas.

A la ceremonia asistieron

autoridades de la comunidad de Nacimiento, dirigentes de juntas vecinales, de educación, así como representantes del mundo académico y ejecutivos de Empresas CMPC.

En esta oportunidad, Sergio Colvin destacó el que esta inversión se desarrolle aún cuando la industria esté pasando por un período de crisis. Resaltó que la empresa hace todos los esfuerzos por mantener los empleos que genera en la comuna. Señaló además, que uno de los focos de colaboración con la comunidad desde hace ya un tiempo, es el apoyo a la educación, ya que es una herramienta esencial para superar la pobreza y un medio para mejorar la calidad de vida de las personas y que se basa en la convicción profunda de que todos los niños pueden aprender independiente de su nivel socio cultural.

Gerardo Montes, alcalde de Nacimiento, destacó el acuerdo y los 8 años de trabajo conjunto con la empresa. Por su parte, el intendente Jaime Tohá, dijo sentirse orgulloso de estar frente a una región que es capaz de alcanzar estos acuerdos y aplaudió la decisión de la empresa, de hacerlo en un año de crisis, “pues es una señal de confianza en el futuro y de responsabilidad de todos los actores que quieren sacar adelante el desarrollo de la región”.



El documento fue suscrito por el director regional de CONAMA Bío Bío, Bolívar Ruiz; el gerente general de CMPC Celulosa, Sergio Colvin; el intendente regional, Jaime Tohá; la SEREMI de Salud, Marta Werner; y el alcalde de Nacimiento, Gerardo Montes.



Oscar Soza

Vida De Novela

Trabaja en CMPC desde 1999 y su segunda novela está por ser publicada.

Oscar Soza (casado, 59 años) está a cargo del Archivo Técnico Dibujo y Proyectos de Planta Santa Fe. Se desempeña en la compañía desde 1999.

Su afición por la escritura comenzó el año 1992 después de darse cuenta “que como pintor, era un excelente pianista” -afirma.

Para él, las novelas son una mezcla de aventuras, de deseos de lograr lo imposible mezclado con ciencia ficción.

Su primera novela titulada “Unicornio” fue publicada el año 1996 y fue escrita y editada completamente por él, “por lo tanto no hubo correcciones de editores, ya que la consideré como un hijo al cual uno lo quiere tal como es” -sostiene.

La novela trata un estilo de autobiografía, en que “El Unicornio” representa el poder que los humanos tienen de leer mentes, volar, conocer pensamientos, e influir en éstos, en instancias de necesidad superior.

De esta novela, que se publicó en Los Ángeles, se imprimieron 400 libros.

“Olimpo”, la segunda novela de Soza, es la continuación del Unicornio, pero ya en otro tiempo con viajes y personajes sacados de las profundidades de los hielos eternos de la Antártica y revividos para enfrentarlos al mundo actual.

Esta novela se encuentra en revisión para poder ser editada a fines de año. “Como segundo hijo, debió ser corregida y mejorada. Con los años crece en uno la idea de la perfección. La fase de corrección ha sido dura y ha requerido de un arduo trabajo”.

“Éxito Escolar” con PROTISA 2009

El Área de Responsabilidad Social de PROTISA Perú viene desarrollando el Primer Ciclo de Actualización Docente, en el que actualmente participan aproximadamente 30 docentes de los establecimientos José Antonio Encinas y José María Argüedas en talleres dirigidos por profesionales de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya.

Esto marca el inicio de las actividades del programa “Éxito Escolar”, cuyo objetivo es mejorar la calidad educativa de alumnos en I, II y III de Secundaria, mediante talleres de nivelación en las áreas de comunicación integral y lógico matemático.



Visita de Delegación Voith a Cordillera

Papeles Cordillera recibió la visita de Kurt Brandauer, presidente de Voith Paper a nivel mundial; Néstor de Castro, presidente a nivel sudamericano; Waldomiro Silveira, gerente de Ventas y Aplicación; y Ailton Moreira, gerente general de Voith en Chile.

En una reunión con Pedro Huerta, gerente general de Papeles Cordillera; Eduardo Huidobro, gerente de Operaciones, y Daniel Rodríguez, jefe de Ingeniería de Procesos de la empresa, los representantes de esta firma alemana expusieron los últimos avances en tecnología papelera, sus recientes proyectos construidos, entre otros.



Curso de Perfeccionamiento en Aysén

Se realizó el tercer curso para profesores en el Vivero Mañihuales, en la región de Aysén. En esta oportunidad, durante la primera jornada se presentaron temas propios de la gestión de Forestal Mininco y su relación con el medio ambiente y el entorno social en control de plagas forestales, responsabilidad social, biodiversidad, seguridad y auto cuidado. Los expositores fueron Anita Smulders, Francisco Reveco, Luis De Ferrari y Waldo Seguel. Asistieron 30 personas, algunas de las cuales no son profesores y participan de agrupaciones con interés medioambiental.

El segundo día estuvo a cargo de la Universidad Austral y consideró exposiciones en temas académicos, taxonomía y botánica de especies de la región, entre otros.



Taller sobre Medio Ambiente en Plantas Papeleras

En Puento Alto, se realizó el Taller sobre Aspectos Ambientales en Plantas de Producción de Papel, organizado por la ACHS, conjuntamente con CMPC Tissue Puento Alto y Papeles Cordillera. La actividad fue complementada con un recorrido por los procesos de tratamientos de efluentes líquidos.

Asistieron al encuentro profesionales de plantas de CMPC de Puento Alto, Talagante, Maule, Laja e INFORSA más invitados de International Paper y Schorr & Concha, además de representantes de la ACHS.



Excelencia Académica

PROPA realizó la premiación del Programa de Excelencia Académica a aquellos alumnos que tuvieron un desempeño excepcional, en las categorías 1° a 4° básico, 4° a 8° básico y 1° a 4° medio, como una forma de reconocer la dedicación y buenos resultados obtenidos en el año y por otro lado motivar a las familias a incentivar el desarrollo académico de sus hijos.



Noticias



Concurso de Pintura en Nacimiento

En el Fuerte de Nacimiento se realizó un concurso de pintura in-situ en el que participaron conocidos artistas locales.

Es importante destacar la participación del trabajador de INFORSA, Gerardo Vásquez, quien pintó la ya desaparecida Estación de Nacimiento, además de la de Ana Vásquez, alumna del colegio Teresiano de la ciudad. Junto a ellos, participó también Francisco Muñoz, alumno de tercer año de la carrera de Artes Visuales de la Universidad de Concepción.

Ana, obtuvo el primer lugar en la categoría Juvenil, mientras que Francisco obtuvo el tercer lugar. Gerardo, por su parte, consiguió el segundo lugar en la categoría Adultos.



Congreso de Gestión Estratégica

Trescientos cincuenta ejecutivos de las principales empresas de Perú, participaron en el II Congreso de Gestión Estratégica. Robert Kaplan, el pensador más influyente en el campo de la administración (Management), el que expuso sobre cómo alcanzar ventajas competitivas en la crisis actual. Tarcisio de Albuquerque, superintendente de Planeamiento y Gestión Estratégica de CEMIG y Hernán Rodríguez, gerente general de Forestal Mininco, participaron también como expositores, entregando una visión sobre experiencias exitosas de sus países, Brasil y Chile, respectivamente.



Ingreso de Personal Femenino a PROPA

Innovación y promoción del cambio como formas de expresión del desarrollo, fueron los motivos para que la planta PROPA en Chillán, abriera las puertas al ingreso de personal femenino en una de sus líneas de producción, específicamente en el control de calidad en la producción de saquitos de papel.

Luego de 25 años de tener sólo hombres en el área de operaciones, ingresaron las tres primeras mujeres operarias: Valeska Saavedra, Claudia Arroyo y Verónica Flores, quienes fueron apoyadas por todo el personal.



Cabildo Cultural 2009

Planta Laja participó en el Cabildo Cultural organizado por la Municipalidad de Laja, la que contó con la presencia de empresas y organizaciones comunitarias de la comuna.

Este cabildo se realizó en la Casa de la Cultura de Laja, y su objetivo fue dar a conocer a través de exposiciones y charlas la realidad cultural de la comuna, delineando a su vez los próximos pasos a seguir para acercar a la ciudadanía a actividades que podrían potenciarse a futuro como postulación a proyectos, etc.



Programa de Reciclado de Papel

La División Corepa de La Papelera del Plata en Argentina, está desarrollando desde hace 4 años en su sucursal Córdoba el programa de “Reciclado de Papel”.

En conjunto con varias ONG, ha participado de campañas y charlas informativas en colegios y municipios, produciendo un fuerte impacto dentro de la comunidad, ya que el programa no sólo busca captar recortes para sus propios procesos productivos, sino que también persigue promover la conciencia ambiental y contribuir en la generación de recursos para cubrir diversas necesidades como compras de alimentos, medicamentos, construcción, movilidad y educación.

Vendimia en San Rosendo

La Fiesta de la Vendimia se celebró en la localidad de Callejones, organizada por la Municipalidad de San Rosendo.

Entre los invitados, presididos por el alcalde de San Rosendo, acudieron los de Yumbel, Laja y Hualqui, además de otras autoridades de la comuna y representantes de Planta Laja.

Todos los asistentes disfrutaron de degustaciones de diversos vinos locales, de una muestra de gastronomía y música y del baile nacional presentado por alumnos de algunas escuelas de San Rosendo.



Semana de la Seguridad en Maule

El Comité Paritario de Higiene y Seguridad Planta Maule, organizó "La Semana de la Seguridad", con las siguientes actividades realizadas en sus instalaciones industriales:

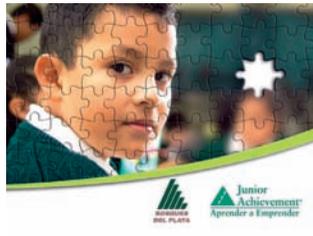
Concurso de slogan; charlas con las áreas de la planta en sus lugares de trabajo; concurso de pintura "Pintando la Seguridad" para hijos de trabajadores; organización de una exposición del tema de Seguridad con instituciones y proveedores del rubro; distinción a las áreas destacadas en Prevención y cumplimiento de metas. En la foto, los ganadores del concurso de pintura.



Bosques del Plata Auspicia a Futuros Emprendedores

Conscientes del valor de la educación en el desarrollo de las personas y sociedad, Bosques del Plata auspició por segundo año consecutivo el programa "Nuestros Recursos" de Junior Achievement Argentina, destinado a niños entre 10 y 12 años de la localidad de Santo Tomé, en la provincia de Corrientes.

El programa tiene como finalidad que los alumnos reconozcan las posibilidades económicas que los recursos naturales brindan y la importancia de utilizarlos responsablemente para lograr un desarrollo sostenible.



Encuentro del Cantar Mapuche

Se desarrolló el 4º Encuentro del Cantar Mapuche, actividad auspiciada por Planta Pacífico, ERCO Worldwide, Quimetal S.A. y Planta Plywood.

La actividad reunió a más de 400 personas en el gimnasio municipal de Villa Mininco, quienes disfrutaron de la presentación de artistas de las etnias Mapuche, Lafkenche, Pehuenche y una agrupación de baile de Rapa-Nui.

La organización estuvo a cargo de la Unión Comunal de Comunidades Mapuches de Collipulli y de Planta Pacífico.



SOREPA Obtiene Certificación ISO 9001-2000

El objetivo de esta certificación fue diseñar los mejores procesos y lograr establecerlos como únicos para todas las instalaciones de SOREPA. De esta manera, entregará a sus proveedores un nivel de servicio estándar y confiable, asegurando la calidad que ellos requieran, además de entregarles seguridad y respaldo en el manejo de sus desechos de papel.



Noticias



Entrega de Becas

Se realizó la entrega de becas para hijos de trabajadores estudiantes de enseñanza técnica y profesional, la que cada año se otorga con el objetivo de incentivar la educación continua en familias de trabajadores de PROPA, entregando un apoyo económico para costear dichos estudios. Este año se entregaron 32 becas a hijos de trabajadores, de los cuales 9 egresan este año 2009. Cabe destacar que hasta la fecha ya se cuenta con más de 20 profesionales (enfermeras, trabajadoras sociales, contadores, parvularias, ingenieros en turismo, secretarías, entre otros) que recibieron este beneficio en sus años de estudio y que hoy se encuentran trabajando.



Excelencia Académica en FORSAC

Con motivo de reconocer e incentivar el buen rendimiento académico de los hijos de sus trabajadores, FORSAC realizó la premiación a la Excelencia Académica correspondiente al año 2008.

Dicho programa premia a los 10 estudiantes más destacados de los niveles educativos primaria, secundaria y nivel superior. Felicitaciones a este grupo de jóvenes que se esfuerzan por forjarse un futuro muy prometedor.



Equalit en Feria de Proveedores ChileCompra

Equalit, marca líder de papeles fotocopia, se hizo presente nuevamente con un stand en la Feria de Proveedores ChileCompra. Los asistentes a este evento fueron principalmente encargados de compras del ámbito institucional público.

El evento se realizó en el Centro Cultural Estación Mapocho, donde más de 200 empresas, entre ellas EDIPAC, fueron expositores de esta gran feria.



Academia de Golf Infantil en Laja

Se dio por cerrada la temporada de verano de la Academia de Golf Infantil del Club "Cruz de Piedra", la que en conjunto con el Colegio San Jorge reunió a 23 niños entre 7 y 12 años. El objetivo de esta iniciativa es fomentar el deporte del golf en Laja y la integración del Colegio San Jorge con la comunidad local.

Esta academia formará parte del Circuito de Clubes del Sur a nivel regional, con participación de La Posada y Tumbes de Concepción, 7 Ríos de Los Ángeles y Rinconada de Chillán.



Tus Retos Son Los Míos

En PROTISA Perú se vienen desarrollando los talleres de dinámicas orientados a consolidar una forma de pensar y actuar con un enfoque global del negocio en cada uno de sus colaboradores.

Bajo el lema "Tus Retos Son Los Míos", los colaboradores hacen suya la importancia que tiene el mirar cada aspecto productivo como un eslabón que forma parte de la cadena productiva de toda la empresa.



Biodiversidad en CMPC

Rucamanqui, un Área de Alto Valor

CMPC tiene 7 Áreas de Alto Valor Ambiental incluidas en su patrimonio forestal, ubicadas en las regiones del Maule, Bío Bío y de la Araucanía.

El Área de Alto Valor Ambiental (AAVA) Rucamanqui se encuentra ubicada en el fundo del mismo nombre, en la cuenca alta del río Cholguán, comuna de Tucapel, Región del Bío Bío, y está constituida por una superficie de 5 mil 189 hectáreas de renovales de Roble, Raulí y Coigüe, que son 3 especies

nativas pertenecientes al género *Nothofagus*.

El AAVA Rucamanqui es un hábitat potencial del Huemul (*Hippocamelus bisulcus*), ciervo heráldico chileno en peligro de extinción, entre otras especies de fauna amenazada. En efecto, el valor de conservación

definido por Forestal Mininco corresponde a “hábitat de fauna de alto valor de conservación”.

El AAVA Rucamanqui forma parte del Sitio Prioritario para la Conservación de la CONAMA denominado “Corredor Biológico de los Nevados de Chillán-Laguna del Laja”. Este corredor biológico conecta el Parque Nacional Laguna del Laja, la Reserva Nacional Ñuble, el Santuario de la Naturaleza Los Huemules del Niblinto, y áreas de biodiversidad relevantes, como es el caso del AAVA Rucamanqui de CMPC. El corredor biológico cuenta con límites definidos para proteger el suelo, flora, fauna, paisaje y riqueza en biodiversidad.



Bosque nativo en Rucamanqui.

Un corredor biológico es aquel que permite la conectividad entre zonas protegidas y áreas con valores de biodiversidad relevantes, y contribuye a mantener en el largo plazo una estructura de paisaje que asegure la conservación de bosques, hábitats y fauna nativos, que de otra forma estarían aislados y serían vulnerables.