

- 04 Junta de Accionistas.
- 07 Nuevo Organigrama en CMPC Maderas.
- 08 Alumnos de Laja en concurso de robótica.
- 10 Quince años cumplió FORSAC Perú.



GERENTE GENERAL SE REUNIÓ EN CHINA CON CLIENTES DE CMPC



ESCUELAS APOYADAS
POR FUNDACIÓN
CMPC LOGRAN
EXCELENTE SIMCE.

ENFRENTAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE MANERA ADECUADA E INCORPORAR TODOS ESTOS EMPRENDIMIENTOS A LA VISIÓN CORPORATIVA, ES UNO DE LOS GRANDES DESAFÍOS A FUTURO DE ESTA ÁREA DE CMPC.

LOS DESAFÍOS DE SERVICIOS COMPARTIDOS

> El gerente general de Servicios Compartidos, Rodrigo Quiroga, sostiene que cada una de las áreas de Servicios Compartidos han logrado ser un muy buen soporte para que las filiales puedan concentrarse en sus respectivos negocios y mercados, cumpliendo de esa manera el objetivo principal que motivó su creación. "Creo que se ha consolidado un gran equipo de trabajo, que ha permitido que los desafíos originales de Servicios Compartidos se hayan ido cumpliendo, convirtiéndose los profesionales que en él operan en verdaderos especialistas en sus materias".

- ¿Qué desafíos se han establecido en la gestión de esta área de CMPC?

- Continuar alineando la función de Servicios Compartidos a los objetivos estratégicos de la Compañía. En este sentido, tenemos que seguir implementando modernas herramientas para el mejor desarrollo de los diferentes negocios de CMPC. Debemos también seguir comunicando las tareas que desarrolla esta área, no sólo para que las filiales estén informadas, sino que para ir generando valor agregado con las sinergias que estos servicios pueden proporcionar. Es importante también transmitir que podemos ser el engranaje de contacto entre todas las filiales, específicamente en aquellas tareas en las que prestamos servicios. A partir de esa función,



Rodrigo Quiroga.

podremos servir para que tanto la información como los procesos se puedan traspasar, con el objeto de aprovechar el enorme conocimiento acumulado que existe en toda la Compañía.

- ¿En qué proyectos se encuentran trabajando?

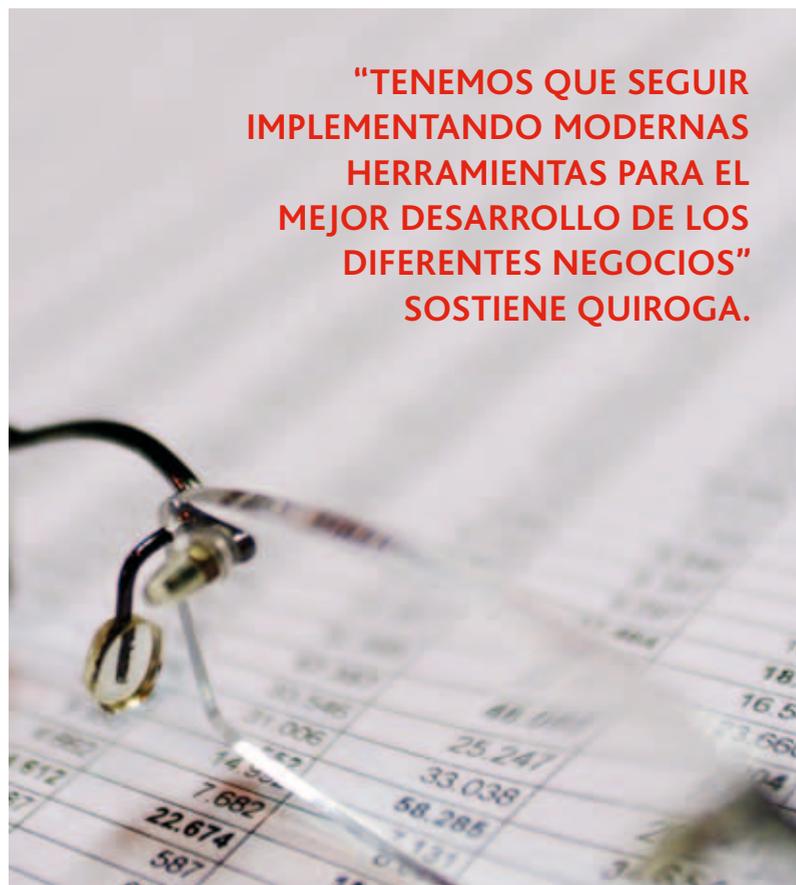
- Hay muchos proyectos en los que estamos presentes a través de las distintas filiales, pero el tema de enfrentar la internacionalización de manera adecuada e incorporar todos estos emprendimientos a la visión corporativa, es uno de los grandes desafíos del futuro.

Quiroga sostiene que está "muy contento y orgulloso de

poder liderar esta área de la empresa. Desde mi llegada a Servicios Compartidos, me he reunido con muchos de nuestros colaboradores y me he encontrado con un extraordinario equipo de profesionales con los cuales deberemos seguir desarrollando

importantes proyectos para la Compañía. Creo además, que el trabajo en equipo es la base para enfrentar nuestras labores y la clave para mejorar. Así podremos seguir trabajando en ser un área de soporte y servicio efectivo para el resto de CMPC".

"TENEMOS QUE SEGUIR IMPLEMENTANDO MODERNAS HERRAMIENTAS PARA EL MEJOR DESARROLLO DE LOS DIFERENTES NEGOCIOS" SOSTIENE QUIROGA.



02

Desafíos de Servicios Compartidos.

03

Emisión bono por US\$500 millones.

04

Junta de accionistas.

05

Fundación CMPC y los buenos resultados en el SIMCE.

06

Treinta años de EDIPAC.

07

Nuevo organigrama en Maderas.

08

Alumnos de Laja en concurso de robótica.

09

La Papelera del Plata en Argentina.

10

Quince años cumplió FORSAC Perú.

11

Gerente General visitó a clientes en China.

12

Producción plantas nativas en Proyecto Aysén/ Maratón de Santiago.

13

En Su Tiempo Libre/ Ganador Premio Revista de Libros.

14 + 15

Noticias.

16

Nueva planta Plywood.

REPRESENTANTE LEGAL_LUIS LLANOS COLLADO
 DOMICILIO_AGUSTINAS 1343
 FOTOGRAFÍA_MAURO KAHN ANGULO
 DISEÑO_CLARKE & BERNIER DISEÑO
 IMPRESIÓN_OGRAMA
 PUBLICACIÓN EMPRESAS CMPC.



ESTE ES EL QUINTO BONO QUE EMITE LA COMPAÑÍA EN ESTADOS UNIDOS. LAS ANTERIORES COLOCACIONES FUERON EN 1998, 2003, 2009 Y 2011.

POR US\$ 500 MILLONES

CMPC EMITE BONO CON LA TASA MÁS BAJA DE SU HISTORIA

> Inversiones CMPC efectuó la emisión de un bono en Estados Unidos por un monto de US\$500 millones. El plazo de los bonos es de 10 años y pagará una tasa de interés nominal de 4,5%. Los intereses se pagan semestralmente y el capital se amortiza en una cuota al vencimiento. La tasa efectiva del bono fue de 4,638% anual, lo que equivalía al día de la colocación a *spread* sobre el bono del Tesoro de Estados Unidos a 10 años de 2,65%. Empresas CMPC es garante de esta emisión y los recursos serán destinados a usos generales corporativos. Actuaron como bancos colocadores Bank of America Merrill Lynch, HSBC, Mitsubishi UFJ y JP. Morgan. En la colocación se recibieron órdenes de más de 180 inversionistas y el total fue de aproximadamente 5 veces el monto emitido.

"Esta emisión permite a CMPC mantener su liquidez y seguir adecuando el perfil de amortizaciones para la ejecución del proyecto de expansión de CMPC Celulose Riograndense en Brasil" -sostiene el gerente de Finanzas y Desarrollo Corporativo, Luis Llanos.

- ¿Con qué objetivo específico se emitió este bono?

- La emisión de este bono se enmarca en la estrategia de CMPC de obtener fondos con anticipación y aprovechar oportunidades en los mercados financieros. Ciertamente que la evolución posterior de los mercados ha demostrado lo oportuno de esta colocación.

Para CMPC, poder financiar sus proyectos con un costo de

endeudamiento de 4,6% anual en dólares permite invertir con tranquilidad y mantener el foco en nuestros objetivos de largo plazo. Muchas de nuestras inversiones tienen tiempos de desarrollo y maduración muy largos, por lo que disponer de financiamientos acordes es esencial para atenuar riesgos de solvencia y liquidez. Por cierto, este costo de endeudamiento es el resultado de muchos años de consistencia en la disciplina de manejo financiero de la Compañía.

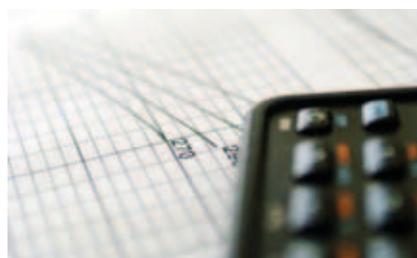


Luis Llanos.

- ¿A qué se debe a su juicio que el bono se colocara con una tasa de interés tan baja?

- Me parece que hay dos elementos que explican esto. Uno tiene que ver con los mercados financieros que han estado con mucha volatilidad. En este ambiente, los inversionistas tienden a preferir inversiones que se perciben de bajo riesgo. Además, por la situación en Europa, América Latina y en particular Chile, son vistos como alternativas atractivas para invertir. El otro elemento tiene que ver con CMPC. Si bien no somos un emisor frecuente, con los años y el trabajo de nuestro grupo que se relaciona con inversionistas, nos hemos hecho más conocidos y nuestra historia y riesgo son bien apreciados por la comunidad financiera. En particular, en la colocación de este bono me parece muy destacable el trabajo de *roadshow* que se hizo previo a la colocación. Tuvimos la ventaja de contar con tres equipos y en tres días pudimos visitar más de 70 inversionistas de New York, Boston, Chicago, Los Ángeles, Londres, Singapur, Hong Kong, Tokio y Lima.

CMPC TIENE EN DIFERENTES GRADOS DE AVANCE PROYECTOS POR MÁS DE US\$1.300 MILLONES.





JUNTA DE ACCIONISTAS 2012

LA CUENTA ANUAL SE REALIZÓ EN EL NUEVO SALÓN AUDITORIO DEL EDIFICIO CORPORATIVO.



Hernán Rodríguez, Eliodoro Matte y Cristóbal Somarriva.

> Con la presencia de más de 200 asistentes entre accionistas, directores y ejecutivos de CMPC, el presidente de la Compañía, Eliodoro Matte, presidió la Nonagésima Tercera Junta Ordinaria de Accionistas, oportunidad donde realizó un detallado análisis del desarrollo de los negocios de la empresa. Junto con eso analizó la coyuntura social del país, donde destacó que "en el año 2011, Chile se vio enfrentado a una serie de demandas sociales que como país, debemos escuchar, analizar y atender dentro de nuestras posibilidades".

DESARROLLO DEL NEGOCIO

Las ventas consolidadas de CMPC totalizaron durante el año pasado, US\$4.797 millones, mostrando un aumento de 14% y la utilidad alcanzó a 494 millones de dólares. Con respecto a las filiales, *Forestal Mininco*, siguió mejorando sus resultados. Se plantaron más de 37 mil hectáreas (21 mil hectáreas en Chile, 15 mil hectáreas en Brasil y

mil hectáreas en Argentina). A su vez, se cosecharon poco más de 27 mil hectáreas que generaron 12 millones de m³ de madera.

Se comenzó a ejecutar el proyecto de ampliación de la Planta Plywood en la localidad de Mininco, cuya inversión será cercana a los 100 millones, estimado su puesta en marcha para el segundo semestre de 2013.

En el negocio de *Celulosa*, la producción total alcanzó cerca de 2,4 millones de toneladas. Hay importantes proyectos en ejecución. En la Línea 2 de Planta Santa Fe, quedaron prácticamente terminados los trabajos asociados al proyecto de expansión y modernización, que con una inversión de US\$155 millones, permitirá llevar su capacidad de producción hasta 1 millón 126 mil toneladas anuales de celulosa. Otro proyecto importante de este negocio es la modernización de Planta Laja, que en su primera fase representa una inversión cercana a los 300 millones y permitirá alcanzar un nivel de producción de 364 mil toneladas anuales.

El proyecto para incrementar la generación de energía eléctrica a partir de biomasa en Nacimiento, está en etapa de puesta en marcha. Una nueva turbina, de 95 MW nominales de potencia, inició su operación comercial en los últimos días. Su inversión fue de aproximadamente US\$150 millones y será operada por la filial Bioenergías Forestales.

El proyecto de expansión de la fábrica Guaíba en Rio Grande Do Sul, Brasil, constituirá la principal inversión en la historia de CMPC. Su alcance y complejidad, obliga a ser muy rigurosos, aplicados y precisos en su diseño, aprobación y posterior ejecución. Se estima que entre en operación hacia fines de 2014 o principios del 2015.

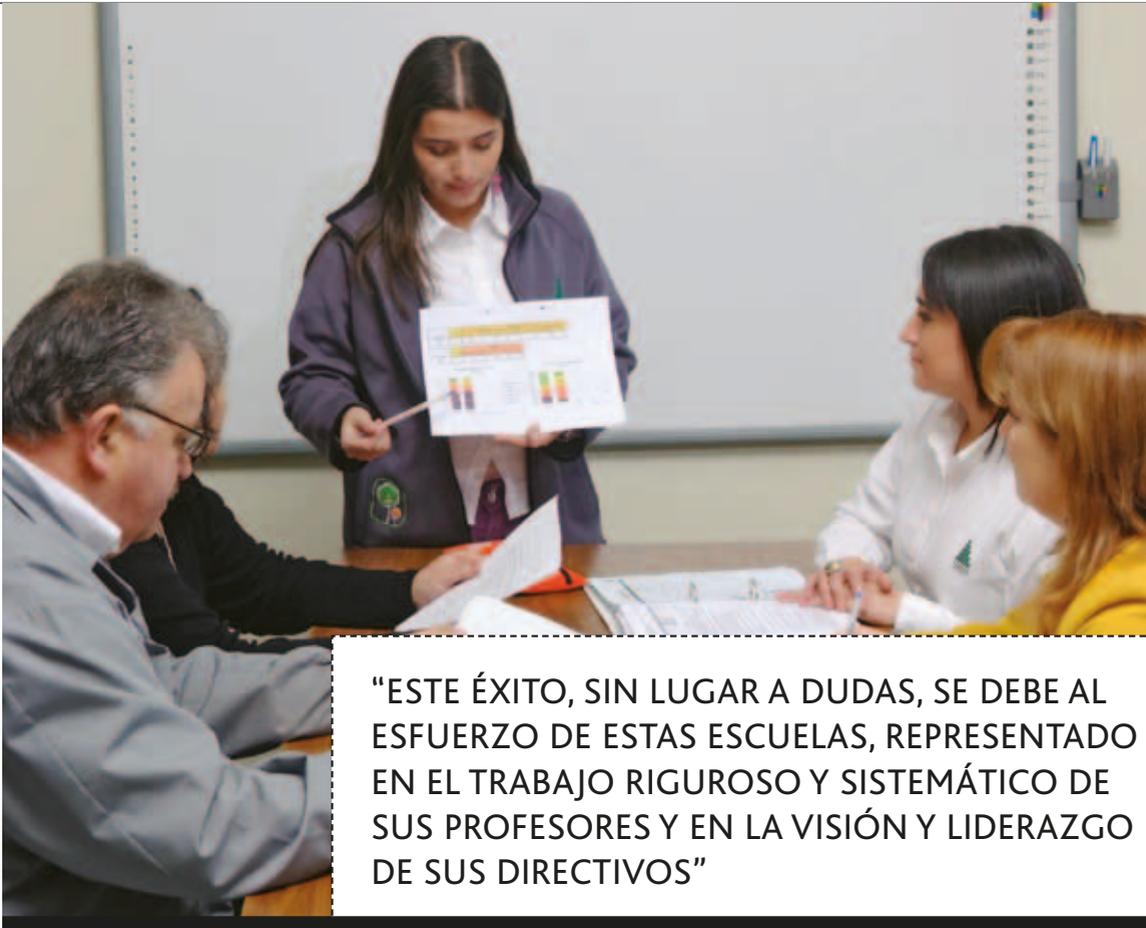
El negocio de *Papeles* mejoró su desempeño en términos de ventas y resultados destacando el aporte del negocio de cartulinas. En CMPC Papeles enfrentamos, como en todos los negocios, oportunidades y desafíos, y pretendemos crecer en los negocios de cartulinas y packaging, buscando implementar cambios tecnológicos en los procesos para lograr una mayor eficiencia energética que permitan lograr costos competitivos.

Para el negocio de *Tissue*, el 2011 fue un año de crecimiento en volumen y de consolidación de participaciones de mercado que posicionan a CMPC como la segunda empresa en tissue y sanitarios en Latinoamérica. El gran potencial de crecimiento en el consumo constituyen una oportunidad que aprovecharemos, buscando el desarrollo de ventajas

competitivas a través de la innovación de productos y la eficiencia en todos los procesos. El negocio de *Productos de Papel* registró mayores ingresos pero menores resultados debido a rezagos en recuperar márgenes por mayores precios de los papeles, el atraso en la puesta en marcha de una nueva planta y las menores ventas de sacos de papel en México y Estados Unidos. La filial Roble Alto inauguró con la presencia de autoridades locales, clientes y ejecutivos su nueva planta, ubicada cerca de la ciudad de Osorno.

COMUNIDAD Y MEDIO AMBIENTE

En su presentación, Eliodoro Matte reafirmó, "nuestro compromiso con las comunidades vecinas a las fábricas. Estamos y estaremos atentos no sólo a sus necesidades, anhelos y desafíos, sino también a nuestros impactos, los que siempre debemos atenuar en la medida que ello sea posible. Para ellos es el trabajo que desarrolla la Fundación CMPC y las Acciones de Buena Vecindad de Mininco"- sostuvo. En materia medioambiental, "reiteramos que somos partidarios de la aplicación efectiva del principio de Desarrollo Sostenible, que, en esencia, consiste en armonizar las actividades productivas requeridas para el progreso de nuestros países, con el legítimo derecho de las generaciones futuras de vivir en un medio ambiente adecuado. Estamos convencidos de que el progreso y desarrollo no deben afectar el ecosistema"- concluyó Eliodoro Matte.



"ESTE ÉXITO, SIN LUGAR A DUDAS, SE DEBE AL ESFUERZO DE ESTAS ESCUELAS, REPRESENTADO EN EL TRABAJO RIGUROSO Y SISTEMÁTICO DE SUS PROFESORES Y EN LA VISIÓN Y LIDERAZGO DE SUS DIRECTIVOS"

MOSTRARON ESCUELAS CON LAS QUE COLABORA LA FUNDACIÓN CMPC

NOTABLE AUMENTO DE RESULTADOS SIMCE

> La publicación de los resultados obtenidos por las escuelas del país en la aplicación de la prueba SIMCE del año 2011, trajo muy buenas noticias para gran parte de las escuelas apoyadas por la Fundación CMPC. Un aumento promedio de 22 puntos en matemática, lo cual supera ampliamente el aumento a nivel nacional, de 6 puntos, fue la gran noticia recibida. Ante esta alza, el promedio de resultados de estos establecimientos se encuentra por primera vez en su historia sobre el promedio nacional, señal destacada considerando que son escuelas municipales pertenecientes a nivel socioeconómico bajo y medio bajo. En la asignatura de lenguaje, los puntajes se mantuvieron y considerando los resultados a nivel nacional, continúan acortando su distancia con el promedio del país, por lo cual el desafío es alcanzarlo y superarlo, así como ha sucedido en matemática. Destacan especialmente los casos de 11 establecimientos que superaron por más de 25 puntos los resultados de sus escuelas similares, obteniendo más de 280 puntos y hasta sobre 300 en algunos casos. Así también, 11 escuelas superaron sus promedios

obtenidos en la medición anterior en más de 30 y hasta 70 puntos de diferencia. Éstas son: escuela Grecia, Pino Viejo de Lonquén y Luis Undurraga de Talagante; Bernardo O´ Higgins y Manuel Rodríguez de San Javier; Maitencillo, Luis Ambrosio Concha y Juan de Dios Puga de Yerbas Buenas; Puente Perales y La Colonia de Laja; El Saber, Toqui Lautaro, Oscar Guerrero y Nacimiento de Nuestro Señor de Nacimiento; Vaquería y Liceo La Frontera de Negrete. "Este éxito, sin lugar a dudas, se debe al esfuerzo de estas escuelas, representado en el trabajo riguroso y sistemático de sus profesores y en la

UN AUMENTO PROMEDIO DE 22 PUNTOS EN MATEMÁTICA, FUE LA GRAN NOTICIA RECIBIDA.



Carolina Andueza.

visión y liderazgo de sus directivos" – sostiene Carolina Andueza, gerente de la Fundación CMPC. - ¿Cómo evaluaría el trabajo de la Fundación este último tiempo? - La Fundación ha avanzado en diversos aspectos, aunque naturalmente queda mucho por crecer. Dentro de los avances destacaría el afinamiento de los programas aplicados en las áreas de matemática, lenguaje y gestión, entregando cada vez una guía más completa y pertinente a las necesidades de los profesores y directivos de las escuelas. Así

también, especialmente la labor de los equipos de terreno, los que invierten sus competencias técnicas y su calidad humana en acompañar los procesos de mejora en todas las escuelas, a través de nuestro modelo de capacitación integral, que incluye perfeccionamientos, planificaciones y asesorías. En este acompañamiento se da el ajuste del programa y de las instancias de capacitación a la realidad de cada escuela y aula, aplicándose en la práctica las propuestas de mejora. - ¿Cuáles son las metas que se han establecido para los próximos años? - A partir del objetivo de mejorar los resultados educativos de los niños de estas escuelas en lenguaje y matemática, nos planteamos el desafío de que ellos obtengan resultados de excelencia, que les permitan acceder a oportunidades de desarrollo equivalentes a las de otros niños con sus mismas capacidades en otras regiones, escuelas y condiciones socioeconómicas. Esto significa que apuntamos a que en el largo plazo, estos establecimientos obtengan resultados de excelencia a nivel nacional, lo cual estamos seguros que es posible.

EDIPAC CUMPLE 30 AÑOS DE VIDA

EN 1982 NACE EDIPAC, RESPONDIENDO A LA NECESIDAD DE CMPC DE CONTAR CON UN CANAL PROPIO DE DISTRIBUCIÓN PARA LAS CARTULINAS Y PAPELES QUE FABRICABA Y COMERCIALIZABA EN EL PAÍS.



> En 1982, EDIPAC inició sus operaciones en las instalaciones de calle José Ananías 207, comuna Macul. Ese año las ventas alcanzaron las 1.795 toneladas. Al año siguiente se incrementaron considerablemente, llegándose a las 5.900 toneladas. Su personal era de 25 personas y sólo contaba con la sucursal Arturo Prat, que ya no existe, a la que paulatinamente se fueron sumando la de Viña del Mar, Concepción y Temuco. "Antes de la creación de EDIPAC, CMPC atendía directamente a grandes clientes y al resto del mercado por medio de distribuidores independientes, no teniendo así un verdadero conocimiento del mismo" –sostiene Nicolás Moreno, gerente general de EDIPAC.

- ¿Cuáles han sido los más grandes logros de la empresa en estos últimos años?

- El surgimiento de EDIPAC fue una muy buena noticia para el mundo gráfico, ya que aseguró



Nicolás Moreno.

LAS VENTAS EN EL 2011 EN EDIPAC ASCENDIERON A 127 MIL TONELADAS.

un abastecimiento oportuno y a precios competitivos. De inmediato, el mercado le dio su respaldo y preferencia, llegando en breve plazo a ser líder en el rubro de la distribución de papeles y cartulinas. El gran logro ha sido cumplir las expectativas de quienes lo crearon, como canal de comercialización de los artículos producidos por las distintas áreas de la Compañía, alcanzando una posición de liderazgo en el mercado de distribución. Este resultado no habría sido posible sin el respaldo y preferencia que le han dado sus clientes a lo largo de estos años. Moreno sostiene que hoy "EDIPAC es el líder indiscutido del mercado y el canal natural que tiene CMPC para la comercialización de sus productos en los segmentos que no son atendidos directamente por sus fábricas. EDIPAC aspira a ser cada día más, la herramienta eficiente y comprometida con que cuenten las distintas áreas de negocios de

la Compañía para la venta de sus productos en los distintos mercados. Su presencia a lo largo del país le permite una amplia cobertura".

- ¿A qué se debe este éxito?

- EDIPAC está consciente que su crecimiento y condición de líder, la debe al compromiso de quienes trabajan en ella, aportando sus capacidades y buena disposición, como también al respaldo que le han dado sus clientes a lo largo de estos 30 años de existencia, por lo que vaya para todos ellos nuestros más sinceros agradecimientos.

- ¿Qué objetivos se han establecido para los años que vienen?

- La principal meta y desafío es continuar siendo líder en el abastecimiento de los productos que comercializamos e ir acrecentando nuestra participación de mercado. Lo anterior significa estar atentos a los requerimientos de nuestros clientes tanto en productos como en servicio.

> A partir del 1 de abril recién pasado, se han implementado importantes cambios en la organización de CMPC Maderas. Éstos consisten principalmente en una focalización de los equipos comerciales en cada una de las unidades de negocios: Plywood, Aserraderos y Remanufactura, lo que implica vendedores especializados en cada uno de estos negocios, en reemplazo de la organización única y transversal vigente hasta esta fecha. "Como complemento, se mantiene nuestra organización transversal en el "front-end" comercial, compuesta por agentes comerciales en los distintos mercados, oficina comercial "CMPC USA" en Atlanta y algunas funciones que hemos creado de manejo de clientes estratégicos" –afirma el gerente general de CMPC Maderas, Hernán Fournies. Se implementó además un área de Logística y Servicios Internacionales, "de ámbito transversal a los



REORGANIZACIÓN PARA EL FUTURO

EN CMPC MADERAS SE REALIZÓ UNA FOCALIZACIÓN DE LOS EQUIPOS COMERCIALES EN CADA UNA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIOS DE PLYWOOD, ASERRADEROS Y REMANUFACTURA.



Hernán Fournies.

negocios, que respondiendo a los requerimientos de servicio de nuestros clientes, gestionará todos los fletes, almacenamientos y distribución de los productos tanto en el país como el extranjero" –agrega Fournies.

En la organización comercial de las unidades de negocio, se crearon cargos de Soporte Técnico a la Venta, así como también cargos de Planificación Comercial.

Por otro lado, en el área productiva, se definió una única gerencia de Operaciones, con responsabilidad sobre las dos plantas de

Remanufactura, y sobre los tres aserraderos.

- **¿Por qué se decidió hacer este cambio de estructura?**

- Básicamente nos estamos preparando para enfrentar desafíos que se nos vienen en nuestros negocios. Por otro lado, cada vez más, los clientes están requiriendo altos niveles de servicio asociados a los productos, junto a soporte técnico e información oportuna. Creemos que la nueva estructura de organización nos permite responder mejor a estas necesidades, implementando una comunicación fluida en toda la cadena de valor. Esto ayudará también a tomar las mejores decisiones en las áreas productivas, con una mirada integrada del negocio, en un entorno que será más complejo.

- **¿Qué buenos logros han tenido y qué dificultades han debido sortear en el último tiempo?**

- Creo que la principal dificultad que hemos enfrentado ha sido la difícil situación de las economías de los países desarrollados, principalmente Estados Unidos, Japón y Europa. Nuestros productos más sofisticados se venden en esos países y en muchos casos asociados al sector construcción, tan afectado últimamente. Sin embargo, muchos clientes han preferido los productos de la Compañía. Esta

ventaja, junto a los altos niveles de eficiencia operativa alcanzados, nos ha permitido mantener una base de volumen de venta con márgenes razonables, lo que ha sido clave para sortear estos tiempos de crisis. Esto es un logro que sólo ha sido posible gracias a la gran contribución de tantos profesionales y trabajadores que forman parte de CMPC Maderas.

- **¿Qué objetivos se han puesto con este nuevo orden institucional?**

- Estamos desarrollando una gestión centrada en el cliente, conociendo en detalle sus necesidades y brindando soluciones adecuadas a cada uno de ellos. Queremos seguir mejorando en el ámbito de la excelencia operativa, sobre la base de incorporar tecnología en nuestros procesos y simplificar nuestras operaciones. Para permitir lo anterior, seguiremos reforzando la relación de largo plazo con diversas empresas complementadoras, que nos permiten enriquecer en forma eficiente nuestra oferta de productos/servicios a los clientes. En el mercado chileno, vamos a seguir profundizando nuestra relación comercial con compañías relevantes que compran nuestros productos, y participando activamente en la promoción del uso de la madera de pino en la construcción.

ESTAMOS DESARROLLANDO UNA GESTIÓN CENTRADA EN EL CLIENTE, CONOCIENDO EN DETALLE SUS NECESIDADES Y BRINDANDO SOLUCIONES ADECUADAS A CADA UNO DE ELLOS.



PARTICIPARON EN CONCURSO DE ROBÓTICA

ALUMNOS DE LAJA VIAJARON A ESTADOS UNIDOS



CON LA PRESENTACIÓN DE UN SISTEMA PARA DESHIDRATAR FRUTAS UTILIZANDO ENERGÍA SOLAR Y RETRASAR ASÍ SU DESCOMPOSICIÓN, EL EQUIPO LAJINO DE LA ESCUELA ANDRÉS ALCÁZAR, ESTRENÓ SU PRESENCIA EN EL *FIRST LEGO LEAGUE*. CMPC CELULOSA LES FINANCIÓ EL VIAJE Y EL MUNICIPIO APORTÓ PARA SU ESTADÍA.

> *First Lego League* organiza una vez al año un torneo de Robótica en Estados Unidos. En esta ocasión participaron 80 equipos provenientes de 67 países.

Hace 3 años CMPC Celulosa motivó y auspició a dos escuelas, de Laja y Nacimiento, las cuales fueron seleccionadas mediante una postulación-concurso, a meterse en el tema de la robótica con piezas de lego, una actividad de difícil acceso para comunidades como ésta, que están alejadas de las grandes ciudades. En ese momento, CMPC Celulosa financió todos los *kits* de trabajo, se dispuso de un ingeniero de cada planta para que apoyara a las profesoras en este aprendizaje y se financió la participación en el torneo que anualmente se desarrolla.

La positiva experiencia derivó en su integración a la oferta extra curricular de la escuela y pasó a integrar el plan de mejora educativa del establecimiento. Eso le permitió acceder a recursos provenientes de la Asignación Escolar Preferente (SEP), con los que el taller fue creciendo.



80
EQUIPOS
PROVENIENTES
DE 67 PAÍSES
PARTICIPARON
EN ESTE
CONCURSO.

La escuela Andrés Alcázar de Laja siguió participando en los torneos. El año 2009 ganaron el premio "Venciendo la Adversidad". El 2010 fueron seleccionados en el torneo de la zona centro sur y viajaron al campeonato nacional y finalmente, el 2011, ganaron el torneo zona sur, compitieron en Santiago y ganaron el nacional, con lo cual obtuvieron la posibilidad de representar a Chile en el torneo mundial. Sin embargo, el premio no incluía los gastos del viaje, por lo que CMPC Celulosa los auspició con los traslados desde Laja, además de disponer de una persona que los acompañó e hizo de traductora, requisito para su participación (ya que ellos no hablan inglés). El Municipio de Laja financió los alojamientos. El equipó estaba formado por 7 niños y 2 niñas entre 11 y 14 años, además de la profesora.

LA COMPETENCIA MISMA

La competencia constó de cuatro etapas y en esta oportunidad la temática estuvo inspirada en el diseño de tecnologías para la mantención de alimentos. En la primera etapa del concurso, los equipos debían presentar una investigación. Al respecto, el equipo lajino presentó un sistema para deshidratar frutas utilizando energía solar y retrasar así su descomposición. La segunda etapa del concurso evaluó la eficiencia del robot fabricado con piezas de lego, que cada equipo debía presentar. En la tercera fase se

calificó la funcionalidad de este dispositivo. Finalmente, se evaluó la capacidad para trabajar en equipo de cada grupo participante. La suma del puntaje en esas cuatro fases determinaría al ganador.

Los niños se prepararon durante todo el verano con clases de inglés, mejorando su investigación y presentación y también perfeccionando sus técnicas de programación y diseño de robot. Finalmente, la profesora Mitzi Pacheco fue destacada como la mejor "coach" del certamen.

"Impresiona gratamente cómo están organizados: cada uno con tareas súper bien definidas, sus materiales y si algo falta, lo solucionan con mucha creatividad e ingenio. A pesar que esta competencia representa un trabajo bastante arduo, están contentos, más bien dichosos".

La experiencia para los niños fue increíble, llena de experiencias nuevas. Para algunos era la primera vez que estaban en un aeropuerto. "Ellos están conscientes que son un ejemplo para muchos niños...que con dedicación y trabajo sistemático se puede llegar tan lejos como ellos quieren. Para nosotros, éste es un buen ejemplo de experiencias colaborativas que se pueden generar para fortalecer la formación escolar, dar la oportunidad para que talentos impensados se puedan desarrollar, aún en estas pequeñas comunidades" - agrega Mario Basualto, gerente de Medio Ambiente y Asuntos Públicos de CMPC Celulosa.



PRÓXIMAMENTE, SE PONDRÁ EN MARCHA UNA NUEVA MÁQUINA DE PAÑALES EN LA PLANTA DE NASCHEL EN SAN LUIS, LA QUE PERMITIRÁ CONTINUAR DESARROLLANDO E INNOVANDO EN EL NEGOCIO DE BABYSEC.

> En los últimos dos años Papelera del Plata ha trabajado muy fuertemente en una variable clave: la innovación permanente de productos, más allá del ciclo de vida de los mismos. "Esto nos ha permitido realizar numerosos lanzamientos que lograron renovar nuestra cartera de productos y obtuvieron gran aceptación por parte de los consumidores. Los nuevos productos, nos han permitido mejorar los márgenes del negocio Tissue, consolidar nuestra participación de mercado y fortalecer el posicionamiento de nuestras marcas" -afirma Juan La Selva, gerente general de Papelera del Plata en Argentina.

- ¿Qué nuevos proyectos existen en carpeta?

- Permanentemente estamos buscando diferenciarnos. Para ello, contamos con proyectos

PAPELERA DEL PLATA

CON ÉNFASIS EN LA INNOVACIÓN

que permitirán mayores productividades y respaldos a los nuevos lanzamientos de productos. Recientemente, finalizamos la primera etapa del lanzamiento de la nueva "Línea Hogar" de la marca "Sussex", entre otros.

Próximamente, pondremos en marcha una nueva máquina de pañales de bebé en la Planta de Naschel en San Luis, la que nos permitirá continuar desarrollando e innovando en el negocio de pañales Babysec.

- ¿Qué objetivos se han propuesto para el futuro?

- Fortalecer la relación con nuestros clientes a partir de una adecuada oferta de productos y un servicio que permita el desarrollo de nuestros negocios de manera sustentable. Continuar con nuestra estrategia de innovación de productos, aportando de esta manera al crecimiento y mejora de la rentabilidad del negocio. Consolidar nuestras participaciones de mercado en el negocio Tissue y crecer con mayor fuerza en el negocio de sanitarios.

NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

En octubre de 2011, comenzó a funcionar el nuevo Centro de Distribución de Planta Tortuguitas,

teniendo a la fecha una dotación de 40 trabajadores entre Supervisores, Controles, Personal Administrativo y Operativo. El lugar está ubicado en un predio de 10 hectáreas de superficie, tiene una construcción de 15.400 mts² en su primera etapa, contando con la posibilidad de un amplio crecimiento a futuro. "Esta nueva operación logística, tiene como objetivo incrementar la capacidad de almacenamiento y despacho, logrando así optimizar el nivel de servicio con los clientes y los costos logísticos. Esta nueva localización permite sinergias por la cercanía y acceso rápido y directo con el centro de distribución ubicado en

la Planta de Zárate y la proximidad a los centros de distribución y almacenamiento de los clientes de Capital Federal y Gran Buenos Aires" -culmina La Selva.

RECIENTEMENTE, FINALIZAMOS LA PRIMERA ETAPA DEL LANZAMIENTO DE LA NUEVA "LÍNEA HOGAR" DE LA MARCA "SUSSEX".



Carlos Abella, Pablo Macadam, Jorge Schurmann, Juan La Selva y Wladimyra Villanueva.



FORSAC PERÚ CELEBRA SUS 15 AÑOS

ESTA EMPRESA SE CARACTERIZA POR SU TRABAJO EN EQUIPO Y SU FOCALIZACIÓN AL CLIENTE.

Nicolai Patow en su discurso a los asistentes.

> Hace unos días, FORSAC Perú realizó la celebración por sus 15 años de operaciones, la que se caracterizó por la gran confraternidad entre todos sus colaboradores.

Ese día de aniversario, todo el personal de la empresa participó de actividades recreacionales como partidos de fútbol, refrescándose en una enorme piscina con tobogán, entreteniéndose con diversos shows, entre otros.

El gerente general, Nicolai Patow, resaltó o los éxitos alcanzados en estos años, "los cuales han sido posibles de lograr gracias al esfuerzo, dedicación y compromiso de todos". También señaló los desafíos que tiene la empresa en el corto y mediano plazo, alentando a todos a continuar con el mismo entusiasmo demostrado.

Un momento especial de la celebración fue cuando se premió a aquellos que cumplieron 10 y 15 años en la empresa.

Al hacer un balance, Patow sostuvo que "hace 15 años se sentaron sólidas bases sobre las cuales se empezó a construir lo que hoy conocemos como FORSAC Perú. Una empresa que se caracteriza por su trabajo en equipo y su focalización al cliente. Ofrecemos al mercado productos de calidad y servicios diferenciados. Contamos con dos certificaciones ISO (9000 y 22000), las cuales se obtuvieron mucho antes que los clientes las solicitaran. Debido a todo esto, y gracias a la



Los premiados por 10 y 15 años de servicio en la empresa.

confianza de nuestros clientes y proveedores, hemos logrado alcanzar y sostener el liderazgo en todos los segmentos domésticos donde participamos. El camino no ha sido sencillo, pero es muy gratificante ver todo lo que se ha podido lograr en este tiempo".

- **¿Qué proyecciones a futuro han logrado delinear como empresa?**

- En coherencia con el plan estratégico regional, estar en capacidad de exportar más envases a mercados que tradicionalmente han sido atendidos por la planta en Chile. Esta experiencia nos permitirá además, introducir en el mercado doméstico envases de mayor complejidad. Paralelamente,

buscaremos aumentar la satisfacción de nuestros clientes mediante nuevos servicios innovadores. Necesitamos reinventar la empresa para defender nuestro liderazgo de la competencia. Todo esto dentro de un contexto de ser más eficientes para mantener la competitividad, y haciendo de FORSAC Perú cada vez un mejor lugar para trabajar.

- **¿Existen nuevos proyectos para FORSAC Perú?**

- En el último trimestre de 2011 se llevaron a cabo importantes inversiones relacionadas con aumentar nuestra capacidad de producción, mejorar la calidad de impresión y perfeccionar las condiciones de despacho.

FORSAC PERÚ
CUENTA CON DOS CERTIFICACIONES ISO (9000 Y 22000).

Actualmente nos encontramos evaluando las proyecciones y tendencias de los mercados que nos interesan, para adelantarnos a necesidades y oportunidades que próximamente podamos aprovechar. FORSAC Perú tiene todavía mucho por crecer.



EJECUTIVOS DE LA COMPAÑÍA, SOSTUVIERON EN ASIA ENCUENTROS CON LOS PRINCIPALES COMPRADORES DE NUESTROS PRODUCTOS.



GERENTE GENERAL VISITÓ A CLIENTES EN CHINA

> Fueron intensas dos semanas donde un nutrido grupo de ejecutivos de CMPC, recorrieron varias ciudades en China con el objetivo de visitar y reunirse con los principales clientes que la Compañía tiene en el país asiático. El objetivo era seguir entablando relaciones comerciales con un país que recibe el 8% del total de sus exportaciones. Por eso la importancia de conocer con quienes se realizan negocios. En China el gerente general Hernán Rodríguez, el secretario general Gonzalo García, el gerente de CMPC Celulosa Washington Williamson, el gerente de CMPC Tissue Jorge Morel entre otros altos ejecutivos, sostuvieron reuniones, visitaron plantas productivas e intercambiaron con ejecutivos locales la visión del negocio y cómo CMPC



quiere seguir desarrollando esta relación de trabajo que tan buenos dividendos ha dado con el tiempo. La oportunidad también sirvió para conocer personalmente a agentes de la Compañía en Asia y que tienen y

realizan una función determinante a la hora de desarrollar los negocios en esas lejanas tierras. Hernán Rodríguez, en una comida ofrecida a los clientes chinos, agradeció a ellos la confianza de tantos años.





EL VIVERO ESTÁ UBICADO A 90 KILÓMETROS AL NORTE DE COYHAIQUE Y FUNCIONA DESDE EL AÑO 1989.

ESTE VIVERO PERTENECE AL PROYECTO AYSÉN

PRODUCCIÓN DE PLANTAS NATIVAS EN MAÑIHUALES



Coihue de Magallanes en invernadero.

> Durante sus primeros 17 años de funcionamiento fue el lugar en el cual se produjeron todas la plantas que utilizó el Proyecto Aysén para establecer las 15.800 hectáreas de bosque cultivado de pino ponderosa y pino oregón que actualmente compone su patrimonio en la Región de Aysén.

1 MILLÓN DE PLANTAS POR AÑO EN RÉGIMEN DE PRODUCCIÓN ES LA CAPACIDAD ACTUAL DE DESPACHO.

Su infraestructura está compuesta por una superficie total de 20 hectáreas, en las cuales están instaladas 7 naves invernadero (más 2 en actual construcción), bodega de fertilizantes, casino, oficina y otras instalaciones. Se suma a lo anterior una infraestructura de sombreaderos y áreas abiertas de 1.5 hectáreas habilitada con riego para contener bandejas para producir 1.8 millones de plantas nativas en el exterior, es decir, sin invernaderos. La capacidad actual de despacho, en régimen de producción es de 1 millón de plantas por año, en un sistema mixto de invernaderos y al aire libre, todo en contenedores de plástico. Este sistema permite ciclos de producción que van desde un año bajo invernadero, hasta 1.5 años al aire libre.

"Cabe destacar que en el vivero

trabajan un promedio de 28 personas, en su mayoría mujeres de la cercana localidad de Villa Mañihuales, y que el 2011 se repitió la experiencia de reservar 8 puestos de trabajo por 4 meses para internos del centro de reclusión Valle Verde, del sector de Puerto Aysén" – sostiene el jefe de Proyecto Aysén, Rafael Eyzaguirre. Las especies más importantes que hoy se producen y despachan corresponden a Coihue de Magallanes, Ñirre y Lenga. Los despachos partieron el 2008 con 12.000 plantas, 2009 con 53.000 plantas, 2010 con 162.000 plantas y 2011 con 250.000 plantas. Para el 2012 hay compromisos con contrato ya firmado por 950.000 unidades y para el 2013 contratos en carpeta por 1.1 millones de unidades.

EN ESTE EVENTO DEPORTIVO, PARTICIPARON 40 COLABORADORES DE LA EMPRESA, EL QUE REUNIÓ A MÁS DE 15 MIL PERSONAS.



CMPC PARTICIPA EN LA MARATÓN DE SANTIAGO

> El 1 de abril se realizó la Maratón de Santiago 2012, cuyo recorrido se llevó a cabo por las calles de la ciudad en tres distancias: 10K, 21K y 42K. La maratón reunió a más de 15.000 personas, de las cuales 40 correspondieron a personal de Empresas CMPC, pertenecientes a diversas filiales de la Compañía. El subgerente de RRHH de CMPC Tissue, Gerardo Nualart, calificó la experiencia de muy positiva. "Fue una excelente iniciativa para fomentar

la recreación, esparcimiento y el sentido de pertenencia a esta gran empresa. Permitted también la camaradería entre los colaboradores de distintas empresas y lugares del país. Asistieron trabajadores de Los Ángeles, Concepción, Santiago, entre otros". En CMPC, la actividad consistió en invitar a todos los participantes de las distintas filiales que se habían inscrito en la maratón, a juntarse en el edificio corporativo de Agustinas 1343 a las 7 am. A quienes se habían

inscrito se les entregaron poleras con el logo de la empresa y hubo un corner de alimentación e hidratación. Para antes de la carrera, se contó con la presencia de una preparadora física que hizo un trabajo de precalentamiento, para luego salir en grupo al punto de partida de las distancias que correrían cada uno de los competidores. La actividad terminó con el desafío cumplido y las ganas de volver a repetir esta iniciativa el próximo año en esta tradicional carrera.



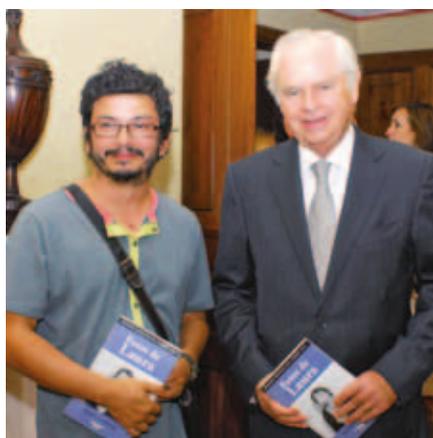
EL RECORRIDO SE LLEVÓ A CABO POR LAS CALLES DE SANTIAGO EN DISTANCIAS 10K, 21K Y 42K.

Agustín Edwards E., se dirige a los asistentes a la premiación.



21° VERSIÓN PREMIO REVISTA DE LIBROS

EN EL CONCURSO PARTICIPARON 188 MANUSCRITOS EN EL GÉNERO DE NOVELA, ENTRE LOS QUE EL JURADO COMPUESTO POR DIAMELA ELTIT, CEDOMIL GOIC Y LUIS RIVANO, TUVO QUE DIRIMIR.



Marcelo Leonart junto al presidente de CMPC, Eliodoro Matte.

La obra ganadora del año 2011 del Premio Revista de Libros en su versión novela fue "Inquilina en tránsito" y será publicada por El Mercurio-Aguilar con el título "Fotos de Laura". En ella, Marcelo Leonart, su autor, entrelaza los temas del doble, la traición amorosa, el olvido y la recuperación de la memoria, los que se conjugan en una historia que alude al pasado reciente. Laura es el nombre de uno de los personajes principales: una joven que cae en coma y recibe la visita de su mejor amiga. Radicada en Barcelona, Martina se propone reconstruir la historia de Laura a partir de las fotografías que encuentra en el departamento que compartieron. Leonart es narrador, dramaturgo y guionista de televisión. Autor del libro de relatos "Mujer desnuda fumando en la Ventana" (1999) y de varias obras de teatro, entre ellas "Grita", llevada al cine el 2009, Leonart ha cosechado múltiples reconocimientos literarios, entre

ellos el Premio Internacional de cuentos Juan Rulfo, por el relato "Maribel bajo el brazo" (1999) y recientemente, el Premio del Consejo del Libro por su volumen de cuentos "Hijos". Su maestro en dramaturgia fue Egon Wolff. Actualmente, Leonart está dirigiendo el montaje de "El Taller", una obra de teatro en que el tema son las reuniones organizadas por Mariana Callejas.

21 AÑOS PREMIO REVISTA DE LIBROS

Desde sus inicios en 1991, el Premio Revista de Libros busca estimular la creación literaria chilena en diversos géneros. El Mercurio y Empresas CMPC se unieron para realizar este proyecto, que ha logrado consolidarse como un hito anual de las letras nacionales. Entre los autores ganadores han estado Gonzalo Contreras, Tito Matamala, Hernán Rivera Letelier y Roberto Ampuero, entre otros.

EN SU TIEMPO LIBRE

ANDRÉS NAVARRETE DE SOLMINIHAC: CON EL TRIATLÓN DE PASIÓN



A ANDRÉS NAVARRETE DE SOLMINIHAC, SUBGERENTE DE VENTAS REGIONAL CMPC TISSUE, SIEMPRE LE HAN GUSTADO LOS DEPORTES DE RESISTENCIA. "EN EL COLEGIO CORRÍA FONDO Y EN LA UNIVERSIDAD PRACTIQUÉ BASTANTE CICLISMO. MI SEÑORA, NADADORA, ..."ME HIZO LANZARME AL AGUA".

> Así, combinando las 3 disciplinas, el año 2006 competí por primera vez en un triatlón, notando que detrás de una simple carrera hay muchas vivencias, decisiones y compromisos que hay que asumir" –afirma.
 -¿Qué buenos logros ha obtenido en el triatlón? ¿Hay algunas carreras especiales en las que haya competido?
 - Los logros en este deporte, al igual que el maratón u otras pruebas de alta resistencia, son muy personales y relativos. Una de las cosas más preciadas es ver al que obtuvo la posición 1,20, 500 ó al que cruzó la meta igual de contento y satisfecho. Mi objetivo fue salir primero de mi categoría, en cada una de las distancias que se practica; así tengo un primer lugar en la distancia Sprint, Distancia Olímpica y hasta hoy un segundo lugar en la distancia 70.3 o medio IRONMAN. Viña del Mar, Coquimbo y Puerto Velero han sido las carreras, que por supuesto, la satisfacción ha sido altísima. En Chile la carrera más esperada es Pucón, parte del circuito mundial de IRONMAN 70.3, donde los últimos 3 años he podido participar tratando de bajar las 5 horas, sin importar mucho el lugar...(35 de 250 en la categoría es mi mejor lugar). Ahí, el

nivel es internacional y mucho más exigente. Las condiciones climáticas de viento, lluvia y calor han hecho que cada año sea distinto.
 - ¿Qué cosas positivas a su juicio le entrega este deporte?
 - La pasión por este deporte hace que día a día les transmita valores a mis hijos como el esfuerzo y la dedicación, las capacidades y limitaciones, la amistad y el compañerismo. Entender que hay personas que pueden lograr lo mismo con menos esfuerzo (talentos). Competir en buena ley, manejar las frustraciones y colocarse metas alcanzables.
 - ¿Cómo compatibiliza este deporte con el trabajo?
 - Es fácil. Primero está la familia, el trabajo y luego el tiempo que dedico a entrenar. Me he bajado de algunas carreras por fechas y compromisos tanto familiares como laborales. Durante mis 2 años de MBA-UC estuve sin entrenar. Siempre habrá alguien más "capo" que uno y otro que se levante más temprano que tú...lo importante es que uno se sienta sólido en el camino que está formando, tener respeto hacia los demás, y por sobre todo, pasarlo bien en lo que uno hace.

CHARLAS DE MEDIO AMBIENTE PARA TRABAJADORES DE SANTA FE

> A través de charlas, los trabajadores contratistas de Planta Santa Fe pudieron conocer más del desempeño medioambiental de la Planta y de las estrictas medidas con que opera, de modo de minimizar los efectos sobre el entorno y los vecinos. Son en total 800 trabajadores los que asistieron a estas jornadas. De esta manera se espera que todo el personal esté alineado con la meta de cero falta en temas ambientales.



DÍA DE LA MADRE EN EL PARQUE

> Las mamás celebraron su día en el Parque Jorge Alessandri con un taller familiar llamado "Regalarte". Ahí, además, aprendieron sobre un movimiento artístico muy importante: el Art & Craft, que en español lo podemos llamar "Artes y Oficios". Este estilo se caracterizó por querer que los objetos fabricados de forma industrial y en serie tuvieran un agregado artístico único, para llevar el arte no sólo a las clases acomodadas de la época, sino a todas las personas a través de objetos de uso cotidiano.



MININCO APOYA CESTERÍA EN ÑOCHA DE HUENTELOLÉN

> Dada la relevancia cultural y ancestral que posee la cestería en ñocha de Huentelolén para las comunidades mapuches de las zonas de Tirúa y Cañete, Forestal Mininco inició durante marzo de 2012 un proyecto de rescate cultural de cestería, con el fin de apoyarlos en la creación de nuevos diseños en fibra, incorporando nuevos materiales y por ende, mejorando su productividad y la comercialización de su arte.

TISSUE PARTICIPA EN IMPORTANTES FERIAS LABORALES

> Con el compromiso y colaboración de las áreas de Recursos Humanos y Operaciones, durante abril y mayo CMCP Tissue participó en 4 importantes ferias laborales que en total reunieron a cerca de 25 mil personas. Las actividades fueron organizadas por los municipios de Puente Alto, Maipú y Talagante, y por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence), y su objetivo fue reunir a empresas que demandan trabajo y personas que buscan nuevas o primeras oportunidades laborales.



PROTISA PERÚ CAPACITA A SUS OPERADORES

> Como una forma de potenciar las capacidades de su gente, PROTISA Perú conjuntamente con la prestigiosa institución educativa SENATI llevaron adelante un programa dirigido a potenciar las habilidades de personal con labor de operación productiva. Este programa se orientó a dar a conocer a sus operadores no técnicos especialistas los conocimientos básicos en materia mecánica, y se brindó durante los meses de marzo y abril con un total de 96 horas de duración.

TALLERES CULTURALES FUNDACIÓN CMPC

> Los talleres buscan mejorar el bienestar y calidad de vida de los adultos de Laja y Nacimiento, al poder participar de diversos espacios que les permiten cultivar talentos y usar de manera entretenida su tiempo libre. Se desarrollan en distintos sectores de las comunas, de modo que más personas se vean beneficiadas. Entre las temáticas se cuentan Danza árabe, Dibujo y Pintura, Canto y Guitarra, Informática, Danzas Latinoamericanas y Fotografía digital.



SEMANA DE LA SEGURIDAD EN PLANTA MAULE

> Desde el 30 de abril al 4 de mayo de 2012, los trabajadores de Planta Maule y sus familias aceptaron gustosos la invitación del Comité Paritario a continuar con el compromiso de "CERO ACCIDENTES" y participaron con mucho entusiasmo en la SEMANA DE LA SEGURIDAD. Comprometiéndose a mantener presente el autocuidado "YO NO ME ACCIDENTO". También los integrantes del primer Comité Paritario de Planta Maule recibieron un merecido homenaje en esta semana.

PROGRAMA DE VISITAS DE ESCUELAS EN BOSQUES DEL PLATA

> Con el fin de promover la educación, Forestal Bosques del Plata ha diseñado un Programa de Visitas destinado a instruir e informar a los alumnos y profesores de escuelas primarias y secundarias vecinas, sobre la actividad forestal, el cuidado de las personas y el medio ambiente. Como punto de partida se genera un espacio de intercambio en donde se plantean las diferentes temáticas mediante charlas y juegos para los alumnos. Seguidamente se realiza un recorrido por el Parque Temático de la empresa.



MUJERES UNIDAS POR EL ARTE Y PROTISA

> Desde el área de Responsabilidad Social de PROTISA se impulsa la mejora de ingresos de sus vecinas a través de talleres productivos. Como fruto de ellos, se formó la Asociación "Mujeres Unidas por el Arte", con miras a formalizar una pequeña empresa de tejidos. Como parte de este proceso, en coordinación con el Instituto de Emprendimiento de la Universidad San Martín de Porres, se realizaron asesorías sobre temas relacionados a las microempresas y el emprendimiento.

CAPACITACIÓN EN INCENDIOS EN FORSAC MÉXICO

> Una capacitación en incendios, primeros auxilios, técnicas de evacuación, búsqueda y rescate desarrolló personal de FORSAC México con el objetivo de estar preparados ante cualquier emergencia que pueda ocurrir en la planta de Guadalajara. Éste es el primer curso de perfeccionamiento de la recientemente creada Brigada de Incendios de la fábrica. La jornada se desarrolló en el campo de bomberos que corresponde a Tlajomulco y contó además con una destacada e importante participación de mujeres.



DANZA MODERNA EN FORSAC PERÚ

> Este año como parte del Programa de Vacaciones Útiles dirigido para los hijos de sus trabajadores, se llevaron a cabo dos actividades durante el mes de febrero, la primera de ellas fue el Taller de Danza Moderna, donde los niños aprendieron coreografías de moda. El baile les permite liberar tensiones y para los niños hiperactivos es magnífico para canalizar la adrenalina de manera positiva; ayudándolos de esa manera a estimular la memoria, la coordinación y fomentar el desarrollo del ritmo.

VISITAS A PLANTA LAJA

> En coordinación con la Superintendencia de Personal de Celulosa Laja, Recursos Humanos de FORSAC Chile (Planta Chillán) dio comienzo al programa de visitas a Planta Laja que tiene por nombre; "Conociendo Nuestro Papel", como parte de su programa de desarrollo y evaluación de desempeño interno. El principal objetivo de la actividad otorga la posibilidad al personal de conocer e involucrarse en el proceso de fabricación del principal insumo de sacos.



INTRODUCCIÓN A PROCESOS PAPELEROS EN IPUSA

> IPUSA dio comienzo a la séptima edición del curso "Introducción a los procesos papeleros y fabricación de pañales" cuyo fin es contribuir con la formación de los estudiantes avanzados de carreras técnicas vinculadas a procesos industriales de la Universidad del Trabajo del Uruguay. Como incentivo, los estudiantes con mejores calificaciones podrán realizar durante el verano una pasantía en la empresa, con el fin de poner en práctica los conceptos aprendidos en el aula.



SOREPA PARTICIPA EN FERIA DE RECICLAJE

> Se realizó la Feria "Aprendamos juntos a reciclar", organizada por CENEM en el Punto Verde de Las Condes, ubicado a un costado del Parque Araucano. Este evento contó con la participación de SOREPA y de otras importantes organizaciones ligadas al ámbito del reciclaje.



En ella se realizaron diversas actividades familiares, tales como obras de teatro, talleres infantiles, shows interactivos, entre otras; que permitieron compartir un agradable momento familiar, al mismo tiempo que se educó a los asistentes sobre los beneficios de reciclar, cómo realizar un reciclaje efectivo, qué productos se manufacturan con productos reciclados, y cualquier otra duda que pudiera surgir de los participantes.



CON UNA INVERSIÓN TOTAL EN TORNO A LOS US\$100 MILLONES, SE ESPERA SU PUESTA EN MARCHA PARA MEDIADOS DEL AÑO 2013 Y PERMITIRÁ AUMENTAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE 240 MIL M³ A 500 MIL M³ ANUALES.

PLANTA PLYWOOD CRECE EN MININCO

> En febrero de 2012 se iniciaron las obras para la ampliación de la planta Plywood en Mininco, lo que permitirá alcanzar un volumen de producción cercano a los 500 mil m³ por año. Las características más importantes del proyecto en actual construcción son: Ampliación del edificio actual en 31mil m² adicionales, manteniendo la misma materialidad original con estructura de hormigón pretensado, el patio de trozos duplicará su capacidad de acopio, además el proyecto incorpora una línea

adicional de debobinado con su respectiva área de manejo de subproductos, dos secadores, una máquina juntadora adicional, dos líneas automáticas de encolado y armado, dos prensas en frío y dos prensas en caliente. En el área de terminación se incorporarán dos líneas automáticas de reparación de paneles y una nueva línea de escuadrado y lijado. Adicionalmente, se instalará una línea para entregar mayor valor agregado a los paneles (texturizado, perfilado y ranurado). Así también se ampliarán las áreas de manejo de subproducto, las redes de vapor, aire comprimido, red de incendio, planta tratamiento de aguas servidas y sistema eléctrico. "Se completarán también las áreas pendientes del proyecto original: pavimentación de caminos interiores, edificios de bodega de repuestos, talleres de mantenimiento, laboratorio de control de calidad, vestidores, casino, oficinas de Operaciones y Administración" –sostiene el gerente de proyecto Plywood, Paul Möhring.

- ¿Cuántas personas trabajarán en esta nueva planta?
- La dotación crecerá en 133

personas, de las cuales alrededor de 100 se espera que provengan de las áreas cercanas a la planta (Collipulli, Angol, Renaico y zonas aledañas). Con lo anterior, la dotación propia subirá de 379 a 512 personas.

- ¿Dónde se ubicará esta nueva planta?
- El emplazamiento será en el mismo terreno actual de 22 hectáreas ubicadas al poniente del pueblo de Mininco y al sur de Planta Pacífico.

- ¿En qué etapa se encuentran actualmente en relación a la construcción de la planta?
- Se está trabajando en la ampliación del patio de trozos, fundaciones del edificio, fabricación de estructura de hormigón pretensado y fabricación de equipos en el extranjero.

- ¿Por qué se decidió la construcción de esta nueva planta?
- Básicamente, esta ampliación apunta al objetivo inicial de agregar valor al patrimonio de bosque podado en la producción de chapas clear para las caras de los paneles, además de satisfacer la demanda creciente de nuestros actuales clientes, como resultado del éxito del producto en el mercado.



Paul Möhring.



EN **133**

**PERSONAS
CRECERÁ LA
DOTACIÓN, DE
LAS CUALES
ALREDEDOR
DE 100 SE
ESPERA QUE
PROVENGAN
DE LAS ÁREAS
CERCANAS A LA
PLANTA.**