



El nuevo gerente general de Empresas CMPC se refiere en detalle a las futuras inversiones que realizará la empresa en el país y en el extranjero, donde destaca el potencial de Brasil como un polo de desarrollo.

Por Camila Vásquez S.

Que la compañía siga creciendo, paso a paso. Ese es el desafío que se impuso Hernán Rodríguez Wilson (47 años) al asumir, en mayo pasado, la gerencia general de Empresas CMPC.

El ejecutivo sabe muy bien de lo que habla. Como buen *runner* y maratonista, entiende que para llegar a la meta, al largo plazo, hay una serie de obstáculos que superar, para lo cual se necesita preparación, orden y fortaleza para mantenerse firme, sobre todo en los momentos complejos.



Hernán Rodríguez

“Debemos ser enormemente audaces para seguir realizando nuevos **negocios**”

Esta filosofía tan propia de los deportistas sin duda que le ha sido muy útil en su vida profesional, ya que le permitió ir escalando posiciones en La Papelera, compañía donde ha desarrollado toda su carrera laboral. Ahí llegó hace 24 años como ingeniero de estu-

dios, y luego se desempeñó como subgerente de Finanzas, hasta que el 2004 asumió la gerencia general de Forestal Mininco.

Gracias a su trayectoria y desempeño, el mercado no se sorprendió cuando la compañía

“Es un gran desafío llegar en este período a la gerencia general, ya que la compañía está en un muy buen momento tanto en Chile como en los otros siete países donde tenemos procesos productivos”.

anunció su ascenso a la gerencia general de Empresas CMPC, en un contexto en el cual la empresa enfrentaba, quizás, uno de los mayores cambios en su historia. A la salida del emblemático Arturo Mackenna de esta posición se sumaba el alejamiento del patriarca, Eliodoro Matte Larraín, de la presidencia de las cinco filiales de la empresa, dando paso a que la siguiente generación de la familia asumiera nuevas responsabilidades. De esta forma, se integraron a los directorios de Empresas CMPC Eliodoro y Jorge Matte

histórico. Usted, como nuevo gerente general y representante de esta nueva generación que toma las riendas de la empresa, ¿cómo asume el desafío que se le presenta?

Pienso que estar al frente de una gran empresa, con mucha historia, tradición y enorme futuro, es una responsabilidad muy grande que asumo con la convicción de que seguiremos realizando muy bien las cosas, tal como se han hecho hasta ahora. Es un gran desafío llegar en estos momentos a la

conservadora. Este perfil, sin embargo, dio un giro en el último tiempo, sobre todo luego de la millonaria inversión de la empresa en Brasil (Guaíba). ¿Cómo debe leerse esta señal? Durante su gestión, ¿CMPC va a ser una empresa más agresiva en términos de inversiones y expansiones en otros mercados?

Creo que hay que ir paso a paso; al menos es así como en CMPC hacemos las cosas. Debemos ser enormemente audaces para seguir realizando nuevos negocios, pero pacientes para materializarlos. Hoy está trazado un camino de desarrollo y crecimiento que necesita de una conducción y esa será mi primera misión. En paralelo, seguiremos analizando nuevas posibilidades de crecimiento tanto en Chile como en el extranjero, con la firme convicción de hacer negocios en forma responsable en cada lugar donde estamos.



Durante este año y el 2012, el directorio de la compañía ha definido una inversión cercana a los US\$ 1.300 millones en proyectos que ya están en desarrollo y otros por comenzar. Esto busca modernizar y ampliar muchos de nuestros procesos productivos ya existentes y construir nuevos. Todo esto, a la par con explorar nuevas posibilidades en el extranjero como en el país.

¿Cuáles son las prioridades y próximas inversiones de CMPC en Brasil?

El proyecto de ampliación de la unidad de Guaíba en el Estado de Río Grande del Sur hoy está en etapa de estudios de ingeniería y cumpliendo toda la planificación. Esperamos a fines de este año o al comienzo del 2012 tener claro cuál será el proyecto mismo, la capacidad de producción y los montos de inversión involucrados. Tras esto podremos llevarlo a nuestro directorio, para tomar una decisión. Hemos ido cumpliendo paso a paso lo estipulado y avanzando según programa.

Capdevila (hijos de Eliodoro Matte), Bernardo Matte Izquierdo (hijo de Bernardo Matte), Andrés Echeverría y Juan Carlos Eyzaguirre (yernos de Patricia Matte).

Con sangre nueva a cargo del timón, esta compañía inicia una nueva etapa.

En las gerencias de la compañía se ha producido un recambio generacional

gerencia general, ya que la compañía está en un muy buen momento, tanto en Chile como en los otros siete países donde tenemos procesos productivos. Deberemos ser capaces de seguir avanzando en nuevos negocios, consolidar lo que hoy tenemos y proyectar a CMPC en sus cinco áreas de negocios.

Tradicionalmente el mercado ha catalogado a CMPC como una compañía

Además, en Brasil estamos invirtiendo fuertemente en el negocio de *tissue*, con una nueva máquina papelera doble ancho y la construcción de una planta de sanitarios en São Paulo.

¿Cuál es el horizonte, en términos de crecimiento, de CMPC en Brasil?

Hoy en Brasil estamos con importantes proyectos ya detallados. Ahora, CMPC siempre está en constante evaluación de

nuevos negocios y oportunidades que ofrezca el mercado.

Hace años la compañía apostó por crecer en Argentina, donde hoy a través de Bosques del Plata tienen casi 100 mil hectáreas de patrimonio. En el último tiempo, sin embargo, se ha observado un estancamiento, e incluso ha habido rumores de que pretenden vender sus activos en ese país. ¿Son ciertos esos rumores? ¿Cuáles son los planes de la compañía en este mercado?

Una fracción de las plantaciones en Argentina, que corresponden a Pino taeda y eelliotti, están alcanzando su edad de maduración, lo que ha llevado a la empresa a analizar alternativas que permitan rentabilizar adecuadamente esos activos. Dentro de esas alternativas está la industrialización directa de la madera para elaborar productos aserrados, remanufacturados y paneles de diversas características. Adicionalmente, se ha contratado un banco de inversión, con el cual se ha firmado un acuerdo de confidencialidad, para colaborar en seleccionar estas opciones estratégicas y



“Seguiremos analizando

nuevas posibilidades de crecimiento tanto en Chile como en el extranjero, con la firme convicción de hacer negocios en forma responsable en cada lugar donde estamos”.

también prospectar potenciales asociaciones y/o venta parcial o total de estas plantaciones. Como lo hemos dicho, hoy CMPC no tiene tomada ninguna decisión al respecto.

Colombia es otro mercado en el cual CMPC ha estado invirtiendo en los últimos años. ¿Cuáles son los planes de la compañía en este país? ¿Tienen contemplado crecer en el ámbito de las plantaciones y construir, en el futuro, una planta de celulosa ahí?

Colombia es un gran mercado. El año pasado inauguramos una moderna planta de

Hernán Rodríguez.

STACKER, APILADOR DE MADERA



OTROS EQUIPOS:

- SIERRAS CINTAS 1100, 1275, 1400, 1600.
- TRAZADORAS NEUMATICAS.
- SIERRAS CINTAS HORIZONTALES 1275 Y 1400.
- LINEAS DE CLASIFICADO COMPLETAS.
- CARROS CINTAS ESTANDAR E INCLINADOS.
- ALIMENTADORES DE TROZOS.
- ALIMENTADORES AUTOMATICOS PARA MOLDURERAS.
- BAÑO ANTIMANCHAS.
- MECANIZACION DE PLANTAS Y ASERRADEROS.
- EQUIPOS ESPECIALES A PEDIDO.
- DOBLE SIERRA CINTA GEMELA.



MIT S.A.
CHILE

www.mit.cl

LOS HERREROS 8582 • TELEFONO: (56-2) 2731933 • FAX (56-2) 2734889 • E-mail: mit@mit.cl • CASILLA 73 CORREO 12 • PARQUE INDUSTRIAL DE LA REINA • SANTIAGO • CHILE

Durante este año y el próximo, la compañía invertirá unos US\$ 1.300 millones en proyectos que ya están en desarrollo y otros por comenzar.



productos *tissue* a 40 kilómetros de Bogotá con una inversión de US\$ 70 millones. Ahí también buscamos ser actores relevantes de un mercado de 45 millones de personas. En todo caso, no estamos buscando predios en Colombia.

¿Cuáles son los principales proyectos y planes de expansión de la empresa en Chile? ¿Ve factible la posibilidad, por ejemplo, de construir una nueva planta de celulosa en el futuro o de incrementar en

forma importante la superficie de plantaciones en el país?

En este momento hay varios proyectos en marcha en Chile en cada una de las cinco áreas de negocios de CMPC. En Celulosa se está modernizando la Planta Laja y ampliando la planta Santa Fe II, ambas en la región del Biobío. En el negocio de maderas se ampliará la planta de tableros de *plywood*. En *tissue* se ampliará la planta de Talagante, en papeles crecerá la Planta de Maule y en productos de papel inauguraremos próximamente una planta de corrugados en Osorno, la que busca

satisfacer los mercados de exportación de frutas y pescados.

Finalmente, ¿cuáles cree que son los desafíos que Chile tiene pendiente en relación con el desarrollo del sector forestal? ¿Puede el sector crecer más y ser más competitivo?

Con respecto al sector forestal quien debe referirse a eso es nuestro ente gremial, Corma. Nosotros, como CMPC, no hacemos comentarios globales, solo nos referimos a nuestros negocios. **///**



Soluciones tecnológicas para la trazabilidad, codificación e identificación de productos y personas. Equipos y suministros.

www.demarka.cl

SU PRODUCTO



NUESTRAS SOLUCIONES E INSUMOS

Demarka S.A. ofrece a sus clientes soluciones tecnológicas para la codificación de productos, por medio de Etiquetas Autoadhesivas con y sin Impresión, Impresoras de Transferencia Térmica, Automatización y Marcaje y Suministros.

Desarrollamos soluciones de Trazabilidad, Almacenamiento e Identificación de Productos y Personas, incorporando herramientas de movilidad, tecnología de Lectura y Captura de Datos, RFID e Impresión Móvil.

Av. Marathon 2707, Macul. Fono Clientes: (56-2) 327 8022 - (56-2) 327 8023 Fax: (56-2) 327 8008
info@demarka.cl / www.demarka.cl

Demarka S.A. incorpora a su línea de productos la nueva E-Class **Mark III**.

Presentamos la nueva generación de impresoras de termotransferencia. Con la E-Class **Mark III** obtendrá un valor de compra accesible, tendrá a su disposición las características más deseadas y ahorrará dinero en su funcionamiento diario.



do
datamax-ohell
right by the customer



Ver más información



Accesible



Fácil de manejar



Funcionamiento económico