



Luis Llanos
Universidad de Chile
Octubre 2009

CMPC es una de las principales empresas forestales en la región, diversificada e integrada verticalmente.

- Empresas CMPC es una compañía del sector forestal, diversificada e integrada verticalmente, poseedora de una de las mayores masas forestales del país. Actualmente elabora productos de madera sólida, celulosa, papeles, productos tissue y productos de papel.
- Cifras más importantes para los últimos doce meses a marzo del 2009:

Ventas: US\$2.934 millones

EBITDA: US\$611 millones

Utilidad Neta: US\$54 millones

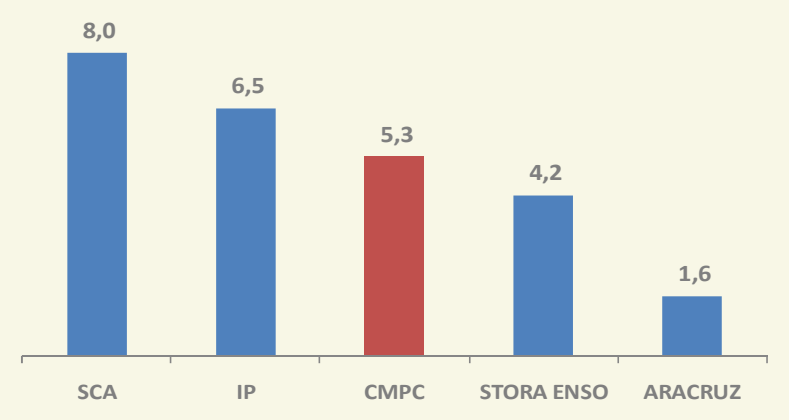
Activos: US\$10.015 millones

Deuda Neta: US\$1.433 millones

- La compañía es controlada por el grupo Matte.
- Mejor rating de la Industria forestal: A- según S&P y Fitch Ratings.
- Una de las compañías más grandes en la Bolsa de Comercio de Santiago, con una capitalización bursátil de US\$ 7.0 billones al 30 de Septiembre de 2009.

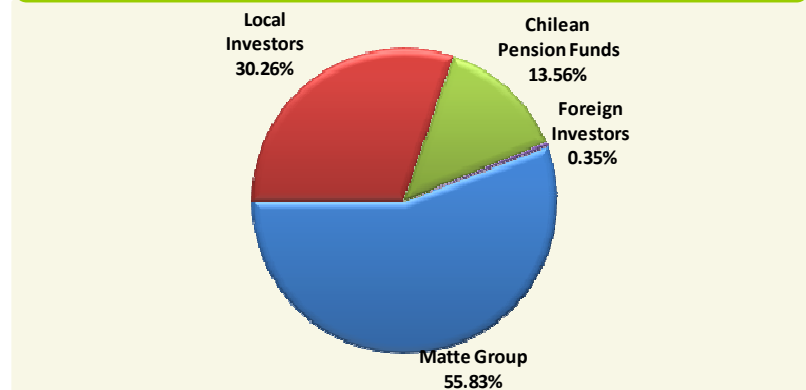


P&P Companies by Market Cap (US\$ Billion)



As of August 31st, 2009

CMPC's Shareholders Structure



As of June 30th, 2009


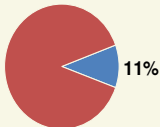
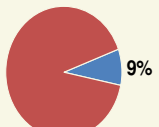

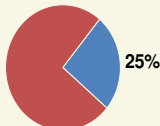
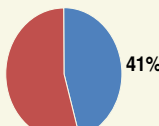

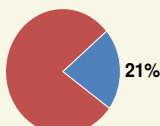
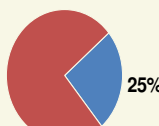

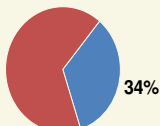
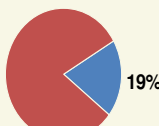

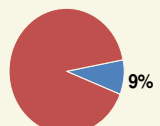
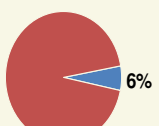
CMPC es un líder en el mercado sudamericano debido a la alta calidad de sus activos y productos

				
Forestry	Pulp	Tissue	Paper	Paper Products
<ul style="list-style-type: none"> 698 Th. Ha 472 Th. plant. 4 Sawmills (1.382 MM m³/y) 2 Remanuf. (216,000 m³/y) 1 Plywood mill (250,000 m³/y) 	<ul style="list-style-type: none"> 4 Plantas: Laja (pine) Pacifico (pine) Santa Fe I y II (eucalyptus) 	<ul style="list-style-type: none"> 2 Plantas: (118,000 t/y): Puente Alto Talagante 	<ul style="list-style-type: none"> Boxboard: Maule, Valdivia Packaging: Puente Alto Newsprint: Inforsa P&W: 	<ul style="list-style-type: none"> Corrugated boxes: 252,000 tons/y Paper Bags: 245MM units/y
<ul style="list-style-type: none"> 94 Th. Ha 65 Th. Ha plant. 		<ul style="list-style-type: none"> 2 Mills (96,000 t/y) Protisa (57,000 t/y) Ipusa (37,000 t/y) Absormex (37,000 t/y) Drypers Andina Melhoramentos (75,000 t/y) 		<ul style="list-style-type: none"> Paper Bags: 105MM units/y Paper Bags: 200MM units/y
792 Th. Ha (537 TH plant) 9.1 MM m ³ /y	2 MM tons/y	420,000 tons/y	1,000,000 tons/y	252,000 tons/y 550MM units/y



Crecimiento balanceado en todos los segmentos de negocio dan CMPC un mix de ingresos diversificado

* Figures in US\$ million for the LTM as of June 2009

			% of Total Sales*	% of Total EBITDA*
Forestry		<ul style="list-style-type: none"> Sales: 519 Sales 3rd parties: 321 EBITDA: 53 EBITDA margin: 10% 		
Pulp		<ul style="list-style-type: none"> Sales: 917 Sales 3rd parties: 722 EBITDA: 251 EBITDA margin: 27% 		
Paper		<ul style="list-style-type: none"> Sales: 723 Sales 3rd parties: 614 EBITDA: 152 EBITDA margin: 21% 		
Tissue		<ul style="list-style-type: none"> Sales: 1,017 Sales 3rd parties: 1,005 EBITDA: 119 EBITDA margin: 12% 		
Paper Products		<ul style="list-style-type: none"> Sales: 288 Sales 3rd parties: 272 EBITDA: 36 EBITDA margin: 12% 		

CMPC cuenta con ventas diversificadas y balanceadas, tanto en productos como en destinos

Cifras para los últimos doce meses a Junio 2009

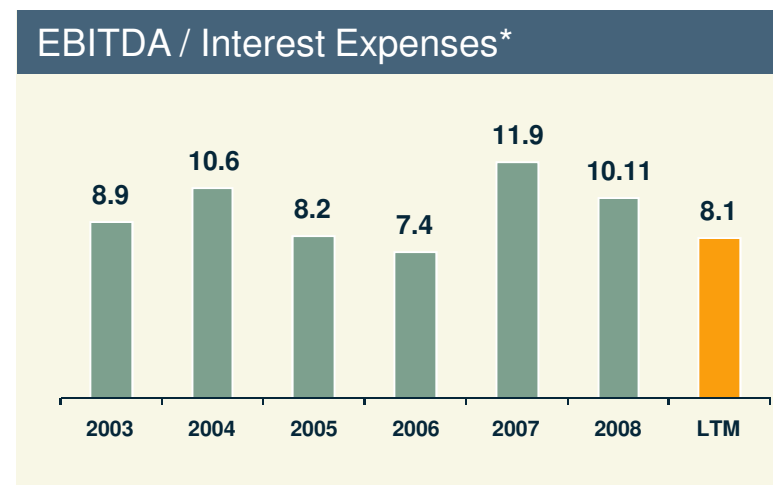
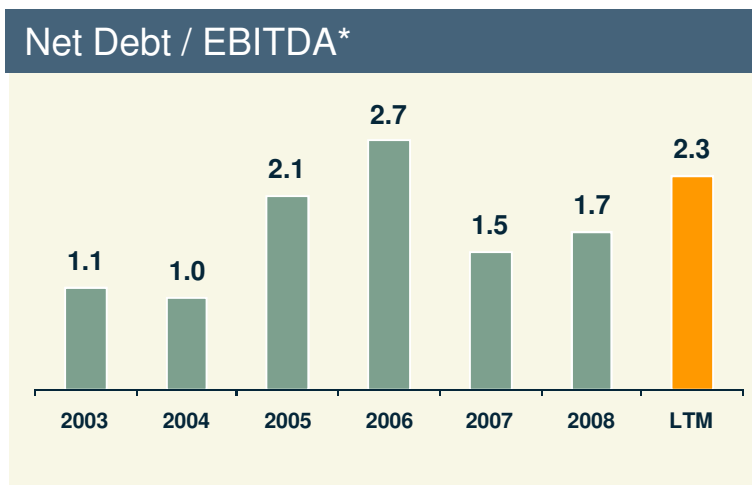
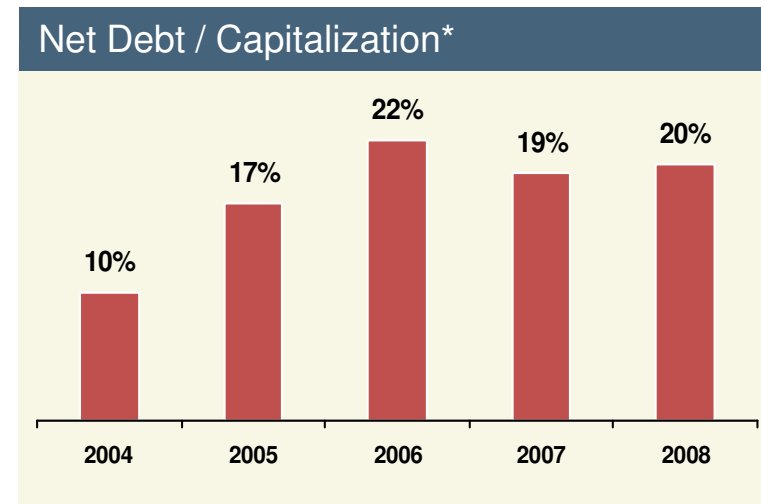
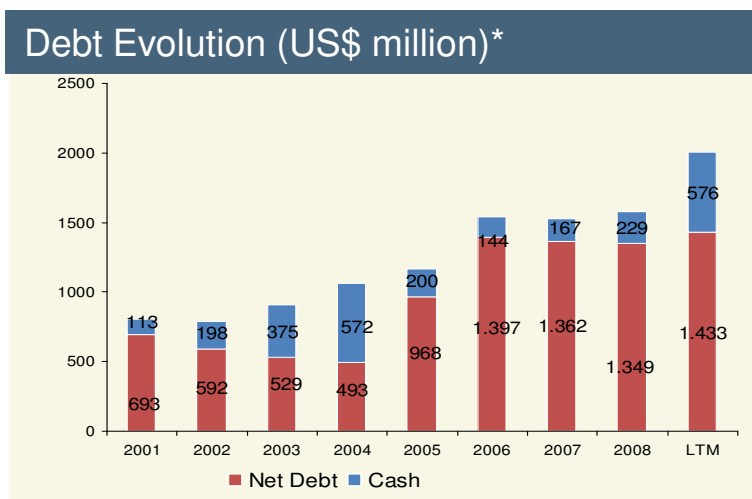
		Forestry	Pulp	Tissue	Papers	Paper Products		
Domestic Sales 51%	Chile	85	10	374	204	178	851	29%
	Argentina	10		271		16	297	10%
	Peru			133		24	157	5%
	Uruguay			61			61	2%
	Mexico			109			109	4%
	Colombia			32			32	1%
Exports 49%	Latam	24	99	25	281	32	461	16%
	Europe	28	230		72	10	340	12%
	China	8	156				164	6%
	Other Asia	41	220		24		285	10%
	USA	97	7		20	12	136	5%
	Others	28			13		41	1%
			321	722	1005	614	272	
		11%	25%	34%	21%	9%		
							2.934	

CMPC ha presentado un crecimiento sostenido en el tiempo...

Algunos Indices de Crecimiento 1984-2009

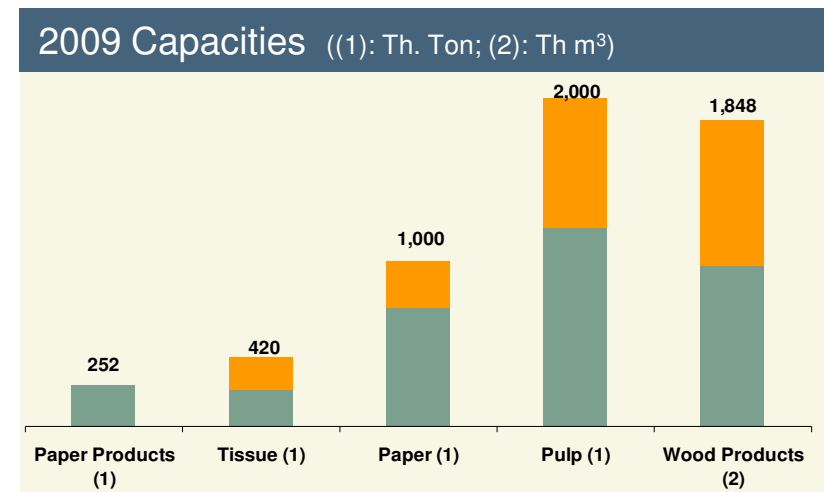
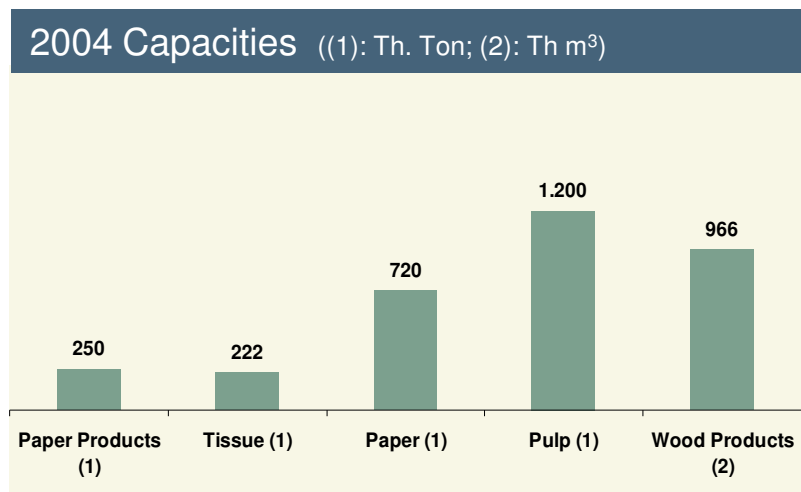
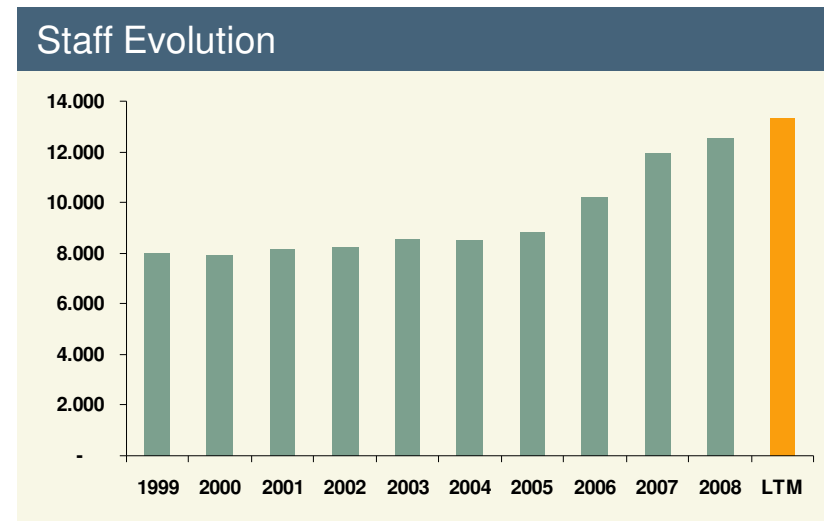
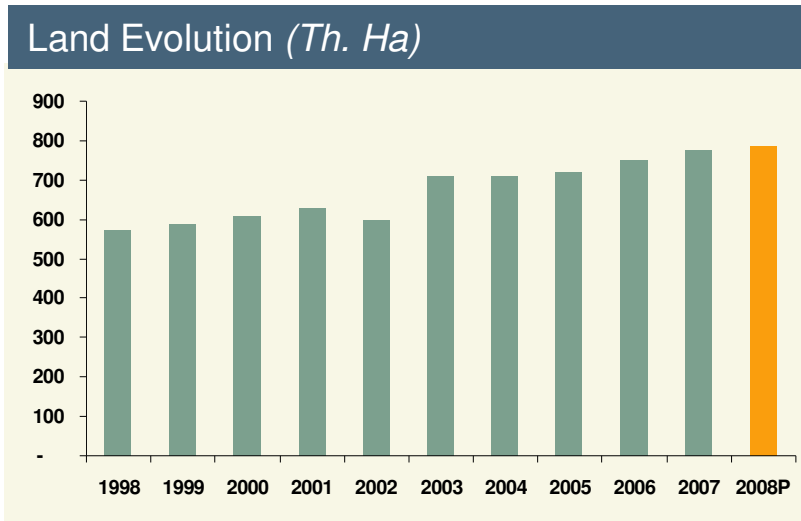
		Capacidades 1984	Capacidades 2008	Múltiplo
Plantaciones	<i>Miles de Há</i>	155	535	3,5x
Madera Aserrada	<i>Miles de m³</i>	120	1,350	11,3x
Celulosa	<i>Miles de Tons</i>	291	2,000	6,9x
Cartulinas	<i>Miles de Tons</i>	17	370	21,8x
Tissue	<i>Miles de Tons</i>	27	310	11,5x
Corrugado	<i>Miles de Tons</i>	30	262	8,7x

Política financiera conservadora permite aprovechar oportunidades en el ciclo



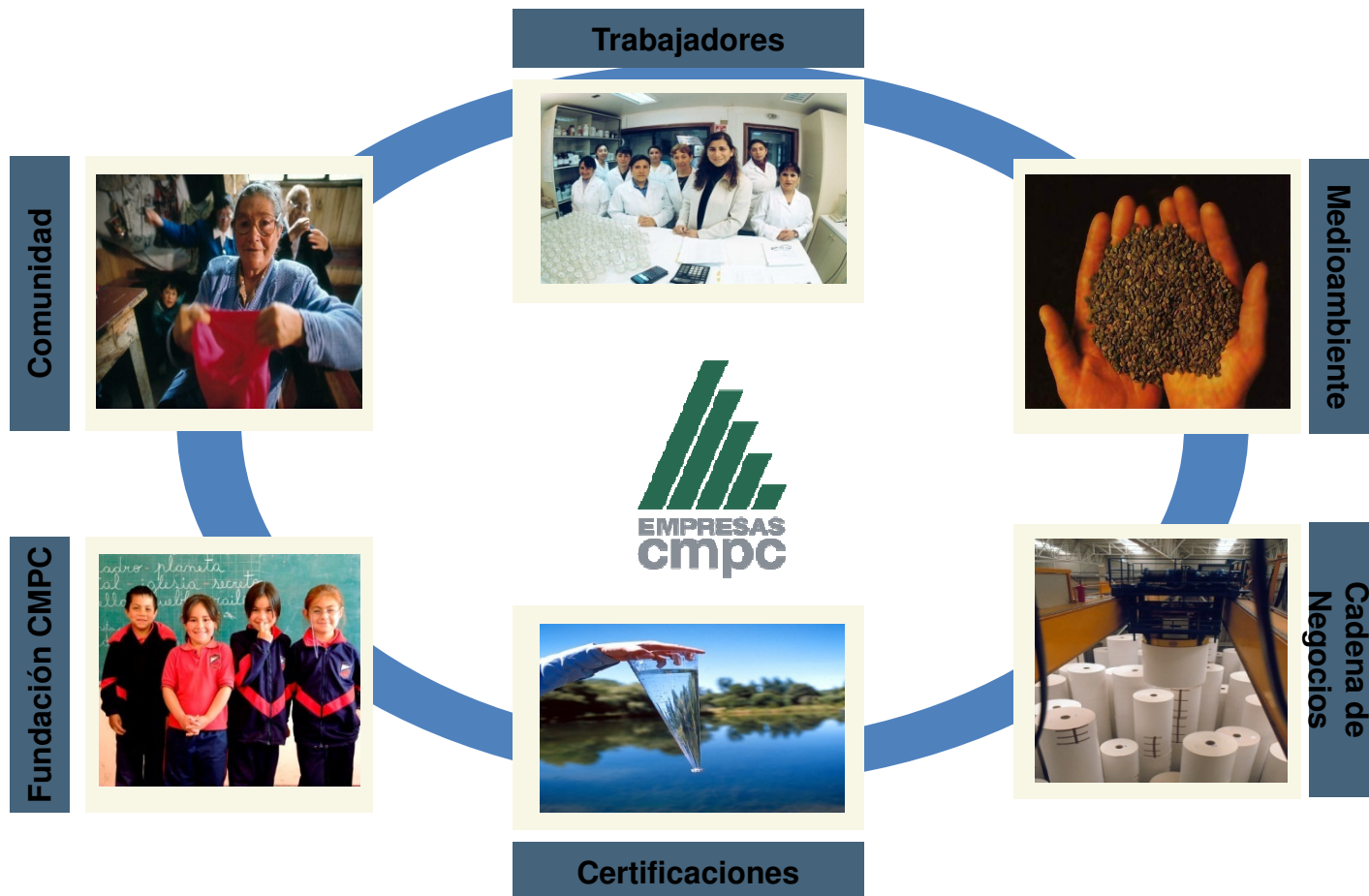
*Figures as of 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 and 2008 are under Chilean GAAPs. Figures for the LTM as of June 2009 are under the IFRS accounting standard.

CMPC has experienced an important growth in its infrastructure during the last years...

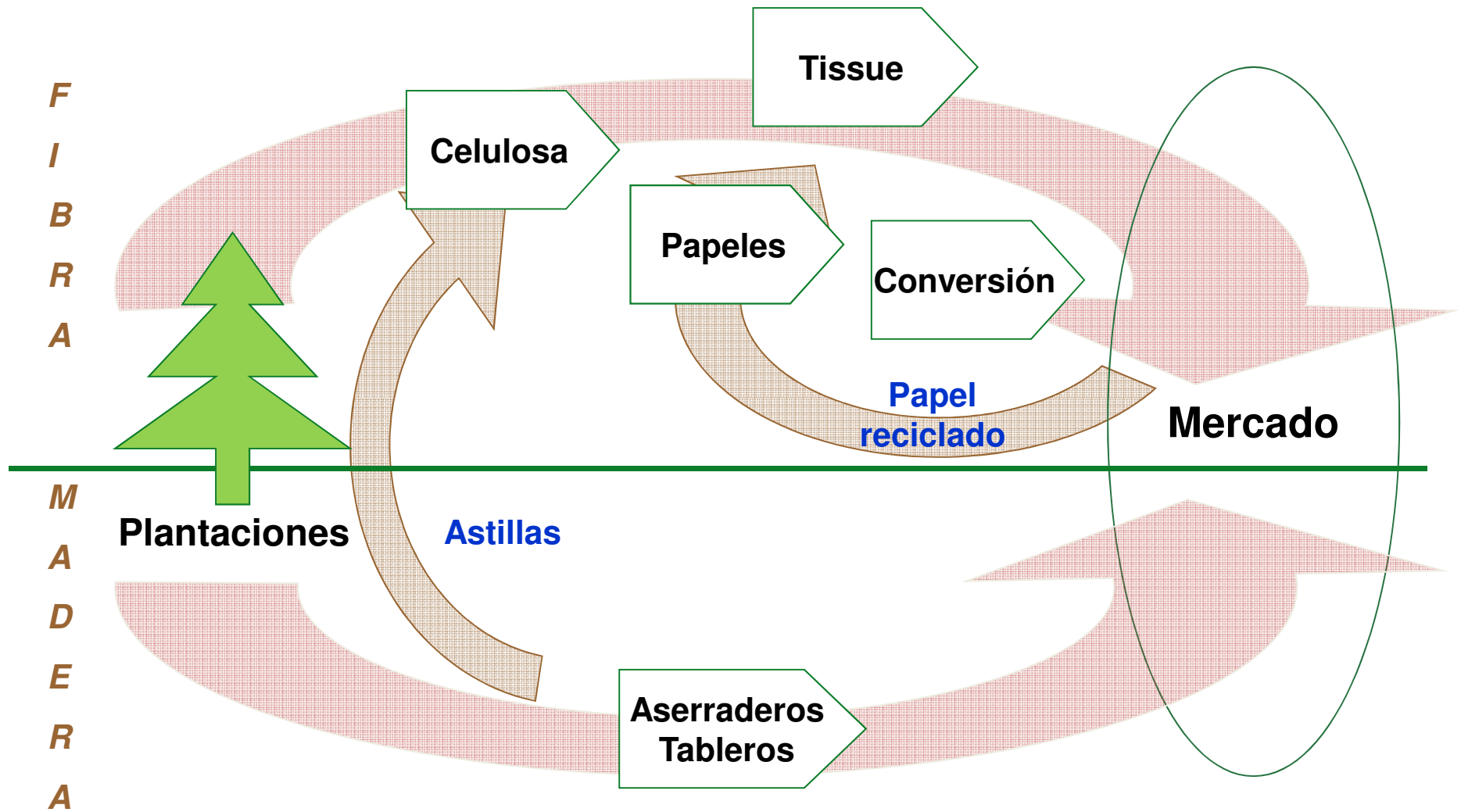


Responsabilidad Social Empresarial

- La responsabilidad social es parte integral de todos los negocios de CMPC y sus modelos organizacionales, lo que le permite tener una excelente relación con todos sus *stakeholders*.



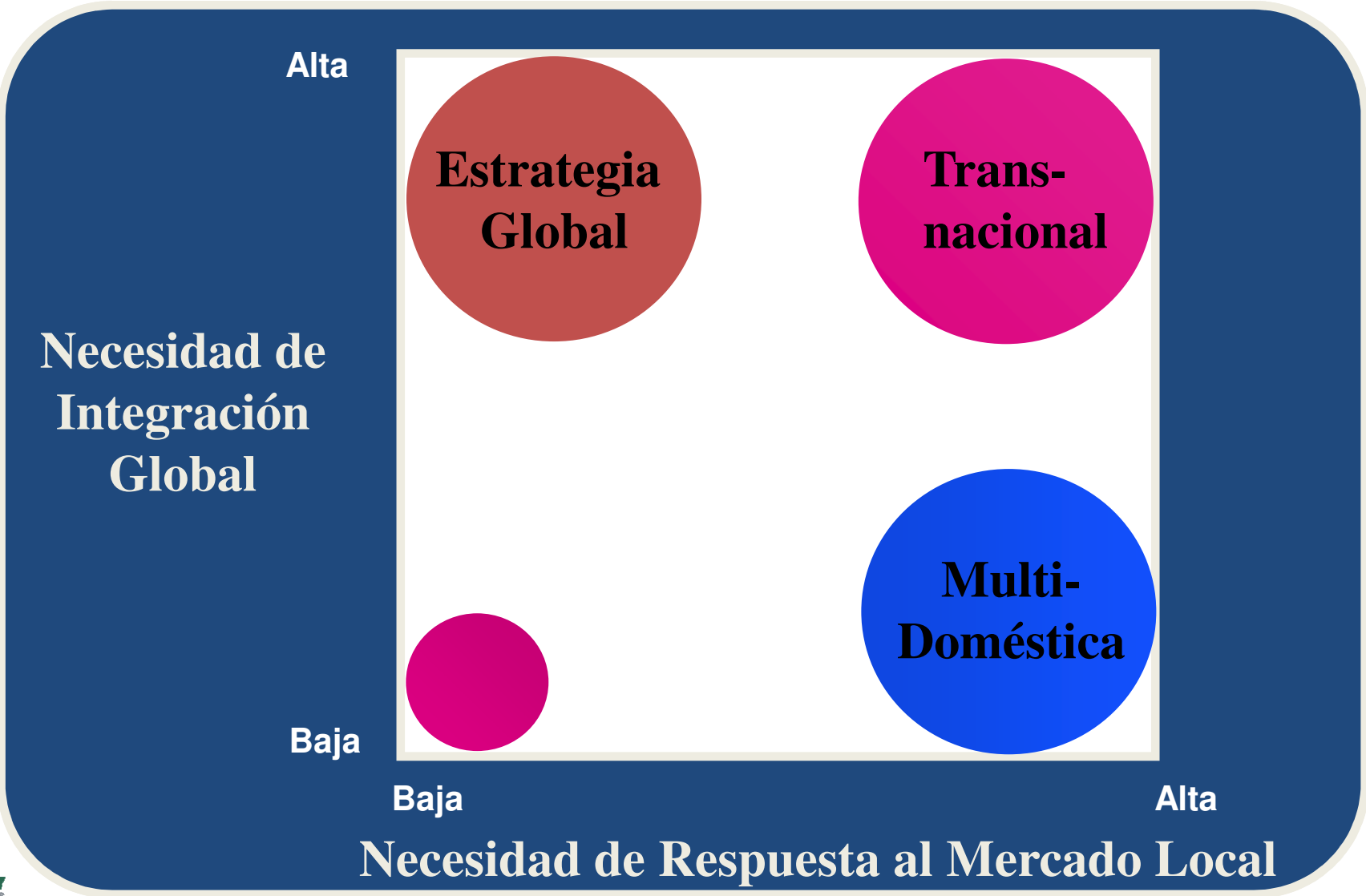
Integración en el Sector Forestal



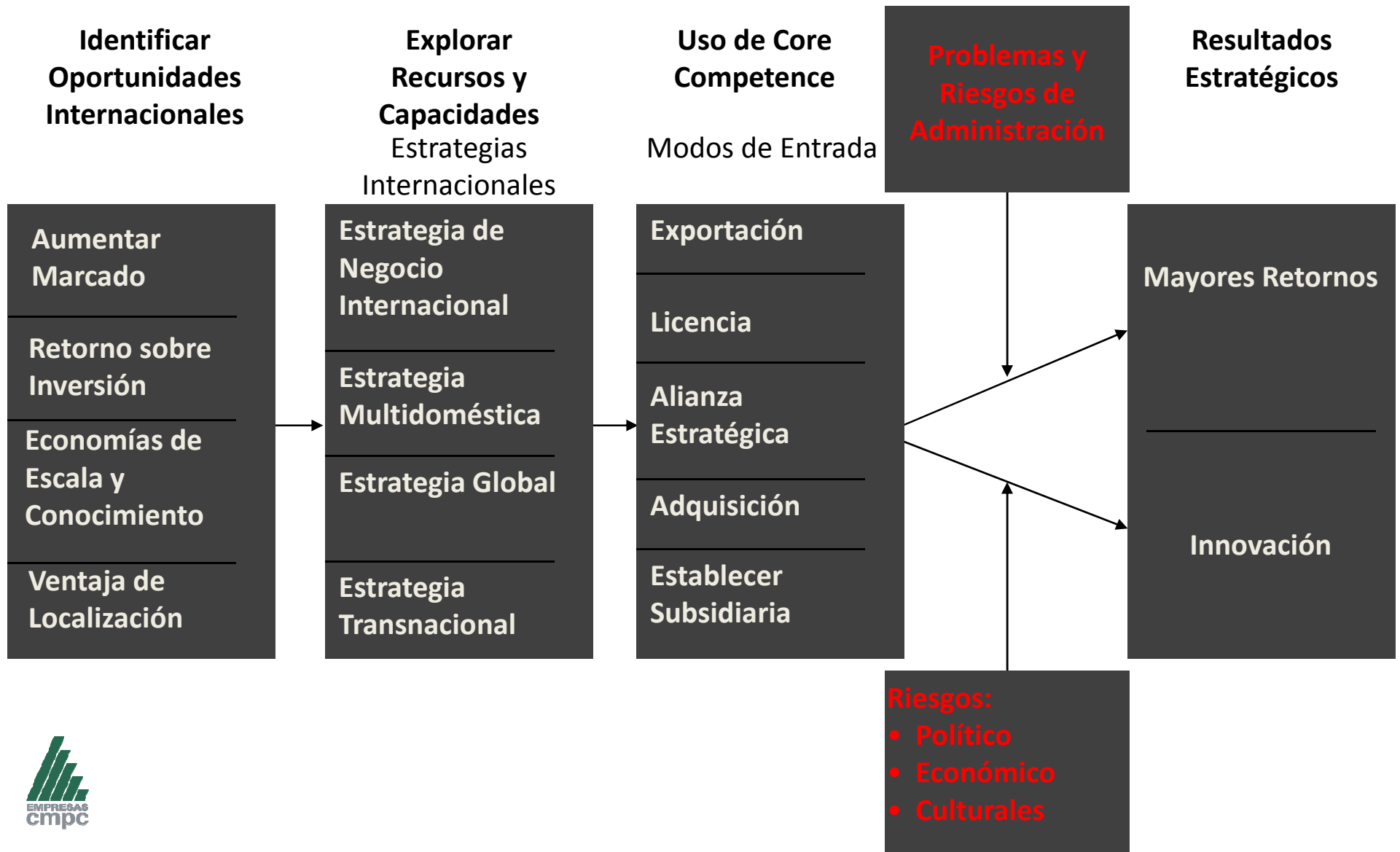
Características de cada Negocio

Forestal	Celulosa	Papeles	Tissue	Productos de Papel
<ul style="list-style-type: none"> □ Especies de rápido crecimiento □ Clima ideal □ Mejoramiento genético de especies □ Líder mundial en costos □ Proximidad de bosques a fábricas y puertos □ Ventas a más de 150 clientes en 15 países □ Bosques con certificación ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> □ Multiproductos: fibra larga y corta. □ Ventas a más de 200 clientes en 30 países □ Relaciones de largo plazo con clientes □ Ubicación estratégica de plantas □ Productos de bajo costo □ Certificaciones ISO 9001 y 14001 	<ul style="list-style-type: none"> □ Mayor productor de papel periódico y cartulinas en Sudamérica □ Amplia red de distribución □ Líder en costos en Latinoamérica □ Cartulinas: Rigidez y estabilidad de precios □ Flexibilidad productiva y comercial □ Ventas muy diversificadas □ Uso intensivo papel reciclado □ Certificaciones ISO 	<ul style="list-style-type: none"> □ Compañía líder en Sudamérica, destacando Chile, Argentina y Uruguay □ Intensivo en marketing □ Reconocimiento de marcas CMPC (Confort, Elite) □ Mercado segmentado □ Innovación y desarrollo de nuevos productos □ Extensa red de distribución □ Protección natural a la fabricación local □ Líder en costos □ Negocios Complementarios de pañales y Protección Femenina 	<ul style="list-style-type: none"> □ Líder en el mercado de cartón corrugado y bolsas de papel □ Extensa red de clientes □ Servicio a clientes □ Trabajo conjunto con clientes □ Flexibilidad para atender a pequeños clientes □ Estructura de costos competitiva □ Sustitutos plásticos
CAPITAL INTENSIVO			TRABAJO INTENSIVO	

Estrategia Internacional



Estrategia Internacional



Estrategia de Internacionalización

1993

Venta del 50% de filial Prosan a Procter & Gamble, para establecer un joint-venture para el desarrollo del mercado de pañales desechables y toallas femeninas en Chile, Argentina, Bolivia, Uruguay y Paraguay.

1995

Puesta en marcha de dos nuevas fábricas de papel tissue en Talagante (Chile) y Zárate (Argentina).

CMPC adopta estructura de holding, dividiendo sus cinco áreas de negocios en Filiales.

1999

CMPC se convierte en uno de los principales proveedores de papel tissue de Latinoamérica, tras instalar su segunda máquina papelera en Argentina.

2006

Adquisición de activos Forestal Copihue.

Adquisición de ABSORMEX en México (tissue).

Puesta en marcha de la Planta Santa Fe 2.

2008

Expansión de capacidad de la Planta Maule de cartulinas.

Nuevas máquinas de papel tissue en Argentina, Perú y México.



1991

Primera inversión fuera del país al adquirir en Argentina la productora de pañales Química Estrella San Luis S.A.

Puesta en marcha de nueva planta de celulosa en Chile, Planta Pacífico (IX Región).

1994

Adquisición de IPUSA en Uruguay (tissue) y de FABI (bolsas industriales) en Argentina.

1997

Consolidación en el negocio de celulosa con la adquisición del 100% de las plantas Santa Fe y Pacífico.

Entra en operaciones una nueva línea de producción de papel para cajas de cartón corrugado.

2004

Se inicia la construcción de la segunda línea de celulosa en Santa Fe con capacidad de 780 mil toneladas anuales.

2007

Inicio operaciones Planta Plywood (terciado) en IX Región, zona de Mininco.

Adquisición empresa colombiana Drypers Andina dedicada a la fabricación y comercialización de pañales infantiles.

2009

Nueva máquina de tissue en Uruguay

Adquisición empresa brasileña de productos tissue Melhoramentos

Adquisición de la planta de celulosa y plantaciones asociadas a la unidad de Guaíba de Araaaaaacruz.

Razones para el Éxito ↔ Visión de largo plazo

- Accionista controlador firmemente comprometido con el futuro de CMPC.
- Mantener inalterable el estilo y la cultura propia de CMPC.
- Mantenerse en el negocio forestal con una visión de largo plazo.
- Empresa orientada al mercado.
- Cartera bien diversificada.
- Análisis muy estricto y riguroso de inversiones.
- Inversiones World Class.
- Evitar las tentaciones, como comprar competidores de mala calidad o pagar elevadas primas por controlar negocios nuevos.
- Ser capaces de competir con los mejores en costos, calidad y servicio al cliente.

⇒ **Sustentabilidad**

Razones para el Éxito ↔ Visión de largo plazo

- Política financiera conservadora. Equilibrio entre el leverage operacional y financiero de la compañía, lo que permite enfrentar de mejor manera los ciclos económicos y los bajos precios.
- Personal Calificado, Motivado y Responsable. Incentivos adecuados.
- Excelente relación con los Sindicatos. Clima de colaboración interna. Socios y no adversarios.
- Buena relación con comunidad y Medio Ambiente
- Manejo de la relación con contratistas y proveedores. Administración del “Cluster” o encadenamiento, estableciendo relaciones beneficiosas para ambas partes.
- Poner énfasis en la Internacionalización.

