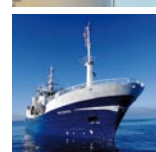
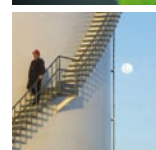


ec 07

MEMORIA ANUAL 2007



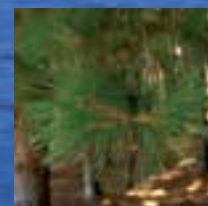
EMPRESAS COPEC

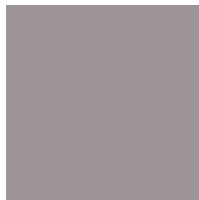
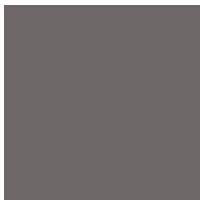
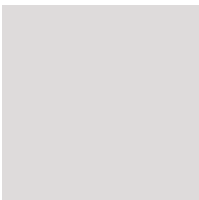
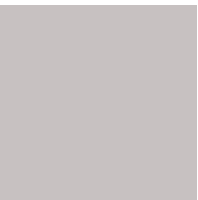
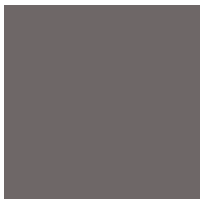
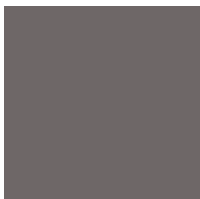
“... una pasión por hacer de esta Compañía un **orgullo para el país**”.



ÍNDICE

En Memoria	05
0.1 INFORMACIÓN CORPORATIVA	
Directorio y Administración	10
Carta del Presidente	12
Empresas Copec en una mirada	16
Hitos 2007	26
Historia	30
Gobierno Corporativo	32
Empresas Copec y la Comunidad	36
Resultados Financieros Consolidados	42
0.2 ÁREAS DE NEGOCIOS	
Sector Forestal	50
Sector Combustibles	68
Sector Pesquero	88
Otras Inversiones	100
0.3 ANTECEDENTES FINANCIEROS	
Información General	114
Estados Financieros	
Individuales	124
Consolidados	130
Principales Filiales	136
Reseña de Filiales y Coligadas	146
Relación de Propiedad	162
Suscripción de la Memoria	164





■ EN MEMORIA

Don Anacleto Angelini Fabbri

Emprendedor incansable que logró transformar, darle escala mundial y sostenido liderazgo a esta Compañía.

DON ANACLETO ANGELINI FABBRI



El Directorio quiere dejar constancia del profundo dolor que ha afectado a todos quienes forman parte de esta Compañía, por el sensible fallecimiento de su Director, don Anacleto Angelini Fabbri, ocurrido el pasado 28 de agosto de 2007. Asimismo, quiere rendir un homenaje y dejar testimonio de reconocimiento a quien fuera un verdadero guía, líder y gran impulsor de los proyectos que llevaron al Grupo de Empresas Angelini a desarrollarse y consolidarse, alcanzando la solvencia y el prestigio que hoy las distinguen.

Don Anacleto, con el permanente e incondicional apoyo de su querida esposa María Nosedá Zambra, logró hacer realidad sus metas con esfuerzo, entusiasmo e inteligencia y, al mismo tiempo, una gran sencillez.

Estamos absolutamente convencidos de que los merecimientos que hizo don Anacleto durante su largo recorrido por esta vida, primero en su natal Italia, luego en Eritrea y, finalmente, en su querida tierra chilena, le permiten gozar de un merecido descanso eterno.

Entre sus anhelos cumplidos deben destacarse la creación de empresas y de empleos que, junto con una adecuada educación, consideraba esenciales para promover el desarrollo del país.

En el año 1948, don Anacleto llegó a Chile luego de enterarse de las oportunidades que presentaba este país y del carácter amable de sus habitantes, e inició de inmediato sus actividades empresariales, a las que dos años más tarde se sumaría su hermano Gino. Ambos impulsaron diversos negocios que llevaron a construir el consorcio empresarial que hoy se conoce como Grupo de Empresas Angelini.

Don Anacleto aportó todo su talento y capacidad emprendedora para hacer realidad su pensamiento sobre lo que debía ser el futuro económico y social de Chile: “el crecimiento de este país tiene que centrarse en el desarrollo de las industrias de exportación”.

Por ello, se abocó a proyectos productivos orientados a los mercados externos. A comienzos de los años cincuenta, junto a su hermano Gino, hicieron surgir la actividad pesquera en lugares donde no existía infraestructura de caminos, puertos, energía, servicios básicos, ni mano de obra calificada. Gracias a este esfuerzo, nace una industria que hoy es pilar en la economía de la zona norte.

Sus dotes de creador lo motivaron a ingresar paralelamente al sector forestal y agrícola. Comenzó a invertir en plantaciones en el sur de Chile, para años más tarde adquirir Maderas Prensadas Cholgúan e iniciar así el desarrollo de plantaciones de pino y la construcción de aserraderos y fábricas de paneles.

A mediados de los años ochenta, la visión de don Anacleto lo llevó a tomar el control e iniciar la transformación de la Compañía de Petróleos de Chile S.A. (hoy Empresas Copec S.A.), sociedad que estaba fuertemente endeudada y embargada por bancos acreedores. Apreció, desde un principio, el verdadero valor de Copec. Siempre pensó que debía ser “una locomotora que tirara el carro del desarrollo de la economía chilena”.

Tras algunos años, vio cumplido su deseo de transformar a Empresas Copec y sus filiales, entre estas Arauco, en una compañía de gran valor estratégico y económico, que hoy tiene la mayor valorización bursátil de Chile, en beneficio no sólo de sus accionistas, sino de todo el país.

Con orgullo se puede afirmar que estas compañías han invertido, desde el inicio de su administración, más de US\$ 10 mil millones, proporcionando en la actualidad trabajo directo a alrededor de 15 mil personas, e indirecto a más de 40 mil.

Otra de sus aspiraciones fue contribuir al mejoramiento de la educación en Chile. Con este objetivo impulsó la creación de la Fundación Educacional Arauco, que ha apoyado en forma permanente el mejoramiento de la enseñanza,

mediante innovadores programas educativos y un constante perfeccionamiento del profesorado. También se debe resaltar su apoyo a becas universitarias, especialmente a través de la Fundación Juan Pablo II, y la ayuda a los colegios de “Belén Educa”, dependientes del Arzobispado de Santiago.

Asimismo, don Anacleto, convencido de la directa relación entre la innovación y el crecimiento de los países, promovió la creación de la Fundación Copec-UC, iniciativa pionera en Chile, cuyo propósito es desarrollar y promover la investigación científica y tecnológica relacionada con los recursos naturales.

Tras estos logros se encuentra una personalidad perseverante y austera. A ello se agrega su capacidad para formar equipos de trabajo, a los cuales contagiaba su ánimo y espíritu de entrega. Un grupo humano que mantenía siempre a su lado, gracias a su calidez y afecto. En tal sentido, mostró una especial preocupación por conocer y descubrir las necesidades y problemas de su gente, y estuvo siempre dispuesto a ayudarla. Un ejemplo valiosísimo para estos tiempos.

Acorde a su manera de ser, las empresas, sus ejecutivos y trabajadores debían siempre mostrar en sus actuaciones el más bajo perfil, tanto en el manejo interno de las compañías, como en su imagen pública. Además, debían ser reconocidos y apreciados por el pleno respeto a la palabra empeñada, sin importar las consecuencias económicas de ello.

Don Anacleto dejó una profunda e imborrable huella de valores, principios y manera de hacer negocios, los cuales han quedado grabados en forma indeleble en quienes tienen la responsabilidad de continuar su tarea.

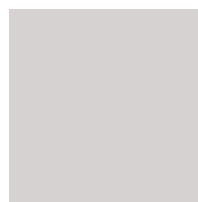
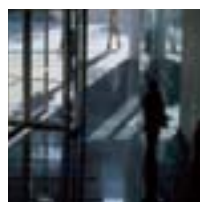
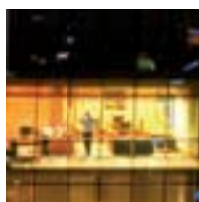
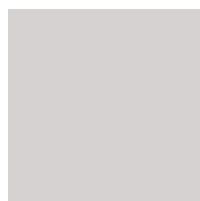
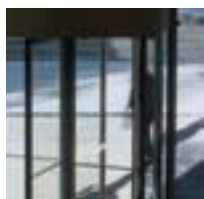
Siempre se debe estar preparado para dejar los senderos de esta tierra y dirigirse a descansar en los brazos del Buen Dios. Qué más puede pedir un hombre sabio y sensato que el haber visto realizados plenamente en esta vida sus sueños y haber cerrado finalmente sus ojos con la tranquilidad de haberlos llevado a cabo.

Queremos manifestar, por todo ello, que el legado de don Anacleto jamás será olvidado. Los señores accionistas y quienes forman parte de cada una de las compañías del Grupo de Empresas Angelini pueden estar seguros que su recuerdo será incentivo más que suficiente para seguir trabajando incansablemente por conservar y resguardar lo que fue su ejemplo de vida y espíritu empresarial. ■



- 1914 Nace el 19 de enero en Ferrara, Italia.
- 1948 Llega a Chile, con 34 años y un capital de trabajo en maquinaria industrial.
- 1986 El Grupo Angelini toma el control de Compañía de Petróleos de Chile S.A., Copec.
- 1994 Recibe la nacionalidad chilena por gracia de manos del Presidente de la República.
- 2007 Fallece el 28 de agosto, a los 93 años de edad.

■ INFORMACIÓN CORPORATIVA



DIRECTORIO

JOSÉ TOMÁS GUZMÁN DUMAS

Vicepresidente
Abogado
2.779.390-8



ROBERTO ANGELINI ROSSI

Presidente
Ingeniero Civil Industrial
5.625.652-0



ANDRÉS BIANCHI LARRE

Economista
3.367.092-3



CARLOS CROXATTO SILVA

Ingeniero Civil
401.301-8



JUAN EDGARDO GOLDENBERG
PEÑAFIEL*

Abogado
6.926.134-5

ADMINISTRACIÓN

RAMIRO MÉNDEZ URRUTIA

Asesor Legal y Secretario del Directorio
Abogado
5.201.839-0



EDUARDO NAVARRO BELTRÁN

Gerente General
Ingeniero Comercial
10.365.719-9



RODRIGO HUIDOBRO ALVARADO

Gerente de Administración y Finanzas
Ingeniero Civil Industrial
10.181.179-4



JORGE FERRANDO YÁÑEZ

Gerente de Estudios
Ingeniero Civil Industrial
12.059.564-4



SERGIO PRIETO ARRATE

Relacionador Público
Periodista
3.938.158-3

■ **ARNALDO GORZIGLIA BALBI**

Abogado
3.647.846-2

■ **NICOLÁS MAJLUF SAPAG***

Ingeniero Civil Industrial
4.940.618-5

■ **CARLOS HURTADO RUIZ-TAGLE**

Ingeniero Comercial
2.300.859-9

■ **BERNARDO MATTE LARRAÍN***

Ingeniero Comercial
6.598.728-7



* Miembro del Comité de Directores

GERENTES PRINCIPALES FILIALES Y COLIGADAS

■ **Sector Forestal**

Celulosa Arauco y Constitución S.A.
Matías Domeyko Cassel

Área Forestal
Álvaro Saavedra Florez

Área Celulosa
Jorge Garnham Mezzano

Área Aserraderos
Antonio Luque Guerrero

Área Paneles
Franco Bozalla Trabucco

Argentina y Brasil
Cristián Infante Bilbao

■ **Sector Combustibles**

Coppec S.A.
Jorge Bunster Betteley

Abastible S.A.
José Odone Odone

Metrogas S.A.
Eduardo Morandé Montt

Sonacol S.A.
Roberto Hetz Vorpahl

■ **Sector Pesquero**

Corpesca S.A.
Francisco Mujica Ortúzar

SouthPacific Korp S.A.
Joaquín Cruz Sanfiel

■ **Otras Inversiones**

Empresa Eléctrica Guacolda S.A.
Sergio del Campo Fayet

Compañía Minera Can-Can S.A.
Juan Carlos Ayala Riquelme

Sociedad Minera Isla Riesco S.A.
Marcos Büchi Buc

CARTA DEL PRESIDENTE



■ Señoras y Señores accionistas

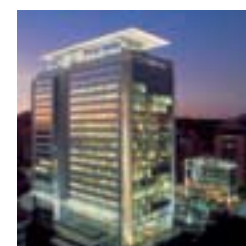
A través de esta Memoria, hacemos entrega de un resumen de lo que fue el ejercicio 2007 para la Compañía, sus resultados financieros, desafíos e iniciativas que concentraron los esfuerzos del equipo humano de esta matriz y sociedades relacionadas.

Es imposible iniciar estas líneas sin referirme al pesar que significó para todos la partida, hace solo unos meses, de don Anacleto Angelini, impulsor de esta Compañía, emprendedor incansable que logró transformar, darle escala mundial y sostenido liderazgo a esta Sociedad. Su recuerdo sin duda nos incentivará a seguir comprometidos con el desarrollo de Empresas Copec, un grupo de compañías que ha estado tan ligado a la historia económica del país durante las últimas décadas y que está llamado a seguir siendo fuente de progreso para Chile.

Con el espíritu de siempre, durante el año 2007 seguimos desarrollando cada una de las áreas de negocios donde participa la Compañía, asumiendo, por ejemplo, los enormes desafíos energéticos que hoy presenta el país; destinando importantes recursos a programas de inversión, que han permitido robustecer nuestras ventajas competitivas; y abriendo nuevas plataformas operativas, más allá de estas fronteras, de modo de trazar las vías de crecimiento para las próximas décadas.

Las cifras financieras reflejan, en toda su dimensión, lo que fue el pasado ejercicio. Se registró una utilidad de \$ 502 mil millones, superando así por primera vez los US\$ 1.000 millones; ventas equivalentes a US\$ 12.305 millones, 49% superiores a las del año 2006; un flujo operacional de US\$ 1.821 millones; y, para seguir creciendo, inversiones del orden de los US\$ 1.000 millones. Todas estas cifras históricas para esta Compañía y para una sociedad anónima abierta chilena.

Son montos que se alcanzan al interior de un escenario económico y empresarial que ha mostrado durante los últimos meses fluctuaciones e incertidumbres, especialmente como consecuencia de la llamada "crisis *sub prime*", que pone un manto de duda respecto de la evolución futura de la mayor economía del mundo. En Chile, una de las



principales dificultades se está generando por la escasez de energía, insumo esencial para la actividad productiva. Los expertos proyectan una probable desaceleración a nivel global, mayores restricciones en los mercados de deuda y un entorno local en el cual podrían persistir algunas dificultades relativas a temas laborales y ambientales.

Pero cualquiera sea el escenario, la mirada de largo plazo de esta Compañía y lo que hemos hecho a través de años para alcanzar posiciones competitivas, abrir nuevos mercados, elevar la escala de operaciones y mantener un perfil conservador de endeudamiento, permiten mirar el futuro con optimismo. Y tras estos mismos objetivos trabajamos arduamente el año 2007.

En efecto, en nuestra principal área de actividades, la forestal, durante el pasado ejercicio concretamos importantes hitos. Uno de ellos fue la asociación en Brasil con la compañía sueco-finlandesa Stora Enso, que permitirá profundizar nuestra presencia productiva en un país lleno de oportunidades.

Con una inversión de US\$ 208 millones, Arauco pasó a controlar el 80% de una sociedad dueña de 50 mil hectáreas de terrenos, de los cuales 25 mil son plantaciones de pino taeda y 5 mil de eucaliptos, localizadas en el Estado de Paraná. A ello se agrega un aserradero con una capacidad de 150 mil m³ al año, y el 20% de una sociedad dueña de una planta papelera, capaz de producir 205 mil toneladas anuales de papel satinado.

Esta importante iniciativa nos permite complementar el desarrollo forestal e industrial que iniciamos hace ya más de dos años en Brasil, aumentar la disponibilidad de madera para los futuros proyectos de ampliación productiva en la zona, y conocer una nueva área de negocios, el papel, de la mano de un líder mundial. Fortalecemos así nuestro posicionamiento como el mayor propietario de plantaciones y productor de madera aserrada del Hemisferio Sur, a la vez que se va preparando el camino para las expansiones que marcarán el futuro desarrollo de la Compañía.

A nivel local, parte de los esfuerzos se orientaron a concluir en forma exitosa la puesta en marcha del Complejo Forestal e Industrial Nueva Aldea, el proyecto más grande llevado a cabo por la Compañía. A pocos meses de iniciado su funcionamiento, la planta de celulosa alcanzó su capacidad de diseño y ha logrado la plena integración con los diferentes sectores de la comunidad, permitiendo agregar una producción anual de 856 mil toneladas y crear un verdadero polo de desarrollo sustentable para la región y para el país.

En este mismo complejo, a fines del ejercicio 2007, entró en operaciones la segunda línea de paneles terciados, aumentando la capacidad de producción en 225 mil m³ por año. Esta área de negocios ha reportado interesantes resultados, elaborando productos de mayor valor agregado y destinados a mercados distintos a los de la celulosa. Así, intentamos aprovechar de la mejor manera las riquezas naturales que hemos cultivado por tantos años.

Con igual fin, dimos los primeros pasos en el proyecto de construcción de una planta de paneles MDF en la comuna de Paillaco. Esta iniciativa permitirá incorporar una nueva planta con capacidad de producción de 500 mil m³ al año.

Pero el año 2007 también significó para nuestras operaciones forestales enfrentar serias dificultades, como lo ocurrido en el río Mataquito, que nos llevó a decretar el cierre voluntario de la planta Licancel. El detalle de lo sucedido fue ampliamente comentado desde el día del incidente. Quiero solo insistir que desde un primer momento se actuó con total transparencia, informando plenamente a la autoridad, explicando lo que pasó a la comunidad, tomando severas medidas administrativas, asumiendo responsabilidades y destinando todos los recursos necesarios para superar la situación.

Estamos conscientes que existen riesgos y dificultades propios del emprendimiento, más aún cuando se trata de compañías del tamaño de Arauco, con más de 40 establecimientos industriales. Lo ocurrido, sin embargo, nos desafía a redoblar los esfuerzos para estar a la altura de nuestra visión del negocio, que es ser un referente mundial en el desarrollo sustentable de productos forestales. Y en eso estamos permanentemente trabajando, en cada unidad productiva. Es el compromiso de toda la organización.

A la fecha, la planta Licancel ha reiniciado sus operaciones, cumpliendo con los más altos estándares de cuidado del medio ambiente.

También en este tema, Arauco se convirtió durante el año en la primera empresa forestal de Chile en utilizar el Mecanismo de Desarrollo Limpio para emitir bonos de carbono. Ellos se sustentan en la generación de energía eléctrica a partir de biomasa. Los certificados fueron vendidos a la principal generadora de Japón y, más allá de su valor económico, representan una contribución concreta a la reducción de los gases de efecto invernadero. Cabe destacar que esta iniciativa se enmarca dentro de una política de uso integral y eficiente del bosque, que permite el autoabastecimiento energético de las operaciones y la entrega de valiosos excedentes al sistema eléctrico.



En el campo de la energía, y como lo señalamos, el país está enfrentando serias dificultades, como consecuencia de los cortes en el suministro de gas natural proveniente de Argentina, a lo que se sumó en el año 2007 la falta de lluvias y un invierno singularmente frío. Este escenario representó un enorme desafío comercial y logístico para nuestras filiales del área de los combustibles.

En efecto, Copec abasteció prácticamente el 100% de los requerimientos de las centrales eléctricas que debieron reemplazar el gas natural por combustibles líquidos. El desafío estaba determinado no solo por el tamaño de esta demanda, sino también por la discrecionalidad en los envíos de gas, que imposibilitaba determinar su magnitud. Para dimensionar lo que significó este esfuerzo logístico, se puede mencionar que los despachos a las eléctricas fueron veinte veces los del año 2006, representando casi un 30% de las ventas físicas totales de la filial.

Esta situación ha exigido realizar importantes inversiones en plantas de almacenamiento, flota de camiones y capital de trabajo. Hay que destacar especialmente la puesta en marcha de la planta de almacenamiento de Mejillones que, con una capacidad de 60 mil m³ y una inversión superior a los US\$ 20 millones, permitirá dar seguridad de suministro no solo al sector generador, sino también a las empresas mineras de la zona norte.

En el área de estaciones de servicio, seguimos consolidando nuestra red en ciudad y carretera y fortaleciendo nuestras marcas, con la inauguración de seis puntos de venta y la incorporación de nuevas tiendas de conveniencia Pronto y servicios complementarios.

Todo este esfuerzo comercial y logístico se vio coronado con una participación de mercado total que alcanzó a 62,6%, un récord que se consigue en una industria competitiva, donde participan las grandes petroleras del mundo, y que refleja el permanente liderazgo de Copec.

El escenario del gas licuado también se caracterizó por un gran dinamismo, con una expansión cercana al 20%. Al crecimiento inherente a la actividad económica y a las nuevas aplicaciones de este combustible, se sumó la presencia de las temperaturas más bajas de las últimas décadas y ventas a las industrias para reemplazar el gas natural. Esto exigió a nuestra filial Abastible

orientar todos sus esfuerzos para poder responder en forma adecuada a este significativo incremento en la demanda, invirtiendo para ello en cilindros, estanques, flota de vehículos, tecnologías y sistemas computacionales para una mayor eficiencia en el despacho, lo cual ha sido reconocido con la obtención de importantes distinciones en el tema de la calidad de servicio.

En lo que respecta a seguridad de suministro, su Terminal Marítimo de San Vicente cumplió un destacado rol en la logística de los combustibles líquidos y gas licuado, recibiendo en su primer año de operaciones más de 130 naves.

La coligada Metrogas, en tanto, debió enfrentar los mayores cortes en el suministro de gas natural de los últimos años, viéndose impedida de abastecer los requerimientos de sus clientes industriales. La compañía utilizó su sistema de propano-aire para inyectarlo en las redes y satisfacer así la demanda residencial. Adicionalmente, la empresa está abocada a construir una nueva planta de respaldo en el sector oriente de Santiago, de modo de continuar asegurando el abastecimiento a los hogares de la Región Metropolitana.

A fin de contar con gas natural en forma permanente, dejando de depender de una sola fuente de suministro, la compañía está participando en la construcción de un moderno terminal de gas natural licuado ubicado en Quintero. El proyecto representará una inversión cercana a los US\$ 1.000 millones, y considera la construcción de un muelle de 1.600 metros, dos estanques de almacenamiento de 160 mil m³ cada uno, y una estación de vaporización. La iniciativa, pionera en la región, debiera iniciar sus operaciones a mediados del año 2009.

Para enfrentar las dificultades energéticas que hoy presenta el país, tenemos que lograr una mayor diversidad de fuentes, tanto en el tipo de suministros

...abrimos nuevas vías de desarrollo, posiciones competitivas y marcas y más a la comunidad...



como en sus proveedores. La matriz eléctrica deberá contar con energías convencionales y alternativas; con agua, gas natural y también carbón. En este sentido, desde el año 2007 hemos estado realizando campañas de exploración en Isla Riesco, donde se encuentran las mayores reservas de carbón del país. Adicionalmente, participamos con éxito en el proceso llevado a cabo por CORFO para licitar importantes yacimientos en esta misma isla.

De verificarse la existencia del recurso, su calidad y viabilidad para el desarrollo minero, ratificaremos las ofertas presentadas, suscribiendo los contratos de explotación. Así, el carbón chileno podrá recobrar el protagonismo que tuvo, ahora de la mano de tecnologías más limpias, y será un aporte real a la diversificación y seguridad de suministro, más allá de crear un valioso polo de actividad en Magallanes.

En generación eléctrica debemos destacar el esfuerzo que está realizando la coligada Guacolda, que durante el año 2007 no solo continuó desarrollando su tercera unidad, sino que dio inicio a la construcción de una cuarta. Todo ello permitirá duplicar la capacidad de generación de la compañía, reduciendo el nivel actual de emisiones. Las nuevas unidades entrarán en operación durante el período 2009-2010, años críticos en el abastecimiento de electricidad.

En el ámbito pesquero, el escenario se mostró desfavorable, consecuencia de bajas capturas, especialmente en la zona sur, y del fuerte aumento en los costos, dada la incidencia del precio del petróleo. Sin embargo, la fuerte demanda por las proteínas del mar, especialmente en China y en el sector acuícola, ha significado la mantención de los precios en niveles históricamente altos.

Para poder participar en forma competitiva en esta industria, nuestras compañías pesqueras han mantenido una política de inversión orientada a contar con procesos de pesca y elaboración de harinas lo más eficientes posibles. Asimismo, y en el caso de SPK, durante el año concluyó la construcción del complejo de Coronel Sur, que le permitirá profundizar su presencia en el mercado de consumo humano, aumentando la producción de conservas e iniciando la de productos congelados. Con iguales fines, la compañía adquirió un moderno buque pesquero, el Vesterveg, que con una capacidad de bodega de 1.200 m³ permitirá entregar materia prima óptima para la elaboración de estos productos.

Finalmente, quisiera destacar que junto con todas estas iniciativas desplegadas en los distintos negocios, fortalecimos en el año 2007 el constante compromiso de las

compañías con los temas de responsabilidad social. Siempre hemos señalado que, dada nuestra estrategia de desarrollo basada en una visión de largo plazo, buscamos aportar a la comunidad con esa misma mirada en los temas sociales, intentando contribuir en ellos de una manera más perdurable.

Por esto, orientamos los mayores esfuerzos al trabajo de instituciones como la Fundación Educacional Arauco, cuya profunda obra fue reconocida al otorgársele el Premio Educación Empresa 2007; o el proyecto Elemental, que busca modificar la forma como abordamos el tema de la vivienda social, una muestra de cuyo trabajo fue la concepción e inauguración de un moderno complejo habitacional en lo Espejo; o el liderazgo que en materia de I+D está desarrollando la Fundación Copec-UC, que hoy financia cerca de 50 líneas de investigación que aspiran a convertirse en unidades de negocios.

En suma, un año de resultados financieros positivos, de desafíos logísticos extremos, donde concluimos importantes inversiones, abrimos nuevas vías de desarrollo, robustecimos posiciones competitivas y nos acercamos más a la comunidad para que se conozca mejor lo que somos.

Un año para agradecer y destacar el enorme aporte de trabajadores, ejecutivos y directores que, junto al apoyo permanente de nuestros accionistas, socios, clientes y proveedores, nos permite seguir desarrollando esta Compañía.

Un año donde la partida de un destacado empresario nos lleva a sellar el compromiso para fortalecer una obra, una cultura empresarial, una pasión por hacer de esta Compañía un orgullo para el país. ■



Roberto Angelini R.
Presidente

robustecimos
nos acercamos



A black and white photograph of a modern office hallway with large glass windows. Several people in business attire are walking, their figures blurred to convey a sense of motion and activity. The lighting is bright, coming from the windows.

**Creer en el futuro, mirar a largo plazo,
saber adaptarse a los cambios.
Una forma de hacer empresa.**



■ **EMPRESAS COPEC**

En una mirada →

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

MILLONES DE PESOS	2007	2006
Resultado operacional	688.048	636.391
Resultado filiales y coligadas	22.713	28.189
Gastos financieros	(95.750)	(84.272)
Otros resultados no operacionales	(112.057)	(109.986)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	502.953	470.321

CLASIFICACIÓN DE RIESGO INTERNACIONAL

Standard & Poor's	BBB+
Fitch Ratings	BBB+

CLASIFICACIÓN DE RIESGO NACIONAL

Feller-Rate	1° Clase Nivel 1
Fitch Ratings	1° Clase Nivel 1

RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO (CONSOLIDADO)	0,57
--------------------------------------	------

EMPRESAS COPEC

Sector Forestal

99,978% Celulosa Arauco y Constitución	99,925%	Forestal Arauco
	99,999%	Arauco Internacional*
	99,000%	Aserraderos Arauco
	99,000%	Paneles Arauco

Sector Combustibles

99,999% Copec	40,800%	Sonacol
99,048% Abastible	12,000%	
39,830% Metrogas		

Sector Pesquero

81,933% Igemar**	99,900%	SPK
	30,640%	Corpesca

Otras Inversiones

25,000% Eléctrica Guacolda
99,868% Minera Can-Can
50,000% Minera Isla Riesco

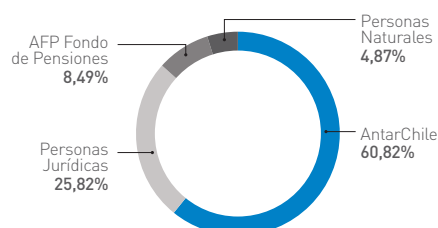
* Esta cifra corresponde al porcentaje de participación total de Celulosa Arauco y Constitución en Arauco Internacional.
** Esta cifra corresponde al porcentaje de participación total de Empresas Copec en Igemar.

■ EMPRESAS COPEC

En una mirada

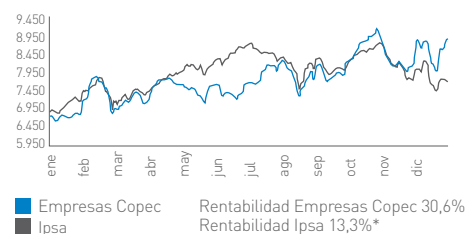
ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

31 DICIEMBRE 2007



PRECIO ACCIÓN EMPRESAS COPEC VS IPSA AÑO 2007

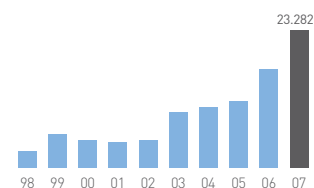
PESOS



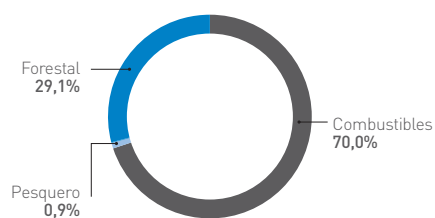
*Ipsa con base precio de cierre Empresas Copec año 2006

PATRIMONIO BURSÁTIL

MILLONES DE DÓLARES



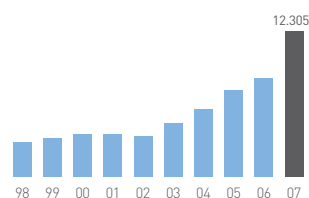
VENTAS CONSOLIDADAS 2007



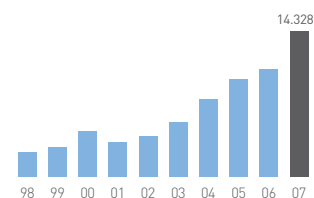
Total: 12.305 millones de dólares

VENTAS CONSOLIDADAS

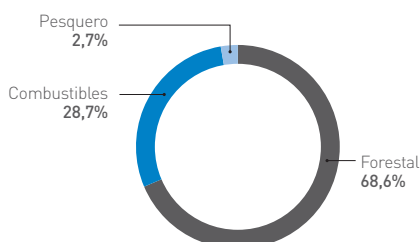
MILLONES DE DÓLARES



PERSONAL CONSOLIDADO



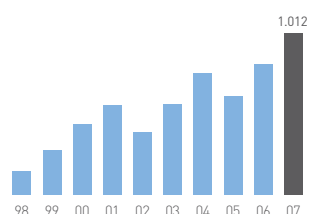
UTILIDAD 2007



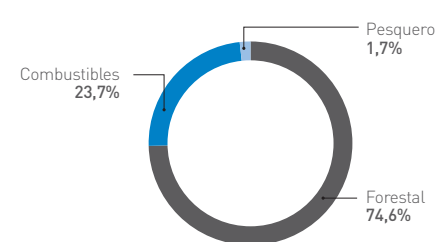
Total: 1.012 millones de dólares

UTILIDAD

MILLONES DE DÓLARES

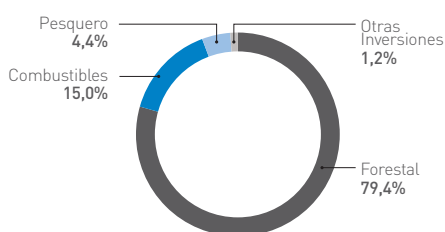


EBITDA CONSOLIDADO 2007



Total: 1.821 millones de dólares

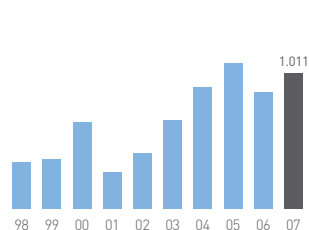
INVERSIÓN CONSOLIDADA 2007



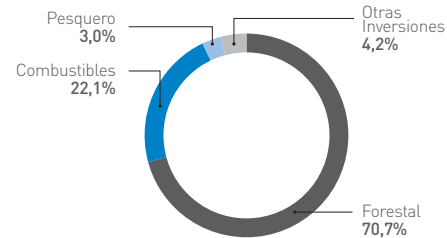
Total: 1.011 millones de dólares

INVERSIÓN CONSOLIDADA

MILLONES DE DÓLARES



ACTIVOS CONSOLIDADOS 2007



Total: 12.208 millones de dólares

FORESTAL

Empresas Copec está presente en el sector forestal a través de Arauco, el principal productor forestal de Chile y uno de los más grandes del mundo. Es el segundo productor mundial de celulosa transada en el mercado y la compañía forestal de mayor volumen en producción, ventas y patrimonio de bosques en Sudamérica. La posición alcanzada es consecuencia de un sólido plan de inversiones, importantes ventajas de costos, una permanente optimización de operaciones y una presencia relevante en toda la cadena de valor del negocio, desde la selección de las semillas hasta la comercialización de sus productos en los mercados nacionales e internacionales. ■

02

COMBUSTIBLES

Los inicios de Empresas Copec en la distribución de combustibles se remontan a hace más de 70 años. Desde entonces, ha logrado una destacada presencia en la distribución de combustibles líquidos, lubricantes, gas licuado y gas natural, consecuencia de una relevante escala de operaciones, un servicio de alta calidad, un constante esfuerzo de innovación y un sólido posicionamiento de marca. ■

PESCA

Empresas Copec, a través de su filial Igemar, participa en las dos principales zonas pesqueras de Chile, norte y centro-sur, con la flota más amplia del país. Las favorables condiciones costeras, la diversidad de las especies extraídas y su alto valor nutricional satisfacen una creciente y exigente demanda. Una gestión eficiente y la más avanzada tecnología, unidas a un marco legal estable y adecuado, han permitido optimizar las operaciones y consolidarse en productos de alto valor agregado. ■

OTRAS INVERSIONES

En una constante búsqueda de nuevas oportunidades de negocios que permitan complementar sus operaciones, aprovechar sinergias y reforzar su posición estratégica, Empresas Copec invierte, además, en sectores con ventajas competitivas y ligados al desarrollo del país. Es así como está presente en generación eléctrica, mediante la Empresa Eléctrica Guacolda, y en minería, a través de Minera Can-Can y Sociedad Minera Isla Riesco. ■





El cuidado de los intereses de todos los accionistas y la **transparencia** en los negocios guían las políticas corporativas.



01



02



05



03



04



HITOS 2007

01 Bonos de Carbono
02 PAM Vesterveg
03 Planta de Mejillones
04 Suministro a Generadoras
05 Stora Enso

SECTOR FORESTAL

- Arauco concluye exitosamente las negociaciones con la sociedad Stora Enso. Los acuerdos suscritos en septiembre requirieron una inversión total de US\$ 208 millones e incluyen la adquisición del 80% de las acciones de la sociedad Stora Enso Arapoti Empreendimientos Agrícolas S.A., la cual es propietaria de 50 mil hectáreas de terrenos en la localidad de Arapoti, que incluyen 25 mil hectáreas de plantaciones de pino y 5 mil hectáreas de plantaciones de eucalipto. Además, el acuerdo consideró el 20% de las acciones de la sociedad Stora Enso Arapoti Industria de Papel S.A., la cual es dueña de una planta de papel con una capacidad de producción de 205 mil toneladas anuales, y el 100% de las acciones de la sociedad Stora Enso Arapoti Serraria Ltda., propietaria de un aserradero con una capacidad de producción de 150 mil m³ al año.
- Bosques Arauco S.A. adquiere en enero 5.105 hectáreas de plantaciones de pino radiata, propiedad de Forestal Anchile Ltda., en aproximadamente US\$ 44 millones.
- La fase II del Complejo Forestal e Industrial Nueva Aldea, que consiste en una planta con una capacidad de producción de 856 mil toneladas anuales

de celulosa *kraft* blanqueada de pino y eucalipto, alcanza en octubre el 100% de su capacidad de diseño, tras un exitoso proceso de marcha blanca.

- Con la venta de 482.129 certificados de reducción de emisiones, correspondientes a igual número de toneladas de CO₂ abatidas entre los años 2003 y 2006, Arauco se convierte en la primera compañía forestal chilena que usa el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) del Protocolo de Kioto para la emisión de bonos de carbono.

- En diciembre, entra en operación la segunda línea de paneles terciados del Complejo Forestal e Industrial Nueva Aldea, aumentando la capacidad de producción en 225 mil m³ al año. Esta nueva línea involucró una inversión cercana a los US\$ 35 millones.

- En junio, Alto Paraná S.A. vuelve a los mercados internacionales de capital después de 6 años, tras emitir un bono 144-A a 10 años por US\$ 270 millones, con pagos de interés semestrales de 6,375%, garantizado por Celulosa Arauco y Constitución S.A.

- Durante noviembre, Arauco lleva a cabo un proceso de participación ciudadana con el fin de analizar la oportunidad de desarrollar una planta de paneles MDF en la comuna de Paillaco. Esta nueva planta tendrá una capacidad de producción de 500 mil m³ al año, y su producción será destinada principalmente al mercado internacional.

- Paneles Arauco S.A., junto con otras seis empresas de tableros y chapas, suscriben Acuerdos de Producción Limpia con autoridades del sector. Este acuerdo se suma a los suscritos anteriormente por el resto de las áreas industriales del sector forestal y reafirma el compromiso de las empresas por mantener los más altos estándares de producción.



■ SECTOR COMBUSTIBLES

- Para enfrentar la falta de gas natural argentino, Copec suministró 2,4 millones de m³ de diesel y 173 mil m³ de petróleo combustibles a las generadoras eléctricas, 20 veces más que el año anterior, superando con éxito el desafío logístico impuesto por dichas restricciones. Ello, sumado al constante esfuerzo comercial de la red de estaciones de servicio, se tradujo en una participación de mercado récord de 62,6%.
- Copec completa en diciembre la construcción de una nueva planta de almacenamiento en Mejillones, con una capacidad de 60 mil m³. Esta instalación significó una inversión cercana a los US\$ 20 millones y permitirá optimizar el suministro a las compañías mineras y eléctricas, además de elevar significativamente los niveles de seguridad energética de la región.
- Abastible suministró 409 mil toneladas de gas licuado a sus clientes residenciales, comerciales e industriales, alcanzando un récord histórico de ventas para la compañía.
- El terminal de gas natural licuado de Quintero, proyecto impulsado por la coligada Metrogas, en conjunto con Enap y Endesa, continúa avanzando de acuerdo a sus etapas. En mayo, las partes comunicaron la decisión final de inversión, quedando éstas contractualmente obligadas a la ejecución del proyecto. A diciembre, la construcción del proyecto presentaba un avance de 30%. El terminal comenzará a funcionar en su modalidad *fast track* a mediados de 2009.
- En una acción concreta para diversificar las fuentes de abastecimiento con energía renovable, Metrogas firma un convenio con Aguas Andinas para utilizar el biogás originado en la Planta de Tratamiento de Aguas Servidas La Farfana, en la elaboración de gas de ciudad. El inicio de las operaciones está planificado para el segundo semestre del año 2008 e implica una inversión total cercana a US\$ 5 millones.
- Copec inaugura cuatro estaciones de servicio en áreas urbanas (Buin, Peñalolén, Antofagasta y Concepción) y dos en carretera (Hijuelas y San José de la Mariquina).
- Se inauguran tres nuevos Pronto en carretera, en Hijuelas, Parral y San José de la Mariquina, y dos en ciudad, en Tobalaba y Paicaví. También se realiza la apertura de un nuevo local Fres&Co ubicado en Apoquindo, comuna de Las Condes.

• ArcoPrime implementa el sistema de facturación electrónica en todas sus unidades de negocio - tiendas, Arco Alimentos y combustible - convirtiéndose en la primera empresa de este rubro en ofrecer este servicio.

• Se realiza la octava versión del Rally Mobil, el campeonato deportivo automovilístico más importante de Chile. Este evento reunió a las principales marcas automotrices del mercado y contempló un total de siete fechas.

• En el ranking de mejores empresas en calidad de servicio elaborado por ProCalidad, Abastible obtiene el tercer lugar en la categoría "Empresas Transaccionales", de acuerdo al índice de satisfacción de los consumidores. Copec, en tanto, recibe el segundo lugar en el "Cuadro de Honor" de esa misma categoría, y Metrogas obtiene el primer lugar en la categoría "Empresas de Membresía", en reconocimiento a los nuevos servicios y transparencia en la información entregada a sus clientes.

• Pronto Copec es nominada finalista del Marketing Hall of Fame como Gran Marca en la categoría Producto y Servicio.

■ SECTOR PESQUERO

• SouthPacific Korp S.A. (SPK) finalizó en diciembre la construcción de la segunda fase del Complejo Industrial Coronel Sur, consistente en una planta de congelados con una capacidad de producción de 200 toneladas diarias de jurel. Esta instalación se suma a las que iniciaron sus operaciones productivas en enero, una planta de harina y aceite de pescado, que tiene capacidad para procesar 100 toneladas por hora de jurel y 60 toneladas por hora de sardina - anchoa, y una planta de conservas, cuya capacidad inicial de producción es de 18 mil cajas al día.

• Con una inversión cercana a US\$ 12 millones, SPK integra a su flota una de las naves mejor equipadas de la industria, el Pesquero de Alta Mar Vesterveg. Este buque, que cuenta con una capacidad de 1.200 m³ y 9 bodegas refrigeradas, se encuentra operativo en Chile desde diciembre.

■ OTRAS INVERSIONES

• En julio, Empresas Copec e Inversiones Ultraterra Ltda. constituyen, en partes iguales, Sociedad Minera Isla Riesco S.A., la cual cuenta con derechos mineros en la Región de Magallanes, y tiene por objeto la exploración y la producción de carbón. Más tarde, en agosto, Sociedad Minera Isla Riesco S.A. participa en las licitaciones por pertenencias llevadas a cabo

por CORFO, adjudicándose la exploración con opción de compra de los yacimientos “Mina Elena”, “Río Eduardo” y “Estancia Invierno”.

- En noviembre, Guacolda inicia las obras preliminares para la construcción de una cuarta unidad a carbón, con una potencia bruta de 152 MW. Su construcción demandará una inversión de US\$ 235 millones y estará a cargo de la multinacional Mitsubishi. Su entrada en operación está prevista para el primer semestre del año 2010. La Unidad 3, en tanto, ha continuado su construcción de acuerdo a lo programado, y a diciembre de 2007 presentaba un avance general de 35%. Ambas unidades duplicarán la capacidad de generación de Guacolda y permitirán reducir las emisiones actuales de la compañía.

■ RELACIÓN CON LA COMUNIDAD

- Dentro del apoyo al Programa Bicentenario de UC-TV, comienza a exhibirse exitosamente en marzo el primer capítulo de la producción “Héroes”, realizada por Canal 13 con el auspicio de Empresas Copec y otras compañías.
- En mayo, los colegios Arauco y Constitución, administrados por la filial Arauco, obtienen el primer y séptimo lugar en el ranking de los 100 mejores colegios de la última década. Este ranking, elaborado por el Diario La Tercera, distingue a los establecimientos educacionales que mantuvieron un buen rendimiento académico en las pruebas SIMCE y PSU de los últimos 10 años.

- Finaliza en julio la recepción de las postulaciones al Quinto Concurso Nacional de Proyectos de Desarrollo de Recursos Naturales de la Fundación Copec-UC, con una cifra récord de 76 proyectos.

- A fines de julio, Empresas Copec dona 16.360 nuevas colecciones de la antología literaria “Cuento Contigo” a los hogares beneficiados con la campaña “Un niño, Una cama”, apoyada por Unicef y Fosis.

- La Fundación Copec-UC organiza en octubre un cuarto seminario internacional denominado “Cambio Climático, Desafíos para Chile”. El encuentro congregó a cerca de 800 personas y contó con la participación de destacados expositores nacionales e internacionales.

- En noviembre, la Fundación Educacional Arauco recibe el premio “Educación Empresa 2007” entregado por el Ministerio de Educación, en conjunto con la SOFOFA y la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), en reconocimiento a su destacada labor en la promoción, desarrollo y concreción de iniciativas relacionadas con el desarrollo de alianzas efectivas entre las instituciones educacionales y la empresa.

- Elemental inaugura en diciembre un moderno proyecto habitacional en la comuna de Lo Espejo, beneficiando a 30 familias.

■ CORPORATIVOS

- El precio de la acción de Empresas Copec alcanza en octubre a \$9.289, su mayor valor histórico. Al cierre del año 2007, la acción de la Compañía registra un incremento anual cercano al 30% y su capitalización bursátil supera los US\$ 23 mil millones.

- Empresas Copec alcanza el duodécimo lugar del ranking anual de las sociedades de capital abierto con mayor valor de mercado en América Latina, elaborado por la Consultora Económica.

- Standard & Poor's y Feller Rate eligen a Empresas Copec dentro de las 30 principales empresas de Chile con mejor desempeño económico, solidez y confiabilidad.

- Empresas Copec obtiene el séptimo lugar en el ranking de “Reputación Corporativa”. Este ranking, elaborado por Hill & Knowlton Captiva, La Tercera y Collect, distingue a las empresas mejor evaluadas en los ámbitos de desempeño financiero, ambiente laboral, capacidad de gestión y liderazgo, entre otros. ■



HISTORIA

1934

1934

Un grupo de empresarios chilenos funda la Compañía de Petróleos de Chile S.A., con el objetivo de distribuir y comercializar combustibles en el país.

1936

La Compañía desarrolla una extensa red de estaciones de servicio y plantas de almacenamiento, comercializando sus productos desde Coquimbo a Magallanes.

1957

Se crea la Sociedad Nacional de Oleoductos Ltda., Sonacol. Ese mismo año, Copec asume la representación y distribución de los productos Mobil en Chile.

1980

Copec ingresa al sector pesquero, tras adquirir Pesquera Guanaye Ltda., y al sector eléctrico, luego de adjudicarse las distribuidoras Saesa y Frontel.

1986

El grupo Angelini toma el control de Copec, luego de adquirir el 41% del capital accionario de la Compañía. Tras un importante aumento de capital, que permite fortalecer el patrimonio y cancelar las deudas con el sistema financiero, se define el rumbo estratégico y el desarrollo futuro de la Compañía y se inicia un amplio programa de inversiones.

1990

Se constituye Bioforest S.A., filial orientada a desarrollar nuevas tecnologías en el área de los recursos forestales.

1992

La fusión de Pesquera Guanaye S.A. y Pesquera Iquique S.A. da origen a Igemar.

Se constituye la Empresa Eléctrica Guacolda S.A., destinada a proveer de electricidad a las regiones de Atacama y Coquimbo.

Se crea la filial Clapsa, dedicada a la exploración de hidrocarburos.

1994

Se crea Metrogas, dedicada a la comercialización de gas natural en las regiones Metropolitana y de O'Higgins. Sus operaciones comerciales se inician en el año 1997, una vez finalizada la construcción de su red de distribución.

1996

Arauco se expande a Argentina, a través de la adquisición de Alto Paraná S.A., propietaria de una de las principales plantas de celulosa en ese país.

Copec ingresa a la propiedad de Gener S.A., principal generadora termoeléctrica de Chile.

1986



1956

Copec amplía su participación en el sector de combustibles a través de Abastible, empresa comercializadora y distribuidora de gas licuado.

1935

En la ciudad de Viña del Mar, Copec inaugura sus primeras instalaciones, dando inicio a las operaciones de venta de gasolina.

1981

Se adquieren los derechos de explotación del yacimiento de carbón de Pecket, ubicado en la Región de Magallanes.

1976-1979

La empresa adquiere Celulosa Arauco S.A., Forestal Arauco S.A. y Celulosa Constitución S.A., dando origen a Celulosa Arauco y Constitución S.A., Arauco, lo que marca el inicio de la expansión y diversificación de Copec hacia áreas en las que Chile presenta ventajas comparativas.

1989

Forestal Arauco S.A. se constituye como la matriz de las filiales forestales de Arauco en Chile, encargada de la coordinación de las actividades operacionales y de la definición de las políticas de desarrollo en el área.

Nace la Fundación Educacional Arauco, organización que diseña, desarrolla e implementa programas de apoyo a la educación en las comunas más pobres de las regiones del Maule, Bío Bío y Los Ríos.

1991

Se crea la Compañía Minera Can-Can S.A. con el objetivo de adquirir o arrendar concesiones mineras, tanto de explotación como de explotación.

1993

Nace Aserraderos Arauco S.A., filial encargada de administrar los aserraderos y las plantas de remanufactura de Arauco, y de comercializar sus productos.

1995

Se constituye Paneles Arauco S.A., dedicada a la elaboración de tableros de madera terciada y contrachapada.

2000»

2000

■ El grupo Angelini adquiere, a través de AntarChile S.A., un 30,05% adicional de las acciones de Copec, concretando el control de la Compañía. El foco estratégico se concentró entonces en aquellos sectores en los que cuenta con ventajas operativas claras y sustentables en el largo plazo: la energía y los recursos naturales.

Arauco adquiere la totalidad de los activos del Complejo Forestal e Industrial Cholguán, incorporando bosques, un aserradero y dos plantas de remanufactura.

La fusión de activos operacionales de las pesqueras Igemar, Pacific Protein y El Quillay en la zona centro-sur de Chile da origen a SPK.

Luego de analizar las perspectivas que presentaba el sector eléctrico, Copec decide vender sus participaciones en CGE y Gener.

Primera versión de la Copa Copec, evento futbolístico que reúne a niños y jóvenes en torno a los valores deportivos y la sana competencia.

2002

■ Con el fin de promover la investigación científica aplicada en el área de los recursos naturales, nace la Fundación Copec-UC, una alianza estratégica entre la empresa y la Pontificia Universidad Católica de Chile.

2004

■ Inicia sus operaciones la planta de celulosa Valdivia, una de las más modernas del mundo, cuya inversión total ascendió a US\$ 1.200 millones.

2006

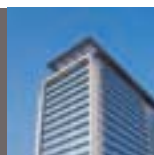
■ Inicia sus operaciones la planta de celulosa de Nueva Aldea, con capacidad para producir 856 mil toneladas al año de celulosa *kraft* blanqueada de pino y eucalipto. Con ello, Arauco se consolida como una de las principales empresas productoras de celulosa de mercado a nivel mundial. El Complejo Forestal e Industrial Nueva Aldea contempla además un aserradero, una planta de terciados y dos unidades de cogeneración, con una inversión total de US\$ 1.400 millones.

Aserraderos Arauco S.A. y Forestal Celco S.A. adquieren los activos forestales de Cementos Bío-Bío S.A. Esta inversión ascendió a US\$ 136 millones e incluye 21 mil hectáreas de plantaciones en la Región del Bío Bío y un aserradero con una capacidad de producción anual de 250 mil m³.

Copec inicia las operaciones del Terminal de Productos Importados (TPI), en Quintero. Por su parte, Abastible da inicio a las operaciones del Terminal de San Vicente, en la Región del Bío Bío.

Comienza la construcción de la Unidad 3 de Guacolda, planta termoeléctrica a carbón de 152 MW que contempla una inversión de US\$ 300 millones.

Nace Elemental S.A., una iniciativa donde se asocian Copec, la Pontificia Universidad Católica y un grupo de profesionales, con el fin de diseñar e implementar proyectos urbanos de interés social.



Arauco adquiere el 100% de las acciones de Licancel S.A., sumando una nueva planta elaboradora de celulosa blanqueada y plantaciones.

La Compañía, a través de la filial Saesa, ingresa a la propiedad de la generadora y distribuidora de electricidad Edelaysén.

Se crea Corpesca, la empresa pesquera más grande de Chile, que integra los activos con que contaban Igemar, Eperva y Coloso en el norte del país.

1999

Copec vende sus participaciones accionarias en Saesa y Frontel. Los recursos obtenidos fueron destinados a repartir los dividendos más altos en la historia de la Compañía y a cancelar parte de los créditos financieros.

Se desarrolla la primera versión del Rally Mobil, competencia que reúne anualmente a las principales marcas automotrices del mercado y que impulsa el desarrollo de esta disciplina en el país.

2001

Se constituye la Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A., nueva filial que concentra el negocio de los combustibles líquidos y lubricantes. Al mismo tiempo, la compañía matriz se transforma en un holding financiero, cambiando su razón social a Empresas Copec S.A.

Se firma un histórico acuerdo entre Copec y Exxon Mobil para producir y comercializar los lubricantes Esso y Mobil en forma exclusiva en Chile.

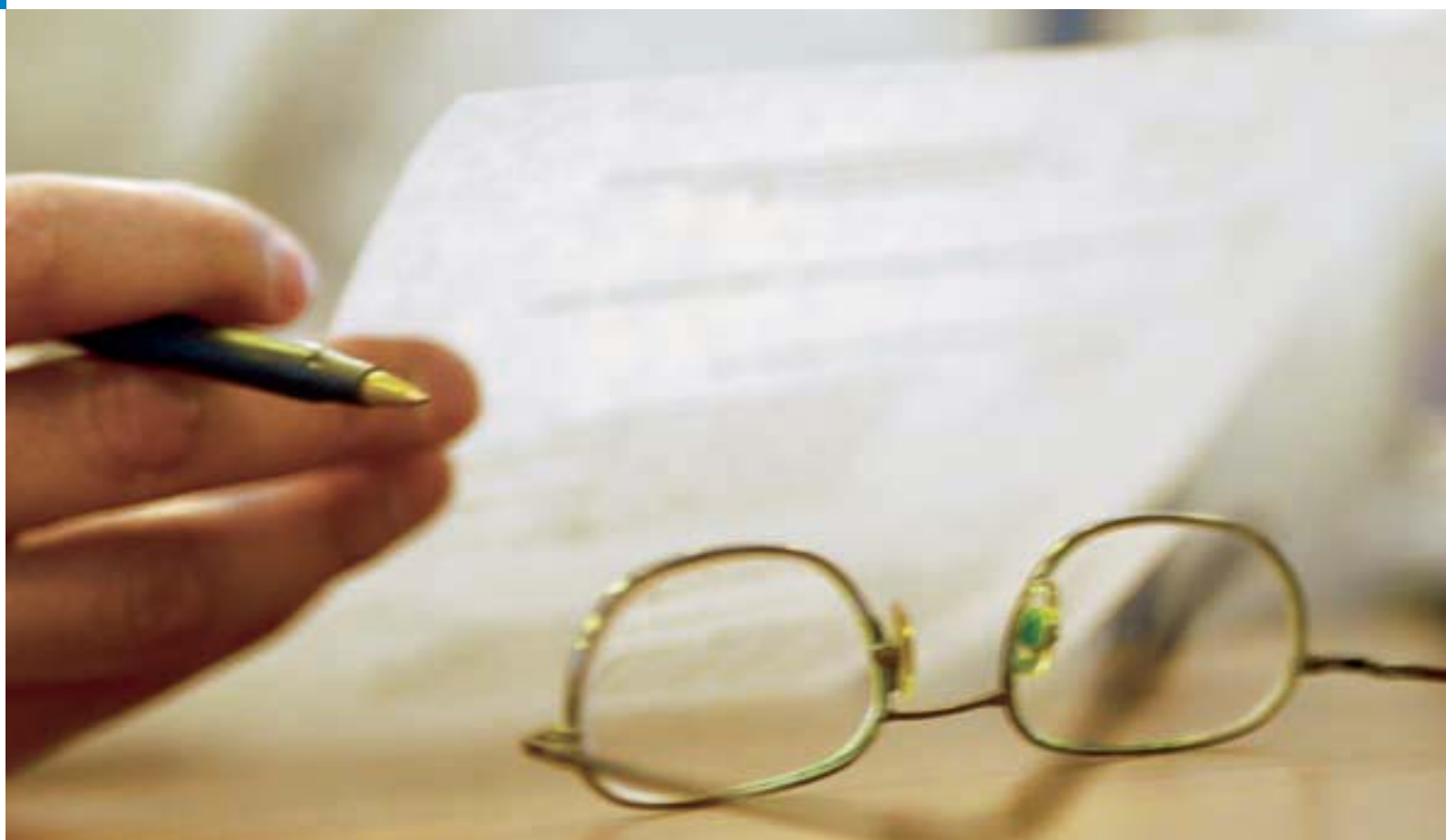
2003

2003»

2005

Arauco ingresa a Brasil tras adquirir la empresa LD Forest Products S.A. De esta forma, incorpora a su patrimonio 26 mil hectáreas de plantaciones de pino, una planta de tableros MDF, una de tableros aglomerados y una de resina.

En Argentina, Arauco toma el control de Ecoboard S.A.I.F. y Louis Dreyfus S.A.I.F., empresas cuyos activos incluyen 8 mil hectáreas de plantaciones, una planta de tableros aglomerados y una productora de resina.



Empresas Copec ha tenido siempre la firme convicción de que la creación sustentable de valor requiere tomar decisiones en forma reflexiva e informada, considerar y respetar los intereses de todas las partes afectadas, y comunicar la información en forma prudente, responsable y oportuna. Por este motivo, las estructuras de gobierno corporativo de la Compañía cumplen un rol fundamental en su gestión y funcionamiento, integrando valores éticos y profesionales en cada una de sus empresas y trabajadores, y favoreciendo el logro de sus objetivos de largo plazo.

El gobierno corporativo de Empresas Copec se sustenta en los principios definidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los cuales promueven mercados transparentes y eficientes, consistentes con el estado de derecho; identifican las responsabilidades entre las distintas autoridades; protegen y facilitan el ejercicio de los derechos de los accionistas, asegurando que reciban un tratamiento equitativo; reconocen los

derechos de los grupos de interés de la Compañía o *stakeholders*: inversionistas, clientes, proveedores, empleados, público en general y la comunidad; incentivan la cooperación activa entre la empresa y sus grupos de interés, con el fin de crear riqueza, empleos y sustentabilidad financiera; aseguran que la información se entregue en forma oportuna y precisa; y favorecen el asesoramiento estratégico de la Compañía, el monitoreo efectivo de la administración por parte del directorio y la responsabilidad de este hacia los accionistas.

Estos principios distinguen el espíritu de Empresas Copec, forjado gracias a valores comunes para todas sus empresas, con trabajadores y ejecutivos de la mayor excelencia ética, profesional, técnica y humana. La empresa procura no solamente asegurar buenas prácticas de gestión, inversión y acción productiva, sino también mantener su sólido compromiso con la comunidad y el entorno, contribuyendo al desarrollo del país a través de



la educación, la innovación tecnológica, la superación de la pobreza y la preservación del medio ambiente. Los criterios para invertir no buscan solo beneficios económicos; tienen en cuenta también los aspectos sociales, ambientales y políticos, entre otros, procurando contribuir al bienestar de toda la comunidad.

ACCIONISTAS Y DIRECTORIO

En ese sentido, el Directorio de Empresas Copec, equipo conformado por nueve miembros de destacada trayectoria profesional y competencias complementarias, tanto independientes como relacionados con el controlador, cumple una función relevante en la dirección de la estrategia general y las decisiones financieras fundamentales de la empresa. Entre sus principales tareas están las de seleccionar, evaluar, remover y supervisar el proceso de reemplazo del gerente general; proveer consejo y supervisar la selección, evaluación, desarrollo y compensación de los ejecutivos principales; revisar, aprobar y monitorear la estrategia y controlar la gestión; revisar, aprobar y monitorear las decisiones financieras fundamentales (dividendos, estructura de capital, endeudamientos) y las acciones más significativas (transacciones, ventas de activos, inversiones, etc.); asegurar una gestión de riesgos efectiva; garantizar la representatividad de los estados financieros; velar por el cumplimiento de la ley y las normas de autorregulación; monitorear la relación con autoridades y agentes claves del mercado; mantener permanentemente informados a los accionistas, de modo que ellos puedan tomar las acciones que estimen pertinentes, entre otras.

Por su parte, el Comité de Directores aborda periódicamente temas de importancia estratégica, y revisa los estados financieros, las transacciones con empresas relacionadas, las políticas de remuneraciones y las auditorías, entre otras materias. Con ello se formaliza lo que ha sido siempre un requerimiento en la Compañía: que su gestión y sus decisiones de inversión se lleven a cabo siempre salvaguardando el interés del accionista minoritario.

Los miembros del Directorio y del Comité de Directores reciben remuneraciones de acuerdo con sus responsabilidades y en línea con los estándares del mercado, y disponen oportunamente de toda la información necesaria para las sesiones.

Los accionistas, en tanto, reciben una permanente atención a sus opiniones e inquietudes, promoviendo su participación informada en las juntas de accionistas y facilitando el ejercicio de su derecho a voz y voto.

INFORMACIÓN AL MERCADO

Con el fin de asegurar la representatividad de la información reportada, los estados financieros son auditados, tanto en la matriz como en sus filiales, utilizando socios y gerentes externos de prestigio, que rotan cada cinco años.

La Compañía posee diversos instrumentos y canales que permiten mantener una comunicación completa, transparente y efectiva con todos sus *stakeholders*, minimizar las asimetrías de información y facilitar un adecuado funcionamiento del mercado de capitales.

Entre ellos destaca el área de Relaciones con Inversionistas, cuyo objetivo es atender y orientar a los analistas tanto sobre la marcha de la empresa como del comportamiento de los mercados en que ésta participa. Con este fin, se realizan presentaciones y se emiten comunicados sobre los resultados trimestrales. Por otro lado, se sostienen periódicamente reuniones con inversionistas institucionales y se asiste a conferencias nacionales e internacionales, que tienen como objetivo reunir a analistas de los mercados financieros con compañías de diversos sectores.

Otra instancia de comunicación es la página web corporativa, www.empresascopec.cl, la cual se actualiza permanentemente y en ella se puede acceder a las fichas estadísticas codificadas (FECU), memorias, presentaciones, comunicados, cobertura de analistas, links a páginas web de las filiales y otros documentos de interés. A ella se suma una revista corporativa que se publica hace 20 años, y que presenta cuatrimestralmente las iniciativas desarrolladas por la empresa, inversiones, cifras y análisis de resultados, junto a otros temas de interés.

La política de gobierno corporativo de Empresas Copec, con sus valores y principios, ha guiado la gestión de la Compañía a lo largo de décadas, plasmando un sello distintivo de excelencia y compromiso ampliamente reconocido. Los resultados de este esfuerzo, que apunta a alinear adecuadamente los intereses de la administración con los de los accionistas, los trabajadores y el entorno, se manifiestan día a día en indicadores concretos, como lo son el reconocimiento del mercado con las mejores calificaciones crediticias y un alza sostenida en el precio de la acción. ■



■ ESTRATEGIA

A lo largo de siete décadas, Empresas Copec ha forjado su gestión con sólidos valores y principios, comunes para todas sus compañías, plasmando un sello de excelencia y compromiso en cada una de sus actividades.

Las estrategias de gobierno corporativo y las políticas de personal están orientadas a la integración de valores éticos y profesionales, en un marco de respeto y alineando adecuadamente los intereses de la administración con los de sus accionistas y trabajadores. Estos últimos son una pieza fundamental para contribuir al crecimiento de la empresa y del país, con un mismo ímpetu, empuje y creatividad, independiente de su ámbito de actividad.

Para Empresas Copec el éxito de una compañía va más allá de sus actividades productivas. Por este motivo, en la toma de decisiones incorpora y respeta los intereses de todas las partes involucradas, informándoles en forma exacta, oportuna y transparente.

El reconocimiento del mercado de valores a este esfuerzo se traduce en que, al cierre del año 2007, Empresas Copec exhibe positivos balances financieros y una capitalización bursátil que supera los US\$ 23 mil millones. Estas cifras reflejan una sostenida trayectoria de creación de valor, que ha permitido a la Compañía generar elevados y crecientes flujos de caja, financiar su plan de inversión y distribuir importantes dividendos. ■

El estilo de hacer negocios que distingue a Empresas Copec es la visión de largo plazo. Por ello, la Compañía invierte en áreas que pueden ofrecer un retorno atractivo en un horizonte amplio.

En tal sentido, es fundamental tomar decisiones en forma reflexiva, trabajar constantemente por la excelencia en las actividades, y velar por la sustentabilidad de los negocios y su entorno, en el más amplio sentido.

Los importantes programas de inversión llevados a cabo por la Compañía han permitido elevar en forma significativa la escala de operaciones, reducir los costos, aumentar la eficiencia, ampliar las líneas de productos y robustecer la sustentabilidad de sus actividades.

A su vez, la constante visión innovadora de la matriz y sus filiales las ha situado en una posición de vanguardia, satisfaciendo de la mejor manera las necesidades integrales de sus clientes y fortaleciendo así sus marcas comerciales en Chile y en más de 50 países. ■

El posicionamiento alcanzado por Empresas Copec, como principal grupo industrial privado del país, es resultado de una eficiente estructura de costos, un constante esfuerzo comercial y un perfil financiero conservador.

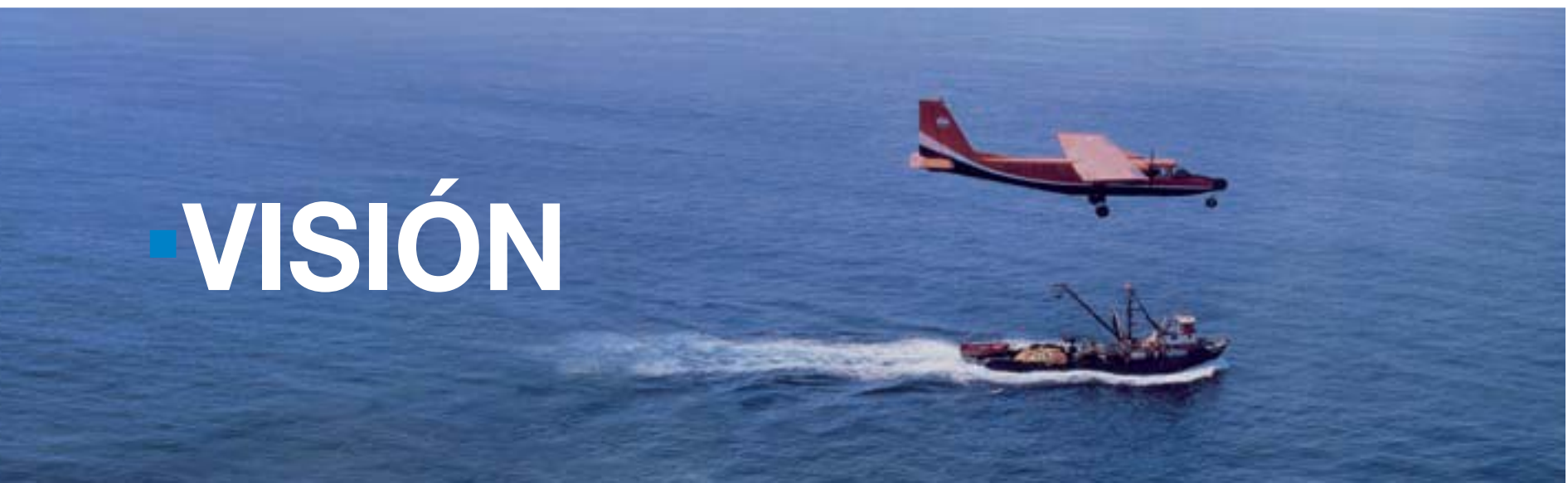
Las inversiones de la Compañía se concentran en dos grandes áreas de actividad: recursos naturales, donde Chile cuenta con claras ventajas comparativas, y energía, vinculada al desarrollo productivo del país.

Empresas Copec busca constantemente optimizar sus operaciones para construir posiciones competitivas sólidas, que permitan sobreponerse a los vaivenes de sectores cíclicos por naturaleza, donde compite con las empresas más grandes del mundo.

Así, la Compañía se ha expandido oportunamente hacia nuevos ámbitos de actividad que presenten sinergias con los existentes y en los que pueda aprovechar su experiencia, enfocándose en la elaboración de productos de mayor valor agregado y en otorgar un servicio de primera calidad a sus clientes en Chile y en el extranjero. ■



■ VALORES



■ VISIÓN

EMPRESAS COPEC Y LA COMUNIDAD



Empresas Copec, a lo largo de su historia, ha mostrado un fuerte compromiso por la comunidad en que desarrolla sus actividades y una permanente adhesión a las buenas prácticas corporativas. Ello se manifiesta en el apoyo que la matriz y sus filiales prestan a diversas iniciativas de desarrollo local, en la lucha contra la pobreza, en el fomento a la educación, el deporte, la investigación científica y la protección de los recursos naturales. También destina recursos a diversos programas y acciones en beneficio de los trabajadores, sus familias y la comunidad.

En su filosofía de hacer negocios está el convencimiento de que el éxito de una empresa no se limita al cumplimiento de sus objetivos comerciales, motivo por el cual contribuye firmemente con el progreso y calidad de vida en las zonas donde realiza sus actividades.

Uno de los ejes de la cultura organizacional de Empresas Copec es el compromiso con cada uno de los 14.328 trabajadores que integran el holding. Entre sus principales actividades destacan: programas de capacitación, becas de estudio, seguros complementarios, actividades culturales y deportivas, planes de salud y campañas de prevención, cuyo resultado más importante es contar con equipos de trabajo comprometidos, identificados y leales a su empresa.

MEDIO AMBIENTE

Para Empresas Copec el cuidado del medio ambiente constituye una política permanente y de largo plazo. Este compromiso implica ir más allá de lo que las normativas exigen, no solo con miras a responder a las exigencias de los mercados, sino también dar sustentabilidad a los negocios, contribuir a preservar los ecosistemas, y colaborar con las autoridades y los organismos reguladores en el cumplimiento de las políticas medioambientales.

En el sector forestal, Arauco integró el concepto de desarrollo sustentable en todas sus actividades productivas, hace más de dos décadas. Para ello ha implementado, tanto en Chile como en Argentina, Brasil y Uruguay, sistemas de gestión de nivel internacional en el manejo de sus plantaciones,



Una estrategia de desarrollo
visión de largo plazo, que busca
comunidad con iniciativas



procesos industriales, logísticos y comerciales. Las plantaciones forestales cuentan con certificaciones internacionales que aseguran la calidad y trazabilidad de los productos. Entre ellas destacan la certificación Certfor, estándar chileno de manejo sustentable homologado por el estándar europeo PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes) y un sistema de custodia en un número importante de sus unidades productivas.

Las instalaciones cuentan con avanzadas tecnologías y equipamientos que reducen el impacto ambiental de los procesos. Todas las plantas de celulosa emplean en la producción de celulosa blanqueada la tecnología libre de cloro elemental (ECF), reconocida internacionalmente como la mejor disponible en la industria.

El Complejo Forestal e Industrial Nueva Aldea cuenta con las mejores tecnologías de protección medioambiental disponibles en el mundo, tanto para la captación de gases como para el tratamiento de residuos líquidos y eliminación de sólidos. Más al sur se encuentra la planta Valdivia, dotada de los más altos estándares de monitoreo.

Por otro lado, el área de paneles suscribió durante el año 2007 un Acuerdo de Producción Limpia entre empresas del sector y autoridades, reafirmando el compromiso de Arauco por mantener los más altos

estándares de producción. De este modo, hoy todos los segmentos industriales de la empresa participan de Acuerdos de Producción Limpia.

La conservación de la biodiversidad es un componente fundamental de la sustentabilidad de la gestión productiva de Arauco y es determinante para el cumplimiento de su visión. Por este motivo, la empresa administra una red de ocho parques, 14 zonas de alto valor ambiental entre las regiones del Maule y Los Lagos, y áreas de conservación y reservas en Chile, Argentina y Brasil, cubriendo una superficie protegida de más de 172 mil hectáreas.

En el sector combustibles, Copec posee un área especializada en el desarrollo y promoción de la política de salud, seguridad y medio ambiente, involucrando en ella a ejecutivos, trabajadores, contratistas, proveedores y clientes.

Abastible cumple rigurosamente con las exigencias legales sobre manejo de residuos industriales peligrosos y con las normas de descarga de residuos líquidos en todas sus plantas de almacenamiento y envasado de gas. En el Terminal Marítimo San Vicente se efectúan monitoreos permanentes de la calidad del agua subterránea y del sistema acuático, mientras que en la Región Metropolitana sus instalaciones cumplen responsablemente los niveles de emisiones permitidas por los organismos competentes, y son controladas periódicamente.

En el área pesquera, SPK constituyó, junto a otras empresas del rubro, una asociación tendiente a materializar el estudio e implementación de un emisario y sistemas de recolección de aguas de descargas y proceso, con el fin de mejorar las condiciones ambientales en la bahía de Coronel.



basada en una
también aportar a la
perdurables.



Corpesca, en tanto, lleva a cabo un Programa de Vigilancia Ambiental del Ecosistema Marino, que pasó a formar parte del monitoreo ambiental establecido por la legislación vigente. Además, la empresa cuenta con programas de monitoreo y control de emisiones líquidas y gaseosas.

Para la Empresa Eléctrica Guacolda, el control de emisiones y la minimización de los riesgos ambientales asociados a su actividad son de especial relevancia. Es así como su Unidad 4 considera la

incorporación de un moderno sistema para evitar las emisiones de óxido de nitrógeno. Durante el curso del año sus procesos fueron sometidos con éxito a distintas auditorías ambientales.

Empresas Copec y cada una de sus compañías no solo mantienen un firme compromiso con el país, sino también están conscientes que sus acciones pueden contribuir a mejorar la situación ambiental a nivel mundial. En ese sentido, la Fundación Copec-UC realizó en octubre de 2007 el seminario internacional

y talleres sectoriales “Cambio Climático: Desafíos para Chile”, que congregó a cerca de 800 personas y contó con la participación de destacados expertos en el área. Este seminario permitió reflexionar sobre la realidad del cambio climático, sus efectos y consecuencias, además de reafirmar la importancia de llevar a cabo acciones a nivel empresarial que ayuden a mejorar el medio ambiente.

En el año 2007, en un hito de trascendental importancia, Arauco se convirtió en la primera compañía forestal chilena en utilizar el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) del Protocolo de Kioto para la emisión de bonos de carbono, al vender 482.129 certificados de reducción de emisiones correspondientes a igual número de toneladas de CO₂ abatidas entre los años 2003 y 2006. Estos certificados provienen de las plantas de cogeneración Trupán, Nueva Aldea fase I y Nueva Aldea fase II, las que generan electricidad a partir de biomasa.

Metrogas, en tanto, firmó con Aguas Andinas un acuerdo para aprovechar el biogás generado durante el proceso de saneamiento de las aguas de la planta La Farfana. El biogás es una energía renovable, al ser aprovechado en reemplazo de otros combustibles fósiles, contribuye a la reducción de gases de efecto invernadero. Los bonos de carbono correspondientes se comercializarán bajo MDL.

Ambas iniciativas contribuyen a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero provenientes de la generación de energía con combustibles fósiles y al control del calentamiento global.

SALUD Y SEGURIDAD

El compromiso de Empresas Copec con la seguridad de las personas no se limita al cumplimiento de las leyes y regulaciones existentes, sino que cada una de sus filiales y coligadas cuentan con reglamentos y procedimientos, basados en los estándares nacionales e internacionales más avanzados. Estas medidas son más estrictas en aquellos rubros que representan un mayor nivel de riesgo, ya sea para los trabajadores como para la población y el medio ambiente.

En Copec, el almacenamiento de combustibles, tanto en plantas como en estaciones de servicio y terminales marítimos, cuenta con una serie de sistemas de seguridad contra incendios, derrames y accidentes, y planes de contingencia.

Para el transporte de combustibles por vía terrestre, la filial Transcom mantiene sistemas de seguimiento satelital de sus vehículos, al tiempo que desarrolla programas de capacitación y evaluación de sus conductores. En cuanto al transporte marítimo, Sonamar cuenta con procedimientos y equipos para efectuar mediciones y muestreos en las operaciones de carga y descarga, además de la capacitación impartida al personal de cubierta y de la incorporación de metodologías para la evaluación y reducción de riesgos. Sonacol, por su parte, dispone de moderna tecnología en sus oleoductos, como un sistema detector de fugas y la operación remota de centrales y válvulas.

Abastible mantiene un Plan de Control de Riesgos Operacionales, que corresponde al modelo "Programa Empresa Competitiva", desarrollado en conjunto con la Mutual de Seguridad de la Cámara Chilena de la Construcción. Durante 2007, también continuó la implantación del Sistema Integrado de Emergencias en el Transporte a nivel nacional, para prevenir accidentes en los procesos de transporte de gas y preparar a la organización ante eventuales emergencias.

Desde 2004, Metrogas desarrolla el proyecto Detectores de Seguridad junto a la Asociación Chilena de Seguridad, con el objeto de enseñar a escolares de colegios municipalizados de la Región Metropolitana la forma de prevenir accidentes en el hogar. La empresa también se preocupa de capacitar a conserjes de edificios en el manejo seguro de los equipos a gas natural.

Arauco mantiene programas de seguridad y salud ocupacional para seguir mejorando su desempeño en estas materias. Tras la aprobación de auditorías internacionales periódicas, cuenta con la certificación OHSAS 18001 en todas las filiales forestales y plantas de paneles, aserraderos y remanufactura.

Guacolda, en tanto, definió en marzo de 2007 su Política Integrada de Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional, reafirmando su compromiso con sus trabajadores y el entorno.

EDUCACIÓN

Un efectivo aporte en el área educacional realizan día a día las filiales de Empresas Copec. Esta acción se basa en la firme convicción del holding de que la educación es, sin duda, la mejor y más eficiente herramienta de crecimiento individual y social de las personas, así como también de progreso para el país.

Los proyectos de mayor alcance en este aspecto son los que lleva a cabo Fundación Educacional Arauco, institución sin fines de lucro creada en 1989, cuyo principal objetivo es acompañar y fortalecer el trabajo de los profesores de escuelas municipales ubicadas en las regiones del Maule, Bío Bío y Los Ríos, donde Arauco tiene presencia industrial y forestal. Para ello, diseña, implementa y evalúa diversos programas de perfeccionamiento docente y de estimulación para los niños, buscando mejorar las oportunidades de los alumnos a través del acceso a una educación de calidad.

Desde su creación, la Fundación ha trabajado en 29 comunas, beneficiando a 470 escuelas, 4 mil profesores y más de 71 mil alumnos. Durante el año 2007 se realizaron 4.154 evaluaciones a niños y 376 a profesores, con el objeto de conocer los resultados y objetivar el impacto de los programas desarrollados en las comunas de Constitución, Ránquil y Valdivia. Para el año 2008, se iniciarán nuevas actividades y se continuarán desarrollando iniciativas en las comunas de Licantén, Curanilahue, Ninhue, Quirihue, San Nicolás, Portezuelo, Coelemu, Quillón, Mariquina, Lanco y Máfil.

En octubre, Arauco fue distinguida por la Sofofa y la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) con el premio Educación Empresa 2007, en reconocimiento por la labor que realiza la compañía en el ámbito de la educación a través de la Fundación Educacional Arauco.

En el año 2007, los colegios Arauco, Constitución y Cholguán, a cargo de la empresa, fueron elegidos entre los mejores colegios de Chile en la última década. Este ranking, elaborado por el Diario La Tercera, distingue a los establecimientos educacionales que han mantenido un buen rendimiento académico en las pruebas SIMCE y PSU de los últimos 10 años. Asimismo, la compañía apoya los programas desarrollados por la Fundación Belén Educa, en beneficio de niños y jóvenes de sectores populares.

Corpesca, desde el año 2003, participa en el Programa de Educación Dual con los establecimientos técnico-profesionales de Iquique y Mejillones, permitiendo que parte de la formación de los estudiantes ocurra al interior de la empresa. También ha efectuado aportes y desarrollado diversos proyectos con universidades, a la vez que entrega facilidades para la realización de prácticas profesionales de alumnos de educación superior.

Guacolda mantiene un Programa de Educación Dual para la obtención de experiencia práctica para los estudiantes del liceo José Santos Ossa de Vallenar.

INVESTIGACIÓN

Empresas Copec tiene la certeza de que la investigación científica y tecnológica representa un elemento fundamental para el desarrollo de los países. Por ello, ha impulsado iniciativas pioneras en este ámbito, fomentando la capacidad de innovar y de aplicar el conocimiento en beneficio del





crecimiento económico y social de Chile. La Fundación Copec-UC y Bioforest son claros ejemplos de esta filosofía.

La Fundación Copec-UC, creada el año 2002, se dedica al desarrollo y promoción de la investigación científica y tecnológica relacionada fundamentalmente con los recursos naturales del país. Los principales objetivos de la fundación son fomentar la investigación aplicada, crear alianzas estratégicas entre entidades públicas y privadas de investigación y desarrollo, y difundir los avances que se produzcan en el país en el ámbito de los recursos naturales.

Entre sus actividades, destaca el Concurso Nacional de Proyectos de Desarrollo de Recursos Naturales, que consiste en otorgar financiamiento y asesoría técnica y comercial a iniciativas de investigación y desarrollo. Durante sus cinco años de ejecución se ha favorecido a 36 proyectos, con más de \$ 2.250 millones asignados. En la versión 2007, se recibieron 76 proyectos de áreas tan diversas como la agropecuaria, pesca y acuicultura, industrial y bioprocesos.

Otra importante línea de actividades son los seminarios, talleres de trabajo y reuniones con líderes mundiales en innovación y transferencia tecnológica.

Por su parte, Bioforest, creada en el año 1990, es un centro único en el país, dedicado a la investigación biotecnológica en el sector forestal. Esta filial de Arauco destina importantes recursos a la investigación y cuenta con expertos en áreas como genética, productividad de sitios, protección fitosanitaria, propiedades de la madera y biodiversidad de la vegetación nativa. De este modo, apoya a la empresa en la búsqueda de procedimientos de vanguardia destinados a incrementar la calidad, productividad y rendimiento de las plantaciones.

En el sector pesquero, por su parte, la investigación es una actividad permanente. SPK invierte una gran cantidad de recursos en proyectos conjuntos con el Instituto de Investigación Pesquera (INPESCA), el Fondo de Investigación Pesquera y Fundación Mar de Chile. Corpesca, a su vez, mantiene un programa de investigación oceanográfica y colabora activamente con el Instituto de Fomento Pesquero (IFOP) y la Universidad Arturo Prat.

DEPORTE

Ofreciendo alternativas de esparcimiento a distintos sectores de la población, la compañía desempeña un importante rol en la promoción de valores como el trabajo en equipo, la sana competencia, el respeto hacia los demás, la superación personal y el logro de objetivos. Por ello, el fomento al deporte, tanto en niños como en adultos, ha sido una acción constante de Empresas Copec.

Desde el año 2000 se disputa la Copa Copec, evento interescolar de futbolito que cada año convoca a más de 7.500 niños y jóvenes, representantes de un centenar de colegios de las regiones de Antofagasta, Valparaíso, Bío Bío y Metropolitana. El año 2007 se desarrolló la octava versión del torneo, incorporándose esta vez equipos femeninos.

En el automovilismo, el Rally Mobil convoca año a año a competidores de Chile y de otros países de Latinoamérica, logrando una alta convocatoria de público y un elevado rating en su transmisión televisiva. Con ocho ediciones desarrolladas hasta el año 2007, desde el desierto de Atacama hasta la Patagonia, el rally congrega a más de 160 mil espectadores y 53 experimentados pilotos.

En el motociclismo, Copec continuó con el auspicio al corredor Francisco "Chaleco" López, quien durante 2007 participó en las competencias de Cerdeña, Brasil, Patagonia Atacama, Egipto y Six Days. Similar apoyo recibió anteriormente el destacado deportista Carlo de Gavardo.





El campeonato Mundial de Naciones Enduro Six Days tuvo su versión chilena el 2007. Con 80 años de historia, es primera vez que se realiza en Chile, siendo Copec el auspiciador principal, y su filial Pronto la responsable del abastecimiento en el aspecto alimenticio.

SUPERACIÓN DE LA POBREZA

En el marco de su compromiso con el desarrollo del país, Empresas Copec está involucrada en la generación de ideas que contribuyan a superar la pobreza en Chile. A través de sus filiales y coligadas, se llevan a cabo distintos programas y actividades, dirigidos a los sectores más vulnerables de la población.

En el año 2006 se crea Elemental, una iniciativa conjunta de Copec, la Pontificia Universidad Católica y un grupo de profesionales. Con ella se busca aportar a la reducción de la pobreza con proyectos urbanos de interés social e impacto público, contribuyendo realmente a mejorar la calidad de vida de las familias. Elemental se sustenta en tres principios: pensar y construir ciudades con mejores barrios, viviendas y servicios urbanos; trabajar bajo condiciones de mercado; y diseñar proyectos que aseguren la valorización de la inversión en el tiempo.

Desde el año 2006, se han iniciado 15 proyectos, seis de los cuales comenzaron en el 2007 y estarán concluidos durante el transcurso del 2008. No se trata solo de viviendas, sino también de diseños de arquitectura para establecimientos educacionales, ferias libres y otras obras, encargadas por instituciones como Un Techo para Chile, municipalidades y ONGs.

En la lucha contra la pobreza cabe agregar la permanente contribución de Empresas Copec y sus filiales a más de un centenar de instituciones de bien público y a campañas específicas como Un Techo para Chile, "Un Niño, una Cama" y "Cuento Contigo". ■



RESULTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



Durante el año 2007, Empresas Copec registró las mayores utilidades en su historia. Esto es resultado de los mayores volúmenes vendidos y los mejores precios en el sector forestal, unido a un crecimiento en las ventas físicas en el sector combustibles.

La utilidad consolidada a diciembre de 2007 alcanzó a MM\$ 502.953, cifra superior en 6,9% respecto al resultado registrado a diciembre de 2006. El aumento se explica fundamentalmente por un mejor resultado operacional, compensado parcialmente por un incremento en los gastos financieros.

■ RESULTADO OPERACIONAL

El resultado operacional consolidado ascendió a MM\$ 688.048, cifra superior a la del año anterior en un 8,1%. El aumento se explica por el efecto de un mayor margen de explotación consolidado, por MM\$ 51.658, compensado parcialmente por mayores gastos de administración y ventas, por MM\$ 7.229.

El alza del margen de explotación obedece en gran medida a un crecimiento en las ventas físicas de los sectores forestal y combustibles, unido a los mejores precios registrados en los productos forestales. Sin embargo, lo anterior se ve compensado parcialmente por el efecto de la baja del tipo de cambio sobre las cifras del sector forestal.

El resultado operacional consolidado del período 2007 lo aportaron principalmente las filiales Celulosa Arauco y Constitución S.A. por MM\$ 501.144, Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A. por MM\$ 122.589, Abastecedora de Combustibles S.A. por MM\$ 32.075, Sonacol S.A. por MM\$ 23.031 y Pesquera Iquique-Guanaye S.A. por MM\$ 10.563.

■ RESULTADO NO OPERACIONAL

El resultado no operacional consolidado a diciembre de 2007 fue una pérdida de MM\$ 57.164, que se compara favorablemente con la pérdida de MM\$ 59.883 del período 2006.

El mayor resultado no operacional está compensado en parte por un menor resultado financiero neto y un menor resultado en empresas relacionadas.

El menor resultado financiero neto proviene básicamente de un aumento en los gastos financieros del sector forestal, explicado por la capitalización

en el período 2006 de los intereses asociados a la construcción de la planta Nueva Aldea de la filial Celulosa Arauco y Constitución S.A.

El menor resultado neto por inversión en empresas relacionadas se origina por la caída en el resultado de la coligada Metrogas, compensadas en parte por un incremento en los resultados de las coligadas Corpesca y Guacolda.

RESULTADOS DE LAS PRINCIPALES FILIALES Y COLIGADAS

SECTOR FORESTAL

CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCIÓN (INDIVIDUAL)

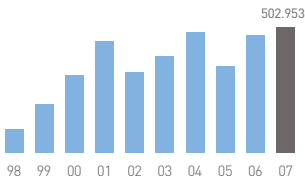
Durante el período, Celulosa Arauco y Constitución alcanzó una utilidad de MMUS\$ 695,7 (MM\$ 345.669, al tipo de cambio de cierre de diciembre de 2007). Esta se compara favorablemente con los MMUS\$ 619,4 (MM\$ 354.177, al tipo de cambio de cierre de diciembre de 2006, corregido según la variación del IPC) alcanzados en el período anterior. La diferencia se explica fundamentalmente por un aumento de 43,9% en el resultado operacional, que alcanzó a MMUS\$ 536,6, unido a un descenso de 22,2% en el resultado no operacional, que fue de MMUS\$ 232,9.

En términos operacionales, la mayor utilidad se explica fundamentalmente por un aumento de 46,8% en los ingresos de explotación. Esto proviene, en primer lugar, de precios promedio para la celulosa superiores en 15,4% con respecto al año pasado, producto de una fuerte demanda y condiciones de estrechez en la oferta de los principales productores del Hemisferio Norte, a raíz de la escasez de materia prima, mayores costos de producción y la

RESULTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

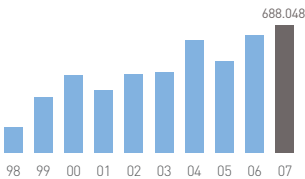
UTILIDAD DEL EJERCICIO

MILLONES DE PESOS



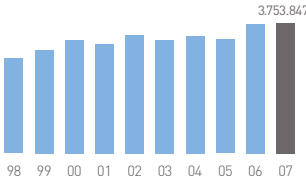
RESULTADO OPERACIONAL

MILLONES DE PESOS



PATRIMONIO

MILLONES DE PESOS



BALANCE CONSOLIDADO

MILLONES DE PESOS	2007	2006
Total activos	6.066.216	5.854.002
Pasivo exigible	2.209.827	2.063.845
Interés minoritario	102.542	70.719
Patrimonio	3.753.847	3.719.438

UTILIDAD POR SECTOR

MILLONES DE PESOS	2007	2006
Forestal	345.876	354.354
Combustibles	144.796	109.993
Pesquero	13.518	13.704
Otras Inversiones	(1.237)	(7.731)

UTILIDAD DEL EJERCICIO	502.953	470.321
-------------------------------	----------------	----------------

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

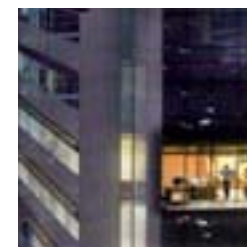
MILLONES DE PESOS	2007	2006
Ingresos por venta	6.114.350	4.721.613
Costos de explotación	(4.957.707)	(3.623.856)
Gastos de administración y ventas	(468.595)	(461.366)
Resultado operacional	688.048	636.391
Resultado filiales y coligadas	22.713	28.189
Gastos financieros netos	(79.955)	(63.316)
Corrección monetaria y diferencia de cambio	2.439	(4.051)
Otros	(2.361)	(20.705)
Resultado no operacional	(57.164)	(59.883)
Impuestos	(118.585)	(104.990)
Interés minoritario	(12.308)	(4.749)
Amortización mayor valor de inversiones	2.962	3.552
UTILIDAD DEL EJERCICIO	502.953	470.321

RESULTADO PRINCIPALES FILIALES Y COLIGADAS

PARTICIPACIÓN DIRECTA		2007	2006
Forestal (MILLONES DE DÓLARES)			
Celulosa Arauco	99,978%	695,7	619,4
Forestal Arauco	0,075%	51,9	91,6
Arauco Internacional	-	89,8	79,4
Aserraderos Arauco	-	59,6	79,0
Paneles Arauco	-	111,1	100,1
Combustibles (MILLONES DE PESOS)			
Compañía de Petróleos de Chile Copec	99,999%	108.561	72.560
Abastible	99,048%	31.310	22.323
Sonacol*	52,686%	19.217	12.325
Metrogas	39,830%	13.113	38.471
Pesca (MILLONES DE PESOS)			
Igemar**	81,933%	15.414	15.640
Corpesca	-	14.334	11.955
SPK	-	8.973	10.605
Otras Inversiones (MILLONES DE)			
Guacolda (DÓLARES)	25,000%	28,0	12,9
Can-Can** (PESOS)	100,000%	933	(9.636)
Isla Riesco (PESOS)	50,000%	(126)	(1)

* Representa porcentaje de participación a través de Copec y Abastible.

** Incluye porcentaje de participación a través de Sercom.



apreciación de sus monedas. En segundo lugar, los volúmenes de venta aumentaron un 23,7% a consecuencia de la puesta en marcha de la planta Nueva Aldea, compensados en parte por la suspensión de las operaciones en la planta Licancel.

A nivel no operacional, se registró un resultado por empresas relacionadas de MMUS\$ 345,5, cifra inferior en 3,0% a la registrada el año anterior. Los gastos financieros registraron un aumento del 50,2% debido a la capitalización de intereses durante el período 2006.

FORESTAL ARAUCO

Durante el período, Forestal Arauco alcanzó una utilidad de MMUS\$ 51,9, cifra inferior a los MMUS\$ 91,6 obtenidos en el período anterior. La baja responde fundamentalmente a un incremento en los costos de explotación.

ARAUCO INTERNACIONAL

Durante el ejercicio, la filial Arauco Internacional, que agrupa las inversiones de Arauco en el exterior, alcanzó una utilidad de MMUS\$ 89,8, superior a los MMUS\$ 79,3 registrados en 2006.

Este incremento obedece principalmente a un mayor resultado de la filial Placas do Paraná S.A., compensado por una caída en el resultado de la filial Arauco Forest Brasil S.A. En tanto, en Argentina, la filial Alto Paraná S.A. registró un resultado inferior al año 2006, explicado por mayores gastos financieros. En cuanto a las ventas físicas de celulosa, éstas alcanzaron las 328 mil toneladas, inferiores a las 359 mil toneladas vendidas en el año 2006.

ASERRADEROS ARAUCO

Aserraderos Arauco, por su parte, registró una utilidad de MMUS\$ 59,6, cifra inferior en 24,6% a la del período anterior. Esta caída se explica básicamente por un descenso en el resultado operacional, producto de mayores costos de explotación.

Durante el año 2007, las ventas físicas y los precios promedio de madera aserrada aumentaron producto de las favorables condiciones de demanda en los mercados de Asia y Medio Oriente. En Estados Unidos, en cambio, el sector de la construcción continuó mostrando signos de contracción, lo que provocó una fuerte caída en los precios y la demanda de madera. Esta situación afectó también al mercado de las molduras, cuyo principal destino fue Estados Unidos, provocando un descenso en las ventas y los precios.

PANELES ARAUCO

En Paneles Arauco, la utilidad registró un aumento de 11,1%, alcanzando MMUS\$ 111,1. Este incremento se explica principalmente por un alza en el resultado operacional, consecuencia de mayores volúmenes de venta y mejores precios promedio, en especial en la línea de MDF. Esto último obedece a la alta demanda en el mercado latinoamericano que ha permitido

eleva los precios a pesar de los aumentos en capacidad productiva experimentados en la industria.

Los costos de las líneas de MDF y, en menor medida las de aglomerado, han experimentado un incremento producto de las alzas registradas en los precios de las resinas.

Las ventas de paneles terciados, en tanto, estuvieron fuertemente limitadas debido a que la oferta de la compañía pudo absorber solo parte de la demanda por este producto. Sin embargo, durante el año 2007, las ventas de paneles terciados experimentaron un incremento con respecto al año anterior. Esto se explica principalmente porque durante el período la línea 1 de la planta de terciados en Nueva Aldea operó a plena capacidad y se dio inicio a la puesta en marcha de la línea 2 de esa misma planta.

En general, la diversificación en mercados y productos permitió que el negocio de paneles no se viera significativamente afectado por la contracción experimentada en el sector de la construcción en Estados Unidos.

SECTOR COMBUSTIBLES

COPEC (CONSOLIDADO)

La filial Compañía de Petróleos de Chile Copec registró una utilidad de MM\$ 108.561, que se compara positivamente con los MM\$ 72.560 del período anterior. La diferencia se explica principalmente por un resultado operacional superior en 40,8% al registrado durante el año 2006.

En términos operacionales, la mejor utilidad se explica por un aumento de un 45,6% en las ventas físicas en un mercado que creció 34,4%, lo que se traduce en un incremento de 7,5% en la participación de mercado.

Este incremento se explica fundamentalmente por la situación de desabastecimiento de gas natural desde Argentina, que originó una mayor demanda de los clientes industriales, principalmente en diesel y petróleo combustibles.

Adicionalmente, la compañía mejoró su participación en el canal de estaciones de servicio, aumentando sus volúmenes de venta de gasolinas y diesel.

SONACOL

El resultado de Sonacol alcanzó a MM\$ 19.217, cifra superior a los MM\$ 12.325 registrados en el ejercicio anterior. Esta diferencia se explica básicamente por un mayor resultado operacional. El volumen transportado por oleoducto registró, a diciembre de 2007, un aumento de 60,1%.

Sonamar S.A. dejó de consolidarse en julio de 2006, luego de la venta de un porcentaje accionario por parte de Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A.

ABASTIBLE (CONSOLIDADO)

Durante el período, Abastible alcanzó una utilidad de MM\$ 31.310. Esta cifra representa un aumento de 40,3% con respecto al resultado de 2006, que se explica fundamentalmente por un mayor resultado operacional, por MM\$ 8.785. Este resulta de un mayor margen de explotación, debido a un incremento en las ventas físicas. En el período, la empresa vendió 409 mil toneladas de gas licuado, un 17,6% más que en 2006. Las ventas de gas licuado a granel recibieron un fuerte impulso originado en la situación de desabastecimiento de gas natural. Las ventas de envasado, en tanto, aumentaron debido a las temperaturas más bajas registradas durante el año. Abastible incrementó su participación en ambos canales.

METROGAS

El resultado de Metrogas en el período alcanzó a MM\$ 13.113, cifra inferior a los MM\$ 38.471 registrados en el ejercicio anterior. En términos operacionales, la sociedad presenta un resultado inferior en 54,1% al del año anterior. En ello inciden una caída de 41,3% en las ventas físicas, consecuencia de la menor disponibilidad de gas desde Argentina, y las nuevas retenciones y otros cargos a las exportaciones de hidrocarburos decretadas por el Gobierno argentino, que incrementan el costo de abastecimiento de Metrogas.

SECTOR PESQUERO

PESQUERA IQUIQUE-GUANAYE (CONSOLIDADO)

Durante el período, Igemar alcanzó una utilidad de MM\$ 15.414, cifra muy similar a la obtenida en 2006. Se registra una caída en el resultado operacional, la que fue prácticamente compensada por una mayor utilidad de la coligada Corpesca y menores otros egresos no operacionales.

En términos operacionales, el resultado obtenido fue de MM\$ 10.564, inferior al del ejercicio anterior. Este descenso se origina en mayores costos derivados de una baja de 19,2% en la pesca procesada, un mayor precio del combustible y la energía, y precios de compra a los pescadores artesanales más altos. Lo anterior fue parcialmente compensado por mejores precios para la harina (que presentó un alza de 3,4%), el aceite (que aumentó 9,7%) y las conservas (que subieron 4,3%).

Las ventas físicas de harina alcanzaron las 64 mil toneladas, cantidad superior en un 6,1% a la del período anterior. En tanto, las ventas físicas de aceite de pescado ascendieron a 13 mil toneladas, un 7,7% más que el año

pasado, mientras que se comercializaron 1,1 millones de cajas de conservas, un 7,2% más que en el período anterior.

CORPESCA

En el caso de Corpesca, la utilidad correspondiente al período ascendió a MM\$ 14.334, cifra superior en 19,9% a la registrada a diciembre de 2006. A nivel operacional, la empresa registró un aumento de 45,5%. Destaca una caída en las ventas valoradas, como consecuencia de un descenso de 21,9% en los volúmenes de harina y aceite vendidos, compensados por precios de la harina y el aceite superiores en un 21,2% y 12,9%, respectivamente, a los registrados en 2006.

A nivel no operacional destaca una diferencia de cambio negativa, originada en el efecto de la caída del tipo de cambio sobre las cuentas por cobrar.

OTRAS INVERSIONES

GUACOLDA

Guacolda alcanzó una utilidad de MMUS\$ 28,0, valor que se compara favorablemente con los MMUS\$ 12,9 registrados en 2006. En términos operacionales, el resultado alcanza MMUS\$ 49,2, cifra superior en un 68,1% a la del ejercicio anterior. La diferencia se origina en un crecimiento de 10,2% en las ventas físicas, unido a las alzas en el precio nudo y a un incremento en los precios de los contratos. Lo anterior se ve compensado en parte por aumentos en los costos de generación, asociados principalmente con el alza en el precio internacional del carbón.

CAN-CAN

El resultado del período fue una utilidad de MM\$ 993, que se compara favorablemente con la pérdida de MM\$ 9.636 del período anterior. Esta última se explica fundamentalmente por los efectos de los contratos de derivados en que participó la compañía.

BALANCE

ACTIVOS

Al 31 de diciembre de 2007 los activos circulantes consolidados aumentaron en un 27,2% en relación a los existentes al 31 de diciembre de 2006. En esta variación destacan principalmente el aumento en deudores por venta, documentos por cobrar a empresas relacionadas, existencias y valores negociables. Lo anterior se explica por el incremento en el nivel de ventas valoradas en el sector combustibles, como consecuencia de los requerimientos de las generadoras eléctricas.

Los activos fijos netos al 31 de diciembre de 2007 son inferiores en 4,5% a los registrados al cierre del año 2006. Este descenso se asocia al efecto de la caída del tipo de cambio sobre los activos del sector forestal, y es compensado en parte por las inversiones realizadas durante el año.

Los otros activos, en tanto, presentaron un aumento de 4,2% que se origina principalmente en la valorización contable de las inversiones en empresas relacionadas.

PATRIMONIO

El Patrimonio de la Compañía aumentó respecto a diciembre de 2006 en un 0,9%, principalmente por las utilidades del año, ascendentes a

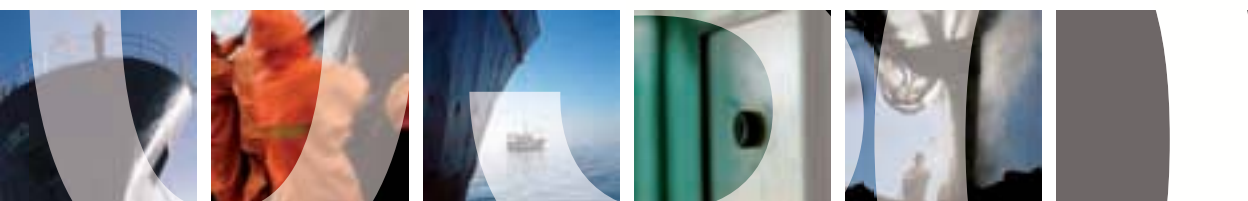
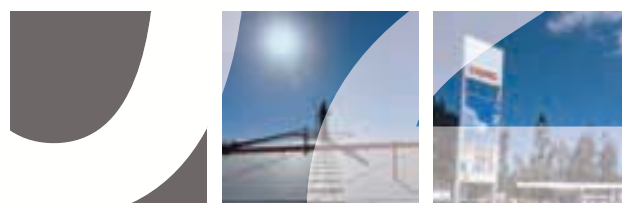
MM\$ 502.953; lo cual fue compensado por el dividendo definitivo pagado en mayo de 2007, por MM\$ 117.890, y por el dividendo provisorio pagado en diciembre de 2007, por MM\$ 77.991.

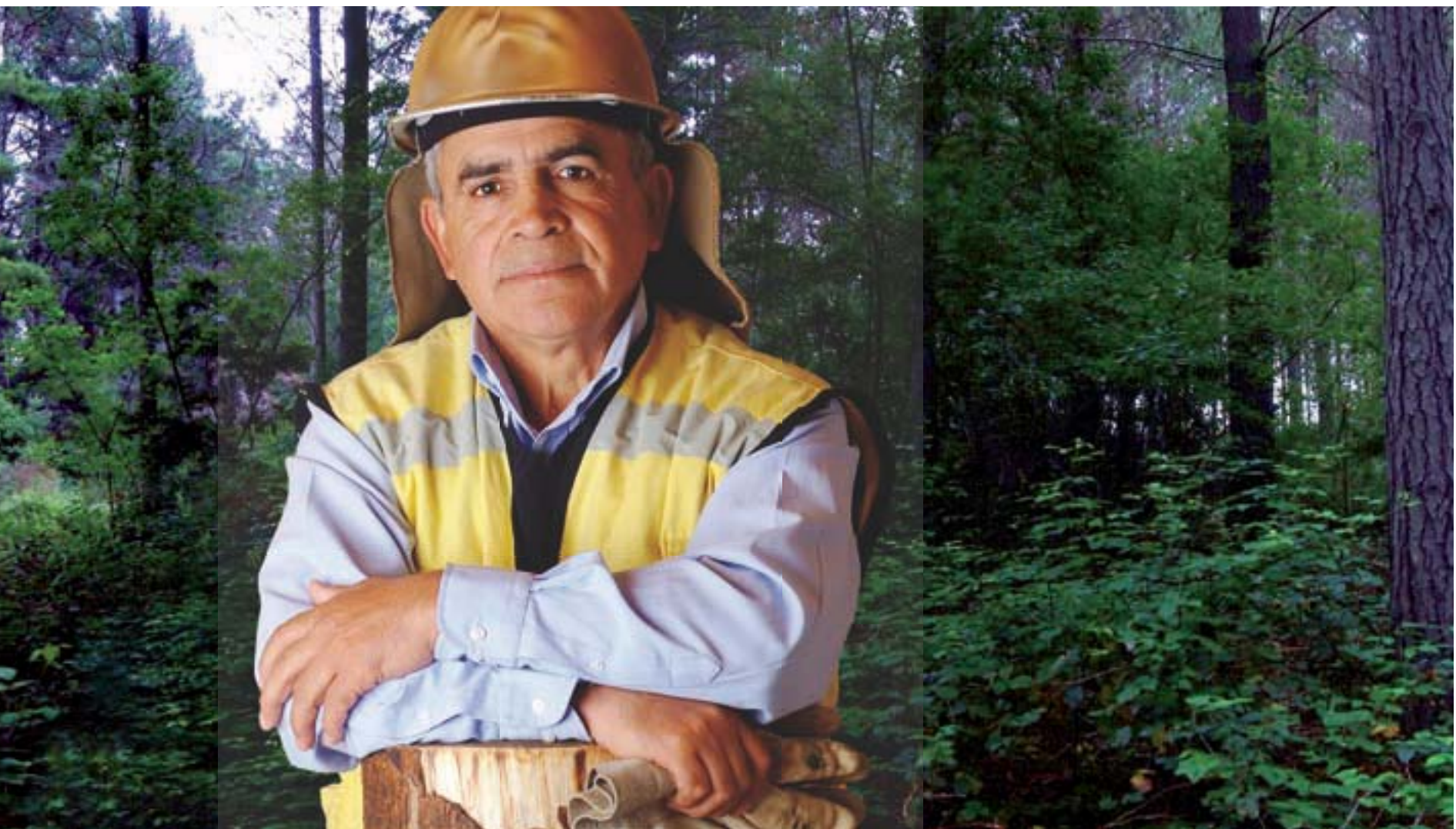
En relación a los dividendos, la Compañía pagó en mayo de 2007 un dividendo de \$ 85 por acción, con cargo al resultado del año anterior. En diciembre, la Compañía distribuyó también un dividendo provisorio de \$ 60 por acción, con cargo a la utilidad del ejercicio del año 2007.

Por último, al 31 de diciembre de 2007, el valor libro de las acciones de Empresas Copec fue de \$ 2.887,9 y la utilidad devengada por acción, de \$ 386,9. ■



■ ÁREAS DE NEGOCIOS





Trabajamos constantemente por ser un **referente desarrollo sustentable** de productos forestales. visión de negocios y el **compromiso de toda**

ESTAL
STOR

mundial en el
Esa es nuestra
la organización.



932 mil hectáreas
de plantaciones en
cuatro países.



2,6 millones de m³
es la capacidad de
producción de paneles.



US\$ **208** millones de
inversión involucró la
alianza con Stora Enso.

A low-angle, upward-looking photograph of several tall trees, likely pines or cypresses, reaching towards a clear blue sky. The tree trunks are dark and silhouetted against the bright sky, creating a sense of height and growth. The foliage is dense and green, with some leaves catching the light. The overall mood is one of aspiration and natural growth.

Nuevas plataformas operativas, más allá de nuestras fronteras, permiten trazar vías de crecimiento para las próximas décadas.



ARAUCO

- Las ventas consolidadas de la compañía totalizaron US\$ 3.576 millones de dólares.
- Arauco es la primera empresa forestal chilena en emitir bonos de carbono.

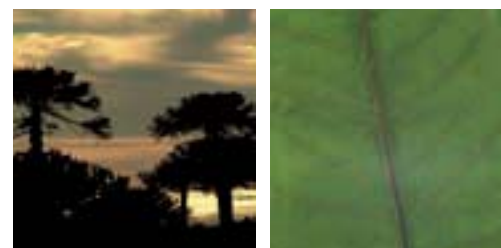


Empresas Copec participa en el sector forestal desde mediados de la década del setenta, cuando adquirió Celulosa Arauco S.A. y Celulosa Constitución S.A. Posteriormente, en el año 1979, luego de la fusión de ambas compañías, dio origen a Celulosa Arauco y Constitución S.A., empresa matriz que reúne las empresas forestales, industriales y comerciales de este sector.

La estrategia de negocios de Arauco tiene como finalidad maximizar el valor de sus plantaciones y lograr importantes ventajas a nivel de costos, basándose en un cuidadoso plan de inversiones, el uso de avanzadas técnicas de manejo forestal y la expansión constante de su línea de productos. Además, la compañía busca permanentemente oportunidades de crecimiento, participando en toda la cadena productiva y comercial, y proveyendo a sus predios y plantas procesadoras de los mejores sistemas de producción y explotación.

Las ventajas competitivas de la empresa radican en el rápido crecimiento y corto ciclo de cosecha de sus bosques, la aplicación de avanzados métodos de manejo forestal, las economías de escala en sus operaciones, la calidad de sus instalaciones y la proximidad a los puertos de embarque. Adicionalmente, Arauco opera de forma integrada las distintas actividades de la cadena productiva, con un sistema de producción eficiente y flexible, y una estructura comercial capaz de analizar y detectar con rapidez los requerimientos de sus clientes, permitiéndole adaptar su mix de producción a las condiciones del mercado y tomar oportunamente las mejores decisiones de inversión.

La diversificación de productos y de destinos ha sido fundamental en el éxito de la empresa en este negocio. Más aún, su vasto patrimonio forestal le permite garantizar una oferta constante y creciente en el tiempo.



Arauco tiene activos forestales en Chile, Argentina, Brasil y Uruguay, totalizando 932 mil hectáreas de plantaciones. Además, cuenta con oficinas comerciales propias en América del Norte, América del Sur, Europa y Asia, a través de las cuales vende sus productos en más de 60 países.

Las instalaciones industriales de la compañía se encuentran ubicadas en Chile, Argentina y Brasil. Ellas incluyen seis plantas de celulosa con una capacidad total para producir 3,04 millones de toneladas anuales, 15 aserraderos que producen 3,64 millones de m³ de madera al año, y ocho plantas de paneles que totalizan una capacidad de producción de 2,56 millones de m³ anuales.

Lo anterior ha convertido a Arauco en una de las mayores empresas forestales de América Latina en superficies plantadas, fabricación de celulosa *Kraft* de mercado, producción de madera aserrada y paneles.

Durante el año 2007, la producción total de Arauco alcanzó a 2,6 millones de toneladas de celulosa, 3,2 millones de m³ de madera aserrada y 2,3 millones de m³ de paneles.

Las ventas, en tanto, totalizaron US\$3.576 millones, que correspondieron en 48,4% a celulosa, 21,5% a madera aserrada, 23,9% a paneles y 6,2% a otros productos. Del total de ventas, 11,1% se destinó al mercado nacional, mientras que el resto se exportó principalmente a Asia y América.

Las exportaciones de Chile se realizan a través de los puertos de Coronel, Lirquén y San Vicente, en la Región del Bío Bío, dotados de moderna infraestructura y equipamiento de alta tecnología. Arauco es dueña del 50% de la propiedad del puerto de Coronel y de un 20% de Lirquén.

En el ámbito internacional, Arauco profundizó su presencia en el mercado brasileño, tras concretar las negociaciones con la empresa sueco-finlandesa

Stora Enso. Tras esta importante alianza, Arauco adquirió el 80% de las acciones de una sociedad forestal propietaria de 50 mil hectáreas de terreno, que incluyen 25 mil hectáreas de plantaciones de pino y 5 mil hectáreas de eucalipto. Además, se adquirió el 100% de un aserradero con capacidad de producción de 150 mil m³ al año, y el 20% de una planta productora de papel satinado (LWC) con capacidad de 205 mil toneladas anuales.

Arauco no solo ha centrado su preocupación en las áreas productivas, sino también busca constantemente ser un referente mundial en el desarrollo sustentable de productos forestales, en base a un firme compromiso con sus trabajadores, comunidad y medio ambiente. En ese sentido, utiliza las mejores tecnologías disponibles a nivel mundial y aplica una política de manejo sustentable en sus operaciones forestales, contando sus instalaciones en Chile con certificación ambiental bajo el estándar International Standardization Organization (ISO) 14001 y la certificación de Manejo Forestal Sustentable Certfor, estándar chileno homologado por el europeo Programme for the Endorsement of Forest Certification (PEFC). En Argentina, sus instalaciones industriales cuentan con la certificación ambiental bajo el estándar ISO 14001 y con la certificación de salud y seguridad ocupacional, Occupational Health and Safety Advisory Services (OHSAS) 18001.

Más aún, desde el año 2001, Arauco contribuye al control del calentamiento global y la contaminación local, a través del autoabastecimiento eléctrico de sus operaciones con biomasa. Sus plantas de cogeneración generan un excedente de capacidad instalada de 178 MW de un total de 538 MW. En junio de 2007, Arauco realizó su primera emisión de bonos de carbono, vendiendo 482.129 Certificados de Reducción de Emisiones (CERs) a la empresa

japonesa Tokio Electric Power Company (TEPCO), correspondientes a un número igual de toneladas de CO₂ abatidas entre los años 2003 y 2006, provenientes de las plantas de cogeneración Trupán, Nueva Aldea fase I y Nueva Aldea fase II.

Por otra parte, el área de paneles suscribió un Acuerdo de Producción Limpia con autoridades del sector, que se suma a los acuerdos ya firmados por la compañía en sus otras áreas de negocio.

Durante el año 2007, la empresa fue destacada con mención honrosa por su Reporte de Sustentabilidad del año 2006. Dicho reporte presenta la información económica, ambiental y social de la empresa, de acuerdo a un estándar internacional, el Global Reporting Initiative.

Al cumplir 40 años, la empresa mira con optimismo el futuro y continúa en su camino de mejorar sus procesos, construir y cultivar las mejores relaciones con el entorno, mantener la excelencia en su quehacer interno y externo y, así, seguir siendo un actor protagónico de la industria forestal mundial y del desarrollo económico y social del país. ■

FORESTAL ARAUCO

■ *Forestal Arauco compra 5.105 hectáreas de plantaciones de pino radiata a Forestal Anchile Ltda. en US\$ 44 millones.*



Forestal Arauco S.A. se constituyó en el año 1989 como la matriz de las filiales forestales de Arauco, con el objetivo de coordinar las actividades operacionales y definir las políticas de desarrollo en este sector.

Más tarde, como una manera de conocer mejor el recurso forestal, preservarlo adecuadamente y utilizarlo de manera óptima, Arauco creó Bioforest S.A. Esta filial, constituida en 1990, es la encargada de desarrollar iniciativas de investigación en las áreas de la biotecnología, genética, silvicultura, protección fitosanitaria y estudios sobre las características y propiedades de los distintos tipos de madera.

Actualmente, Arauco consolida 722 mil hectáreas en Chile, 120 mil hectáreas en Argentina, 64 mil hectáreas en Brasil y 26 mil hectáreas en Uruguay, conformando uno de los patrimonios forestales más extensos de América del Sur. En Chile, bajo la administración de Forestal Arauco S.A. y sus filiales, cuenta con 596 mil hectáreas de plantaciones de pino radiata, 123 mil hectáreas de eucalipto, 3 mil hectáreas de otras especies, 143 mil hectáreas de bosque nativo y 211 mil hectáreas destinadas a la forestación y otros usos. En Argentina, Brasil y Uruguay, Arauco posee 182 mil hectáreas de pino taeda y elliotti, 12 mil hectáreas de eucalipto, 16 mil hectáreas de otras especies, además de 158 mil hectáreas de bosque nativo y 33 mil hectáreas destinadas a la forestación y otros usos.

La utilización óptima del recurso forestal, el rápido crecimiento natural de los bosques, los avances biotecnológicos y la capacidad técnica de su personal, aseguran un abastecimiento permanente de fibra y madera para las instalaciones industriales. Asimismo, estas importantes ventajas

competitivas a nivel mundial han convertido a Arauco en una de las principales empresas productoras de rollizos de madera para fibra, aserrío y paneles en el Hemisferio Sur.

Con el fin de maximizar el uso del recurso forestal, la empresa ha incorporado un sistema de *log merchandising*. Este proceso consiste en estudiar en tiempo real las características de cada rollizo y definir los cortes que permitirán aprovecharlos eficientemente y maximizar su valor económico. Los rollizos trozados son seleccionados y distribuidos a las plantas de celulosa, paneles o aserraderos, mientras que los subproductos de madera tales como corteza, despuntes y aserrín, son utilizados en otros productos forestales o como combustible para la generación de energía.

Para Arauco, las plantaciones forestales constituyen la base de la competitividad de todas sus áreas de negocios. Por este motivo, todas ellas son manejadas con los más altos estándares ambientales, y están certificadas bajo la norma internacional ISO 14001 y el estándar chileno de manejo sustentable Certfor. Adicionalmente, Arauco mantiene acuerdos de no sustitución de bosque nativo y lleva a cabo programas de protección y conservación de la biodiversidad, y restauración de ecosistemas considerados sensibles.



Durante el año 2007, la empresa plantó 42 mil hectáreas y cosechó 36 mil hectáreas, con una producción forestal que alcanzó los 15,3 millones de m³ de rollizos y 3,8 millones de m³ de astillas y madera para combustible. Además, se compraron 7,6 millones de m³ de rollizos y astillas a terceros. Del total disponible, 24,9 millones de m³ se destinaron a las plantas de celulosa, plantas de paneles y aserraderos de Arauco, y 1,8 millones de m³ fueron vendidos a terceros.

En cuanto a inversiones, Arauco concretó una importante alianza con la empresa sueco-finlandesa Stora Enso, que se tradujo, en el área forestal, en la adquisición de 80% de las acciones de la sociedad Stora Enso Arapoti Empreendimentos Agrícolas S.A., propietaria de 50 mil hectáreas de terrenos en la localidad de Arapoti, Brasil. Estas incluyen 25 mil hectáreas de plantaciones de pino y 5 mil hectáreas de plantaciones de eucalipto.

En Chile, en tanto, la empresa compró poco más de cinco mil hectáreas de plantaciones de pino radiata, propiedad de Forestal Anchile Ltda., en aproximadamente US\$ 44 millones.

Ambas inversiones contribuirán al abastecimiento de las instalaciones de la compañía con materia prima de primera calidad. Adicionalmente, se estima que Arauco podrá alcanzar el equilibrio de plantación y cosecha a partir del año 2010, con una rotación de 40 mil hectáreas al año. ■



CELULOSA ARAUCO

■ *Concluye el proceso de puesta en marcha de la planta de celulosa de Nueva Aldea, con capacidad para producir 856 mil toneladas al año.*



Celulosa Arauco y Constitución S.A., Arauco, es la mayor productora de celulosa a nivel nacional y la principal empresa exportadora no minera del país. Sus inicios se remontan a 1976, cuando Copec adquiere Celulosa Arauco S.A., que más tarde fusionó con Celulosa Constitución S.A.

Actualmente, la compañía cuenta con cinco plantas de celulosa en Chile (Arauco, Constitución, Licancel, Nueva Aldea y Valdivia) y una en Argentina (Alto Paraná), que totalizan una capacidad de producción de 3,04 millones de toneladas anuales, la mayor parte de las cuales se exporta a países de Asia y Europa. A nivel mundial, la empresa representa en las ventas de celulosa de mercado cerca de un 6% en celulosa blanqueada de pino y un 14% en celulosa cruda.

La celulosa es elaborada a partir de pino (fibra larga) y de eucalipto (fibra corta), provenientes de plantaciones propias y de terceros. En Chile se utiliza pino radiata y eucalipto, y en Argentina, pino taeda. Dependiendo de la materia prima y proceso utilizado se distinguen tres tipos de celulosa: la celulosa blanqueada tipo *kraft* destinada a la fabricación de papeles de impresión y de escritura, y a la elaboración de papeles sanitarios, industriales y de envolver; la cruda o sin blanquear utilizada en la fabricación de papeles para empaque y dieléctricos, filtros, cartones y productos de fibrocemento; y la celulosa *fluff*, fabricada en Alto Paraná, empleada para la elaboración de productos absorbentes. La celulosa elaborada por Arauco es reconocida internacionalmente por su calidad y amplia variedad de usos.

En concordancia con la filosofía y principios de la compañía, todas sus plantas cuentan con certificaciones ambientales, cumplen ampliamente con las exigencias vigentes tanto en Chile como en los mercados de destino y emplean la tecnología libre

de cloro elemental (ECF) en la producción de celulosa blanqueada, la más moderna de la industria.

El año 2007 fue positivo para la industria de la celulosa. Los precios se mantuvieron altos, debido a la fuerte demanda proveniente de los países asiáticos y a la disminución en la oferta de los principales productores del Hemisferio Norte.

Para Arauco, uno de los hitos más relevantes del período fue el término del proceso de puesta en marcha de la planta de celulosa Nueva Aldea, que inició sus operaciones en agosto de 2006 y cuenta con una capacidad de producción de 856 mil toneladas al año.

La planta Valdivia, por su parte, presentó un estudio de impacto ambiental para implementar una de las más modernas tecnologías en el tratamiento de efluentes. Adicionalmente, en enero de 2008 la planta recibió la autorización para aumentar su producción anual de 440 mil toneladas a 550 mil toneladas. Dicho incremento se realizará en un período de cuatro meses.

En Licancel, en tanto, Arauco enfrentó una delicada situación a raíz de un problema operacional que derivó en la descarga de efluentes con parámetros sobre la norma en las aguas del río Mataquito. Esto llevó a la empresa a paralizar las operaciones de la planta durante alrededor de seis meses y adoptar importantes medidas para reparar el daño y evitar futuros accidentes, sancionando a los responsables. Hoy, la planta cuenta con un nuevo sistema de tratamiento de efluentes, que involucró una inversión

cercana a los US\$ 8,5 millones y permitió reiniciar operaciones a comienzos de 2008. Esta importante inversión refleja el compromiso de la empresa con los trabajadores y la comunidad de Licantén.

A partir del año 2007, como parte del plan de mejoramiento ambiental de la planta Constitución, entró en operaciones el emisario de descarga de efluentes al mar. Adicionalmente, en la planta Nueva Aldea la construcción del emisario ha continuado avanzando de acuerdo a lo esperado y se estima estará terminada a mediados de 2008. La planta Valdivia, en tanto, firmó un acuerdo con los pescadores artesanales de la caleta de Mehuín que le permitirá realizar las mediciones necesarias para la construcción de un futuro emisario. ■



ASERRADEROS ARAUCO

■ *La producción total de madera aserrada de Arauco alcanzó 3,2 millones de m³ en el año 2007.*

Aserraderos Arauco S.A. es la filial encargada de administrar los aserraderos y plantas de remanufactura de Arauco, y de comercializar sus productos. Fue constituida en 1993 y ha llegado a convertirse en la principal exportadora de madera aserrada del país, y la empresa con mayor capacidad de producción del Hemisferio Sur.

Arauco cuenta con 15 aserraderos, de los cuales 12 se encuentran en Chile, dos en Argentina y uno en Brasil. También posee seis plantas de remanufactura, cinco en Chile y una en Argentina. Estas instalaciones alcanzan capacidades anuales de 3,6 millones de m³ de aserrío, 2,7 millones de m³ de secado y 463 mil m³ de productos remanufacturados. Más del 90% de su producción se destina al mercado internacional, en especial a países de Norteamérica, Asia y Medio Oriente.

En sus plantas se producen maderas elaboradas para embalajes y *pallets*, así como también madera sólida de primera calidad para la industria de la construcción, la mueblería y el diseño. Asimismo, las plantas de manufactura producen molduras, paneles encolados y productos laminados, además de otros insumos y productos intermedios altamente demandados en la fabricación de muebles y en la industria de la construcción.

Esta amplia oferta es resultado de los objetivos estratégicos desarrollados por la compañía, de orientarse a una producción de mayor valor agregado y de mantener altos estándares de eficiencia y calidad en todas sus instalaciones, de modo de posicionarse exitosamente en los mercados, respondiendo en forma innovadora a demandas cada vez más exigentes. En ese sentido, todas sus instalaciones cuentan con certificaciones ambientales, de calidad, y de salud y seguridad ocupacional.

Durante el año 2007, el negocio de la madera y remanufacturas se vio afectado por la crisis del mercado inmobiliario de Estados Unidos, lo que llevó a la compañía a cerrar en forma definitiva el aserradero La Araucana, entre otras medidas.

A pesar de esta crisis, Arauco ha logrado minimizar los efectos de la baja demanda Norteamericana, destinando su producción a otros mercados, en especial Asia y Medio Oriente. Además, incorporó modelos de optimización que le permitieron mejorar su mix de venta, orientando la producción a destinos y productos más atractivos.

Lo anterior se tradujo en una producción total de madera aserrada, incluyendo la de los aserraderos argentinos, de 3,2 millones de m³, un 0,3% superior a la registrada el año anterior.

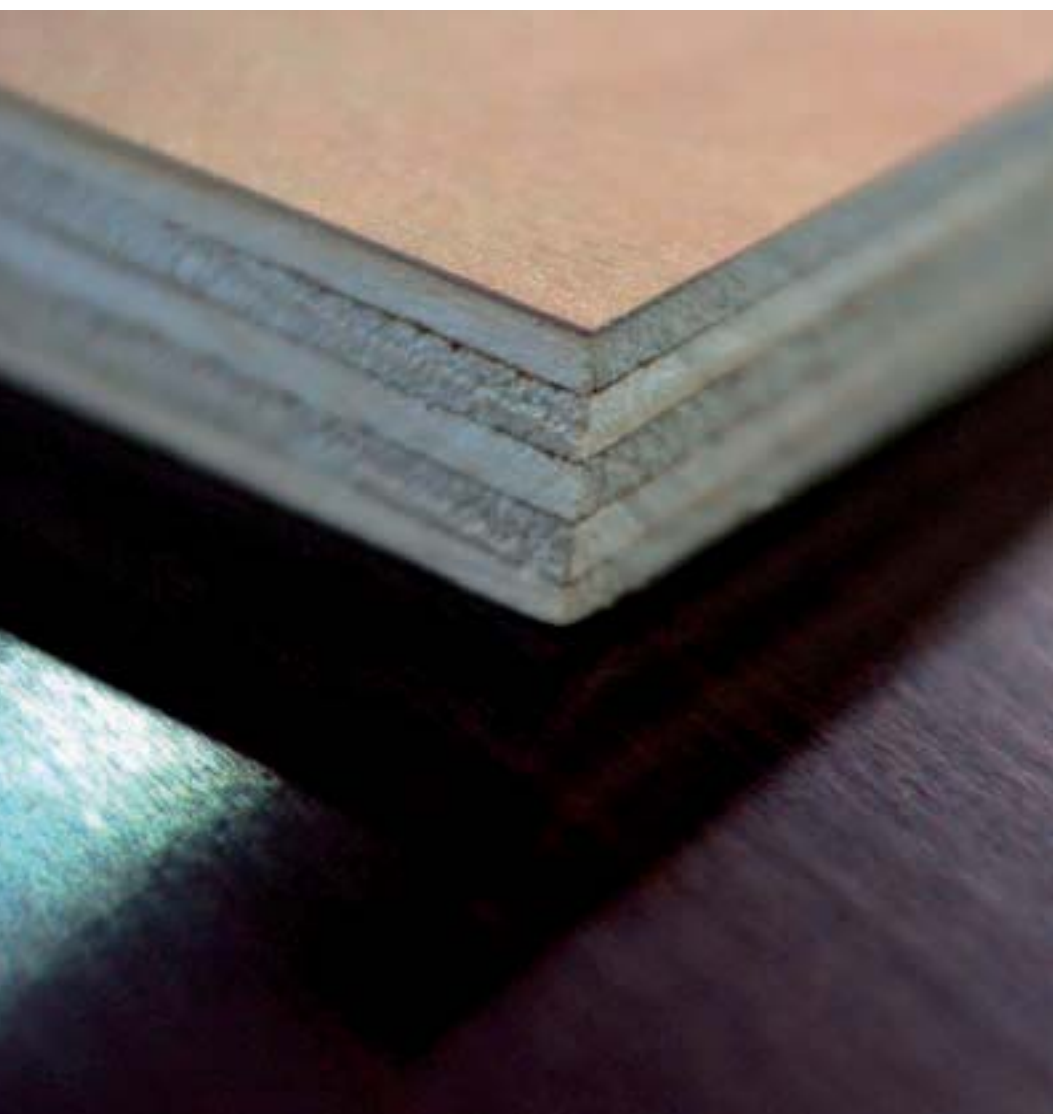
En noviembre de 2007, tras concretar la alianza estratégica con Stora Enso, la empresa adquirió un aserradero con capacidad para producir 150 mil m³ anuales, ubicado en Arapoti, Brasil. ■





PANELES ARAUCO

- Comienza a operar la segunda línea de paneles terciados de Nueva Aldea.
- Arauco presenta un proyecto para construir una planta de MDF con capacidad de 500 mil m³ al año, en la comuna de Paillaco.



Paneles Arauco S.A. fue creada en 1995, con el objetivo de dar un mejor aprovechamiento a la madera producida en los bosques de la compañía y diversificar la oferta de productos forestales. Inicialmente se centró en la producción de tableros terciados o de madera contrachapada, y a partir del año 2000 amplió su gama de productos al adquirir las instalaciones de Trupán S.A. y Maderas Prensadas Cholguán S.A.

Actualmente, la empresa tiene cuatro líneas de producción: paneles terciados, MDF, HB y aglomerados. Ellas se comercializan bajo las marcas Arauco Ply, Trupán, Cholguán y Faplac, respectivamente. Los terciados son empleados para fabricar recubrimientos decorativos y carrocerías; los tableros MDF son utilizados en la elaboración de molduras, pisos y muebles; los tableros HB se emplean en la industria de la mueblería y la construcción; y los aglomerados se destinan principalmente a aplicaciones que requieren de resistencia a la corrosión.

En Chile, se fabrican paneles terciados, MDF y HB, alcanzando una capacidad total de producción de 1,39 millones de m³ al año, mientras que en Argentina y Brasil solo se fabrican paneles MDF y aglomerados, totalizando capacidades de producción anuales de 565 mil m³ y 605 mil m³, respectivamente. En conjunto, las cuatro plantas en Chile, dos en Argentina y dos en Brasil, alcanzan una capacidad de producción de 2,56 millones de m³ anuales.

Gracias a todo ello, Arauco es reconocido en el mercado mundial como un proveedor de paneles de gran calidad y variedad, capaz de garantizar a sus clientes una oferta continua y creciente en el tiempo.

En el año 2007, la producción de paneles terciados totalizó 546 mil m³, un 5,0% menor que el año anterior; los tableros MDF alcanzaron los 1,2 millones de m³, un 1,9% superior al ejercicio 2006; la producción de paneles HB disminuyó un 0,4% con respecto al período anterior, totalizando los 60 mil m³; y los tableros aglomerados alcanzaron los 494 mil m³, un 2,0% menor al año 2006.

Por su parte, los precios de los paneles se vieron impulsados por una mejor demanda proveniente de Norteamérica, Europa y en especial de América Latina. Sin embargo, en el caso de las molduras los precios sufrieron un retroceso en el año, debido a la menor demanda del mercado inmobiliario norteamericano.

El año estuvo marcado por el inicio de las operaciones de la segunda línea de paneles terciados del complejo Nueva Aldea. Esta nueva línea aumentó la capacidad de producción en 225 mil m³ anuales e implicó una inversión cercana a los US\$ 35 millones. Esto permite a Arauco posicionarse como el mayor productor de América Latina y un importante productor a nivel mundial.

Adicionalmente, Arauco inició el proceso de presentación a la comunidad y obtención de los permisos ambientales para construir una planta de MDF en la comuna de Paillaco (Región de Los Ríos), enfocada hacia el mercado internacional. Con una capacidad de producción de 500 mil m³ al año, dicha instalación estará asociada a una planta química y a una central de cogeneración sobre la base de biomasa forestal, con una inversión aproximada de US\$ 210 millones.

Por otra parte, Paneles Arauco, junto con otras seis empresas de tableros y chapas, suscribieron Acuerdos de Producción Limpia con autoridades del sector. Esto se suma a las certificaciones ambientales, de seguridad y de calidad con que ya cuentan sus plantas en Chile y el extranjero, y reafirma el compromiso de la empresa por mantener los más altos estándares de producción. ■



ARAUCO INTERNACIONAL

■ *Arauco concreta una importante alianza con la empresa sueco-finlandesa Stora Enso, que involucró una inversión total de US\$ 208 millones.*



La amplia proyección internacional lograda por Arauco es consecuencia del sostenido crecimiento industrial y de la continua ampliación de la cartera de productos que ha caracterizado el desarrollo de la empresa en los últimos años. Asimismo, la garantía de solvencia en el tiempo, aportada por su vasto patrimonio forestal, otorga a la compañía una posición de privilegio en los cada vez más competitivos y exigentes mercados internacionales de la celulosa, madera y paneles.

Arauco ingresó en el año 1996 al mercado argentino, al adquirir Alto Paraná S.A. Más tarde, el año 2005 adquiere Placas do Paraná S.A. y el 50% de Dynea Brasil S.A., ingresando como productor local al mercado brasileño. Ese mismo año adquiere Ecoboard S.A.I.F., Louis Dreyfus S.A.I.F., LD Manufacturing S.A. y el 60% de Flooring S.A., consolidándose como la principal empresa forestal industrial de Argentina.

Actualmente, Arauco posee en Argentina 120 mil hectáreas de plantaciones, dos aserraderos con una capacidad de producción anual de 470 mil m³ de madera aserrada, una planta de remanufactura con capacidad de 65 mil m³ al año, una planta de paneles MDF con capacidad anual de 305 mil m³, una planta de paneles aglomerados con capacidad de 260 mil m³ al año, una planta de resinas, y una planta de celulosa con una capacidad para producir 250 mil toneladas de celulosa blanqueada y 100 mil toneladas de celulosa *fluff* al año.

En Brasil, es dueña de 64 mil hectáreas de plantaciones, un aserradero con capacidad de producción anual de 150 mil m³ de madera aserrada, una planta de MDF con capacidad de 305 mil m³ al año, otra de aglomerados con una capacidad para producir

300 mil m³ anuales, una planta de resinas con capacidad anual de 151 mil toneladas, y el 20% de una planta productora de papel con capacidad de producción de 205 mil toneladas al año.

Arauco abastece regularmente a un mercado compuesto por más de 60 países, a través de una red de agentes y nueve oficinas comerciales ubicadas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Holanda, Japón, México, Perú y Estados Unidos.

Para ello, la empresa tiene una estrategia de comercialización basada en un sistema de producción industrial flexible, que permite producir contra demanda, y una estructura comercial capaz de analizar y detectar rápidamente los cambiantes y exigentes requerimientos de los mercados.

Adicionalmente, posee un sistema logístico integrado para el transporte, embarque, almacenaje y distribución de productos. Estos son exportados a los mercados de destino a través de los puertos de Coronel, Lirquén y San Vicente. Arauco tiene participación en los dos primeros, con un 50% y 20%, respectivamente.

Durante el año 2007, la empresa profundizó su presencia en el mercado brasileño, tras concretar las negociaciones con la transnacional sueco-finlandesa Stora Enso, uno de los principales productores de papel, embalajes y madera transformada. Con esta alianza, Arauco adquirió el 80% de las acciones de la sociedad forestal Stora Enso Arapoti Empreendimentos Agrícolas S.A., propietaria de 50 mil hectáreas de terreno, que incluyen 25 mil hectáreas de plantaciones de pino y 5 mil hectáreas de eucalipto. Además, se adquirió el 100% de un aserradero con capacidad de producción de 150 mil m³ al año, y el 20% de la sociedad Stora

Enso Arapoti Industria de Papel S.A., dueña de una planta productora de papel satinado (LWC) con capacidad de 205 mil toneladas anuales. Este acuerdo involucró una inversión total de US\$ 208 millones, y le permitirá a la compañía consolidarse en un mercado forestal con mayor potencial de crecimiento, ampliando su patrimonio forestal, incorporando la industria de aserrío a sus actuales negocios en Brasil e ingresando por primera vez a la producción de papel. Adicionalmente, la adquisición de estos nuevos activos forestales permite a Arauco aumentar su participación en la industria de paneles de ese país. ■

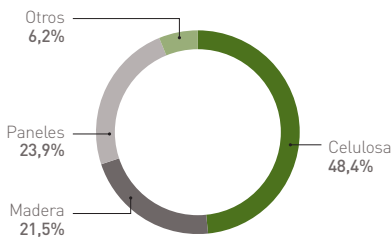


SECTOR FORESTAL

EN CIFRAS

VENTAS VALORADAS ARAUCO POR PRODUCTO

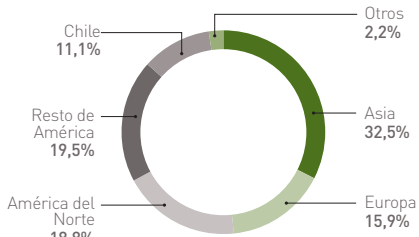
2007



Total: 3.576 millones de dólares

VENTAS VALORADAS ARAUCO POR MERCADO

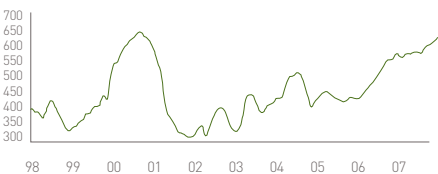
2007



Total: 3.576 millones de dólares

PRECIO CELULOSA

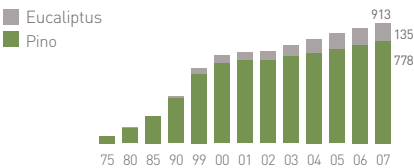
US\$/TON



Fuente: Banco Central de Chile

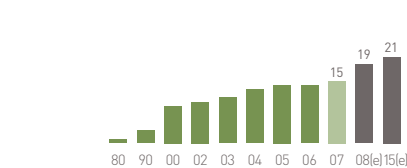
INVENTARIO DE PLANTACIONES

MILES DE HECTÁREAS



COSECHA DE MADERA

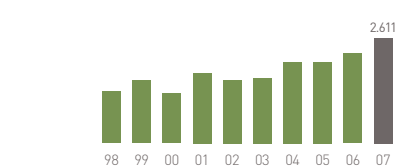
MILLONES DE M³



(e) estimado

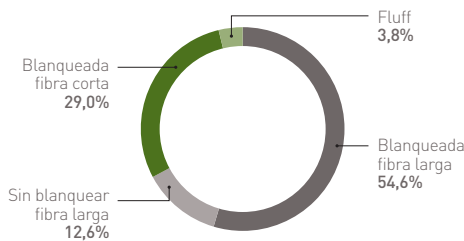
VENTAS CELULOSA

MILES DE TONELADAS



PRODUCCIÓN CELULOSA

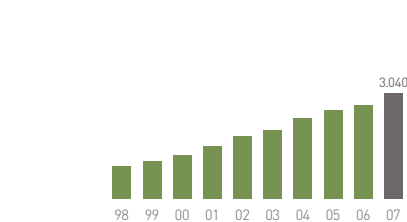
2007



Total: 2,63 millones de toneladas

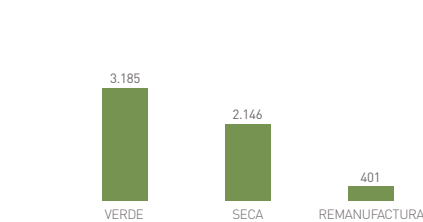
VENTAS MADERA ASERRADA

MILES DE M³



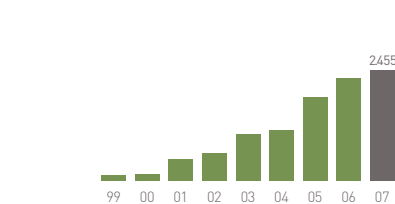
PRODUCCIÓN MADERA ASERRADA

MILES DE M³



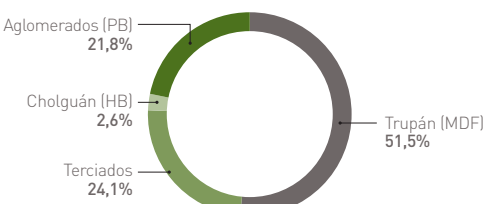
VENTAS PANELES

MILES DE M³



PRODUCCIÓN PANELES

2007



Total: 2,27 millones de m³

Alianza con Stora Enso

El 27 de septiembre de 2007, Arauco concretó exitosamente un acuerdo con la sociedad sueco-finlandesa Stora Enso, una de las mayores productoras de papel, embalajes y madera transformada del mundo, con importantes inversiones en Brasil.

Arauco adquirió el 80% de una sociedad que es propietaria de 50 mil hectáreas de terreno, que incluyen 25 mil hectáreas de plantaciones de pino y 5 mil hectáreas de plantaciones de eucalipto; el 100% de un aserradero con una capacidad de producción de 150 mil m³ al año; y el 20% de una planta de papel con una capacidad anual para producir 205 mil toneladas. La operación involucró una inversión total de US\$ 208 millones, que serán financiados con recursos propios y créditos.

En virtud de este acuerdo, Stora Enso aportará su experiencia en la comercialización de papel, respaldada por su presencia en Brasil y en el mundo. Arauco, por su parte, entregará su conocimiento en el área forestal, con técnicas de mejoramiento genético, mecanización y aprovechamiento de suelos, entre otros.

Al respecto, el nuevo gerente corporativo de Arauco para Argentina y Brasil, Cristián Infante, señala que “dada la calidad de los socios, se abren muchas opciones para hacer cosas en conjunto; no descartamos ninguna oportunidad que vaya en beneficio de la empresa y sus accionistas”. El ejecutivo agrega que, en la concreción del acuerdo, “ambas partes actuamos muy responsablemente para hacer las cosas bien y dejar una base sólida, que nos permita crecer juntos”.

Esta importante alianza ofrece grandes perspectivas de crecimiento en la región y asegura la disponibilidad de recursos para llevar a cabo nuevos proyectos de ampliación. A su vez, permite a Arauco continuar avanzando con el desarrollo forestal e industrial que inició hace más de dos años en Brasil y consolidarse como la mayor propietaria de plantaciones forestales del Hemisferio Sur. ■





Nos inspiran nuestros clientes. Nos preocupamos
por entregarles un servicio de alta
Así consolidamos el liderazgo de nuestras



permanentemente
calidad.
marcas.



2,4 millones de m³ de petróleo diesel fueron despachados por Copec a las generadoras eléctricas.



133 naves fueron atendidas en el Terminal Marítimo San Vicente de Abastible.



US\$ **8.612** millones totalizaron las ventas de las empresas del sector combustibles.

ES

BU

STOR



Seguimos asumiendo los enormes desafíos que el abastecimiento energético hoy le presenta al país.



COPEC

- *Copec suministró más de 2,4 millones de m³ de petróleo diesel a las generadoras eléctricas, enfrentando exitosamente el desafío logístico que representó la falta de gas natural.*
- *Se inició la construcción de la nueva planta de almacenamiento de combustibles en Mejillones. Su primera etapa, que ya se encuentra operativa, involucró una inversión de US\$ 22 millones y permite almacenar 60 mil m³ de petróleo diesel.*
- *Se inauguran cuatro nuevas estaciones de servicio urbanas y dos en carretera.*

Compañía de Petróleos de Chile S.A. Copec, es la distribuidora y comercializadora de combustibles para uso doméstico e industrial más importante del país. Se constituyó en 1934, y luego de inaugurar sus primeras instalaciones, dio inicio a sus operaciones de venta de gasolina en agosto de 1935. Con el tiempo fue ampliando su giro y diversificando sus actividades. En el año 2003 se constituyó como filial de Empresas Copec, concentrando los activos relacionados con el rubro de los combustibles líquidos y lubricantes. La matriz recién creada asumió, por su parte, la dirección y coordinación de la totalidad de las diversas áreas de negocios.

Copec cuenta con la red de estaciones de servicio más extensa de Chile, con 621 puntos de venta distribuidos entre Arica y Puerto Williams, a los que se asocian 67 tiendas de conveniencia Pronto y 133 locales Punto. La compañía maneja también la marca Mobil en lubricantes y gestiona un canal industrial que abastece a más de tres mil clientes, en los rubros de la minería, pesca, construcción, transporte, y navegación aérea y marítima, entre otros. A todo ello contribuyen 14 plantas de almacenamiento de combustibles, con una capacidad total de 415 mil m³.

Por medio de sus filiales y coligadas, Copec participa en el transporte de combustibles y otras actividades relacionadas con el rubro. Su filial Transcom cuenta con 123 camiones estanque de última generación, que en el año 2007 transportaron 2,1 millones de m³, en tanto la operación de oleoductos es realizada por Sonacol.

La estrategia comercial de Copec se basa en una logística eficiente, una gestión moderna, una rigurosa selección de las localizaciones, calidad en el servicio y soluciones integrales a sus clientes, sumados a la solidez de marca y a una permanente innovación en sus productos y servicios. Todo ello permite consolidar el liderazgo de Copec frente a las grandes multinacionales que operan en Chile, aumentando año a año sus volúmenes de venta y logrando habitualidad y fidelidad en sus clientes.

El año 2007 estuvo marcado por tres factores que delinearon el escenario de la industria de los combustibles líquidos: la escasez de gas natural argentino, las bajas temperaturas registradas durante el invierno y los ostensibles cambios de precios en el petróleo a nivel internacional.

En este escenario, las ventas físicas de Copec alcanzaron los 9,6 millones de m³, un aumento de 45,6% con respecto al período anterior, en un mercado que registró un crecimiento total de 34,4%. El 67% de los combustibles vendidos provino de ENAP Magallanes y ENAP Refinerías S.A., en tanto el 33% restante fue comprado a diversos proveedores extranjeros, principalmente desde Estados Unidos y Corea del Sur.

El incremento en las ventas de la compañía se explica por un aumento de un 6,4% en las gasolinas, 72,0% en petróleo diesel y 30,3% en petróleos combustibles, lo que se tradujo en una participación de mercado récord de 62,6%.

Los significativos aumentos en las ventas de diesel y petróleos combustibles se produjeron







principalmente entre los clientes industriales, donde el mayor desafío durante el año 2007 fue el abastecer de combustible a las principales empresas generadoras de electricidad, que se vieron afectadas por los cortes en el suministro de gas natural desde Argentina. Ellas consumieron en conjunto 2,4 millones de m³ de diesel y 173 mil m³ de petróleos combustibles, que se comparan con los 119 mil m³ de diesel y los 12 mil m³ de petróleos combustibles del período anterior.

El servicio de *bunkering* de Copec, que opera con cinco barcas, distribuyó durante 2007 un volumen de 742 mil m³ de combustible, mientras que la filial Air BP alcanzó el 42% del mercado, al vender 373 mil m³ de combustibles de aviación a distintas líneas aéreas, en ocho aeropuertos chilenos. Otros ámbitos en los cuales la empresa destacó durante el ejercicio fue en el abastecimiento al sector minero y la industria forestal, donde las ventas totalizaron 897 y 356 mil m³, respectivamente.

En el año 2007, Copec creó la Compañía de Servicios Industriales (CSI), con el objetivo de lograr una mayor especialización en el segmento industrial. Esta nueva filial es la encargada de administrar el abastecimiento de combustibles y

lubricantes en las instalaciones de sus clientes, con personal propio, ofreciéndoles una solución integral y exclusiva a sus necesidades.

Con todo, el canal industrial de Copec vendió 6,6 millones de m³ en el año 2007, lo que representa un crecimiento de 83,7% con respecto al año anterior.

La red de estaciones de servicio, en tanto, atendió cerca de 217 mil clientes diarios, vendiendo 3,0 millones de m³ de combustible en el año. Esto se traduce en un crecimiento de 9,8% con respecto al año 2006, principalmente por un incremento de 6,8% en las ventas de gasolina y de 12,4% en las de petróleo diesel. Adicionalmente, se inauguraron cuatro estaciones de servicio urbanas y se reforzó la presencia de Copec en carretera, con la construcción de nuevas estaciones en San José de la Mariquina (Valdivia) e Hijuelas (La Calera), cumpliendo con su política de tener presencia en todas las concesiones viales del país. Para el año 2008, se proyecta la apertura de estaciones de servicio en Chiguayante y Puerto Montt. Asimismo, se perfeccionarán los sistemas de atención al cliente recientemente implementados y se mejorarán los mecanismos destinados a dar





cada vez más seguridad a las transacciones con tarjetas de débito, tarjetas de crédito y cupones.

Con el fin de enfrentar el sorpresivo crecimiento en la escala de operaciones, la compañía realizó en el año un importante esfuerzo logístico, que se tradujo en inversiones en plantas de almacenamiento, en flota de camiones (89 de ellos se destinaron solo al sector eléctrico) y en capital de trabajo.

Una de las inversiones más relevantes del ejercicio 2007 corresponde a la nueva planta de almacenamiento de combustibles en Mejillones (Región de Antofagasta), destinada a reemplazar a la ubicada en Antofagasta. Durante el año 2007 se realizó la construcción de la primera etapa, consistente en una planta de almacenamiento y distribución de petróleo diesel con capacidad de 60 mil m³. Esta etapa involucró una inversión de US\$ 22 millones y está destinada a suplir la creciente demanda de este combustible en la zona debido a la escasez de gas natural. La segunda etapa, en tanto, incorporará gasolinas, kerosene y petróleos combustibles, lo que permitirá el traslado definitivo de la planta de Antofagasta para el año 2011.

Este año también se inició la tramitación de las autorizaciones ambientales para la construcción de una planta en Calbuco (Región de Los Lagos), con el objetivo de abastecer esta región, parte de la Región de la Araucanía y eventualmente a la región de Aysén. Esta instalación contará con siete estanques para almacenar combustibles líquidos con una capacidad total de 67 mil m³, que serán recibidos en el terminal marítimo existente en la zona, a través de un nuevo oleoducto de 2.400 metros de largo que transportará los combustibles hasta la planta. La inversión proyectada alcanza los US\$ 34 millones y se espera comience a operar a fines de 2008.

Gracias a estas iniciativas, Copec mira con tranquilidad los próximos años, dado que cuenta con la infraestructura, el equipamiento, el personal y la experiencia necesarias para enfrentar dificultades como las que presenta actualmente el mercado energético nacional. ■



TIENDAS DE CONVENIENCIA

■ Se inauguran dos Prontos urbanos y tres en carretera, además del cuarto local Fres&Co en avenida Apoquindo.

La filial de Copec Administradora de Ventas al Detalle Ltda., ArcoPrime, fue constituida en 1998, en sociedad con la empresa española Areas S.A., que tiene más de 30 años de experiencia en el negocio de retail y aporta con su amplio conocimiento en el diseño, gestión y desarrollo de negocios tales como tiendas de conveniencia, minimercados, restaurantes y cafeterías.

ArcoPrime es una pieza fundamental en la estrategia de Copec de rentabilizar las excelentes localizaciones de sus puntos de venta, complementando su rubro de distribución de combustibles vehiculares en estaciones de servicio mediante el desarrollo de los formatos de tiendas de conveniencia Pronto y Punto.

Las tiendas Pronto ofrecen variados productos y servicios, destacando la alimentación al paso, restaurantes, café, juegos infantiles, cajero automático, acceso a internet, entre otros productos de conveniencia. Al cierre del ejercicio 2007, este formato suma 30 locales urbanos y 37 en carretera, destacándose durante el período las inauguraciones de nuevas tiendas Pronto urbanas en Tobalaba (Santiago) y Paicaví (Concepción), mientras que en carretera se inauguraron locales en San José de la Mariquina, Parral e Hijuelas.

ArcoPrime también elabora y comercializa alimentos frescos bajo las marcas Arco Alimentos y Be Ready, proveyendo así los productos que se expenden en sus tiendas de conveniencia y restaurantes. De este modo, los puntos de venta cuentan siempre con una opción de abastecimiento de alimentos confiable y competitiva, garantizando además el estándar de calidad asociado a Copec.





La marca Pronto ha mantenido año a año su liderazgo en las tiendas de conveniencia asociadas a estaciones de servicio, aún cuando en el año 2007 este mercado experimentó un aumento en el nivel de competencia debido en parte a la aparición de nuevos actores.

ArcoPrime invirtió en estudios de mercado, orientados principalmente a determinar el posicionamiento de Pronto en el sector urbano que se traducirán, durante el año 2008, en nuevas estrategias comerciales y el estreno de novedosos formatos en las tiendas.

La marca Punto, administrada por los concesionarios, totalizó 133 locales al término del ejercicio, consolidándose como una cadena competitiva, con un modelo de negocios afiatado y positivamente valorado por los concesionarios. Se espera llegar a los 163 establecimientos durante el 2008.

En materia de restaurantes, ArcoPrime es dueña de la cadena Fres&Co, que inauguró su cuarto local, ubicado en avenida Apoquindo de la capital. Todos ellos se encuentran en sectores de alta concentración de oficinas en Santiago y ofrecen a sus clientes comida rápida y sana. Para el año 2008, ArcoPrime continuará buscando nichos específicos para este formato de tiendas de alimentación fuera de las estaciones de servicio Copec, que consideran tanto la modalidad de autoservicio como de atención a la mesa.

Por otra parte, la empresa implementó el sistema de facturación electrónica en todas sus unidades de negocio, convirtiéndose en la primera empresa en este rubro en contar con sistemas y procesos de tecnología de punta. Además, desarrolló una caja inalámbrica para descongestionar las cajas de pago en los restaurantes de carretera en los momentos de mayor demanda.

Todos estos esfuerzos permitieron a la marca Pronto Copec ser nominada dentro de las finalistas al Marketing Hall of Fame como Gran Marca en la categoría Producto y Servicio. Este evento se realiza cada año en el país, y es patrocinado por el Círculo de Marketing de ICARE y la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. ■



LUBRICANTES

- La participación de mercado total de los lubricantes comercializados por la compañía alcanza a 46,3%.
- Se realiza la séptima versión del Rally Mobil.





En la década del '50, Copec y la estadounidense Mobil, una de las empresas más importantes del mundo en el rubro de los lubricantes para vehículos y maquinarias, crearon una alianza para comercializar en Chile los productos de esa marca. En 1999, Mobil se asoció con Exxon, formando Exxon Mobil, que actualmente es propietaria de las marcas Esso y Mobil. En el año 2003 Copec renovó su alianza con el consorcio norteamericano, con el fin de producir y comercializar en forma exclusiva en nuestro país los lubricantes de ambas marcas.

Con este histórico acuerdo, la compañía nacional reafirmó su liderazgo más allá del negocio de los combustibles, contando con la confianza

de su socio estadounidense, que en muy pocos países ha puesto la distribución de sus lubricantes en manos de terceros. Los productos son fabricados en la planta de Copec ubicada en Quintero (Región de Valparaíso), que tiene una capacidad de producción de 124 millones de litros al año, y opera desde el año 2004 de acuerdo al programa de *Product Quality Management System* de ExxonMobil.

La estrategia de comercialización conjunta de las dos marcas, *dual brand*, continuó desarrollándose exitosamente durante el año 2007, sobre la base de una clara segmentación de los mercados objetivo de cada una. De este modo, la marca Mobil lidera entre los clientes más exclusivos, en tanto Esso continuó posicionándose en un segmento de menores precios. La participación de la primera alcanza al 39,5% y la de la segunda se sitúa en el orden del 6,8% del mercado.

Durante el año Copec enfocó sus esfuerzos en diseñar e implementar programas de recomendación de marca, estableciendo convenios con las distribuidoras automotrices y desarrollando una fuerza de venta que capacitara a los vendedores en todo el país. Gracias a este plan y a la inversión en campañas publicitarias, la proporción de marcas que recomiendan Mobil aumentó a 61,1%.

Por otro lado, Mobil desarrolló durante el año 2007 una destacada iniciativa que consiste en tomar a su cargo la lubricación de equipos en plantas industriales, operando en sectores como el minero y el forestal. El servicio, que comenzó en Minera Collahuasi y Forestal Santa Fe, incluye la venta y aplicación de lubricantes por parte de personal especializado, que opera directamente en las instalaciones de las empresas. Además, este personal de Copec es capaz de entregar información al cliente respecto de dónde se producen las pérdidas de producto y cómo evitarlas.

En el mismo segmento se llevó a cabo el proyecto "Vía Limpia", orientado a resolver la dificultad que los clientes tienen con el manejo del aceite usado, que constituye un serio problema ambiental. Dirigida a empresas de todos los tamaños y aplicada en forma gratuita, la iniciativa contempla la recolección de dicho residuo con la más segura gestión, disponiendo para ello de equipos de transporte especialmente adecuados.

En el rubro de los lubricantes, al igual que en el de los combustibles, Copec continuará en el futuro buscando más y mejores servicios, que brinden a sus clientes soluciones integrales y de la máxima calidad. ■



SONACOL / SONAMAR

■ La red de oleoductos transportó 7,1 millones de m³ de productos limpios y 1,2 millones de m³ de gas licuado.

La Sociedad Nacional de Oleoductos S.A., Sonacol, se constituyó en 1957. Su creación surge de la iniciativa conjunta de Copec, Enap y Esso Chile, por contar con una entidad que se hiciera cargo de la construcción, mantención, operación y explotación de oleoductos para el transporte de combustibles y otros subproductos del petróleo hacia distribuidoras y refinerías. Posteriormente, de manera complementaria a estas actividades, se desarrolló una red de transporte marítimo para el cabotaje y la importación de combustibles.

En noviembre de 2004, Abastible adquirió el 12% de la propiedad de Sonacol, que se sumó al 48,6% que tenía Copec. Así, la compañía pasó a ser una filial de Empresas Copec. Al año siguiente, con el fin de separar los negocios de transporte terrestre y marítimo, se creó la Sociedad Nacional Marítima S.A., Sonamar, encargada de efectuar el transporte de crudo, gasolinas, kerosene, petróleo diesel y otros productos en buques tanque.

Durante el año 2006, Copec redujo su participación en Sonamar, al vender el 37,78% de esta compañía a la Sociedad de Inversiones Monterrey, un nuevo socio estratégico con larga experiencia en el rubro.

Sonacol actualmente cuenta con una red de seis oleoductos, que se extiende desde Quintero a San Fernando, abarcando 462 kilómetros. A ella se suman 12 estaciones de bombeo que incluyen tres terminales de entrega de productos, ubicadas en las regiones de Valparaíso, Bernardo O'Higgins y Metropolitana. Con esta infraestructura, Sonacol abastece más del 98% de los combustibles líquidos y gas licuado requeridos por la Región Metropolitana.

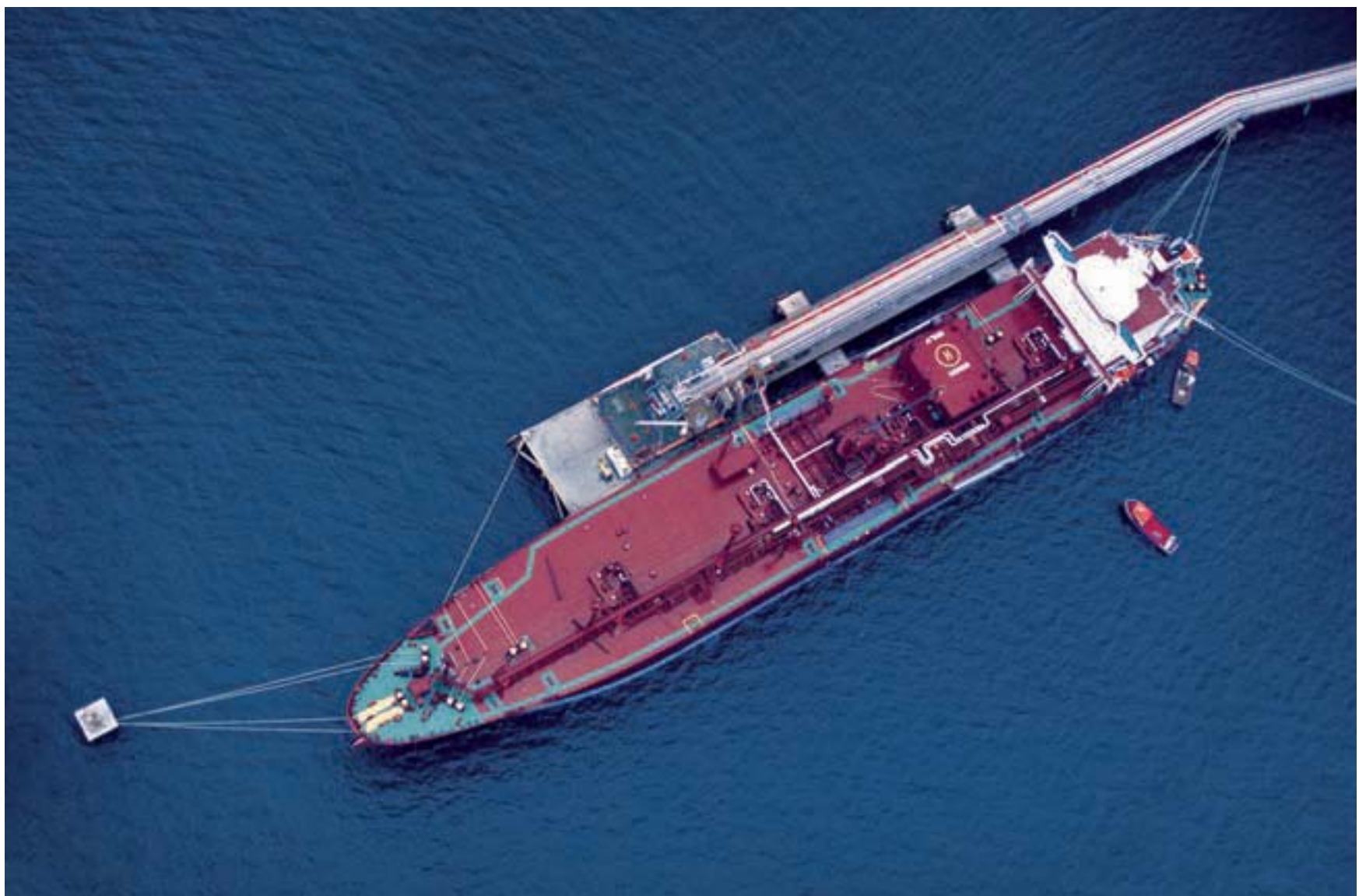
Durante el año 2007, se transportaron 7,1 millones de m³ de productos limpios, cifra superior a los 4,4 millones de m³ registrados en el período anterior. Este aumento se debió a una mayor demanda de productos limpios en la Región Metropolitana y a las necesidades de la industria generadora de electricidad, originadas por los menores envíos de gas natural desde Argentina. En gas licuado, el volumen transportado totalizó 1,2 millones de m³, un 41,3% mayor al registrado durante el 2006.

Por su parte, Sonamar posee una flota de cinco buques tanque, dotados con la más alta tecnología y estándares de seguridad, con capacidad para almacenar 222 mil m³. Durante el período, transportaron un volumen total de 5,9 millones de m³, superando los 4,5 millones de m³ movilizadas durante el año 2006.

Entre las principales inversiones del año, destacan la implementación de la reversibilidad del oleoducto Maipú-San Fernando y el aumento de la capacidad del oleoducto Maipú-Aeropuerto.

En el año 2008, Sonacol continuará aplicando mejoras a la seguridad y eficiencia de sus operaciones, agregando valor a la cadena de abastecimiento de energía para el país. ■

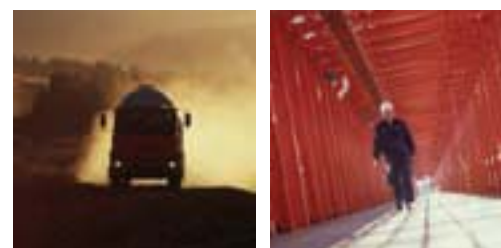




ABASTIBLE

- *Abastible suministró 409 mil toneladas de gas licuado a sus clientes residenciales, comerciales e industriales, alcanzando un récord histórico de ventas para la compañía.*
- *El Terminal de San Vicente atendió a 133 naves en su primer año de operación.*





Abastecedora de Combustibles S.A., Abastible, fue constituida en mayo de 1956, con el fin de comercializar gas licuado para uso doméstico e industrial. Desde entonces, se ha posicionado como una importante empresa del sector energético nacional, gracias a una estrategia basada en la eficiencia operacional y en la calidad de servicio.

Actualmente, la cobertura geográfica de Abastible se extiende desde la región de Atacama hasta la de Aysén, zona en la que garantiza un suministro seguro y oportuno a sus más de 1,1 millones de clientes.

La compañía cuenta con una completa y moderna infraestructura para el abastecimiento y distribución de gas licuado, formada por siete plantas de llenado de cilindros, ubicadas en Coquimbo, Concón, Santiago, Talca, Talcahuano, Osorno y Coyhaique, 15 oficinas de ventas y distribución, 5,8 millones de cilindros, 45 mil estanques, una red de 1.470 distribuidores y un terminal marítimo en la Región del Bío Bío.

Durante el año 2007, la industria del gas licuado experimentó un crecimiento extraordinario debido a la presencia del invierno con las temperaturas más bajas de los últimos 40 años y a las interrupciones de suministro de gas natural. Adicionalmente, el desarrollo económico del país y el fortalecimiento de las nuevas aplicaciones del gas licuado en sectores como la agroindustria y la acuicultura también impulsaron las ventas. Por otra parte, el precio del petróleo alcanzó durante el año valores históricos, incidiendo en el alza del precio del gas licuado.

Todo ello se tradujo en un aumento del 17,6% en las ventas globales de la compañía, llegando a 409 mil toneladas y a una participación de mercado del 34,9%. Incluso, solo en junio, superaron las 45 mil toneladas, constituyendo un récord para Abastible.

En este contexto, Abastible centró sus esfuerzos comerciales en responder al crecimiento de la demanda. Para ello no solo aumentó la flota de vehículos, sino que además adquirió nuevos cilindros y estanques para la comercialización de gas granel y envasado. El sistema de *call center* y de transmisión inalámbrica de pedidos fue perfeccionado, al tiempo que se introdujeron mejoras en la gestión de la flota mediante programas computacionales de ruteo y ubicación satelital de los camiones.

El Terminal Marítimo de San Vicente, en la Región del Bío Bío, cumplió un rol destacado en la logística de abastecimiento de combustibles líquidos y de gas licuado, contribuyendo al abastecimiento nacional a través del uso de su muelle para la recepción de buques y transferencia de productos. Durante el año 2007 fueron atendidas 133 naves, que movilizaron aproximadamente 1,8 millones de m³ de combustibles líquidos y de gas licuado.

Los principios que guían las actividades de Abastible, inspirados en una cultura de servicio, eficiencia y seguridad, la llevaron a ser nuevamente reconocida en el ranking de mejores empresas en calidad de servicio elaborado por ProCalidad. En esta oportunidad la compañía recibió el tercer lugar en la categoría "Empresas Transaccionales", de acuerdo al índice de satisfacción de los consumidores.

Para los próximos años, existen planes para incorporar nuevos avances en los sistemas de abastecimiento, producción y distribución, impulsando la calidad de servicio como principal elemento diferenciador. Por otra parte, la compañía se mantendrá atenta a la evolución de la demanda, para así responder a tiempo las necesidades energéticas de todos sus clientes. ■

METROGAS

- *Enap, Metrogas, Endesa y BG Group firman los contratos comerciales definitivos que permitirán el suministro futuro de GNL a Chile.*
- *Metrogas y Aguas Andinas suscriben un convenio para utilizar el biogás originado en la planta de tratamiento La Farfana en la elaboración de gas de ciudad.*
- *Metrogas obtiene el primer lugar en la categoría “Empresas de Membresía” en el ranking de calidad de servicio elaborado por ProCalidad.*

Metrogas S.A. fue creada en 1994, tres años después de la firma del Protocolo de Integración Gasífera entre Chile y Argentina, convenio que traería consigo un cambio radical en la matriz energética. Hoy, es la distribuidora de gas natural más grande del país y un actor relevante en el mercado nacional de la energía.

La empresa compra el gas natural a operadores privados argentinos con yacimientos en Neuquén y lo transporta a través de dos gasoductos que recorren 896 kilómetros hasta dos estaciones reductoras de presión, ubicadas en San Bernardo y Puente Alto. Luego, el gas natural es distribuido a más de 405 mil clientes de las regiones de Valparaíso, O'Higgins y Metropolitana, a través de una red que se extiende por 4.738 kilómetros.

El año 2007 se caracterizó por un invierno especialmente frío, tanto en Chile como en Argentina, y por un nivel de cortes de suministro de gas trasandino mayor que en años anteriores. Para enfrentar esta difícil situación, Metrogas hizo funcionar su sistema de respaldo de propano-aire, que puede ser utilizado en sus redes en reemplazo del gas natural para uso residencial. Este sistema se encuentra operando desde junio y busca asegurar el suministro a los clientes residenciales y comerciales. La empresa ya ha suscrito contratos de abastecimiento de propano con Gasco, Gasmar y Enap. Adicionalmente, está desarrollando una nueva planta de propano-aire en la comuna de Peñalolén, con una capacidad de almacenamiento de 400 toneladas de propano, que requerirá una inversión total de US\$ 15 millones.

En este escenario, las ventas físicas del período alcanzaron 397 millones de m³, lo que representa una disminución de 40,2% respecto del año 2006.

En el aspecto comercial, Metrogas continuó poniendo el énfasis en sus buenas políticas de calidad. Ellas incluyen al suministro, distribución y comercialización de gas natural, considerando la ingeniería, construcción, mantenimiento y respaldo del sistema. La empresa también fortaleció las iniciativas de fidelización de sus clientes y desarrolló programas orientados a sensibilizar a la ciudadanía sobre la importancia del ahorro y la eficiencia energética. Entre ellos destacan el programa de beneficios “Así de bien”, el cual ya cuenta con 60 mil socios inscritos y el programa “Actúa”, orientado a promover el uso eficiente de la energía y a educar a la población al respecto.

Metrogas obtuvo, por cuarto año consecutivo, el primer lugar en la categoría “Empresas de Membresía”, en el ranking de las mejores empresas en calidad de servicio elaborado por ProCalidad. Esta distinción le fue otorgada en reconocimiento de los nuevos servicios y la transparencia de la información entregada a sus clientes.

Con el objetivo de proveer gas natural en forma permanente a los clientes de la zona central del país, dejando de depender de un solo proveedor, Metrogas, Endesa, Enap y BG Group, continúan avanzando en el cumplimiento de las etapas del proyecto de gas natural licuado (GNL) ubicado en Quintero.

A fines de mayo de 2007, estas empresas firmaron los contratos comerciales definitivos para concretar la llegada del GNL a Chile. El





proyecto, que involucra una inversión cercana a los US\$ 1.000 millones, considera la construcción de un muelle de 1.600 metros de longitud en Quintero, un estanque de almacenamiento de 10 mil m³ y dos de 160 mil m³ cada uno, además de una estación de vaporización. La puesta en marcha del terminal, en su alternativa *fast track* está prevista para el segundo trimestre de 2009, pues se estima que en junio de ese mismo año estará recibiendo el primer buque tanque.

Actualmente, la iniciativa se encuentra en la fase de construcción del terminal de regasificación, bajo un contrato EPC (Engineering, Procurement and Construction) suscrito con Chicago Bridge and Iron.

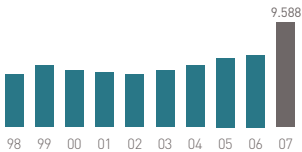
Por otro lado, Metrogas y Aguas Andinas suscribieron un convenio para desarrollar una importante iniciativa que permitirá utilizar el biogás originado en la planta de tratamiento de aguas servidas La Farfana en la elaboración de gas de ciudad, sustituyendo así al gas natural como materia prima con energía renovable producida localmente. Como resultado, Metrogas recibirá a partir del segundo semestre del año 2008, biogás equivalente a aproximadamente 14 millones de m³ de gas natural. Este proyecto implica una inversión total cercana a los US\$ 5 millones, entre ambas empresas, y permitirá comercializar bonos de carbono bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio del Protocolo de Kioto. ■

SECTOR COMBUSTIBLES

EN CIFRAS

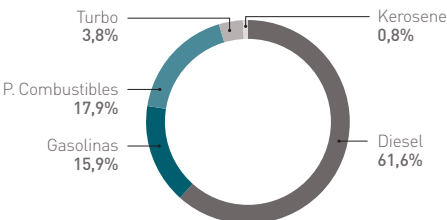
VENTAS FÍSICAS COPEC

MILES DE M³



VENTAS POR PRODUCTO COPEC

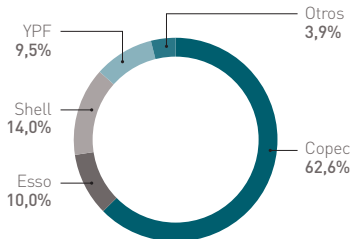
2007



Total: 9,59 millones de m³

PARTICIPACIÓN DE MERCADO COMBUSTIBLES LÍQUIDOS

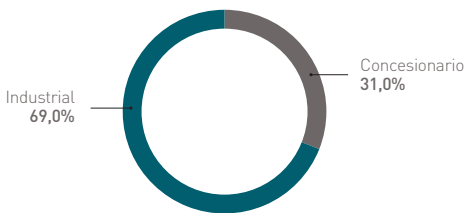
2007



Fuente: Estimaciones Internas

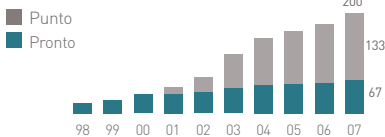
VENTAS POR CANAL COPEC

2007



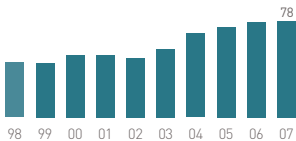
Total: 9,59 millones de m³

NÚMERO DE TIENDAS DE CONVENIENCIA



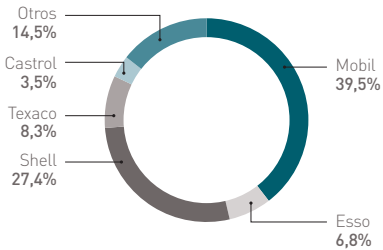
VENTAS LUBRICANTES

MILES DE M³



PARTICIPACIÓN DE MERCADO LUBRICANTES

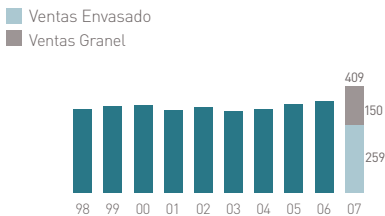
2007



Fuente: Estimaciones Internas

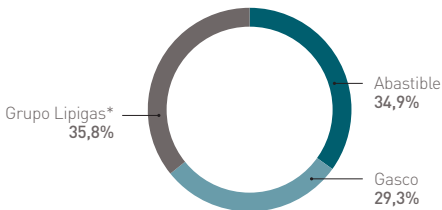
VENTAS FÍSICAS ABASTIBLE

MILES DE TONELADAS



PARTICIPACIÓN DE MERCADO GAS LICUADO

2007

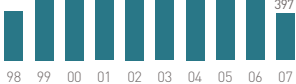


Fuente: Abastible

* Agrupa participaciones de Lipigas, Codigas, Enagas y Agrogas

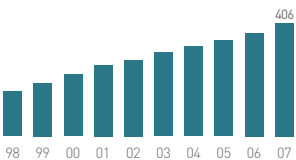
VENTAS METROGAS REGIÓN METROPOLITANA

MILLONES DE M³



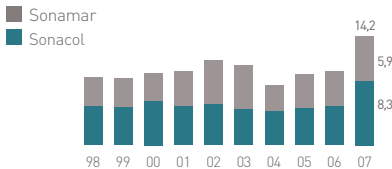
NÚMERO DE CLIENTES METROGAS

MILES



VOLUMEN TRANSPORTADO

MILLONES DE M³



Planta de Mejillones

En su preocupación por enfrentar de la mejor manera posible los desafíos logísticos que implica el suministro oportuno y eficiente de combustibles, Copec concentró durante el año 2007 importantes esfuerzos en la construcción de una nueva planta de almacenamiento en Mejillones, a 1.400 kilómetros de Santiago.

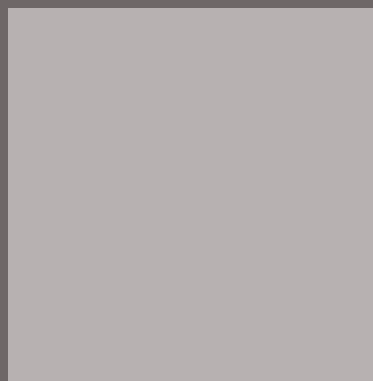
La ingeniería básica y de detalle de la planta comenzó en junio de 2006, y a mediados del año 2007 se inició su construcción.

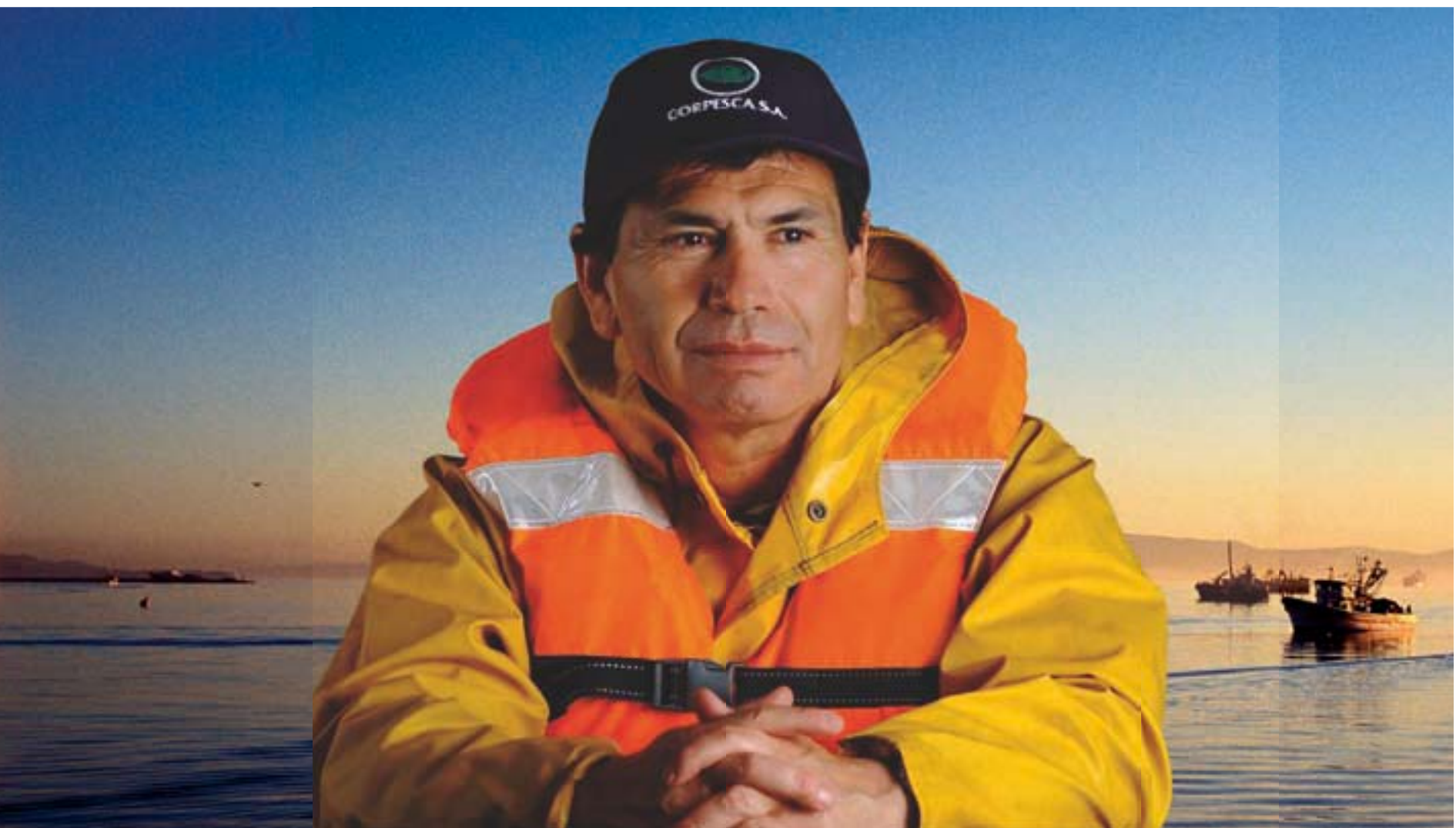
La primera fase de este proyecto involucró una inversión de US\$ 22 millones y cerca de 200 mil horas/hombre; consiste en una planta de almacenamiento y distribución de petróleo diesel, con capacidad inicial de 60 mil m³, destinada a satisfacer la creciente demanda de este combustible en la zona.

La segunda fase incorporará gasolinas, kerosene y petróleos combustibles, lo que permitirá, de acuerdo al convenio firmado con la Intendencia Regional, el traslado definitivo de la Planta de Antofagasta, el año 2011.

El ingeniero de proyectos de Copec, Enrique Ariztía, señala que en la construcción de esta nueva planta, "Copec introdujo innovaciones que le permitieron generar un cambio en los estándares, al usar por primera vez techos de aluminio en los estanques. Asimismo, se incorporaron sistemas de comunicación inalámbrica y la más moderna tecnología en materia medioambiental para la detección temprana de filtraciones".

El 3 de enero de 2008 la planta recibió el primer buque tanque con 30 mil m³ de petróleo diesel, dando así inicio a su etapa de puesta en marcha. ■





Velamos por un permanente **cuidado de los**
para entregar al país y al mundo los **frutos de**
Ha sido y es **nuestro rumbo.**



recursos,
nuestras costas.



6% de la oferta mundial de harina de pescado representan las ventas de Corpesca.



US\$ **12** millones fue la inversión para adquirir el Pesquero de Alta Mar Vesterveg.



200 toneladas al día es la capacidad de producción de la nueva planta de congelados del Complejo Coronel Sur.

Enfocados en contar con **procesos eficientes y sustentables** para elaborar productos de mayor valor.





IGEMAR

■ *El precio de la harina de pescado en el Mercado de Hamburgo registró un promedio de US\$ 1.132 por tonelada.*

Empresas Copec cumple un rol relevante en la industria pesquera nacional, a la cual ingresó en 1980 a través de Pesquera Guanaye Ltda., la que posteriormente se fusionó con Pesquera Iquique S.A., dando origen a la actual Pesquera Iquique-Guanaye, Igemar.

Esta empresa, a través de su coligada Corpesca S.A. y su filial SouthPacific Korp S.A. (SPK), participa en las zonas pesqueras del norte y centro-sur del país, respectivamente.

Chile se ha consolidado como una de las más importantes zonas pesqueras del mundo, gracias a la temperatura de sus aguas, la riqueza del litoral y la amplia variedad de especies que se encuentra de norte a sur.

El 59% de la captura nacional se concentra en las especies pelágicas de superficie, como anchoveta, jurel, sardina y caballa. Estas se destinan mayoritariamente a la elaboración de harina y aceite de pescado, y en menor medida a conservas y congelados.

La harina de pescado es empleada principalmente como materia prima en la alimentación de peces y otros animales, debido a su alto contenido de proteínas y ácidos grasos Omega 3, y a sus favorables características de digestibilidad. Posteriormente, estas proteínas y compuestos esenciales se transfieren indirectamente al ser humano. Los principales destinos de exportación para este producto son Asia (especialmente China) y Europa.

Al igual que la harina de pescado, el aceite se utiliza en la elaboración de alimentos para la industria acuícola. Además, se emplea en la alimentación

humana como complemento nutricional y en la industria farmacéutica para el tratamiento de enfermedades cardiovasculares.

Las conservas y congelados, que corresponden a productos para el consumo humano directo, se elaboran principalmente a base de jurel.

Durante el año 2007, los precios promedio de la harina y el aceite de pescado registraron un aumento en relación al ejercicio anterior. En el caso de la harina, sin embargo, desde mediados de año su cotización mostró un descenso producto del alza de inventarios en China. Los márgenes también se vieron afectados por el incremento en el valor de los combustibles, que inciden significativamente en la estructura de costos de la industria.

En cuanto a los productos de consumo humano, continuó observándose un incremento en la demanda, motivando a las empresas a destinar una mayor captura a la producción de estos. Durante el período, los precios de venta de estos productos también experimentaron un alza.

Corpesca y SPK ocupan posiciones de liderazgo en sus respectivas zonas pesqueras y a nivel mundial, logrando satisfacer las necesidades de sus clientes y administrando en forma eficiente sus activos de modo de responder a las cambiantes condiciones de este negocio, todo en el marco regulatorio vigente en nuestro país para la industria pesquera, el Límite Máximo de Captura por Armador (LMCA).

A través de las operaciones de Corpesca y SPK, Igemar está presente en dos pesquerías distintas, concentradas en especies diferentes. Esto le permite diversificar el riesgo de captura y reducir su exposición a la variabilidad de las condiciones oceanográficas.

Ambas empresas tienen una estrategia orientada hacia una producción de excelentes características, por lo que aplican estrictos programas de aseguramiento de la calidad, que abarcan desde la faena de pesca hasta el proceso de producción y manejo de los productos finales. Asimismo, desarrollan una importante labor en la investigación pesquera, destinada a mejorar el conocimiento de las condiciones bio-oceanográficas y de los recursos del mar. ■





CORPESCA

■ *Corpesca procesó 764 mil toneladas de materia prima en el año.*



Corpesca S.A. es la principal empresa pesquera del país y una de las más importantes a nivel internacional en la producción de harina y aceite de pescado. Su historia se remonta a 1999, año en que se unificaron las operaciones pesqueras e industriales que tenían en el norte de Chile las empresas Igemar, Eperva y Coloso. Esta asociación permitió racionalizar las operaciones, aumentar la producción de harinas de pescado de mayor calidad y consolidar un posicionamiento relevante en el mercado, con alrededor del 6% de la oferta mundial.

Corpesca es reconocida como un proveedor altamente confiable, capaz de responder satisfactoriamente a las demandas de sus clientes en todo el mundo. Ello, gracias a una estrategia basada en la búsqueda de una producción de máxima eficiencia y calidad, en la mejora continua de la tecnología, en la capacidad por responder a las demandas de mercados de gran exigencia y dinamismo, y en el estricto cumplimiento de las normativas medioambientales.

La empresa cuenta con plantas elaboradoras de harina y aceite de pescado en los puertos de Arica, Iquique, Tocopilla y Mejillones, que en conjunto pueden procesar alrededor de mil toneladas de materia prima por hora. Posee también seis bodegas refrigeradas para almacenar productos propios y de terceros, y una planta de congelados en Iquique con capacidad para procesar cien toneladas diarias de jurel o caballa, la que comenzará sus operaciones durante el año 2008.

La compañía es dueña de una flota de 83 naves autorizadas para la pesca de especies pelágicas, superando los 31 mil m³ de capacidad de bodega, y

de un depósito en Puerto Montt, destinado a la distribución de productos para la industria salmonera de la Región de Los Lagos.

El 80% de sus ventas se destina a la exportación, destacando Italia, España, Noruega y Dinamarca como los principales mercados. El aceite, en tanto, se comercializa en un 78% en el mercado nacional.

Durante el año 2007, la pesca procesada de Corpesca alcanzó 764 mil toneladas, un 20% superior a la registrada en el 2006. Este incremento, consecuencia de una mayor disponibilidad de anchoveta por condiciones oceanográficas más frías, se vio acotado por la reducida cuota de extracción de jurel fijada por la autoridad. Esto limitó no solo las capturas de esta especie, sino también las de anchoveta y caballa, de las cuales el jurel es fauna acompañante. En este contexto, la empresa adaptó la operación de su flota y plantas, de modo de mantener un elevado nivel de eficiencia.

La producción de harina y aceite alcanzó las 192 mil toneladas, un 17,8% superior al año 2006. Por su parte, las ventas físicas totalizaron 159 mil toneladas, un descenso de 18,9% con respecto a las registradas en el período anterior, explicado principalmente por un mercado menos dinámico.

Las principales inversiones realizadas durante el año tuvieron por objetivo mantener las condiciones operacionales de la flota y las plantas, consolidar y diversificar la capacidad productiva y asegurar un alto estándar de calidad de las harinas producidas.

En su constante esfuerzo y preocupación por el cuidado del medio ambiente, Corpesca destinó recursos para renovar los sistemas de descarga y agregar plantas adicionales de tratamiento de aguas residuales en los puertos donde opera. Por

otra parte, se implementó una nueva plataforma informática para mejorar y automatizar los sistemas de información.

Al igual que en años anteriores, se destinaron recursos para la investigación oceanográfica, fundamentalmente a través del Fondo de Investigación Pesquera (FIP).

Por otra parte, la compañía mantiene vigente el programa de aseguramiento de calidad HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*, certificado por el Servicio Nacional de Pesca), cuyo objetivo es garantizar una producción libre de contaminantes. ■



SOUTHPACIFIC KORP

- *Entra en operaciones la nueva planta de congelados del Complejo Coronel Sur, con capacidad para procesar 200 toneladas diarias.*
- *Con una inversión cercana a los US\$ 12 millones, SPK adquiere el Pesquero de Alta Mar Vesterveg, que cuenta con una capacidad de 1.200 m³.*



SouthPacific Korp S.A. (SPK) se constituyó el año 2000, tras la fusión de los activos que las empresas Iquique-Guanaye, El Quillay y Pacific Protein tenían en la zona centro-sur. Su principal actividad es la extracción y procesamiento de especies pelágicas y de media agua, entre las regiones de Atacama y Los Lagos, para la elaboración de harina y aceite de pescado, conservas y congelados. Además, comercializa en Chile lomitos y desmenuzados de atún importados desde Ecuador.

Entre sus principales activos destaca una flota operativa de siete barcos propios de calado mayor, con una capacidad total de bodega de 7.110 toneladas. Todos ellos presentan características de tamaño, velocidad y tecnología de refrigeración adecuadas a las necesidades operativas. En tierra, luego del cierre de las plantas de Talcahuano y su posterior traslado a Coronel, desde el año 2007 la empresa concentra sus operaciones en esta última ciudad, donde cuenta con dos plantas de harina y aceite de pescado con capacidad total para procesar 200 toneladas por hora de materia prima. Además,

SPK posee una planta de conservas con capacidad de producción diaria de 18 mil cajas de 24 latas de jurel y una planta de congelados con capacidad para procesar 200 toneladas diarias de materia prima.

Las capturas propias del año 2007 registraron un descenso del 8% con respecto al año anterior, al alcanzar 173 mil toneladas. Esta disminución se explica por la menor disponibilidad biológica de jurel y su fauna acompañante.

Por otra parte, SPK obtuvo una participación de 16% del mercado artesanal, alcanzando 90 mil toneladas. Esto corresponde a un nivel cercano al promedio histórico de abastecimiento para este tipo de pesca.

La producción de harina de pescado alcanzó 56 mil toneladas, con un descenso de 15,7% respecto al año anterior, producto de una menor pesca procesada. La producción de aceite de pescado totalizó 13 mil toneladas, un 5,6% superior al año 2006, explicado por mejores rendimientos.

Por otra parte, las ventas físicas de harina de pescado totalizaron 64 mil toneladas, registrando un aumento con respecto al ejercicio anterior, principalmente por la mayor demanda local. Esta representó un 34,7% de las ventas, mientras que el resto fue destinado mayoritariamente a China, Japón y Taiwán. En tanto, las ventas físicas de aceite de pescado alcanzaron las 13 mil toneladas y se comercializaron casi en su totalidad dentro del mercado doméstico, específicamente en plantas elaboradoras de alimentos para salmones y truchas.

Por otra parte, la fuerte demanda de conservas permitió incrementar los volúmenes de ventas y alcanzar precios superiores al ejercicio 2006. El 73,3% de las conservas de jurel se comercializaron en el extranjero (principalmente Sri Lanka, las islas del Pacífico, Estados Unidos y países de África).

Dentro de las inversiones del año, destacan la culminación del proyecto Coronel Sur y la adquisición de un nuevo barco, el Pesquero de Alta Mar (PAM) Vesterveg.

El proyecto Coronel Sur, que involucró una inversión superior a los US\$ 30 millones, permitirá a la compañía aumentar su participación en los crecientes mercados de consumo humano, otorgándole la flexibilidad de aprovechar las distintas posibilidades de elaboración del jurel. Durante el año 2007, a las plantas de harina y aceite de pescado y de conservas, se agregó la planta de congelados, operativa desde diciembre.

El PAM Vesterveg, construido en Noruega en 1997, es una de las naves mejor equipadas de la industria, con una capacidad de 1.200 m³ distribuidos en nueve bodegas refrigeradas. La embarcación, que demandó una inversión cercana a los US\$ 12 millones, contribuirá a aumentar la capacidad de obtención de materia prima apta para la producción destinada al consumo humano.

Además, durante el año 2007 la compañía inició la implementación de un nuevo sistema de información integral que permitirá contar con mejor información para analizar las distintas líneas de productos.

Durante el año 2008, SPK espera aumentar la capacidad de producción de la planta de conservas a 21 mil cajas diarias y concluir la primera etapa de implementación del nuevo sistema de información integral en las áreas financiera y contable. La segunda etapa, que incluye a las áreas de producción, capturas y mantenimiento, debiera finalizar el año 2009.

Todas estas inversiones permitirán a la empresa continuar diversificando sus mercados y elaborando productos de mayor valor, manteniendo una estructura de costos eficiente y altos estándares de calidad. ■

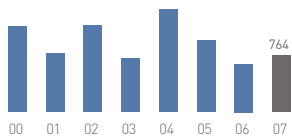


SECTOR PESQUERO

EN CIFRAS

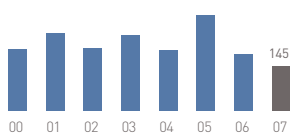
PESCA PROCESADA CORPESCA

MILES DE TONELADAS



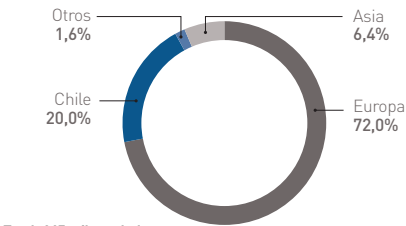
VENTAS HARINA CORPESCA

MILES DE TONELADAS



VENTAS HARINA CORPESCA POR MERCADO

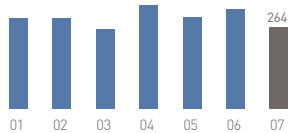
2007



Total: 145 mil toneladas

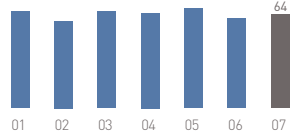
PESCA PROCESADA SPK

MILES DE TONELADAS



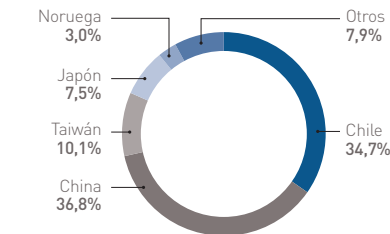
VENTAS HARINA SPK

MILES DE TONELADAS



VENTAS HARINA SPK POR MERCADO

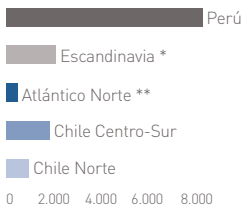
MILES DE TONELADAS



Total: 64 mil toneladas

CAPTURAS PRINCIPALES EXPORTADORES DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO

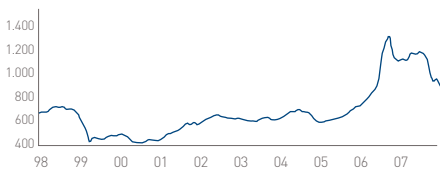
MILES DE TONELADAS 2007



* Incluye Dinamarca, Islandia y Noruega
** Incluye Irlanda, Islas Faroe y Reino Unido
Fuente: IFFO

PRECIO HARINA DE PESCADO

US\$/ton



Fuente: Banco Central de Chile

Adquisición Pesquero de Alta Mar “Vesterveg”

En el marco de su decisión estratégica por consolidar su presencia en los mercados de productos para el consumo humano, SouthPacific Korp S.A. (SPK), adquirió durante el año 2007 un nuevo barco. Esta inversión permitirá optimizar la obtención de materia prima para la producción de conservas y congelados dentro del Complejo Coronel Sur.

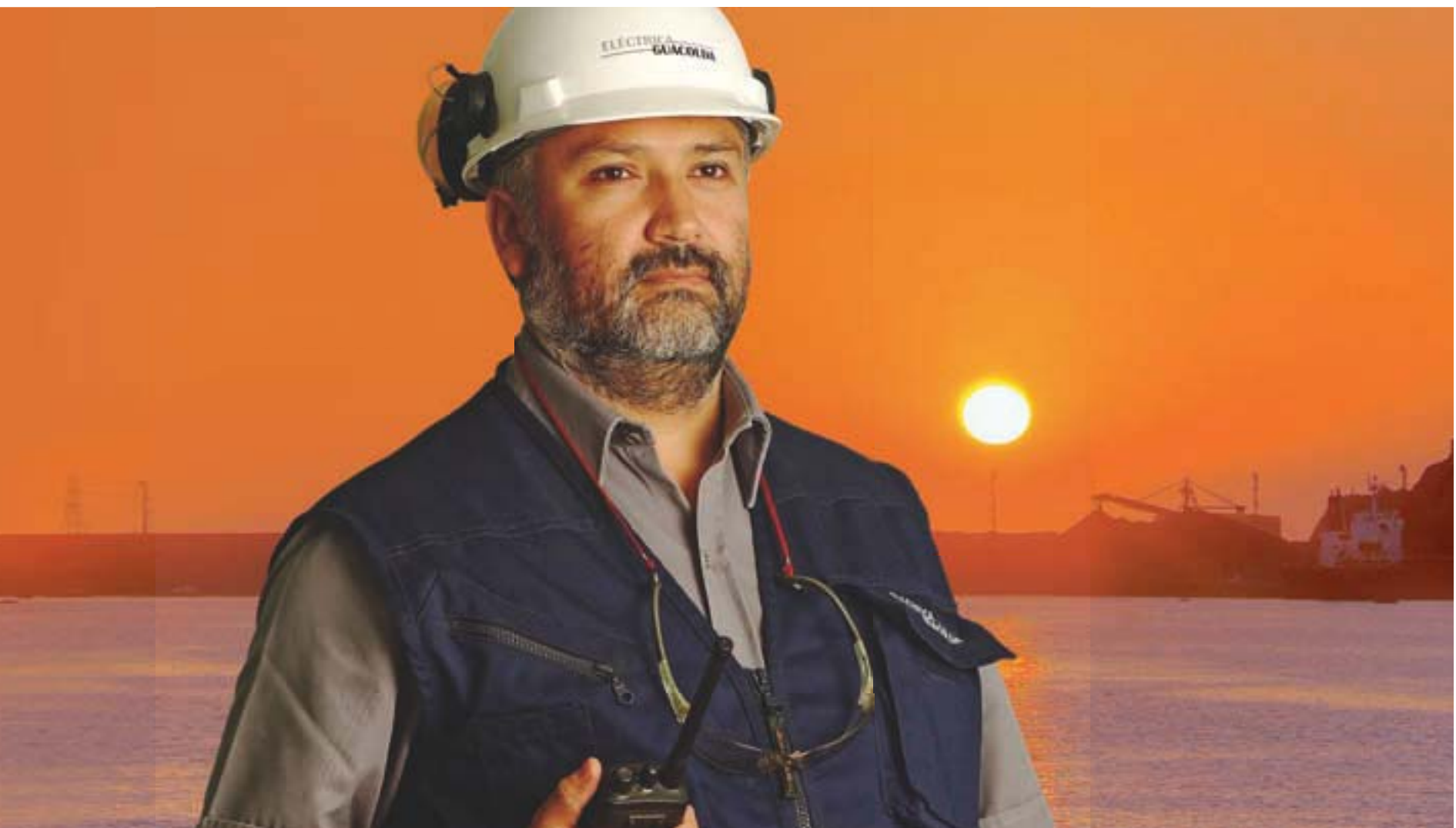
La nave seleccionada fue el buque noruego “Vesterveg”, que significa “Rumbo al Oeste”. Para su traslado a Chile, la tripulación compuesta por nueve trabajadores de SPK, viajó especialmente hasta Oslo y, luego de una travesía de 33 días, el Vesterveg recaló en Talcahuano a comienzos de octubre. A su llegada, el buque fue sometido a un proceso de adaptación a los sistemas de pesca chilenos.

Para el capitán Eduardo González esta experiencia fue muy enriquecedora, pues “era primera vez que navegábamos en un buque extranjero con tripulación chilena”, además cuenta que el equipo humano debió sortear varias dificultades, empezando por el idioma y los trámites administrativos para obtener los permisos de zarpe. “Un piloto noruego nos acompañó en el primer tramo, pues el tráfico en el Canal de La Mancha es muy intenso y con barcos grandes día y noche; es como una gran rotonda, en la que hay que esperar el turno para poder pasar. Luego, fueron 14 días cruzando el Océano Atlántico hasta el Canal de Panamá y desde allí, 12 días por el Pacífico, hasta Talcahuano”.

Con una capacidad de 1.200 toneladas de pesca (840 de ellas para consumo humano), el “Vesterveg” se convirtió en el séptimo barco de la empresa y en el segundo de mayor tamaño. Requirió una inversión de US\$ 12 millones y está dotado de la última tecnología para la refrigeración y preservación de la pesca, mediante un sistema de autodescarga que evita dañarla durante esta faena.

Las primeras pruebas fueron realizadas en diciembre, con lo cual a inicios del 2008 el buque se encontraba plenamente operativo. ■





La **prudencia financiera** nos da libertad para
Con una **mirada comprometida y responsable**,
que sean **coherentes con nuestra**



SIONES

RAS IN

seguir desarrollándonos.
buscamos oportunidades
estrategia de negocios.



2.550 GWh fue la
generación de Guacolda,
un récord histórico.



70 millones de toneladas
de reservas de carbón tiene
el yacimiento Adela de
Minera Isla Riesco.

A wide-angle photograph of a coastal scene. The foreground shows a grassy area leading to a rocky shoreline with dark, wet stones. The middle ground is a calm body of water extending to a distant, hazy horizon. The sky is filled with soft, white and grey clouds, creating a diffused light across the scene.

El **carbón chileno** podrá recobrar el **protagonismo** que tuvo y representar un aporte a la **seguridad de suministro**.



GUACOLDA

- *La construcción de las unidades 3 y 4 permitirá duplicar la capacidad de generación de Guacolda, reduciendo las emisiones actuales de la compañía.*
- *Guacolda suscribe un contrato de suministro eléctrico con Chilectra S.A.*

Las operaciones de Empresa Eléctrica Guacolda S.A. comenzaron en 1995, tres años después de la constitución de la compañía. Ubicada en la provincia de Huasco (Región de Atacama), es actualmente la generadora eléctrica más importante del Norte Chico, abasteciendo alrededor del 56% de la demanda de la zona.

La central termoeléctrica cuenta con dos unidades generadoras, de 152 MW cada una, que utilizan como insumo principal el carbón. En este aspecto, una de las ventajas competitivas de la empresa es que sus calderas pueden usar carbón de distintas calidades y poderes caloríficos, permitiendo contar con una amplia gama de proveedores y acceder así a precios más competitivos.

El carbón utilizado es comprado tanto en el extranjero como en la Región de Magallanes.

Durante el año 2007, las interrupciones en el suministro de gas natural por parte de Argentina aumentaron, alcanzando un promedio diario de 54%. La mayor escasez de este insumo para la generación eléctrica, sumada a la hidrología seca con que se presentó el invierno, implicaron un mayor despacho de las centrales a carbón, junto con un alza sostenida de los costos para la mayoría de las empresas generadoras, debido principalmente a la utilización de petróleo diesel como combustible alternativo.

En este escenario, Guacolda destinó un 43,8% de su energía a la distribuidora eléctrica CONAFE. Entre los clientes libres, destaca el suministro a Minera Candelaria, equivalente a 26,2% de las ventas físicas de Guacolda. Otros contratos importantes fueron Mantos Blancos, ENAMI Paipote, Minera Carmen de Andacollo, Ojos del Salado y Maricunga.

Las principales inversiones del año estuvieron asociadas al plan de expansión de la empresa,

mediante la construcción de la Unidad 3 y el inicio de las obras preliminares de la nueva Unidad 4.

La Unidad 3, que inició su construcción en el año 2006, corresponde a una nueva planta con una potencia bruta de 152 MW, cuya producción será destinada a abastecer a la distribuidora eléctrica Chilectra S.A. Diseñada para utilizar carbón bituminoso, sub-bituminoso y mezclas de carbón con petcoke, cuenta con tecnología de última generación para captar el material particulado y reducir las emisiones de óxido de azufre. Al término del año, el proyecto presentaba un avance general del 35%. Su operación comercial está planificada para octubre de 2009.

La Unidad 4, el proyecto más relevante del año, aportará otros 152 MW de potencia e involucra una inversión de US\$ 235 millones, financiados en parte con un nuevo crédito sindicado a 15 años plazo. Las obras comenzaron en noviembre, tras la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental y la suscripción de un contrato de suministro eléctrico con Chilectra S.A. para el consumo de sus clientes no sometidos a regulación de precios. El proyecto será ejecutado por Mitsubishi Corporation, que se encargará del suministro de equipos, construcción y puesta en servicio, prevista para junio de 2010.

Las nuevas unidades doblarán la capacidad de generación y permitirán reducir las emisiones totales de la compañía.

A partir de 2010, y gracias a la construcción de las unidades 3 y 4, Guacolda estará presente en el abastecimiento de la Región Metropolitana, contribuyendo a disminuir el déficit de generación del SIC. ■





CAN-CAN



Compañía Minera Can-Can S.A. fue creada en diciembre de 1991, con el objetivo de adquirir, arrendar y/o constituir concesiones mineras, tanto de exploración como de explotación. Desde sus comienzos, la empresa ha tenido un activo rol en la industria minera nacional, centrando sus fortalezas en el desarrollo de proyectos subterráneos de tamaño medio. A través de su filial Sociedad Contractual Minera Vilacollo, posee diversas propiedades mineras en las regiones de Arica y Parinacota, y Antofagasta.

Con el fin de optimizar el uso de la tecnología y recursos disponibles para extraer los minerales, la empresa está constantemente innovando en terreno. La seguridad de sus trabajadores y la operación, así como el cuidado del entorno, son una permanente preocupación. En este aspecto, la compañía siempre ha tenido un especial cuidado por llevar a cabo sus programas de producción y exploración con el mínimo impacto ambiental.

Durante el año los precios de los minerales metálicos se mantuvieron altos. En el caso del cobre, registraron niveles similares a los del segundo semestre de 2006, mientras que las cotizaciones del oro y la plata experimentaron alzas significativas.

En mayo de 2007 se puso término a las faenas de explotación del proyecto Teresita, alcanzando una producción de 239 mil toneladas de mineral durante el año. Los productos extraídos (cobre, oro y plata) fueron vendidos en su totalidad a la Empresa Nacional de Minería (ENAMI), encargada de procesar el mineral y comercializar los finos producidos. Sin embargo, las diferencias originadas entre ambas empresas, en cuanto a la calidad del proceso del mineral, las llevó a

someterse a un procedimiento arbitral que actualmente se encuentra en la etapa de conciliación.

Por otra parte, Can-Can mantiene un contrato de exploración y promesa de formar sociedad con Río Tinto Mining and Exploration Limited – Agencia en Chile, en el cual se autoriza a esta última a realizar trabajos de exploración por un período de cuatro años en el yacimiento polimetalico Choquelimpie. La empresa ya cuenta con las autorizaciones ambientales pertinentes y está en proceso de establecer el inicio del programa de exploraciones.

Entre tanto, la compañía continúa buscando nuevos proyectos mineros y alternativas de procesos metalúrgicos que permitan maximizar la eficiencia de las operaciones. Asimismo, Can-Can seguirá evaluando nuevos proyectos en búsqueda de oportunidades atractivas y asociadas a sus fortalezas. ■



ISLA RIESCO

- *Empresas Copec e Inversiones Ultraterra constituyen, en partes iguales, Sociedad Minera Isla Riesco.*
- *Sociedad Minera Isla Riesco se adjudica la exploración con opción de compra de los yacimientos Río Eduardo, Elena y Estancia Invierno, licitados por CORFO.*

Durante el año 2007, Empresas Copec e Inversiones Ultraterra constituyeron, en partes iguales, Sociedad Minera Isla Riesco S.A., con el objetivo de explorar y producir carbón.

Esta no es la primera vez que ambas compañías forman una alianza estratégica con este fin. En la década del '80 explotaron exitosamente durante diez años el yacimiento de Pecket, a través de la Compañía de Carbones de Chile, COCAR.

A fines del siglo XX, sin embargo, la matriz energética del país comenzó a cambiar. La llegada del gas natural y el bajo precio de los combustibles hicieron perder competitividad y presencia al carbón en el sector eléctrico, su principal consumidor. COCAR cesó sus actividades, al igual que las carboníferas de la Región del Bío Bío.

Hoy la situación del país es diferente. Por una parte, el suministro de gas natural desde Argentina se ha reducido producto de cortes establecidos por la autoridad de ese país, mientras la demanda de

electricidad crece a tasas del 6% anual. Además, el precio de los combustibles inició una escalada alcista y la escasez de lluvias se convirtió en una permanente amenaza para las centrales hidroeléctricas. A raíz de todo ello, hoy existe conciencia de lo indispensable que es contar con una matriz energética diversificada.

Ante este escenario, a comienzos del año 2007 CORFO llamó a licitación para la exploración con opción de compra de dos áreas carboníferas ubicadas en Isla Riesco, al norte de Punta Arenas. Una de ellas incluye los yacimientos Río Eduardo y Elena, mientras que la otra involucra las pertenencias denominadas Estancia Invierno. En conjunto, constituyen la mayor reserva de carbón del país, sumando más de 670 millones de toneladas métricas.

Al igual que el de Pecket, este carbón corresponde al tipo sub-bituminoso, y cuenta con un poder calorífico del orden de 4.000 kcal/kg, que se compara con las 6.000 kcal/kg de los carbones del tipo bituminoso.

Pese a lo anterior, el carbón de Isla Riesco presenta varias ventajas, particularmente para la industria eléctrica nacional. Dentro de estas destacan su abundancia, su relativamente simple proceso de extracción, su mayor cercanía a los centros de consumo respecto al carbón importado y su bajo contenido de azufre.

Durante el año 2007, Sociedad Minera Isla Riesco, mediante una oferta que involucra recursos por aproximadamente US\$ 90 millones, se adjudicó ambas licitaciones y ya se encuentra realizando la campaña de exploración establecida en las bases. Esta tiene por objetivo determinar con mayor exactitud la calidad técnica y económica de las reservas, luego de lo cual Minera Isla Riesco podrá ratificar su

oferta y comenzar la explotación. Para Río Eduardo y Elena, la oferta presentada por la compañía considera un pago inicial de UF 30 mil, a realizarse en febrero de 2008, y un plazo de 12 meses a partir de la firma del contrato de opción de compra de las pertenencias mineras, para realizar una campaña de exploración y para ejercer la opción de compra en caso de resultar atractivo.

En el caso de Estancia Invierno, se contempla un pago inicial de US\$ 1 millón, en febrero de 2008, y una campaña de exploración de ocho meses. Estas pertenencias actualmente se encuentran arrendadas a una filial de BHP Billiton, por lo cual la campaña y el plazo de vigencia de la opción recién podrán comenzar cuando dicho contrato expire, en octubre del año 2017.

Minera Isla Riesco posee además un yacimiento propio en el sector Adela de la misma isla. La primera fase de la exploración en esa zona culminó en octubre de 2007, identificándose reservas superiores a 70 millones de toneladas.

Actualmente, la compañía se encuentra avanzando en la obtención de concesiones marítimas para la futura construcción de un puerto para embarcar el carbón, cuyas solicitudes fueron presentadas a la autoridad correspondiente durante 2007. También se encuentran en elaboración dos estudios de impacto ambiental, uno para el área portuaria y otro para la operación minera.

El panorama es promisorio, ya que durante los próximos años comenzarán a operar un número importante de nuevas centrales termoeléctricas, con algunas de las cuales ya se están negociando contratos de suministro de carbón de largo plazo. Se inicia así un nuevo camino a través del cual Empresas Copec continúa aportando al desarrollo de Chile. ■



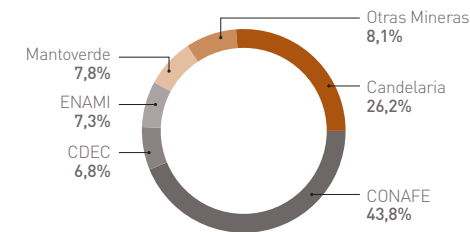


OTRAS INVERSIONES

EN CIFRAS

VENTAS GUACOLDA POR CLIENTES

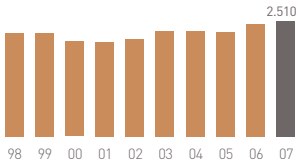
2007



Total: 2.510 GWh

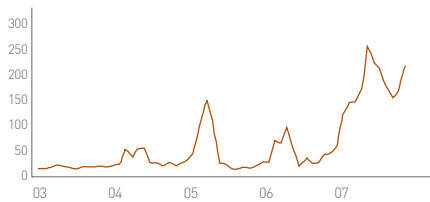
VENTAS ENERGÍA GUACOLDA

GIGAWATTS-HORA



COSTO MARGINAL QUILLOTA

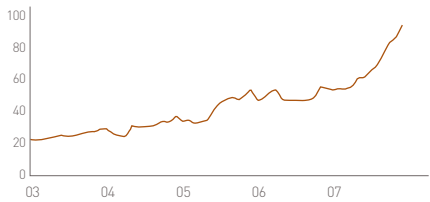
MILLS/kWh



Fuente: Informe Mensual CDEC-SIC

PRECIO NUDO ALTO JAHUEL

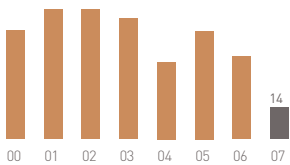
MILLS/kWh



Fuente: Informe Precio Nudo CNE

VENTAS CAN-CAN

MILES DE ONZAS DE ORO EQUIVALENTES



PRECIO CARBÓN

US\$/ton



Fuente: International Coal Report, CIF Europa Noroeste 6.000 Kcal

Unidad 4 de Guacolda

En octubre de 2007, la Empresa Eléctrica Guacolda firmó con Mitsubishi Corporation un contrato EPC (Engineering, Procurement and Construction) por el proyecto de suministro, construcción, pruebas y puesta en servicio de una cuarta unidad termoeléctrica a carbón.

Esta nueva unidad, de 152 MW de potencia, se ubicará en un terreno adyacente a las unidades 1 y 2, que están en operación, y a la Unidad 3, en construcción, el que está actualmente en proceso de nivelación, para lo cual se han removido cerca de 300 mil m³ de roca. La tronaduras son realizadas por personal calificado, “bajo estrictos controles, en horarios y días autorizados y con especial cuidado en los procedimientos, de modo de no alterar la operación normal de la planta ni la tranquilidad de la comunidad de Huasco”, explica el gerente del proyecto, Iván Jara.

La Unidad 4 está diseñada para utilizar carbón bituminoso y sub-bituminoso, petróleo diesel para las partidas y petróleo pesado en caso de falta de carbón. Asimismo, contará con un precipitador electrostático de mayor eficiencia para captar material particulado y un desnitrificador que permitirá reducir las emisiones de óxido de nitrógeno. Estas innovaciones tecnológicas reflejan el compromiso de Guacolda con el medioambiente.

La Unidad 4 involucra una inversión de US\$ 235 millones y se espera que entre en operación comercial en junio de 2010. Para su financiamiento, Guacolda suscribió un crédito sindicado a 15 años, gestionado por Calyon, Corpbanca y Scotiabank.

Las nuevas unidades duplicarán la capacidad de generación en el complejo térmico Guacolda, permitiéndole así responder a las crecientes necesidades energéticas del Sistema Interconectado Central. Además, las importantes innovaciones tecnológicas permitirán reducir al mismo tiempo las emisiones totales de la compañía. ■

