

10 buenas razones para aceptar el reto

Le agradecemos sinceramente el tiempo dedicado a este estudio.

La realización de un estudio de este tipo supone, en general, un importante reto, ya que la tendencia a eludir los problemas forma parte de la naturaleza humana. A pesar de ello, estamos convencidos de que el único modo de mejorar y asumir plenamente nuestra responsabilidad es escucharle, escuchar a nuestros clientes.

Nos gustaría compartir con usted 10 buenas razones que nos han llevado a enfrentarnos a este reto, pues sabemos que nos permitirá pasar de una relación tradicional cliente-proveedor a una verdadera relación de estrecha colaboración.

Le informaremos en el próximo número de inform@ del resultado de este estudio. Asimismo, aprovecharemos la oportunidad para transmitirle nuestras ideas acerca del modo en que deben analizarse los resultados y sacar el máximo partido de las oportunidades que surjan.

Este desafío no nos asusta. Al contrario, estamos decididos a mejorar nuestro rendimiento para convertirnos en su Proveedor de Confianza.



1. El cliente

Porque somos una empresa ambiciosa, que persigue, y no lo esconde, llevar a cabo una actividad a largo plazo, alcanzando unos objetivos financieros que suponen todo un desafío, y, para ello, le necesitamos a usted: nuestros clientes son lo más importante para nosotros.

2. La escucha

Porque no se trata de agradar sino de comprender, para poder hacer las cosas bien.

3. La comunicación

Porque ya hemos demostrado nuestro saber hacer en muchos campos que pueden proporcionar grandes beneficios a su empresa.

4. Las oportunidades

Porque, como no puede ser de otro modo, somos optimistas, y creemos que de cada problema puede surgir una nueva oportunidad.

5. La mejora

Porque progresar es nuestro verdadero objetivo y la auto-complacencia es una trampa en la que no queremos caer.

6. El apoyo

Porque queremos crecer junto a usted y, por ello, estamos dispuestos a apoyar a su empresa, ayudándole a avanzar.

7. La actitud

Porque una buena disposición es imprescindible para ganarnos su respeto, que tan importante es para nosotros.

8. La profesionalidad

Porque estar siempre listos para satisfacerle es fundamental para que usted confíe en nosotros.

9. El compromiso

Porque trabajar codo con codo todos los días, enfrentándonos juntos a los nuevos desafíos, es el único modo de desarrollar una confianza mutua.

10. La colaboración

Porque no nos conformamos con ser tan sólo un proveedor para usted; queremos ser SU proveedor, un colaborador de toda confianza.

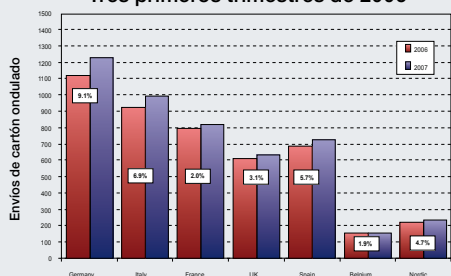
Boletín del mercado (primavera de 2007)

1. Situación general del mercado

Situación económica

La evolución económica de los últimos meses en los EE.UU. (país que representa el 20% del PIB mundial) ha sido positiva. Una vez más, aquellos que auguraban un futuro incierto para la economía estadounidense se han equivocado. Las cifras correspondientes al último trimestre muestran un sorprendente y fuerte crecimiento interanual del 3,4%. El consumo se mantiene fuerte y el sector inmobiliario da muestras de recuperación. Tras 17 subidas consecutivas, el Banco Central de los EE.UU. ha fijado el tipo de interés en un 5,25%, es decir, un 1% superior a la cifra registrada en junio de 2004, antes de que el Banco comenzara a subirlo. La última subida tuvo lugar el pasado verano y la próxima está prevista para el mes de agosto. No obstante, el sector industrial de los EE.UU. no pasa por su mejor momento. El Índice de Gerentes de Compra (PMI, en sus siglas en inglés), uno de los mejores indicadores de la salud económica del sector manufacturero, muestra una contracción del sector y registra su cota más baja en cerca de cuatro años.

Envíos de cartón ondulado en Europa Tres primeros trimestres de 2006



La zona euro

La zona euro fue la sorpresa positiva de 2006. El PIB prácticamente se duplicó, al pasar de 1,4% en 2005 a 2,7% en 2006. Así pues, las perspectivas para 2007 han mejorado, ya que las cifras registradas en el cuarto trimestre del año pasado fueron mejores que las previstas. En marzo, la mayoría de los parámetros presentan unos niveles estables: la tasa de crecimiento es aceptable, la inflación se contiene y la producción industrial va por buen camino. El PMI de la zona euro ha pronosticado un período de expansión del sector industrial durante 19 meses consecutivos. Durante el boom del comienzo del nuevo milenio, el PMI logró mantenerse por encima de la línea de expansión durante 25 meses. El tipo de cambio entre el euro y el dólar es en la actualidad de 1,31. El dólar se mantiene débil pero estable.

Previsiones relativas al sector del cartón ondulado

Las economías europeas se están beneficiando de la fuerte demanda internacional y de la estabilidad macroeconómica en Europa. La producción industrial aumentó un 3,6% el año pasado. Los grandes volúmenes del último trimestre (+4%) son un claro ejemplo del buen ciclo por el que está atravesando la economía europea. En total, el mercado del cartón ondulado registró un crecimiento del 3% en 2006, su cota máxima desde el año 2000.

Los resultados de la principal potencia de la economía europea –Alemania– son especialmente buenos. El crecimiento de las entregas se deriva del boom experimentado por el sector industrial: la producción industrial aumentó un 5,4% el año pasado. El sector del papel ondulado experimentó un notable crecimiento, de un 4,6%, en todo el año, lo que supone 300 millones de metros cuadrados. Corregidos los efectos de calendario, el crecimiento del sector refleja exactamente el de la producción industrial en su conjunto. Las perspectivas europeas de crecimiento para 2007 son de alrededor del 2%. El mantenimiento de un nivel elevado de los costes y las dificultades por las que atraviesa el sector están transformando la fuerte demanda en un aumento del precio del cartón ondulado.

2. Fibra virgen

La producción total de papel de embalaje en los Estados Unidos aumentó un 1,7% en 2006. Los productores estadounidenses cerraron con 500 kilotoneladas de capacidad el año pasado, lo que equivale a un 1,5% de la capacidad total. Una mayor producción con menos maquinaria provoca un aumento de los índices de explotación, que, de hecho, han seguido creciendo. En diciembre de 2006, con un 99,5%, las fábricas de papeles liner funcionaron prácticamente a plena capacidad. El nivel de existencias de las papeleras ha experimentado una tendencia al alza desde el pasado verano, aunque los movimientos son relativamente escasos. Tras haber presentado unas cifras especialmente bajas en el mes de noviembre, los envíos de cartón ondulado registraron en diciembre un aumento superior al previsto. Los datos más recientes acerca de las existencias mensuales muestran una tendencia a la baja, puesto que los índices de explotación existentes, a pesar de registrar unos valores elevados, no fueron suficientes para cubrir la fuerte demanda. Se prevé un crecimiento anual de los envíos de alrededor del 1%. Los fabricantes estadounidenses de cartón ondulado consiguieron subir los precios en tres ocasiones entre octubre de 2005 y abril de 2006. En este momento, los precios presentan su nivel más alto de los últimos 10 años y se han mantenido estables desde hace 10 meses.

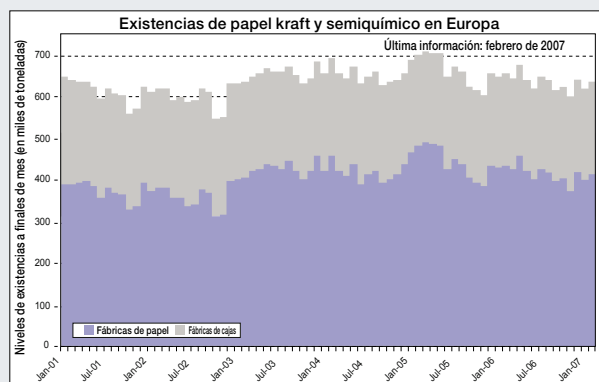
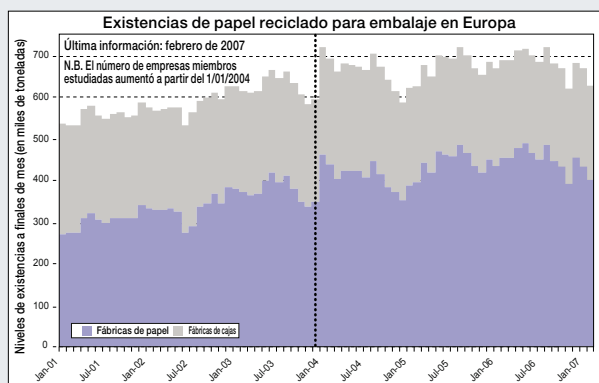
2006 fue un buen año para los productores europeos de fibra virgen. Las entregas aumentaron y el precio experimentó una subida de unos 100 euros por tonelada. El incremento de los envíos de fibra virgen es un buen ejemplo del crecimiento global del sector del cartón ondulado en 2006. En total, los envíos realizados en territorio europeo aumentaron un 3,5% a pesar de las malas cifras registradas en diciembre. Si se tiene en cuenta el descenso del 3,7% en las exportaciones extraeuropeas, los envíos crecie-

ron en total un 2,3%. El volumen de pedidos en las fábricas europeas de cajas de cartón ondulado es bastante bueno, así como la demanda de papel virgen. Por ello, se prevé que los precios aumenten durante el segundo trimestre de 2007.

3. Papel reciclado

Cabe señalar de nuevo que el rendimiento de la zona euro en 2006 fue mejor que el previsto: el crecimiento registrado superó todos los pronósticos. El PIB prácticamente se duplicó, al pasar de 1,4% en 2005 a 2,7% en 2006. Además, 2006 supuso un punto de inflexión en el precio del cartón ondulado tras la fuerte caída de 2005. Esta evolución al alza se debe a la fuerte demanda, la recuperación de costes y la gran capacidad productiva neta.

Los volúmenes producidos en las fábricas de cajas de cartón ondulado europeas son satisfactorios y la demanda de papel reciclado es buena. La producción se encuentra al mismo nivel que el año pasado y las existencias registran un descenso. Las variaciones del precio del papel reciclado se han estabilizado en marzo, pero habían aumentado tanto desde comienzos de año en todos los mercados clave que se mantiene la presión alcista sobre el papel realizado con fibra reciclada. El aumento de los precios de la fibra reciclada, así como el incremento general de los costes, han conducido a los principales proveedores del sector a anunciar subidas de precios. Se prevé que esta tendencia se mantenga a lo largo del segundo trimestre de 2007.



Organización de Marketing & Ventas ¡Soplan vientos de cambio!

Nuestro Director de Marketing & Ventas, Michael Rosendahl, regresa a Dinamarca para continuar su carrera en otra división de SCA. Así pues, deseamos agradecerle el formidable trabajo que ha llevado a cabo. Queremos, además, aprovechar esta oportunidad para presentar a su sucesor, así como los importantes cambios que se avecinan en relación con esta actividad, fundamental para nuestra empresa.

Stefano Rossi, tras haber adquirido una inmensa experiencia gracias a su paso por diferentes puestos dentro de SCA, se convertirá en nuestro nuevo Director de Marketing & Ventas. Cabe señalar que todas las actividades de desarrollo de productos y del mercado se concentrarán ahora en una sola persona, lo que permitirá, sin duda, adaptar con éxito el desarrollo de SCA a las necesidades del mercado.

Al mismo tiempo, Michele Bianchi sustituirá a Laurence Drouin como Gestor de Desarrollo del Mercado, responsabilizándose así de la red de servicios técnicos de atención al cliente. Junto a su amplia formación en tecnología del papel y su licenciatura en ingeniería química, los años pasados en SCA Packaging Lucca han proporcionado a Michele la experiencia necesaria para comprender qué puede ofrecer SCA Containerboard a sus clientes y qué medidas pueden adoptarse para seguir de cerca los cambios del sector sin quedarse rezagados.

Pronto tendréis la oportunidad de conocer a Stefano y Michele, pero, mientras llega ese momento, les hemos pedido que respondan brevemente a 5 preguntas para presentarse y adelantarnos sus proyectos.



Stefano Rossi
Director de Marketing & Ventas



Michele Bianchi
Responsable de Desarrollo del Mercado

¿Por qué nuestros clientes deben considerar este cambio importante?	Es la prueba del sólido compromiso de progreso de nuestra empresa, para garantizar que la autocomplacencia nunca vencerá nuestro objetivo de mejora continua.	El cambio es la única constante en los negocios. En un sector competitivo, si no se logra el éxito, podemos estar seguros de que otro lo logrará en nuestro lugar.
¿Qué aportará a su nueva función?	Un amplio conocimiento del sector, una gran motivación y un toque de creatividad.	Una gran experiencia técnica en el tratamiento del papel y el deseo de sensibilizar a nuestra gente en torno a un objetivo común: convertirnos en el proveedor de confianza de nuestros clientes.
¿Qué desea agradecer a su predecesor en el cargo?	Su formidable capacidad para relacionarse con la gente y su increíble habilidad para subir la moral, incluso en las situaciones más tensas.	Su contribución a la consolidación de la red, mostrando al cliente la importancia de este valor añadido.
¿Sus tres objetivos principales para este año?	Seguridad en el suministro a nuestros clientes, competitividad absoluta de nuestra oferta y comunicación eficaz y efectiva.	Reforzar el enfoque proactivo mediante el análisis de las necesidades de nuestros clientes; garantizar la coherencia entre las necesidades de los clientes y la actividad cotidiana de las papeleras a lo largo de toda la cadena de producción (incluido I+D); evaluar la satisfacción de los clientes y realizar un seguimiento de los resultados globales.
¿Un compromiso de futuro?	Una buena disposición, profesionalismo y compromiso.	Concentración en los resultados y un lema: breve, claro y simple.

stefano.rossi@sca.com

michele.bianchi@sca.com

Containerboard apuesta por un futuro de energía limpia

SCA Packaging Containerboard es una de las divisiones de SCA que está invirtiendo en tecnologías que permitan sustituir los combustibles fósiles por combustibles limpios.

No cabe duda de que, tanto desde un punto de vista económico como productivo, resulta más ventajoso utilizar para la generación de energía el licor residual del proceso de producción de pasta kraft y los residuos del tratamiento de papel recuperado en la planta de preparación de la pasta. Además, este procedimiento es respetuoso con el medio ambiente, ya que la incineración es una operación limpia que no produce emisiones de gases de efecto invernadero, como en el caso de los combustibles fósiles. Por otra parte, en relación con los residuos resultantes del tratamiento de papel recuperado, también permite eliminar el recurso a los vertederos.

A SCA no le cabe ninguna duda de que la incineración con recuperación de energía debe ser considerada como uno de los principales instrumentos para la eliminación de materiales no recuperables, en pie de igualdad con la reutilización o el reciclado, siempre que se adopten todas las medidas de prevención de la contaminación que sean necesarias.

Para reducir la dependencia de los combustibles fósiles, así como las emisiones de CO₂, SCA Packaging Containerboard sigue invirtiendo en el desarrollo de tecnologías que aumenten el grado de autoabastecimiento de energía.

Las inversiones más recientes se han realizado en nuestras fábricas de Obbola (Suecia) y Witzzenhausen (Alemania).

Nueva caldera de recuperación en SCA Packaging Obbola

La caldera de recuperación existente, utilizada durante 45 años, será reemplazada por una nueva, que, equipada con una turbina, generará vapor y electricidad. Comenzará a funcionar en octubre de 2007 y tendrá una capacidad de 1.000 toneladas diarias de materia seca, lo que supone unas 300.000 toneladas anuales de pasta virgen. La nueva turbina generará hasta 26,4 MW de electricidad limpia. El impacto ambiental, especialmente por lo que respecta a las emisiones y al ruido, será notablemente inferior al existente en la actualidad.

El principal proveedor del proyecto llave en mano es la empresa finlandesa Andritz Oy, en colaboración con Siemens AG, Power Generation Division, que suministra la turbina.



Planta de incineración de combustibles derivados de residuos (RDF, en sus siglas en inglés) en SCA Packaging Witzzenhausen

La nueva planta sustituirá la central alimentada por gas natural, construida hace más de 30 años, y cubrirá todas las necesidades energéticas (vapor y electricidad) de la fábrica. La planta comenzará a funcionar a mediados de julio de 2008 y tendrá una capacidad de 265.000 toneladas anuales de RDF. Asimismo, esta planta podrá utilizar, como materia prima, tanto residuos procedentes de la producción de papel, como los lodos producidos en los tratamientos biológicos. Para cumplir con lo dispuesto en la normativa federal alemana sobre control de emisiones (17. BimSchV) y puesto que se trata de una superficie de tan sólo 0,5 hectáreas, se ha decidido usar un proceso de combustión en lecho fluido con una inyección de energía térmica de 124 MW.

La instalación de la planta correrá a cargo de B+T Energie GmbH, filial de B+T Umwelt GmbH; su principal actividad consiste en tratar los residuos de la industria papelera y de otros sectores industriales. El banco alemán HSH se encarga de la financiación del proyecto, mientras que TBF AG Switzerland es el socio tecnológico de B+T. B+T y SCA han concluido un acuerdo a largo plazo (20 años) acerca del suministro de energía producida en la nueva planta.

Los proveedores del proyecto llave en mano son Austrian Energy & Environment (Austria), Power Generation Division de Siemens AG, que suministra la turbina, ABB y AREVA, responsables del equipo eléctrico, y Heitkamp Industrie und Kraftwerksbau, de Herne (Alemania), responsable de la construcción de la planta.



DÓNDE ENCONTRARNOS

SCA CONTAINERBOARD WESTERN EUROPE

Culliganlaan 1D
B-1831 Diegem • Belgium
Tel. 32 2 718 37 87
Fax. 32 2 721 48 08
scacontainerboard.westerneurope@sca.com

SCA CONTAINERBOARD MIDDLE EUROPE

An der Gumpgesbrücke 9
D-41564 Kaarst
Tel. 49 2131 15107 0
Fax 49 2131 15107 20
scacontainerboard.middleeurope@sca.com

SCA CONTAINERBOARD SOUTHERN EUROPE

Via del Frizzone
I-550 16 Porcari (Lucca) • Italy
Tel. 39 0583 29 66 61
Fax. 39 0583 29 66 85
scacontainerboard.southerneurope@sca.com

SCA CONTAINERBOARD NORDIC

Linjevägen 33
S-91380 Obbola • Sweden
Tel. 46 90 154 008
Fax. 46 90 154 087
scacontainerboard.nordic@sca.com

SCA CONTAINERBOARD SALES

Culliganlaan 1D
B-1831 Diegem • Belgium
Tel. 32 2 718 37 08
Fax. 32 2 715 48 13
scacontainerboard.sales@sca.com

SCA CONTAINERBOARD UK & ROI

SCA Packaging House
543 New Hythe Lane, Larkfield
Aylesford • Kent ME20 7PE
Great Britain
Tel. 44 16 22 88 36 61
Fax. 44 16 22 88 36 60
scacontainerboard.uk@sca.com

