



COLABORADORES DIRECTOS

LA1

CLIENTES

PROVEEDORES

EC6

¿QUIÉNES SON?

- 3547 colaboradores.
- 73% de los colaboradores son trabajadores (operadores), 23% profesionales y 4% ejecutivos.
- 12% de la dotación directa son mujeres.

- Placentros
- Carpinteros, mueblistas y constructoras
- Arquitectos/diseñadores
- Distribuidores (cadenas y locales de muebles)
- Aserraderos (Forestal)
- Consumidores finales

- Empresas externas que prestan servicios industriales o forestales, ya sea de suministro de materias primas, repuestos y materiales, entre otros
- 4.537 colaboradores indirectos

¿CÓMO NOS RELACIONAMOS?

- Reuniones periódicas (por área, sindicato, comités)
- Capacitación permanente
- Medios de comunicación internos y campañas de difusión
- Encuestas de compromiso
- Evaluación Sistema Gestión de Desempeño

- Reuniones y visitas por parte de las áreas de ventas y marketing
- Charlas técnicas de productos
- Atención de consultas y asesoramiento (web/fono)
- Participación en ferias y exposiciones del rubro
- Capacitaciones (carpintero/BDP)

- Evaluación de proveedores críticos
- Capacitación (Seguridad, Medio Ambiente, alineamiento con objetivos organizacionales)
- Evaluación de estándares laborales y gestión de riesgos
- Incorporación en campañas de difusión
- Auditorías y monitoreos operativos
- Licitaciones, órdenes de compra y contratos

¿QUÉ ESPERAN DE NOSOTROS?

- Gestión oportuna de inquietudes y sugerencias
- Mayores beneficios, remuneraciones y reconocimiento
- Clima y estabilidad laboral
- Desarrollo profesional (capacitación, reclutamiento interno)
- Condiciones de seguridad en el área de trabajo
- Comunicación fluida y transparente
- Mejoras operacionales

- Precio competitivo
- Stock, calidad, atención oportuna y buen servicio

- Transparencia proceso de licitación
- Mantención del contrato y buena relación cliente/proveedor
- Obtener mejores precios y pagos oportunos
- Oportunidades de crecimiento
- Mayor integración en actividades de la Empresa
- Respuestas oportunas de inquietudes y sugerencias
- Ambientes laborales sanos y seguros

¿QUÉ HEMOS HECHO?

- Mejoramiento y mayor alcance Sistema de Evaluación del Desempeño
- Sistema de Evaluación del Desempeño
- Elaboración Manual de Salud y Seguridad Ocupacional
- Ejecución de programas de capacitación/formación
- Programa de Certificación de Competencias
- Tercer ejercicio de plan de sucesión e incentivos
- Actividades de esparcimiento y reconocimiento

- Encuesta de satisfacción de clientes
- Estudio anual de marca
- Apoyo en actividades de marketing y publicidad
- Charlas técnicas
- Vistas a planta, predios y reservas forestales MASISA
- Boletín Informativo "La Placa"

- Sistema de Evaluación de Proveedores
- Procedimientos y Licitaciones abiertas con publicación de resultados
- Iniciativas de capacitación y promoción de programas de salud y seguridad
- Reconocimiento a empresas que cumplen objetivos de seguridad (Programa STOP) y ambientales
- Campañas comunicacionales dirigidas y aumento en la participación de actividades internas
- Participación en Sistema de Gestión Integrado (SGI)
- Programa de desarrollo de proveedores

RELACIÓN SISTEMÁTICA Y PERMANENTE CON NUESTROS PÚBLICOS DE INTERÉS

COMUNIDADES VECINAS

SD1

AUTORIDADES Y ONG

ACCIONISTAS

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- Vecinos de localidades aledañas a las instalaciones de MASISA
- Juntas de vecinos
- Organizaciones comunitarias
- Escuelas, clubes deportivos y empresas aledañas a la planta

- Autoridades nacionales, provinciales y comunales
- Autoridades sanitarias, medio ambientales, portuarias, entre otras
- Organizaciones sin fines de lucro medioambientales y sociales

- GrupoNueva
- AFP's
- Fondos de Inversiones
- Personas naturales

- Medios de comunicación de carácter nacional y local (radio, televisión, prensa escrita, medios especializados, agencias de noticias, medios on line y prensa de municipalidades)

- Reuniones y visitas a comunidades e instituciones
- Participación en acciones comunitarias
- Respuesta ante solicitudes y/o reclamos puntuales
- Cursos de capacitación y educación (carpintería y gestión ambiental)
- Preferencia para ocupar puestos de trabajo directo e indirecto

- Comunicaciones formales
- Reuniones convocadas
- Visitas y fiscalizaciones
- Participación en proyectos y eventos regionales/locales
- Procesos de certificación y mejora continua
- Participación en mesas de trabajo

- Canales de comunicación fluidos y expeditos
- Entrega de información periódica
- Publicación de Resultados Financieros
- Vistas a plantas e instalaciones

- Envío proactivo y oportuno de comunicados de prensa
- Aporte de contenidos y entrevistas
- Respuesta a requerimientos específicos
- Invitaciones a plantas, eventos, lanzamiento de productos, etc.
- Acercamiento del medio en actividades públicas en las que MASISA participa: seminarios empresariales, foros u otros

- Preocupación por impactos ocasionados por el funcionamiento de la planta
- Mantener el contacto y programa de visitas
- Apoyo a iniciativas educativas y de capacitación
- Oportunidades laborales y de emprendimiento
- Desarrollo comunitario y mejoramiento de la calidad de vida

- Trabajo coordinado en temas ambientales y de seguridad
- Donaciones
- Cumplimiento de la normativa
- Impulsar el crecimiento local/regional (fuente laboral)

- Mantener y fomentar un diálogo abierto
- Resultados Financieros
- Responder oportunamente a requerimientos

- Apoyo comercial: Publicidad
- Responder oportunamente a requerimiento de medios
- Canal de comunicación efectivo / comunicación abierta y transparente

- Sistematización de reuniones, visitas a plantas y reservas forestales
- Preferencia de contratación de colaboradores/proveedores locales
- Desarrollo de Iniciativas con la BDP (talleres de mueblería, emprendimiento, etc.)
- Programa educacional de cuidado ambiental
- Fortalecimiento de acciones de voluntariado corporativo

- Generación de visitas, información y comunicación permanente
- Completa conformidad con la normativa aplicable
- Apoyar normativas y mejoras medio ambientales (intersectorial)
- Participación y apoyo a proyectos relacionados con la estrategia de negocios MASISA
- Difusión de buenas prácticas

- Desayunos y reuniones con inversionistas
- Entrega de Resultados Financieros trimestrales
- Establecer canales fluidos de comunicación (web, reuniones)
- Programa de Investor Relations
- Visitas a plantas e instalaciones

- Programa de visita a planta a medios locales
- Establecer canales fluidos de comunicación
- Encuentro anual con la prensa local (México)