

ME.100
(59)
1995

PROYECTO DE EMPRESA

"SERVIPLAST"



CÁTEDRA	: POLÍTICA DE EMPRESA
PROFESOR	: ESTANISLAO GALOFRÉ
ALUMNO	: JUAN PABLO GALOFRÉ
	NOVIEMBRE 1995



RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

SERVIPLAST, es un proyecto, que reúne características de atención al cliente y alta calidad.

Basado en un personal calificado, y de alta preocupación por el servicio.

La empresa tiene sus instalaciones ubicadas en la calle **Ojos del Salado N°0774**, comuna de Quilicura, más específicamente en el Parque Industrial Vespucio Oeste.

Técnicamente **SERVIPLAST**, es una empresa encargada del sellado de productos para sus clientes.

Proporciona a las empresas un eficiente servicio de sellado de PVC termocontraíble para envases, el sello de inviolabilidad se presenta como una cápsula post-formada o banda transparente e impresa, la que se coloca entre el cuello y la tapa del envase, la que al contraerse toma la forma del perfil de este.

Todo el proceso de sellado se realiza en las propias instalaciones del cliente, y con máquinas automáticas, produciéndose prácticamente ningún tipo de manipulación del producto.

Considerando lo anterior se han definido los siguientes objetivos según horizonte de tiempo:

Corto Plazo:

- * Concentrarse en el mercado del vino y la industria del gas.
- * Ofrecer a las distintas empresas interesadas la posibilidad de contar con un sistema de sellado que sea garantía para sus consumidores.

- * Contribuir a crear conciencia acerca de la importancia del tema de la seguridad en los productos.

- * Posicionarse como una empresa que utiliza un proceso de sellado distinto en cuanto a la manera de realizar el servicio y su flexibilidad.

- * Como etapa introductoria se ha supuesto contar durante los primeros cinco años del proyecto con solo tres clientes, uno perteneciente a la industria del gas, y otros dos al mercado de los vinos.

Mediano Plazo:

- * Aumentar la aplicación de sellos a nuevas industrias, empresas y productos.
- * Estudiar específicamente la incorporación en el mercado de los aerosoles.
- * Aumentar la capacidad de servicio y la infraestructura requerida.
- * Realizar un contrato con tres clientes más de las mismas características de las empresas de vino.

Largo Plazo:

- * Obtener una rentabilidad, que le permita a la empresa satisfacer a sus clientes, en aspectos como capacidad y ajuste tecnológico.

Así la estrategia competitiva ha utilizar, considerando un exhaustivo análisis estratégico, y basados en el modelo de Michael Porter, es la **DIFERENCIACIÓN**, basado específicamente en las características del servicio que presta, como en la calidad de sus sellos.

A través de la estimación de demanda realizada, se puede concluir la presencia de volúmenes bastante atractivos para el desarrollo de este tipo de negocio, como también se visualiza un alto grado de aplicación en variados productos.

Practicando una sensibilización, el proyecto fue descontado a tasas de 13,82%, 14,47% y 15,12% mediante la utilización del modelo CAPM, en lo que son los distintos escenarios obtenidos, bajo la aplicación de los distintos supuestos.

Los resultados fueron los siguientes:

ESCENARIO PESIMISTA:

TASA = 13,82% VAN = 11.346,83 UF TIR = 21,27%

TASA = 14,47% VAN = 10.020,75 UF

TASA = 15,12% VAN = 8.772,63 UF

ESCENARIO NORMAL:

TASA = 13,82% VAN = 32.019,55 UF TIR = 33,11%

TASA = 14,47% VAN = 29.890,13 UF

TASA = 15,12% VAN = 27.880,49 UF

ESCENARIO OPTIMISTA:

TASA = 13,82% VAN = 42.081,79 UF TIR = 38,37%

TASA = 14,47% VAN = 39.554,04 UF

TASA = 15,12% VAN = 39.166,93 UF

INDICE



A. OBJETIVOS PERSONALES	
B. DESCRIPCION DEL NEGOCIO	7
C. ANALISIS ESTRATEGICO DE LA INDUSTRIA	13
D. ESTRATEGIA COMPETITIVA	22
E. INVESTIGACION DE MERCADO	24
F. ESTIMACION DE LA DEMANDA	28
G. DETERMINACION DEL PROYECTO	31
H. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION	32
I. RECURSOS HUMANOS	37
J. FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO	43
K. ANALISIS FINANCIERO	46
L. EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO	51
M. RELACION CON MACROTENDENCIAS Y LECCIONES DE EMPRESAS SOBRESALIENTES	52
N. CONCLUSIONES	54
Ñ. ANEXOS	55
O. BIBLIOGRAFIAS Y VISITAS	56

A. OBJETIVOS PERSONALES

A. OBJETIVOS PERSONALES

Con lo que respecta a los motivos por los cuales, me decidí realizar este proyecto obedece básicamente, a un vacío que percibo por parte de las empresas en Chile acerca de la poca preocupación existente por un tema como lo es el de la seguridad, y el hecho de garantizar a los consumidores tanto la calidad, como la cantidad del contenido de los envases.

Originalmente este tema comienza por la adulteración del contenido de los cilindros de gas, en los distribuidores de las distintas empresas, al punto que ya existen empresas preocupadas de garantizar el contenido de los cilindros ocupando algunos sellos tanto de PVC , como de Poliuretano.

Esto es generalizable a un gran grupo de industrias en el país, los cuales aún no han acogido este sistema pero que sin duda alguna les gustaría contar con un mecanismo que asegurara la calidad de sus productos, y que le mostrara a sus consumidores la preocupación que pone la empresa por entregarles exactamente lo que les están ofreciendo.

B. DESCRIPCION DEL NEGOCIO

B. DESCRIPCION DEL NEGOCIO

I. Definición del proyecto

El proyecto consiste en proporcionar a las empresas un eficiente servicio de sellado de PVC Termocontraíble para envases, el sello de inviolabilidad de PVC termocontraíble se presenta como una cápsula post-formada o banda transparente e impresa, la que se coloca entre el cuello y la tapa del envase, y que al contraerse toma la forma del perfil del envase.

Su potencial de uso es bastante amplio siendo utilizado tanto en industrias alimenticias, farmacéuticas e industriales.

1. Definición Física: El sellado será proporcionado directamente en las instalaciones de la empresa que ha solicitado el servicio y este contemplará tanto la instalación de la maquinaria destinada a producir el sello como también el túnel de calor para su contracción, propiedad de "SERVIPLAST".

2. Definición Administrativa: El servicio será proporcionado por la empresa "SERVIPLAST" la cuál se preocupa de la capacitación del personal de la empresa que contrata el servicio, como del servicio técnico a las maquinarias necesarias para la producción de este.

3. Definición Conceptual: Procurando resolver un problema de seguridad en la manipulación de los productos, asegurando la inviolabilidad tanto de su calidad como

en su contenido, se ofrece como oportunidad la creación del proyecto "SERVIPLAST", aplicable a una amplia gama de productos y envases, brindándole a las diferentes empresas una manera de hacer explícito su compromiso por la calidad de sus productos y a los consumidores un mecanismo de control que les permita verificar la posibilidad de que el contenido de los productos haya sido adulterado o parcialmente vaciado.

II. Propósito

El propósito de la empresa SERVIPLAST consiste en otorgar a las empresas que lo requieran un eficiente sistema de sellado para sus productos, que al mismo tiempo los ayude a explicitar su compromiso tanto por la cantidad como la calidad del contenido de sus productos.

Misión

Busca crear una "Cultura de servicio" al cliente, mediante la incorporación de un sistema de sellado, basado en la utilización de sellos de PVC termocontraíbles bi-orientados y de la adaptación de las distintas cápsulas preformadas a las exigencias que requiere el cliente en su producto.

III. Objetivos.

Corto plazo:

- Concentrarse en el mercado de vinos y la industria del gas
- Ofrecer a las distintas empresas interesadas la posibilidad de contar con un sistema de sellado que sean garantía para sus consumidores.
- Contribuir a crear conciencia acerca de la importancia del tema de la seguridad en los productos.
- Posicionarse como una empresa que utiliza un proceso de sellado distinto, en cuanto a la manera de realizar el servicio y flexibilidad.
- Lograr una óptima coordinación con R.P.S. (Reliable Plastic Seals), empresa norteamericana, que proporciona film para la realización del sello (SERVIPLAST, es el distribuidor en Chile, para este producto).
- Obtener un cliente grande perteneciente a la industria del gas, y dos pertenecientes a la del vino, los cuales serán los únicos, durante los primeros cinco años.

Mediano plazo:

- Aumentar las posibilidades de aplicación de los sellos a nuevas empresas y productos.

- Estudiar específicamente la incorporación en el mercado de los aerosoles, mercado en el cual se percibe la necesidad, además de la buena adaptación del producto a este tipo de envase.
- Aumentar la capacidad de servicio e infraestructura requerida.
- Aumentar el nivel de captación de clientes, adquiriendo dos nuevos clientes en el año sexto, de las mismas características de las empresas vitivinícolas.
- Posicionar a "SERVIPLAST", como una mejor alternativa en el servicio de sellado, tanto por su calidad como su excelente servicio.

Largo plazo:

Obtener una rentabilidad que permita a la empresa satisfacer las necesidades de sus clientes en cuanto a capacidad e innovación en el ajuste tecnológico.

IV. Factores Críticos del Exito

- Calidad del Film: El sello de P.V.C. proporcionado consiste en un producto de alta calidad fabricado a partir de una mezcla de P.V.C., plastificantes, lubricantes y otros aditivos. Después de un proceso de extrusión e inflado se obtiene

un film de PVC bi-orientado en forma de mangas, lo que la diferencia de la competencia, ya que esta posee un Film en forma de Pliegue, realizando posteriormente un proceso de pegado lo que le deja una costura a la cápsula y disminuye su seguridad.

- Servicio prestado: El realizar el servicio directamente en las instalaciones del cliente, demuestra el interés de "SERVIPLAST", por sortear el sentimiento de incertidumbre que puede causar en el cliente la introducción de un producto nuevo, además se le asegura una menor manipulación del producto, como la presencia de los sellos requeridos en el momento oportuno, haciendo más eficiente el proceso de producción.

- Otro aspecto importante de señalar como factor crítico de éxito, es el hecho de que por tratarse de un negocio de servicio que comienza, por lo que todavía es pequeño, se puede ensayar algo nuevo, técnicas de Administración nuevas más rápidas y saber si funciona.

V. Variables Determinantes.

El hecho de querer brindar y desarrollar este nuevo servicio de sellado busca sortear principalmente, las barreras de un posible sentimiento de incertidumbre por

parte de los clientes, proporcionado por la poca información que existe sobre el tema y por las características propias de un sector naciente.

El atraer clientes por primera vez es una de las características estructurales de este tipo de sector, lo que obliga necesariamente a escoger algún mecanismo de diferenciación, que además nos permita ofrecer un mejor servicio que la competencia.

Así el desarrollo del servicio de sellado en la fábrica del cliente le da al proyecto una característica de diferenciación importante (menor manipulación de los productos, disponibilidad de los sellos requeridos en el momento oportuno).

Este sistema de sellado le brinda a las empresas la oportunidad de hacer frente a la creciente competencia y a la estandarización de los productos, otorgándoles como un elemento importante la preocupación por la calidad de los productos que llegan a manos de sus consumidores, aumentando el valor percibido por los clientes, lo que hace aumentar la capacidad competitiva para la empresa.

C. ANALISIS ESTRATEGICO DE LA INDUSTRIA

C. ANALISIS ESTRATEGICO DE LA INDUSTRIA

I. Descripción del medio ambiente (Variables circundantes generales).

Oportunidades:

* Con respecto a las variables de contingencias económicas, el éxito y las oportunidades de crecimiento del negocio está estrechamente relacionado al desarrollo del país y a su capacidad de demanda.

* Al analizar el mercado de los sellos este presenta como su principal oportunidad, una amplia gama de aplicaciones y un uso potencial bastante grande siendo en otros países aplicado tanto a industrias, alimenticias, farmacéuticas e industriales.

Todo esto lleva a la empresa a obtener economías de escala, y un mejor prorratio de los costos, debido al volumen de demanda potencial que se podría experimentar en el largo plazo.

* Por tratarse de un bien inferior que no influye mayormente en los costos de producción, se presenta con buenas posibilidades de aceptación por parte de las empresas.

* También podemos destacar que por tratarse de un sector industrial naciente y el hecho de existir pocos competidores, los cuáles serán analizados posteriormente, se pueden obtener ventajas con respecto a la imagen y al posicionamiento de la empresa.

* Atribuible también a las características del sector y a lo anteriormente mencionado, se presume que la lealtad del cliente puede ser relativamente alta, lo que

es particularmente importante una vez que este tipo de tecnología se comience a estandarizar en el país.

Amenazas:

* Como es propio del sector y de su característica de naciente, una principal amenaza se presenta desde el punto de vista competitivo, la competencia inicial se realiza principalmente con pocas empresas y no muy desarrolladas, lo cuál puede cambiar, y desarrollarse una más fuerte y con competidores de variados tamaños.

* Existe también como amenaza el posible cambio tecnológico que implica las obsolescencias de las inversiones iniciales, las cuales por tratarse de maquinaria especializada, elevan las barreras de salida, lo que aumenta el riesgo para la organización.

II. Descripción interna del proyecto

Fortalezas:

* La excelente calidad del film con el cuál se fabrica el sello (propiedad de RPS), el hecho de contar con su distribución exclusiva en el país le da a "**SERVIPLAST**", la reputación de una empresa confiable, avalada por la experiencia de la empresa norteamericana(Reliable Plastic Seals, Inc.)

* La manera en que se presta el servicio de sellado en las propias instalaciones de los clientes es un fuerte elemento de diferenciación que debe ser explotado.

* La flexibilidad que brinda una empresa pequeña, el servicio "personalizado", y la atención al cliente, es una fortaleza que debe ser aprovechada.

- * Es más fácil mantener un espíritu de equipo y una sensación de propósito común.

- * Otra fortaleza del negocio pequeño de servicio es que se puede ensayar algo más rápidamente y saber si funciona.

Debilidades:

- * La no existencia de barreras de entrada es un aspecto que hay que considerar, pero la administración de "**Serviplast**" piensa que esto se puede solucionar, ya que la diferenciación se encuentra en el servicio, lo cuál es un aspecto más difícil de imitar.

- * La alta dependencia que existe del proveedor es una debilidad para la empresa, pero se piensa que la estrategia de diferenciación que utiliza le permitirá traducir a precio la posible presión de costo que pueda ejercer el proveedor sobre las materias primas.

- * Por tratarse de una empresa pequeña los errores generalmente son más costosos.

III. ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER

Competidores:

Los competidores no son siempre amenazas, y muchas veces producen beneficios estratégicos para el sector, mejoran la estructura de este, ayudan al desarrollo del mercado y ayudan al mejoramiento de la ventaja competitiva de la empresa.

En una economía de mercado los competidores, representan las distintas oportunidades de elección de los consumidores.

No sólo los competidores actuales o potenciales pueden presentar o no una amenaza para el desarrollo de la empresa, muchas veces son los clientes exigiendo una mayor calidad y un menor precio o los proveedores alzando el precio de las materias primas las que llevan a la empresa a situaciones incómodas, por todo esto es necesario analizarlos en conjunto.

Competidores Actuales:

*** Comercial Arduini S.A.**

El cuál se desempeña específicamente en la industria del vino y abastece aproximadamente el 65% de este mercado. Provee principalmente a la viña San Pedro, Viña Carmen, Cousiño Macul, Santa Carolina y Concha y Toro. Esta empresa además produce cápsulas para la empresa de gas Abastible.

La empresa importa el film en forma de rollos(en las medidas exactas para sus maquinarias), realizando en su fábrica todo el proceso de pre-moldeado.

El costo de fabricación de la cápsula es aproximadamente entre 6 y 8 pesos. El volumen de pedidos realizados por los clientes de Arduini no es inferior al millón de unidades.

*** Industria de Cápsulas y Corchos Pedro Torrens e Hijos**

Es una empresa de tamaño pequeño que provee exclusivamente a la industria del vino con un porcentaje de participación del 35%.

Pedro Torrens e Hijos al igual que Arduini, importan el film desde europa. En Chile realizan el proceso de moldeado e impresión, para posteriormente venderlo en forma de cápsulas.

Exportan pequeñas cantidades a Perú y Argentina. La maquinaria que utilizan es de procedencia europea y al parecer confeccionan algunas partes en Chile.

*** Codigas**

Ha invertido fuertemente en tecnología y mostrado gran interés en estudiar el producto y el mercado potencial, actualmente se preocupa del autoabastecimiento, para otorgar a sus clientes de que la calidad y cantidad del gas sea la misma que en el momento de ser envasado en la planta.

También se encuentra dentro de sus planes la idea de desarrollar sellos para otros productos de distintas industrias ya sean alimenticias, farmacéuticas, e industriales.

Interesados también en producir el film en nuestro país, importando resina de PVC desde México o Colombia. Durante 1994 se estimó un consumo aproximado de 100 toneladas de resina.

Se cree importante señalar que la administración de **Serviplast** considera a Codigas por su investigación como por sus intenciones explícitas de expansión como su principal competidor.

Competidores Potenciales

*** Viscose Closures**

Empresa de nacionalidad Británica, ha mostrado cierto interés en Chile, se encuentra investigando el mercado y los posibles clientes.

Aunque las características de su producto son distintas desarrollando sellos de glucosa, ofrecen un producto de alta tecnología, entregando cápsulas extruídas y sellos biodegradables, los cuales se encuentran en un líquido que al evaporarse hace que el sello se encoja y se adapte al perfil del sello del envase.

Por el momento no tienen perspectivas de establecerse en Chile, pero reconocen que es un mercado aun sin explotar y de gran atractivo.

Sustitutos

La presencia de sustitutos en este mercado se encuentra fundamentalmente en la industria farmacéutica, la cuál utiliza diferentes sistemas de sellados como lo son las cápsulas inviolables de plástico inyectado y la tapa bilfer.

También en el mercado de lo que son los productos alimenticios para bebes se utiliza un sistema un sistema de sellado al vacío, lo que oprime un botón que se encuentra en el centro de la tapa hacia el contenido del envase. El botón se levanta solo cuando el sello original se rompe.

El problema principal que presenta este sistema es que resulta difícil de percibir a la vista, solamente es perceptible fácilmente al tacto.

En algunas empresas de gas se utiliza un sello de plástico de poliuretano inyectado, (específicamente Gasco) pero que posee una desventaja en costo además de requerir de mano de obra para su aplicación.

También es importante mencionar que en lo que respecta a la industria del vino y a su sector de exportación específicamente estos utilizan cápsulas importadas de Polilux(aluminio/plástico/aluminio), y de Estaño, para los envases de sus botellas.

Proveedores

Si se considera que el proveedor es aquel que permite con sus productos el desempeño de la empresa

En lo que se refiere al poder negociador de los proveedores, este es sumamente alto para la empresa ya que esta depende de un solo proveedor de film de PVC, para la fabricación del sello.

Pero debido a la estrategia de diferenciación que presenta **Serviplast**, se cree que es posible traducir a precio una eventual alza en el precio de la materias primas por este concepto.

Con respecto a la maquinaria utilizada en la confección de los sello, los proveedores son más numerosos lo que disminuye el poder negociador de estos. Las maquinarias son importadas de europa, Alemania específicamente.

Clientes

Constituyen la fuente de generación de ingresos para la nueva empresa.

Por el hecho de no tratarse de un producto de consumo final, sino un componente del envase de distintos productos, los clientes los componen las distintas empresas que desean poseer un sistema de sellado de estas características.

Además, por requerir de volúmenes de producción superiores al millón de unidades, estos clientes pueden ejercer un poder negociador relativamente alto.

Pero no es menos cierto que por tratarse de un bien el cuál no representa un alto costo para la empresa por unidad producida y que además le brinda un gran valor agregado al producto se piensa que no existirá problema en la negociación con los clientes.

D. ESTRATEGIA COMPETITIVA

D. ESTRATEGIA COMPETITIVA

A partir del análisis del sector industrial, y tomando en cuenta tanto las amenazas como oportunidades que se presentan como también las fortalezas y debilidades de la organización, la elección de la estrategia sería el siguiente paso a desarrollar.

Basandose en el modelo de "**Michael Porter**", y de la aplicación de las estrategias genéricas, se puede describir la estrategia a utilizar por parte de "**Serviplast**". Esta empresa utilizará una estrategia de diferenciación basada fundamentalmente en desarrollar un servicio de la organización de manera tal que el mercado lo perciba como único. Este aspecto está sustentado tanto en la manera en como se proporciona el servicio de sellado, el cuál se realiza en las propias instalaciones del cliente, dándole una mayor eficiencia, en cuanto a seguridad y rapidez en su proceso productivo.

Se piensa por parte de la administración de **Serviplast**, que este último aspecto mencionado será en particular altamente diferenciador, evitando posibles problemas en los plazos de entrega de las cápsulas, lo que haría demorar y produciría serios problemas de coordinación en todo el proceso productivo.

La implantación de este tipo de sistema de sellado asegura a la empresa contar con las cápsulas preformadas en el momento que las requiera evitando cualquier problema de demora y desabastecimiento.

Todo esto le ayuda al cliente a facilitar al menos en un aspecto el proceso de planificación y determinación de la fecha de despacho de los productos.

E. INVESTIGACION DE MERCADO

E. INVESTIGACION DE MERCADO

1. Objetivos de la investigación

La investigación de mercado la podemos visualizar como una actividad relacionada con adquirir y analizar información para la identificación y solución de problemas de mercadeo.

Nos permite saber por ejemplo ¿Cuál es la demanda por mi producto ? y ¿Cuales son las oportunidades de mercado ?

En lo que se refiere específicamente a Serviplast esta tiene como objetivo:

- Conocer con mayor profundidad las oportunidades de mercado del producto.
- Realizar estimaciones de su demanda potencial
- Verificar la factibilidad de la aplicación del producto al mercado nacional y su aplicación por parte de los clientes.
- Interiorizarse de los competidores, de lo que estos ofrecen actualmente y de las perspectivas de desarrollo del mercado de sellos a futuro.
- Obtener información que nos permita desarrollar algún aspecto de diferenciación en el cuál se sostenga nuestra ventaja competitiva.

2. Metodología

Una vez planteados los objetivos de la investigación la metodología a utilizar viene siendo el patrón operacional global o marco del proyecto que estipula cuál información debe recolectarse, de cuales fuentes y con que procedimientos.

- La información que se requiere es tanto primaria como secundaria, la información secundaria es aquella que esta registrada, codificada y disponible a través de los distintos registros de los organismos que se investigaron como lo fue el, INE, CEPAL, BCO CENTRAL, FUNDACION CHILE, y otros información que muchas veces se encontró muy disgregada.
 - La información primaria que se requirió se adquirió específicamente mediante entrevistas que se realizaron a los competidores actuales de sellos (Arduini, Torrens e Hijos, y Codigas), entrevistas las cuales se realizaron con algunas preguntas introductorias pero que fueron esencialmente entrevistas NO ESTRUCTURADAS, en las cuales las preguntas surgían de la pregunta anterior.
- De esta manera se realizó todo el proceso de obtención de información de tipo exploratoria.

También gran parte de la información de tipo descriptiva se obtuvo del resultados de estas entrevistas y de las visitas a los diversos organismos.

Se realizaron entrevistas también a clientes potenciales, como laboratorio Chile, Recalcine, a una empresa industrial de fabricación de aerosoles, para ver la posible aceptación del producto en mercados que no estaban siendo utilizados.

También es importante mencionar que la administración de Servioplast reconoce el gran interés existente en una empresa de la industria del gas.

Los resultados obtenidos se presentan a continuación en los informes de las entrevistas más relevantes.

3. Resultados Obtenidos.

Ver los informes de visitas a la competencia en la sección anexos.

F. ESTIMACION DE LA DEMANDA

F. ESTIMACION DE LA DEMANDA

Industria Vitivinícola

En este sector los principales fabricantes de sellos son:

- Comercial Arduini S.A., que representa el 65% del mercado
- Industria de Cápsulas y Corchos Pedro Torrens e Hijos, con un 35%, de participación.

Con lo que respecta a este mercado existe un volumen de producción de sellado de **32.000.000** de botellas al año, lo que indicaría un igual número de cápsulas producidas.

Las importaciones de PVC por parte de Comercial Arduini S.A. ascendieron el año 1993 a 73 toneladas anuales en promedio, con un valor UF 6.655,34 (US\$ 195.000 CIF).

Arduini representa el 65%, del mercado en la producción de sellos para la industria, lo que da un total de mercado de 112 toneladas aproximadamente, $(73/0,65 = 112,30)$. A su vez US\$ 195.000 dividido por 73 toneladas da un valor de UF 91,127 (US\$ 2.670 por tonelada aproximadamente).

Ahora UF 91,127 (US\$ 2.670), por un mercado total de 112 toneladas da un total de UF 10.206,226 (US\$ 299.040), lo que implica aproximadamente un mercado de UF 10.230 (US\$ 300.000), CIF para la industria del vino. Además se sabe que 1000 cápsulas valen alrededor de UF 0,58 (US\$ 17), lo que da un costo unitario de US\$ 0,017, por cápsula.

$$300.000/0,017 = 17.647.059 \text{ botellas-cápsulas anuales}$$

De otra fuente, se sabe por ejemplo que Concha y Toro realizaba un pedido aproximado de 4.000.000 de cápsulas al año y que también representa el 26% del mercado de vino en Chile.

Actualmente a través de nuevas entrevistas realizadas, específicamente en la Viña Santa Rita, al señor Andrés Claure, encargado de adquisiciones, (G. Echeñique 49, fono:2289166), se sabe que para abastecer el mercado nacional, la Viña Santa Rita realiza un pedido de 8 millones de cápsulas de PVC con una participación aproximada del mercado para 1995 de casi un 25%, todo esto nos da un indicio de cuanto sería el mercado total para las cápsulas de PVC en esta industria:

$$\begin{array}{ll} 8 \text{ millones} & \text{-----} 25\% \\ x \text{ millones} & \text{-----} 100\% \end{array} \quad (8 * 100) / 25 = 32 \text{ millones}$$

de esta manera podemos sostener que en lo que respecta a la industria del vino se tendría una demanda potencial estimada aproximadamente en 32 millones de cápsulas de PVC.

Ahora también se quiere hacer mención, a lo que se refiere al potencial de demanda en el mercado de aerosoles, aunque este mercado se encuentra en el corto plazo no participando del mercado objetivo de Serviplast en una primera etapa, ya se han realizado estudios los cuales han arrojado los siguientes resultados.

En entrevista realizada en la empresa Condensa S.A., mayor fabricante de aerosoles en Chile, señalo que el volumen total del mercado, es del orden de los 18 a 20 millones de unidades anuales, tanto en lo que corresponde a aluminio como a hojalata.

En lo que respecta a aerosoles de aluminio estos se utilizan en : cosméticos, desodorantes, cremas de afeitar y mousse. En lo que corresponde a aerosoles de hojalata estos son utilizados en: insecticidas, productos técnicos y silicona.

Industria del Gas

El gas envasado en Santiago es de unas 276 mil toneladas al año(1993). El mercado de gas envasado en Santiago se distribuye actualmente de la siguiente manera:

- * Codigas 19% del mercado
- * Gasco 44% del mercado
- * Abastible 37% del mercado

Por otras fuentes se sabe que Gasco requiere 10 millones de unidades al año en lo que respecta a sellos de PVC. Abastible realiza un pedido de aproximadamente 7 millones de cápsulas anuales las cuales son fabricadas por Arduini S.A.

A través de esto podemos obtener una relación con lo que respecta al mercado total; si Gasco representa el 44% del mercado y requiere de 10 millones de unidades al año, el 100% de los requerimientos del mercado alcanzan a 22,7273 millones de cápsulas.

$$\begin{array}{rcl}
 44\% & \text{-----} & 10 \\
 100\% & \text{-----} & x
 \end{array}
 \qquad
 (100 \cdot 10) / 44 = 22,7273$$

Con respecto a la situación de Abastible en que representa un 37% del mercado, y que requiere 7 millones de cápsulas, el total de mercado alcanza a 18,9189 millones de cápsulas anuales.

Todo esto nos entrega una demanda aproximada de 20 millones de cápsulas anuales.

G. DETERMINACION DEL PROYECTO

G.DETERMINACION DEL PROYECTO

I. Ubicación

La ubicación de Serviplast es en la calle **Ojos del Salado N°0774**, ubicado en la comuna de **Quilicura**, más específicamente en el Parque Industrial Vespucio Oeste.

Con lo que respecta a sus instalaciones, cuenta con 200 metros cuadrados construidos destinados a oficinas.

Además cuenta con una bodega ubicada en el mismo recinto con una superficie de 100 metros cuadrados.

Tanto lo que se refiere al sector de oficinas, como la bodega han sido arrendadas por la administración de Serviplast.

H. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

H. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

La estrategia competitiva de comercialización, pretende desarrollar una ventaja con lo que respecta a su competencia, ya que visualiza a la "contratación de sistemas" como una estrategia clave de la mercadotecnia industrial.

I. Segmentación

Para realizar el proceso de segmentación y determinar el mercado objetivo para esta primera etapa introductoria, se basa en las siguientes variables:

. Demográfica: - Industrial

¿Cuáles industrias de las que adquieren el producto queremos enfocar?

En esta primera etapa a la industria del vino y de gas.

- Localización ¿Qué área geográfica? la Región Metropolitana.

. Variables de operación: - Intensidad de uso

Debemos enfocar básicamente a empresas que requieren volúmenes superiores al millón de unidades debido a las características del producto.

Así, el mercado objetivo al cuál se desearía llegar estaría formado por empresas pertenecientes tanto a la industria vitivinícola como a la industria del gas, las cuales ya están familiarizadas con este tipo de producto y que pertenecen a la Región Metropolitana. Es importante recalcar que esto es solo en una primera etapa.

II. Posicionamiento

Con respecto a la etapa de posicionamiento "Serviplast" se posicionará como la primera empresa en el mercado que entregara la posibilidad de contratar un sistema de sellado, en la cuál una sola fuente de abastecimiento suministra al comprador todos sus requerimientos tanto de mantención, reparación y operación.

III. Mezcla Comercial

Producto:

Se podría definir como la contratación de un sistema integral de sellado a través del cuál se realizaron todas las actividades tanto de operación, mantenimiento y reparación del mismo.

En lo que se refiere al sello de Garantía proporcionado este se describe como sigue:

El PVC Termocontraíble es fabricado a partir de una mezcla de PVC, plastificantes, lubricantes y otros aditivos. Después de un proceso de extrusión e inflado se obtiene un film de PVC bi-orientado, que tiene la característica de contraerse por efecto de la temperatura (80° C. ó más), tanto en sentido longitudinal como transversal.

El sello de inviolabilidad de PVC termocontraíble se presenta como una cápsula post-formada o banda transparente e impresa, la que se coloca entre el cuello y la tapa del envase, la cual al contraerse por efecto del calor toma la forma del perfil de éste.

Producto Ampliado:

A parte de proporcionar el producto tangible (sello) "Serviplast" brinda a los compradores industriales, la posibilidad de satisfacer sus necesidades, de rentar equipos en lugar de tener que adquirirlos, además de adquirir de una sola fuente el servicio completo de sellado completamente íntegro.

Precio

Con respecto a la política de precio adoptada por "Serviplast", estas básicamente se basan en determinar los costos, tanto de flete, seguro, gastos generales, como también asignar un costo a la utilización de las maquinarias arrendadas y sobre estos definir un margen de ganancia de un 60%, de esta manera pudiendose obtener el precio apropiado para la venta del sello.

Promoción

En lo que al tema de promoción se refiere, este básicamente estará constituido por un marketing directo, realizado a través de (mailing), correo directo, cartas de ventas, etc.

También se desarrollara publicidad especializada, en la cual la fuerza de ventas de a los prospectos y a los clientes una serie de artículos que porten el nombre y la dirección de la Compañía.

Otro aspecto importante que se desarrollara dentro de la estrategia de promoción será la explotación de las relaciones públicas, se utilizaran herramientas como:

- Publicaciones: este material incluye catálogos, artículos, boletines de la empresa que serán repartidos a los clientes potenciales.

Estos mecanismos brindaran ventajas en aspectos, como selectividad, personalización, un mejor manejo del tiempo y altas posibilidades de lectura.

Además se realizara publicidad a través de mecanismos escritos con anuncios en medios como lo son las páginas amarillas, y revistas de la industria como lo es la revista VAS (sobre envases y packing).

Plaza:

Con respecto a la plaza o al canal de distribución utilizado por la empresa este será a través de una distribución directa, llevando el servicio a las instalaciones del propio cliente.

La plaza esta constituida por las instalaciones de este y será solo en esta donde el servicio se materializará.

I. RECURSOS HUMANOS

I. RECURSOS HUMANOS

I. Análisis de cargos

la administración de Serviplast ha encontrado necesario contar con los siguientes cargos para realizar un óptimo funcionamiento, tanto en su parte interna de coordinación como de servicio a los clientes:

- GERENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZAS
- GERENTE COMERCIAL
- GERENTE DE OPERACIONES
- SUPERVISOR COMERCIAL
- JEFE DE OPERACIONES
- ASISTENTE DE OPERACIONES
- CONTADOR
- SECRETARIA
- SUPERVISOR DE BODEGA
- PERSONAL DE SEGURIDAD

El análisis de cargo involucra todas, actividades, destresas y responsabilidades pertenecientes a cada uno de ellos.

Gerente de Administración y Finanzas

Le corresponde las funciones de planificar, organizar, dirigir y controlar el funcionamiento de Serviplast, tanto en su parte externa a través de servicio que presta, como de su coordinación interna, es el encargado de la administración de los

saldos monetarios, de la formulación de políticas de personal, como de su formación y desarrollo.

Realiza funciones como:

- Determinar el monto de fondos requeridos
- Definir el destino de los fondos
- Obtener los fondos

Par el siguiente cargo se exige el título de Ingeniero Comercial, con un mínimo de dos años de experiencia.

Gerente Comercial

Encargado de establecer las relaciones con los distintos clientes de la empresa, y manejar las distintas "cuentas" que se originen.

Además es el encargado de planificar, desarrollar e implementar adecuadamente todas las estrategias de Marqueting para la empresa, conjuntamente con la agencia de publicidad contratada.

Es la cara de la empresa ante los clientes, depende del Gerente de Administración y Finanzas y tiene a su cargo un supervisor comercial.

Gerente de Operaciones

Lleva a cabo todo el proceso de negociación con la empresa distribuidora de film RPS, como con los proveedores de maquinaria necesaria para desarrollar el servicio.

Encargado de realizar los pedidos, como de recibir los embarques.

Es además el responsable último de que se realice un buen servicio a los clientes por los jefes de operaciones, como por sus asistentes.

Depende del Gerente de Administración y Finanzas, y se exige un título de Ingeniero Comercial, con dos años de experiencia

Supervisor Comercial

Su labor consiste en colaborar con el Gerente Comercial en las actividades que este requiera, tanto en los contactos con los clientes, como por ejemplo en el desarrollo de campañas de comercialización para la empresa.

Jefe de Operaciones

Coordinan todo el desarrollo del servicio de sellado en las instalaciones del cliente, como también la capacitación de los empleados de este.

Son responsables del buen desempeño de las maquinarias como de su mantenimiento.

Dependen del Gerente de operaciones.

Asistente de Operaciones

Acompaña al jefe de operaciones a terreno, es el encargado de manejar los equipos para el desarrollo del proceso de sellado.

Contador

Realiza las funciones propias de la contabilidad general llevando los registros para la empresa.

Realiza pagos a los proveedores, control y pago de los remuneraciones, salud, AFP, etc.

Se exige el título de contador con un año de experiencia.

Secretaria de Area

Dependerá del gerente de área respectivo prestando sus servicios a este.

Realizara tareas propias de una secretaria como contestar llamadas telefónicas, tipear cartas, envío de fax, etc.

Además realizará un papel preponderante, en la tarea de tratar de tangibilizar el excelente servicio de la compañía, enfrentando usualmente al cliente en su primer momento de verdad en la empresa.

Se exigirá el título de secretaria bilingüe y conocimientos de computación, además de características como iniciativa propia y presencia.

Para su selección la administración de Serviplast contrató a una consultora. (Ver anexo)

Supervisor de Bodega

Realiza las funciones de llevar una contabilidad de materias primas y manejar la entrada y salida de la maquinaria, requerida para la prestación de los servicios de sellado.

Personal de Seguridad

Cumple la función de fiscalizar la entrada, y evitar el ingreso de gente inapropiada al recinto de bodega. Debe realizar rondas respectivas de inspección y dependerá del supervisor de bodega.

II. Selección del personal

En lo que se refiere a la selección del personal para la empresa, respecto al cargo de secretaria se contrató a una empresa consultora, los que realizaron una serie de entrevistas a los postulantes junto con distintos test psicológicos. (Ver anexos)

Todo esto debido a que como ya se mencionó en la descripción de cargos, hecha anteriormente el cargo de secretaria requería de ciertas características y aspectos personales en los postulantes.

Con respecto a los gerentes estos se buscaron en el mercado, ofreciéndoles una buena remuneración y la posibilidad de un amplio desarrollo tanto en gestión empresarial, como de promover ideas novedosas que ayudara tanto a los objetivos de la empresa como al enriquecimiento personal.

En lo que se refiere al resto del personal, este se seleccionó a partir de los curriculum presentado y de una entrevista personal.

III. Remuneraciones

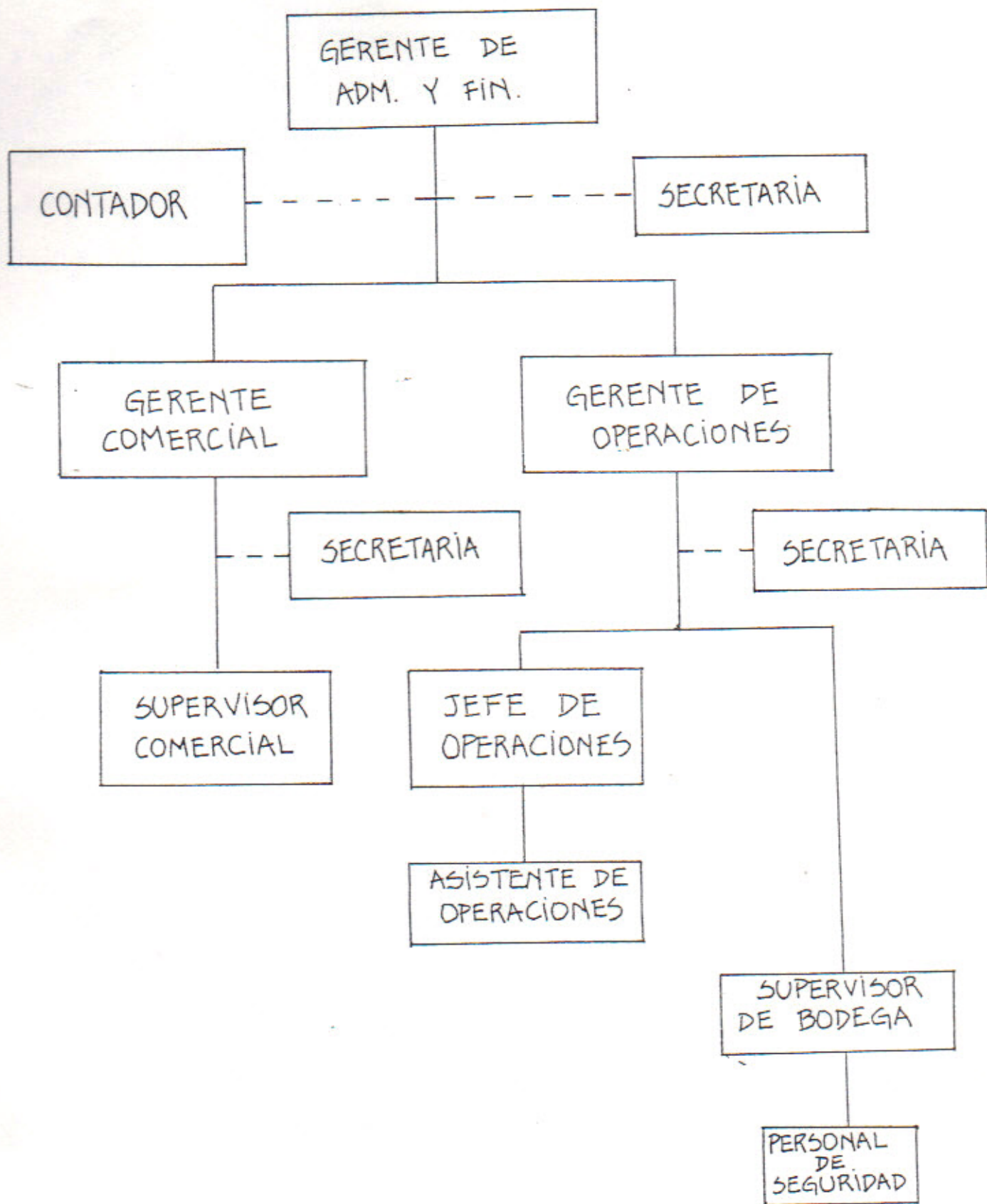
En lo referente al tema de las remuneraciones estas tratarán de ser internamente equitativas, como externamente competitivas, para lo cual se ha planeado la siguiente estructura de remuneraciones brutas:

- Gerente de Administración y Finanzas \$ 2.000.000
- Gerente Comercial \$ 1.000.000
- Gerente de Operaciones \$ 1.000.000
- Supervisor Comercial \$ 600.000
- Jefe de operaciones \$ 600.000
- Contador \$ 600.000
- Secretaria de Area \$ 450.000
- Supervisor de Bodega \$ 200.000
- Personal de Seguridad \$ 100.000

- Asistente de Operaciones \$ 350.000

IV. Estructura Organizacional

En el organigrama presentado a continuación se puede visualizar los distintos niveles de jerarquía dentro de la organización, como también la estructura de remuneraciones que presenta.



J. FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

J. FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

Partiendo del supuesto que ya existen clientes interesados en el servicio, con los cuales se ha firmado previamente un contrato, se procede a instalar las maquinarias en la línea de montaje de los distintos productos, una vez que se ha realizado todo el proceso de llenado de los envases y su posterior tapado, se colocará la cápsula post-formada entre el cuello y la tapa del envase, posteriormente el producto del cliente ingresa al túnel donde recibe un golpe de calor de 80°C o más, produciendo la contracción de la cápsula tanto en sentido longitudinal como transversal.

El servicio será prestado en las instalaciones del cliente, el cual estará a cargo de un jefe de operaciones, será el también el encargado de la capacitación de los empleados de la empresa, para que una vez que estos últimos se interioricen del funcionamiento de la maquinaria, puedan ser estos mismos los que se queden a cargo del proceso de sellado. Una vez que se ha llegado a esta etapa, siempre seguirá siendo el jefe de operaciones de la empresa el responsable del buen funcionamiento del servicio, como del mantenimiento técnico que requieran las maquinarias.

La descripción de la parte técnica a modo de ejemplo en la industria del gas; primero que todo los cilindros de gas tienen la particularidad de que su contenido resulta altamente inflamable, por lo cual la fuente de energía calórica utilizada en la contracción de los sellos no puede ser cualquiera.

Operación:

Los cilindros de gas convergen a la estación de aplicación de sellos a pocos metros de la estación de llenado, dos tipos de cilindros de gas convergen a una velocidad máxima de 400 MM/seg, con una separación de los cilindros de 100 MM.

Un sistema de rieles guían a los cilindros hacia el centro de la línea de aplicación del sello. Inmediatamente después de la aplicación del sello, el cilindro atraviesa el túnel de calor produciéndose la contracción de la cápsula tanto en sentido vertical como horizontal. El calor puede ser directamente aplicado sobre la cápsula en forma de vapor de agua, evitando de esta manera algún riesgo de explosión del cilindro.

Además todas las máquinas y equipos utilizados tienen la característica de ser **Explosion Proof**, brindando de esta manera la seguridad necesaria que requiere un producto como lo es el gas.

Por otra parte el jefe de operaciones será acompañado de un asistente quien maneje personalmente el sistema en su primera etapa de introducción, el cual recibirá la capacitación necesaria por parte de Serviplast.

En lo que respecta a los horarios de oficinas, la administración de Serviplast, a dispuesto un horario para todo el personal de:

LUNES, DE 8:00 HRS AM HASTA 17:00 HRS PM

MARTES, DE 8:00 HRS AM HASTA 17:00 HRS PM

MIÉRCOLES, DE 8:00 HRS AM HASTA 17:00 HRS PM

JUEVES, DE 8:00 HRS AM HASTA 17:00 HRS PM

VIERNES, DE 8:00 HRS AM HASTA 16:30 HRS PM

Es importante mencionar que de manera extraordinaria, y obligado por nuestra política de un brindar un excelente servicio al cliente, se requerirá del personal algún nivel de flexibilidad ante los posibles requerimientos de nuestros clientes.

K. ANALISIS FINANCIERO

K. ANALISIS FINANCIERO

I.- Análisis de las cuentas del flujo de caja

Inversión Inicial: 11.325,86 UF - la cuenta se desglosa como sigue a continuación:

Máquinas: 6.118,3 UF (corresponde a máquinas tanto para la empresa de gas, como para las empresas de vino) (Respaldado por fax)

Vehículo: 365,67 UF

Muebles: 311,23 UF (Respaldado por fax, ver cotización para mayores especificaciones).

Computadores: 223,30 UF(Ver cotización)

Red computacional: 29,59 UF

Gastos de constitución de sociedad: 72 UF

Teléfono, Fax, Citófono: 31 UF

Extintores: 3,25 UF (Respaldado por fax)

Varios(Entre los cuales se incluyen carpetas, lápices, artículos de oficina, cuadros, etc), con un valor aproximado de 8,12 UF.

Capital de trabajo: corresponde a un mes de remuneraciones, que equivale a 711 UF, más el valor de las materias primas necesarias para la prestación del servicio por un período de tres meses con un valor de 3.452,40 UF, lo que da un total de 4.163,4 UF.

Ingresos por Ventas: Estos corresponden a ingresos facturados durante el año, por un volumen de 22 millones de cápsulas, con un precio de \$15 por cápsula en el

caso de las cápsulas de gas, y de \$12 en el caso de las cápsulas de vino facturando el primer año ventas por 23.890,98 UF. (Escenario normal)

Costo de mercadería vendida (CMV): incluye los costos tanto de flete como otros gastos generales. El costo por cápsula equivale a \$8,75 para sellos de gas, y \$6,87 para los sellos de vino, además éste incluye las remuneraciones directas con un valor de 3.120,45 UF, lo que da un total para el primer año de 16.930,08 UF. (Escenario normal)

Remuneraciones: equivalen a un total de 8.532,49 UF, incluyendo tanto las remuneraciones indirectas, con un valor de 5.412,03 UF, como las directamente asociadas a la producción, con un valor de 3.120,45 UF.

Publicidad: los gastos aproximado en publicidad son de 60 UF, incluyendo tanto cartas de promociones, relaciones públicas, (Ver cotización), como un aviso en las páginas amarillas.

Gastos generales: estos equivalen a 164,94 UF, incluyendo tanto la patente comercial, con un valor de 113,25 UF, gastos aproximados de luz, teléfono, agua, etc. con un valor de 28,44 UF. Además se incluye un seguro para el vehículo de 20 UF, como también 3,25 UF por imprevistos.

Arriendo: este suma un total de 1.176 UF, incluyendo una bodega de 300 mts. cuadrados, y una oficina de 200 mts. cuadrados.(el arriendo incluye seguro)

Mantenimiento maquinaria: esta tiene un valor de 0,1% del valor de la máquina. Siendo los cinco primeros años de 5,28 UF, y los cinco siguientes de 7,35 UF.

Depreciación: la depreciación se calcula en forma lineal y con la siguiente fórmula; $(\text{valor activo} - \text{valor residual}) / \text{vida útil}$

así los valores fueron los siguientes:

muebles: 28,01 UF

vehículo: 32,91 UF

máquina gas: 187,57 UF

máquina vino: 36,22 UF

comput., telef., fax : 22,88 UF

En lo que respecta a muebles, vehículo, computadores, teléfono, fax, estos tienen 10 años de vida útil, y con un 10% de valor residual. En el caso de las máquinas estas tienen 20 años de vida útil con un 15% de valor residual.

Gasto de puesta en marcha: representa un valor de 104,84 UF, e incluye instalación de maquinaria, capacitación, arriendo por un mes y pago por informes de consultora. Gasto el cual se divide en los primeros cuatro años.

Reinversión: por la compra de tres máquinas el año sexto análogas a las utilizadas en las empresas de vino, con un valor total de 2.557,17 UF.

Valor residual de la empresa: este representa el último flujo descontado a la tasa promedio, es decir el último flujo llevado al infinito.

II.- Análisis de sensibilidad

Dado las características del proyecto, y los supuestos que se han desarrollado para este la sensibilización del proyecto, esta determinada, por el precio por cápsula quedando de la siguiente manera:

Escenario Pesimista: este tendrá precios de \$14 para los sellos de gas y de \$11 en el caso de los sellos de vino.

Escenario Normal: este a su vez tendrá precios de \$15 y \$12 respectivamente.

Escenario Optimista: tendrá precios de \$15,5 y de \$12,5 respectivamente.

Con respecto a la demanda esta se ha dejado constante en los tres escenarios ya que por los supuestos hechos, esta ya aparece de manera conservadora.

III.- Supuestos del flujo de caja

Serviplast prestara sus servicios durante todo el primer año y los cuatro años siguientes a solo tres clientes, una empresa de gas, y dos empresas de vino, por un volumen total de 22 millones de cápsulas, que se distribuyen 10 millones para la empresa de gas y 12 millones para las empresas de vino. A partir del sexto año serviplast, adquiere tres clientes más de las características de las empresas de vino, por lo tanto, con los mismos costos y precios aplicables a las empresas de vino, los cuales requieren en total un volumen de 20 millones de cápsulas.

Además los volúmenes van aumentando año a año en un 7%.

Las remuneraciones crecen a una tasa real del 2%.

Las tasas de descuento utilizadas fueron calculadas mediante el modelo CAPM, y los betas utilizados fueron:

beta 1,1

beta 1,2

beta 1,3

La tasa libre de riesgo = 6,67%

Premio por riesgo de 6,5%

Formula del modelo

$$\text{CAPM} = \text{RF} + (\text{RM} - \text{RF}) * \text{BETA}$$

así, de este modo se obtuvieron tasas de descuento, de 13,82%, 14,47%, y 15,12%.

No existirán prestamos en el flujo de caja debido a que el financiamiento, será a través del aporte realizado por los socios.

En lo que respecta al valor residual de la empresa, este se ha calculado con una tasa del 14,47%, y con un descuento del 20%, lo cual incluye un 5%, de castigo y un 15% de impuesto.

Con lo que respecta a los betas elegidos estos se determinaron pensando que los sellos, son un producto que va íntimamente relacionado con la economía, y con las variaciones en las cantidades fabricadas de productos.

Los distintos escenarios se presentan a continuación.

[illegible]

[illegible]

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ING. POR VTAS.		24784,86	26519,80	28376,19	30362,52	32487,89	55077,51	58932,93	63058,24	67472,31	72195,37
C. M. V.		16930,08	17959,17	19057,17	20228,84	21479,29	33979,32	36185,61	38542,9	41061,68	43753,2
MG. BRUTO		7854,78	8560,63	9319,02	10133,68	11008,60	21098,19	22747,32	24515,34	26410,63	28442,17
CTS. OPERACIONALES											
REMUN. INDIRECTAS		5412,03	5520,27	5630,67	5743,28	5858,15	5975,31	6094,82	6216,72	6341,05	6467,87
PUBLICIDAD		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
GTOS. GENERALES		164,94	164,94	164,94	164,94	164,94	164,94	164,94	164,94	164,94	164,94
ARRIENDO		1176	1176	1176	1176	1176	1176	1176	1176	1176	1176
MANTENCIÓN MAQ.		5,28	5,28	5,28	5,28	5,28	7,35	7,35	7,35	7,35	7,35
DEPRECIACIÓN		343,81	343,81	343,81	343,81	343,81	452,47	452,47	452,47	452,47	452,47
FLUJO OPERACIONAL		692,72	1290,33	1938,32	2640,37	3400,42	13262,12	14791,74	16437,86	18208,82	20113,54
AMOR. GTO. P. MARCHA		26,21	26,21	26,21	26,21						
UT. ANTES DE IMPTO.		666,51	1.264,12	1912,11	2614,16	3400,42	13262,12	14791,74	16437,86	18208,82	20113,54
IMPTO. A LA RENTA		99,98	189,62	286,82	392,12	510,06	1989,32	2218,76	2465,68	2731,32	3017,03
UT. NETA		566,53	1.074,50	1625,29	2222,03	2890,36	11272,80	12572,98	13972,18	15477,50	17096,51
DEPRECIACIÓN		343,81	343,81	343,81	343,81	343,81	452,47	452,47	452,47	452,47	452,47
AMOR. GTO. P. MARCHA		26,21	26,21	26,21	26,21						
CAPITAL DE TRABAJO	-11325,86		255,88	273,09	291,47	302,15	3132,51	550,04	587,76	628,1	671,26
INV. INICIAL	-104,84										
GTO. P. MARCHA							-2557,17				
REINVERSIÓN											
VAL. RESID. EMPRESA											93311,51
FLUJO CAJA NETO	-11430,7	936,55	1.188,64	1722,22	2300,58	2932,02	6035,59	12475,41	13836,89	15301,87	16877,72
FLUJO CAJA TOTAL	-11430,7	936,55	1.188,64	1722,22	2300,58	2932,02	6035,59	12475,41	13836,89	15301,87	110189,23
TIR=38,37%											
TASA=13,82%											
TASA=14,47%											
TASA=15,12%											
VALOR UF=12305,90											
VALOR DOLAR=\$420											

(ESCENARIO OPTIMISTA)

L. EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO

L. EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO

Considerando los resultados positivos que se obtienen, es importante evaluar la aplicación de estos tipos de sellos a una serie de distintos productos, como lo pueden ser los mismos envases para aerosoles, productos alimenticios, productos farmacéuticos, y diferentes productos de uso industrial.

Con lo que respecta específicamente a los productos farmacéuticos, Serviplast visualiza una ventaja con respecto a la competencia, específicamente en el trato de los productos brindando en el proceso de sellado una menor manipulación de estos.

Pensando en el crecimiento que esta experimentando en nuestro país este tipo de sello, y la buena experiencia por parte de las empresas que ya lo han aplicado, y la buena opinion por parte de los ejecutivos de estas se vislumbra como un negocio de gran proyección.

**M. RELACION CON MACROTENDENCIAS Y
LECCIONES DE EMPRESAS SOBRESALIENTES**

M. RELACION CON MACROTENDENCIAS Y LECCIONES DE EMPRESAS SOBRESALIENTES

A modo de definir ciertas orientaciones comunes con el proyecto realizado y relacionar ciertas tendencias que están ocurriendo y desarrollándose en el resto del mundo se plantean lo siguiente:

- Se pasa de una visión de corto plazo a una de largo plazo.
Una de las grandes lecciones para proyectar las organizaciones más allá del corto plazo, es preguntarse en que negocio efectivamente se esta, esto dejara de una mejor manera el ámbito de participación y las posibilidades de crecimiento que presenta el negocio.
- Se esta pasando de la centralización a la descentralización.
Las estructuras centralizadas se están demorando, las empresas comienzan a constituirse desde abajo hacia arriba, por lo que se hace fundamental la capacitación de la plataforma de contacto, especialmente en una empresa de servicio.
- Por otro lado la preocupación por una estructura simple con un personal reducido.

Empresas que se estructuran en unidades empresariales pequeñas preocupadas que se hagan las cosas, para esto es fundamental la presencia de personal capacitado, con un alto nivel de responsabilidad e iniciativa propia.

- Cercanos al consumidor

Aspecto fundamental en toda organización que tenga como objetivo, el buen servicio al cliente.

Impulsada a partir de la Gestión empresarial al resto de la organización.

- Enfatizar un valor clave de la empresa.

Pensar en un solo propósito, que se convierta en una cultura para la organización.

Con respecto a esto, el proyecto promueve la excelencia en el servicio, toda la empresa debe estar preocupada de la satisfacción del cliente, el excelente servicio debe formar parte de la misión de la empresa.

De esta manera el proyecto se ha tratado de desarrollar basándose en aspectos claves como una organización de estructura simple, apoyada fuertemente por su personal de contacto que desea contar con un alto grado de capacitación, orientado cien por ciento a las necesidades del consumidor y visualizando la calidad en el servicio como aspecto fundamental de diferenciación y poder competitivo.

N. CONCLUSIONES

N. CONCLUSIONES

El proyecto **Serviplast**, apunto básicamente a satisfacer una necesidad que se vislumbra en el mercado, cualquier aspecto que nos ayude a mejorar la calidad de los productos, como su mejor presentación sienta un precedente de una empresa preocupada por el mejoramiento continuo.

La imagen de los productos son la cara de las empresas, reflejan el compromiso de estas con sus consumidores, cualquier mejora de estos que pueda lograr aumentar el valor percibido de los clientes le permite a las diferentes empresas aumentar su capacidad competitiva, logrando mayores puntos de diferenciación y mejores márgenes de ventas.

Pienso personalmente que por los resultados que en este proyecto se reflejan, y por la tendencias de los mercados **SERVIPLAST**, se presenta como una alternativa real de inversión.

Ñ. ANEXOS

Ñ. ANEXOS

Comercial Arduini S.A.
Entrevista: Sr. Pedro Leyton
Cargo: Jefe de Vtas. y Compras.

- Importan el film desde Europa en forma de rollos, realizando en su fábrica todo el trabajo de pre-moldeado para poder entregar la cápsula lista al cliente.
- Proveen principalmente a las viñas, por ejemplo a la Viña San Pedro, Viña Carmen, Cousiño Macul y Santa Carolina.
- Concha y Toro recibía anualmente en 1993 entre 3 y 4 millones de cápsulas, contando la empresa con un colocador automático de cápsulas.
- En este momento existe una gran demanda de cápsulas para garrafas, la cual aún no ha sido completamente satisfecha.
- Actualmente se provee a la empresa de gas Abastible. Además se está fabricando una cápsula para el desodorante Menem.
- Esta empresa se encuentra exportando a países como Perú, Uruguay y Bolivia. Además se está abriendo paso al mercado Argentino.
- El costo de fabricación de las cápsulas es aproximadamente entre \$6 y \$8 pesos.
- El volumen de pedido realizado por los clientes de esta empresa no es inferior al millón de unidades, ya que, según el entrevistado, cifras inferiores no justificarían el negocio.

INFORME SOBRE VISITA

Industria de Cápsulas y Corchos Pedro Torrens e Hijos

Gran Avenida (Paradero 32 y medio)

Entrevistado: Pedro Torrens

Empresa de tamaño pequeño. Importan el film desde Europa, aquí lo moldean, lo imprimen y lo venden en forma de cápsula.

Aparentemente especializados en la industria del vino, de la cual participan con aproximadamente un 35% del mercado, sin planes de expansión a otros mercados, especialmente por problemas de costo. Importa pequeñas cantidades tanto a Perú como a Argentina.

No quiso discutir ningún aspecto de precio de venta, ni costo de fabricación. Las máquinas que utiliza son importadas desde Europa.

INFORME SOBRE VISITA

Empresa Codigas

Camino a Melipilla 11000

Entrevistado: Camilo Gonzalez

Con mucha reticencia por parte del entrevistado, se pudo rescatar algún tipo de información relevante sobre el tema de los sellos de PVC en Codigas.

Se han preocupado de invertir fuertemente en tecnología, han estudiado tanto el producto como el posible mercado, durante algunos años.

Tenían como idea el de desarrollar algún sello para Gasco, idea la cual no se ha materializado.

Interesados no solo en satisfacer sus necesidades, planean producir el film en Chile a partir de resina de PVC.

INFORME SOBRE VISITA

Empresa Viscose Closures

Inglaterra

Entrevistado: Mr. John Johnston

Empresa de gran tamaño en Inglaterra. Posee clientes en varias partes del mundo, como por ejemplo: Estados Unidos, Argentina, Brasil, países Africanos, etc. Su especialidad son los sellos, específicamente los de celulosa, llamados Viskrings.

Son sellos que vienen en un líquido los cuales al exponerlos al aire se produce la evaporación de este y la contracción del sello. Después se biodegradan más rápidamente que una hoja o el mismo papel.

No tienen pensado instalarse en Chile con una fábrica, se encuentran básicamente analizando el mercado y esperando que este se desarrolle.

Su interés se centraría en un mercado como el vino, con un potencial estimado de 80 millones de botellas (Esta cifra incluye el vino de exportación). Pueden ofrecer máquinas y asesoría técnica, pero al parecer los costos de este tipo de sellos son algo superiores a los de PVC.

PATRICIA ELIZABETH JOFRE CASTRO
VENTA Y REPARACIONES DE MUEBLES
EN GENERAL

Vitacura Muebles

AGRICOLA Nº 1871 FON0 5553025
COMUNA ÑUÑO A SANTIAGO

COTIZACION

Nº 0280

Santiago, 2 de NOVIEMBRE de 199 5

Señor(es): JUAN PABLO GALOFRE CORDERO

Dirección: AV. LA DEHESA # 3018

Teléfono: 2153084 Forma de pago: CONTADO CONTRA ENTREGA

Nos es muy grato cotizarle(es) por lo siguiente:

CANT.	DETALLE	VALOR
3.-	ESCRITORIOS DE ENCINA 1.60	\$ 180.000,- \$ 540.000,-
5.-	ESCRITORIOS DE EUCALIPTO 1.30	\$ 130.000,- \$ 650.000,-
8.-	PAPELEROS TIPO	\$ 12.000,- \$ 96.000,-
3.-	SILLONES EJECUTIVOS	\$ 94.000,- \$ 282.000,-
21.-	SILLAS TIPO	\$ 22.000,- \$ 462.000,-
1.-	MESA DE REUNION	\$ 295.000,-
4.-	KARDEX DE TRES CAJONES	\$ 87.000,- \$ 348.000,-
4.-	MESAS PANTALLA TECLADO	\$ 75.000,- \$ 300.000,-
3.-	BIBLIOTECAS CUATRO CUERPO	\$ 220.000,- \$ 660.000,-
1.-	SILLON DE ESPERA	\$ 197.000,-
SUB TOTAL		\$ 3.830.000,-
% IVA		\$ 689.400,-
TOTAL		\$ 4.519.400,-

NOTA: Este presupuesto es válido por 30 días. Ruego tener a bien considerar la pte. dando confirmación a la brevedad. Plazo de entrega 15

ALBERTO CORDERO THOMAS
VITACURA MUEBLES

Firma Aceptación

Firma

TRONCURA MUEBLES METALICOS LIMITADA
FABRICA DE MUEBLES DE METAL Y MADERA



CASA MATRIZ : RIVAS 976 - FONOS: 555 0345 - 555 6736
FAX: 555 0660 - SAN MIGUEL
SUCURSAL : SAN DIEGO 1670 - FONO: 555 7990
SANTIAGO CENTRO
FABRICA : SANTA ROSA 7676
FONOS: 525 4327 - 525 4387
FAX: 525 5639 - LA GRANJA
R.U.T.: 80.551.000 - 9

COTIZACION

Nº 21680

SANTIAGO, 2 DE ~~Febrero~~ DE 1995SEÑOR(ES): *Juan Pablo Golbach*

R.U.T.:

DIRECCION:

COMUNA:

GIRO:

FONO: Ex 2153084

Por lo siguiente:

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO
3	Encañones Escañados 150 x 080.	\$ 81.361 % 244.083
5	Encañones Sierolo al o Perfilador 120 x 075.	\$ 57.935 % 289.690
21	zillo, 1/4" 1 Topojados laminados.	\$ 8.950 % 185.850
	zillo, Modelo DAE laminados	\$ 10.443 %
	Procesos laminados fabricados 50% con O. de laminado 50% a la entrega de la Maderamen Flujo de entrega de 15 a 20 días Reserva de Participación Maderamen puesto en febrero.	

IMP. MINUTEL 100 - FONOS: 555 6175

FIRMA

FND

PERSYS Computer Systems.

Santiago, 2 de Noviembre de 1995

REF.:00228

SEÑOR
JUAN PABLO GALOFRE

Fax:
SANTIAGO

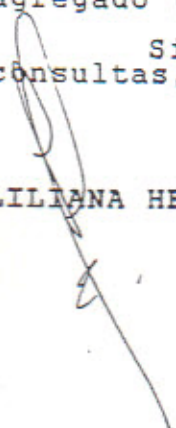
Sírvase recibir la cotización de acuerdo a lo solicitado
por Ud.,

" O F E R T A N O V E L L "

- NETWARE 3.12	
5 USER.....	US\$ 867,00
* TIPO CAMBIO DOLAR	\$ 415,00

Los valores anteriores no incluyen el impuesto al valor
agregado (I.V.A.).

Sin otro particular, y atento para responder a sus
consultas, le saluda atentamente,


LILIANA HERRERA

SANTIAGO
P. de Valdivia 1077
Fono: 56-2-2237353
Fax: 56-2-2041121

CONCEPCIÓN
B. Barros Arana 1745
Fono: 56-41-237012
Fax: 56-41-243877

TALCA
6 Oriente 1132 Of. 27
Fonofax: 56-71-223948

LA SERENA
Los Carrera 867
Fonofax: 56-51-215879

SEÑOR <i>Don Pedro Deloche</i>	FAX: <i>2153084</i>
	FONO:
	FECHA:
	HORA:
PRESENTE	RECIBIDO POR:

Gran Oferta "Cyber" 486 DX2 - 50 Mhz. Upgradeable a Pentium OverDrive

- * 4 MB. RAM expandible a 64 MB.
- * 256 Kb. de Memoria Caché.
- * 420 MB. en Disco IDE
- * Mini - Tower - 5 Slots.
- * Disketera de 1.44 MB. de 3,5".
- * Monitor SVGA Color de 14" 0.39 incluido.
- * 512 Kb. de Video RAM.
- * Teclado + Mouse.
- * Software: DOS + WINDOWS 3.11. OEM.
- * Garantía 1 año.

Precio Oferta "Cash":	s. 458.000,00	+ IVA.
Financiamiento: Pié - 30 - 60 días:		
3 Cheques iguales de:	s. 157.000,00	+ IVA.

Persys Computer Systems

Av. Pedro de Valdivia 1077 - Providencia Santiago - Fono: 223.7353 Fax: 204.1121

**IMPRESOS ESPARZA
Y CIA. LTDA.**GIRO: INDUSTRIA GRAFICA
Serrano 228 - Teléfono 6336681
Santiago

Presupuesto

FECHA	DIA	MES	AÑO
	03	NOVIEMBRE	95

Nombre del Cliente " JUAN PABLO SALOPE" _____

At. Sr.: _____

Dirección: _____

Teléfono(s): _____

Ciudad: "SANTIAGO"

ORDEN DE COMPRA N°: //

ORDEN TRABAJO N° //

Tenemos el agrado de cotizar para Ud.(s) lo siguiente según especificaciones:

ITEM	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES	VALOR (\$) TOTAL
	500	"HOJAS A4" IMPRESAS A 2 COLORES EN PAPEL BOND	\$ 18.200
	500	"SOBRE" IMPRESOS A 2 COLORES	\$ 16.800
	500	"TARJETA DE VISITA" IMPRESAS A 2 COLORES EN PAPEL OPALINA"	\$ 16.200
		MAS I.V.A.....	

Condiciones de Pago: _____

Originales por cuenta de: _____

OBS. _____

MAS IMP. LEY

NOTA: El presente comprobante no es válido como Boleto y/o Factura.

Firma del Cliente

Firma del Vendedor

IMPRESOS ESPARZA Y CIA. LTDA.

Santiago, Chile

COPIAZION RAPIDA POR FAX 215 3084
 Extintores de Incendio

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:



NUEVA DIRECCION
 SEMINARIO 187 PROVIDENCIA STGO.
 FONO: 222 45 37
 FONO FAX: 222 70 83

DIA	MES	AÑO
03	nov	95

SEÑOR

JUAN PABLO GALOPRE

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

7 EXTINTOR POLVO QUIMICO SECO ABC DE 6 KILOS DE CAP.NETA.	20.000	40.000 + IVA.-
VALVULA ALEMANA DE ACERO INOXIDABLE CON INDICADOR DE CARGA MANGUERA Y DIFUSOR CARGADO CON POLVO ABC IMPORTADO.		
SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:	SUMA \$	
SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:	% IVA \$	
SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:	TOTAL \$	

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

SEMA 1 - PRESENTE HENRIQUE L. AGUIAR DE COPIZAR A DIO(S) LO SIGUIENTE:

END



2317 CHERMOYA DRIVE, VISTA, CALIFORNIA, U.S.A. 92084 / TELEPHONE (619) 727-3762 • FAX (619) 727-5502

September 19, 1994

Houston Shipping
Mr. Bertrand Landsweert
2180 North Loop West ste 220
Houston, TX 77018

RE: Quotation MS-9494

<u>Item</u>	<u>Qty</u>	<u>Description</u>	<u>Unit Price</u>	<u>Total Price</u>
1	1	AUTOCAPSEALER M-500-SV The Autocapsealer system will utilize roll stock heat shrinkable PVC tubing, automatically cut the tubing to the desired length, and apply the cut band around the cap of your propane tank. The system will include: 1 Material Guide and Fin Assembly to dispense one size mm lay flat PVC tubing. 1 Spacing Wheel Assembly to properly space tanks. 1 Photo Electric Eye for tank detection.	\$ 20,500.00	\$ 20,500.00
2	1	Vertical Perforation Attachment	695.00	
3	1	Crating	200.00	
4	1	Service and Instructional Aide in your plant.	375.00/day + Expenses	

OPERATIONAL LINE SPEED TO BE UP TO 130 TANKS PER MINUTE.
MARBURG WILL NOT PROVIDE HEAT SHRINK TUNNEL.

DELIVERY: 12 weeks after receipt of purchase order and deposit check

TERMS: 1/3 Deposit with order
1/3 upon acceptable operation in your plant
Balance net 30 days
Shipping is FOB Vista, CA


Barbara Paschal

BEER GMBH

Sondermaschinenbau



BEER GMBH Am Hang 21 6200 Wiesbaden

Firma
INTERPRISE - BRUSSELS S.A.
att. Mr. Gerald Lancksweert
Avenue de Tervuren 446

B-1150 Brussels

Am Hang 21
6200 Wiesbaden-Dotzheim
Telefon 0611/462480
Telefax 0611/467779

NEUE POSTLEITZAHL:
65199

By Zickert

No. 1000000000

Unter Zickert

Colours

ba/ft

17.07.1995

Ref.: Sealing Equipment

Dear Mr. Lancksweert,

further to our previous communications and our conversations while your visit we hereby give you our budget quotation for the Gas Cylinder sealing equipment.

a) Capsule Applicator
Model GCA-400

- for PVC shrink capsules,
- capsule diameter 45 mm,
- capsule length 85 mm,
- line speed 3600 cylinders per hour,
- for setting to a conveyor,
- revolving head with tubes for capsule insertion,
- capsule storage magazin, capacity 1000 capsules,
- height adjustment for different Gas-Cylinders,
- with control system placed in a separate room,
- photocells for start up the applicator while a Gas-Cylinder is moving,
- 5 bar compressed air supply is required

P r i c e

DM 124.500,--

BEER GMBH

Sondermaschinenbau



Blatt 2
 INTERPRISE - BRUSSELS S.A.
 att. Mr. Gerald Lanckswert
 Avenue de Tervuren 446
 B-1150 Brussels

17.07.1995 ba/pt

b) Hot Air Shrink Unit Model GCS-400

The Hot Air shrink system draws air from the atmosphere by means of a blower.
 The air is filtered and passing a heating unit incorporated the shrink unit.
 The air is heated up to the shrink temperature and then leaves the nozzle of the shrink device by high speed.
 The nozzle is oscillating depending on the passing Gas-Cylinder.
 The control-system is placed in a separate room, free from inflammable gases.
 The Panel contains the main switch, control-lamps and electronics.
 An emergency stop switch has been fitted at the shrink unit.
 The control box receives impulses from internal detectors of temperature and from the photocells mounted in the conveyor.
 The blower will start operating when the photocells register moving cylinders. If, during a certain period the photocells do not register any moving cylinders, the blower will stop and the shrink unit remains in stand-by position.
 The heating unit has been provided with an extra thermosensor, which will prevent it from being exposed to overheat.

Price

DM 83.250,--

c) Conveyor Model GCC 400

- roller conveyor with motor driven rolls,
- length approx. 5000 mm
- height 400 mm

Price

DM 39.400,--

05:15PM FROM
15 JUN 1995 15:19 002 2 732 TO 30
19 JUN 1995 12:02 BEER GMBH

INTERPRISE

0115621049688 P.02
FOLIO NO. : 205 / 42 000/
002/002
P.1/2

Fax-Nr. : 5.250

BEER GMBH

Sondermaschinenbau



BEER GMBH Am Hang 21 6200 Wiesbaden

Firma
INTERPRISE - BRUSSELS S.A.
att. Mr. Gerald Lancksweert
Avenue de Tervuren 446

B-1150 Brussels

Am Hang 21
6200 Wiesbaden-Dotzheim
Telefon 0611/482480
Telefax 0611/487778

NEUE POSTLEITZAHL:
65199

Mr. Lancksweert

Mr. Lancksweert

Unter Zeichen

Datum:

ba/lk

19.06.1995

Ref.: Sealing Equipment

Dear Mr. Lancksweert,

further to our previous communications and our conversations while your visit we hereby give you our budget quotation for the Gas Cylinder sealing equipment.

- a) Capsule Applicator
to put on the PVC-Capsule

Price net

DM 98.000,--

- b) Capsule Shrink equipment
in explosion proof execution

Price net

DM 65.000,--

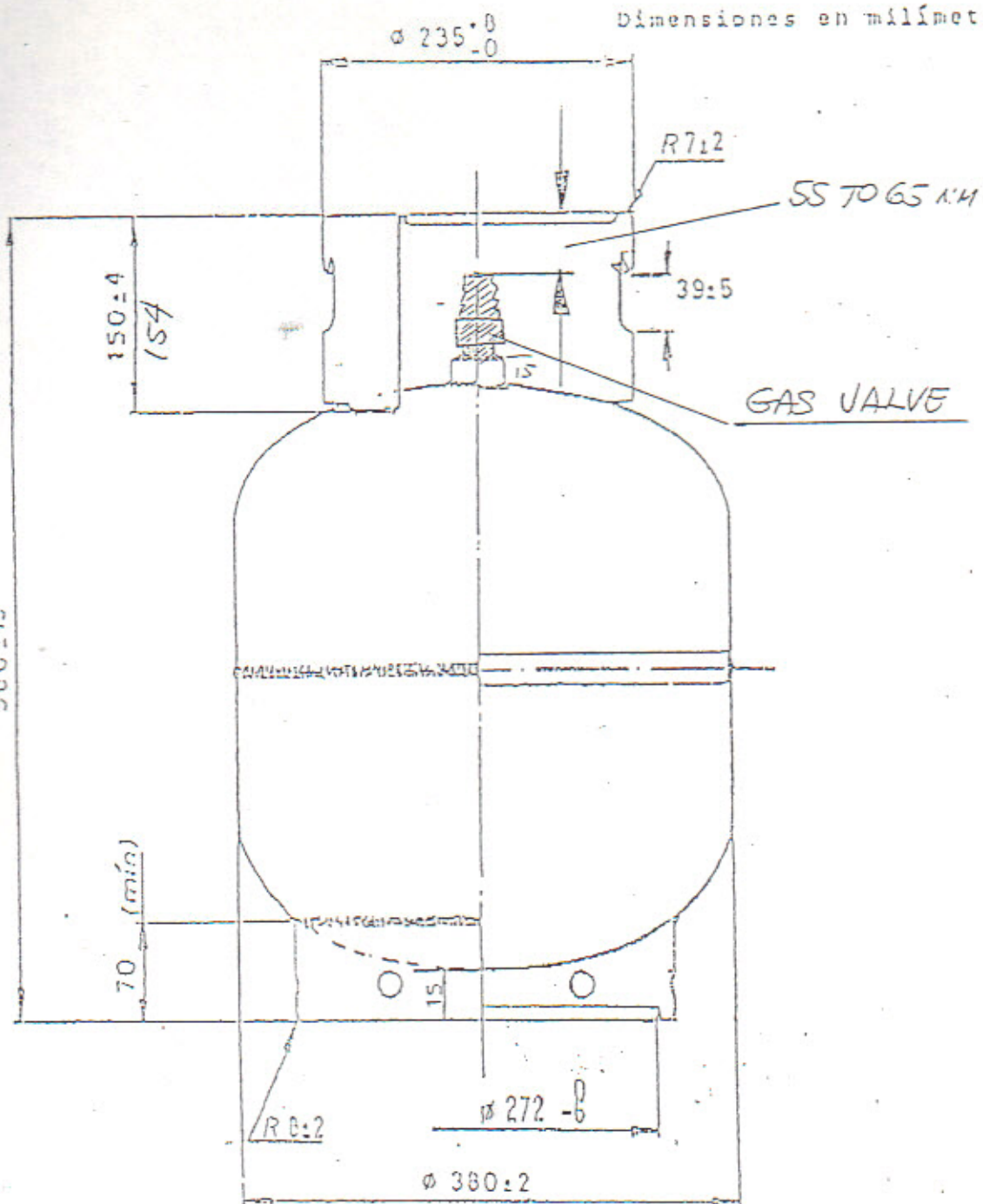
- c) Conveyor to handle the
cylinder during the sealing
process.
Length ca. 4 meter

Price net

DM 30.000,--

595

580 ± 15

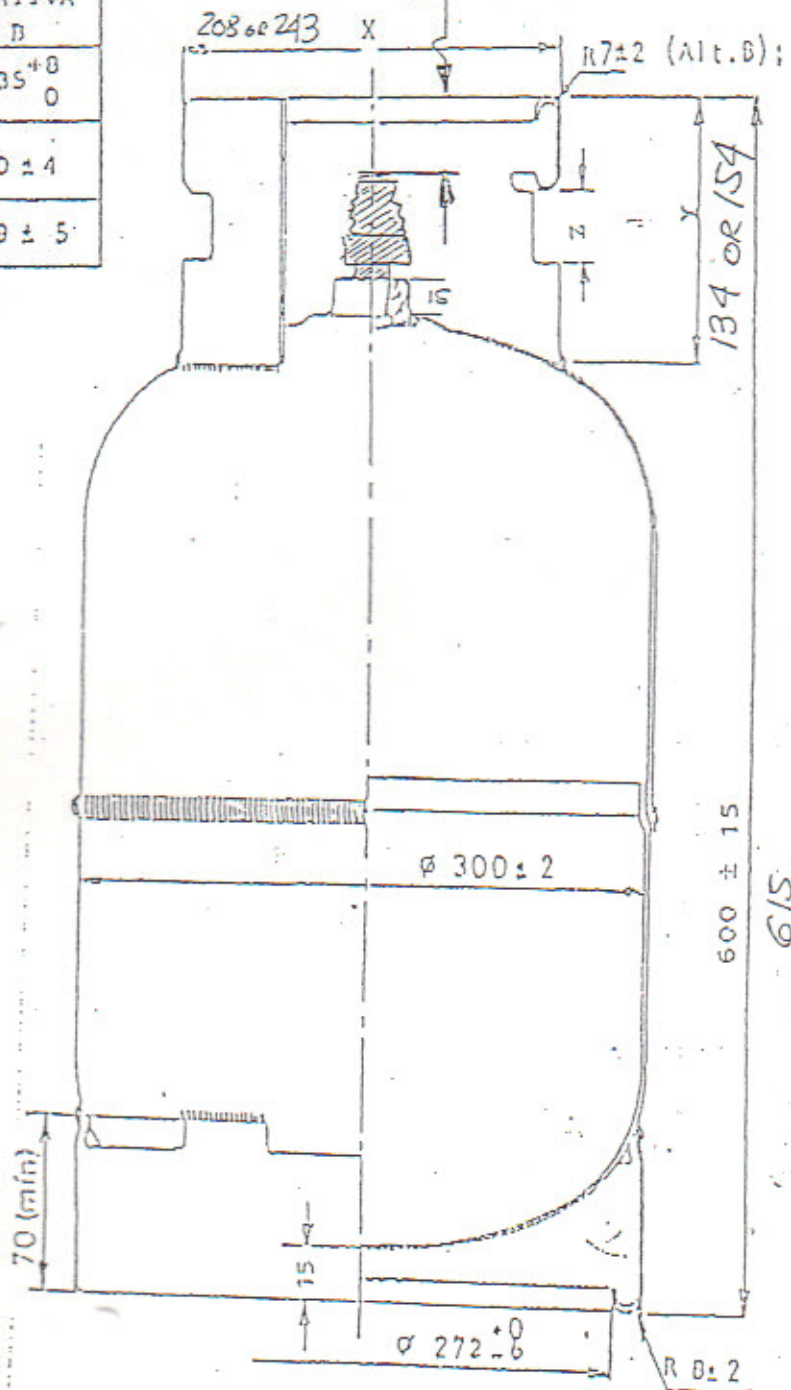


CAPACIDAD = 35,70 dm³ (mín.) } + 70
 35,70 l . (mín.) }

FIGURA 2B - Diseño general del cilindro tipo 15.

Dimensiones en milímetros.

	ALTER- NATIVA A	ALTER- NATIVA B
X	$\phi 200^{+8}_0$	$\phi 235^{+8}_0$
Y	130 ± 4	150 ± 4
Z	34 ± 5	39 ± 5



CAPACIDAD = $26,20 \text{ dm}^3 (\text{m}^3 \text{ n})$ } +70
 $26,20 \text{ l } (\text{m}^3 \text{ n})$

FIGURA 2A - Diseño general del cilindro tipo 11.
 (alternativas A y B según tabla 2).

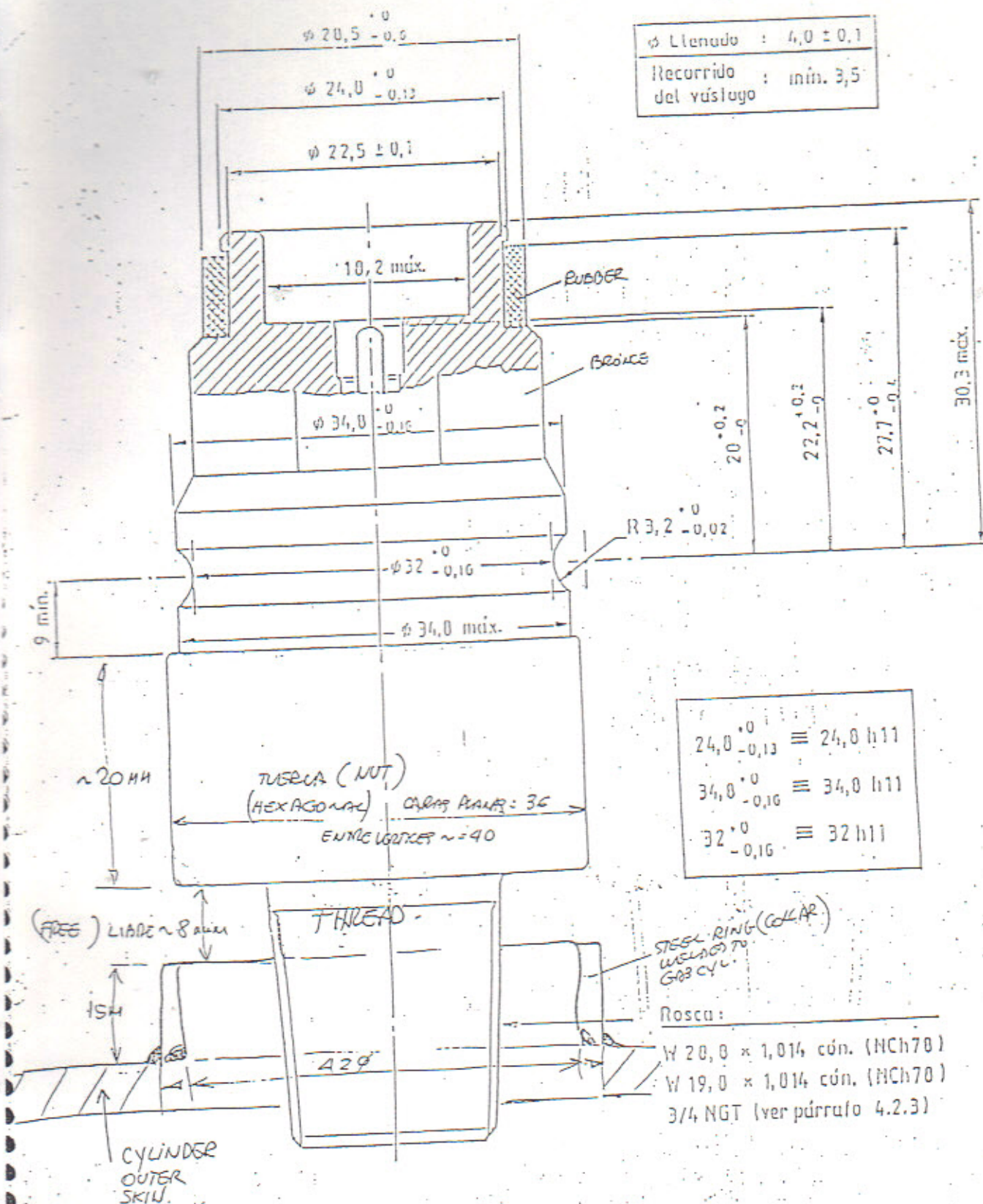


FIGURA 2 -- Válvula de accionamiento automático, con anillo de ajuste para hermeticidad montado.

GAS CYLINDER VALVE

SLEEVE BEFORE
HEAT

SEMI FLEXIBLE
LABEL CAP

THIS OR THIS
(ALTERNATIVES)

26MM ϕ

16MM ϕ

RIGID PLASTIC CAP.
LOOSE FIT ONLY

RECESS

VALVE

HEXAGONAL NUT

THREAD

WELDED COLLAR

SLEEVE
AFTER HEAT
SHRINKAGE

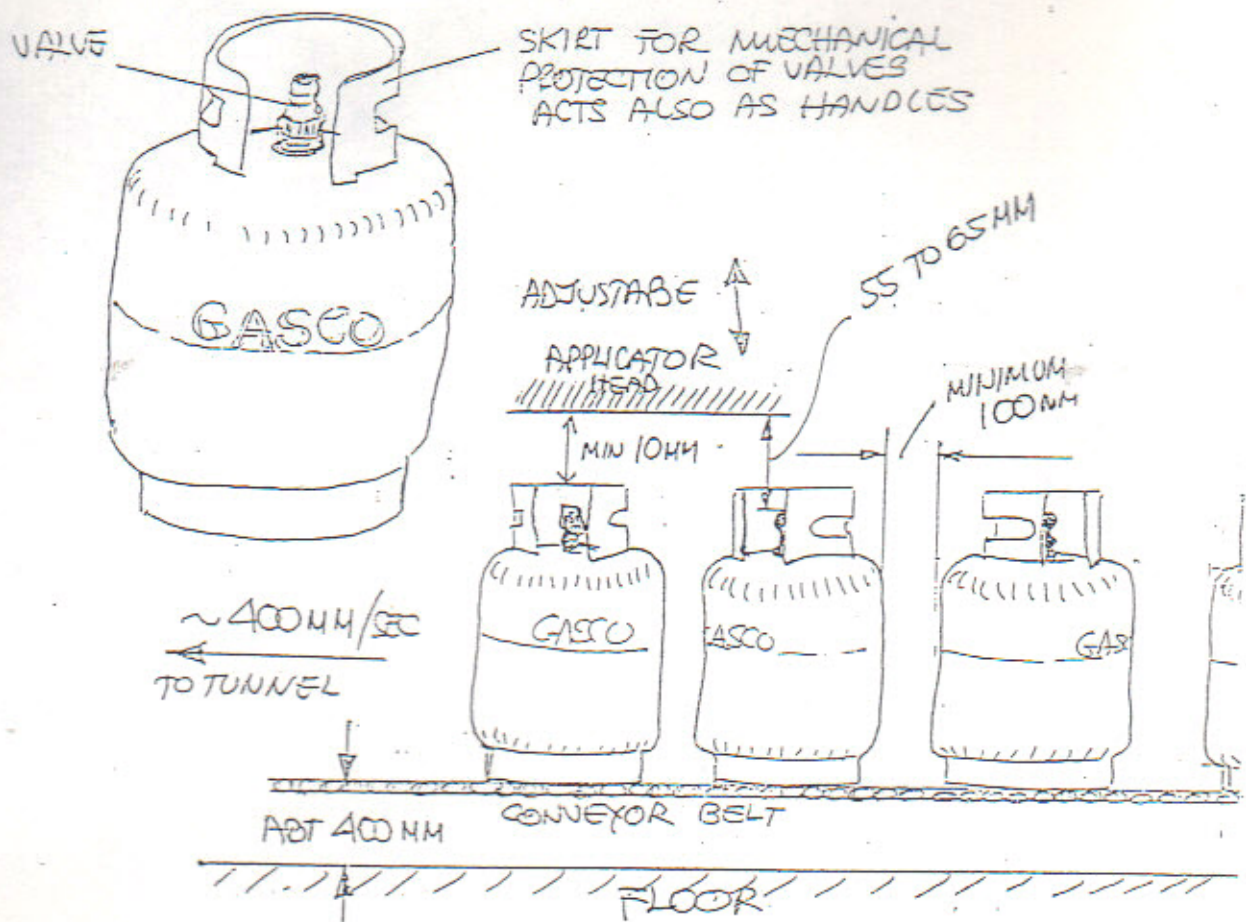
CAP AFTER
SHRINKAGE
(A) OR (B)

TEAR
TO OPEN

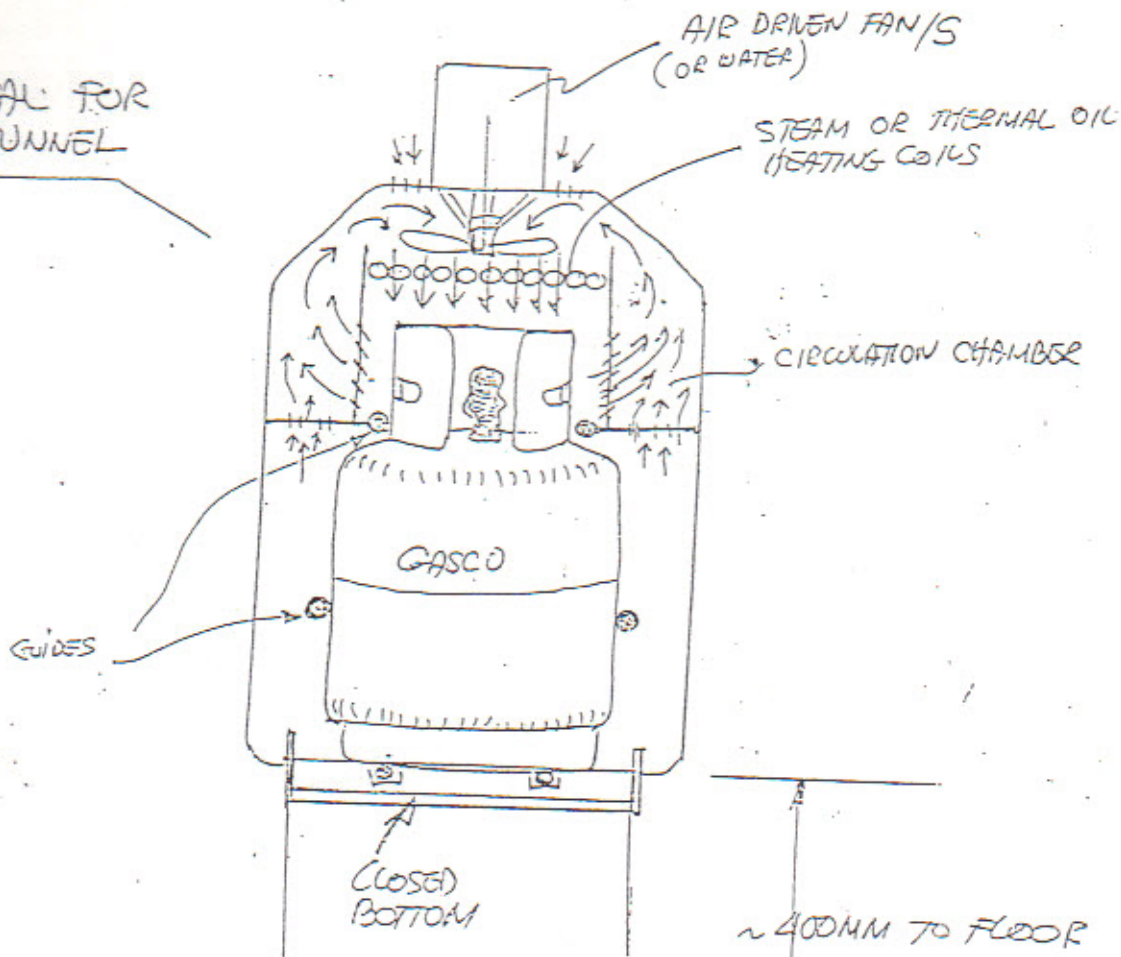
80 TO 85 MM

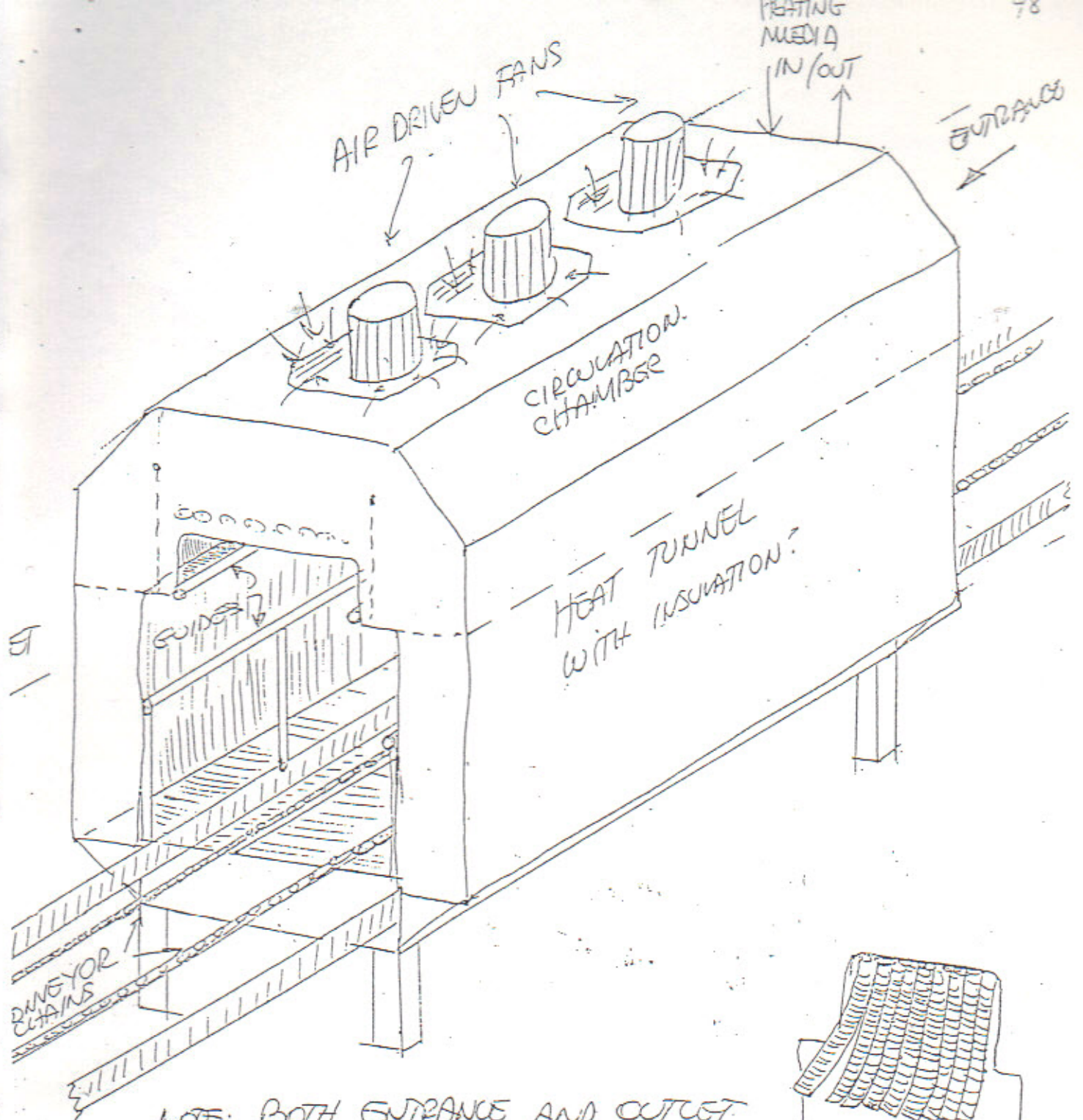
FIRST APPLY (A) OR (B)
THEN (C)

IF
POSITIVE
GHT.
ONLY
ONLY

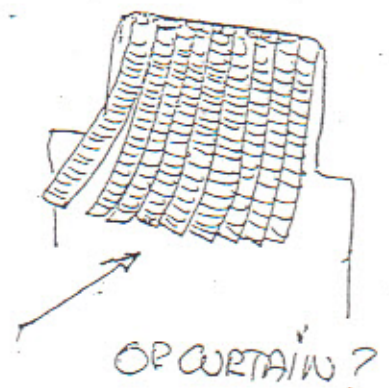


PROPOSAL FOR HEAT TUNNEL





NOTE: BOTH ENTRANCE AND OUTLET
COULD BE PROVIDED WITH HINGED
DOORS OF FLEXIBLE MATERIAL
TO KEEP HEAT INSIDE

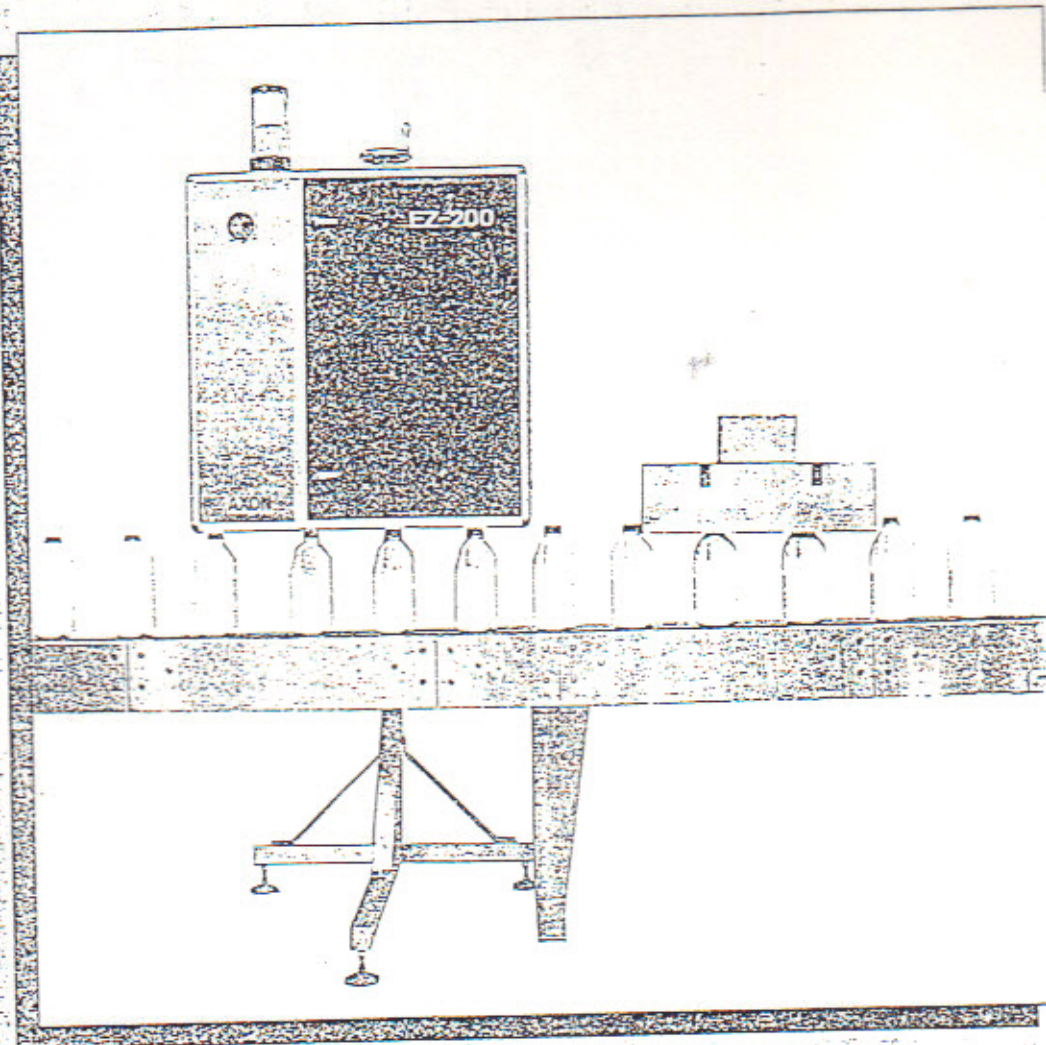


EZ-200

The EZ-Seal model EZ-200 is the most versatile, simple, and a virtually maintenance free automatic sleever.

The proprietary EZ-Seal technology (Domestic and foreign patents pending) makes use of minimum moving parts to provide a machine which is extremely easy to set up and operate. EZ-200 is designed to work in conjunction with an existing conveyor, or an optional Axon conveyor.

The entire frame and the enclosure of EZ-200 is constructed with high grade stainless steel for an unlimited life of rust free and sanitary operation. The machine is equipped with a static eliminator for a very consistent sleeve application.



Machine height adjustment is as easy as turning a crank. EZ-200 uses an industrial grade programmable controller and other rugged electronic devices for a long and trouble free operating life. The machine includes an automatic audio/visual annunciator to inform the operator when the machine is out of sleeves; or if it stops for any reason.

EZ-200 operates at rates of up to 120 parts per minute, using sleeves or bands of up to 200mm layflat. For higher speeds and larger layflats, please ask for our EZ-2-200, or EZ-400 respectively.

Simply stated, EZ-200 is designed and built to set a totally new standard for quality, reliability, and value in the field of heat shrinkable sleeve application equipment.

**Heat Shrinkable
Tamper Evident Band and
Full Body Sleeve Applicator**



AXON
CORPORATION

UTILITIES REQUIREMENTS

Electrical:	110 VAC, 50/60 Hz., Single phase
Power Consumption:	4.0 Amps @110 VAC.
Compressed Air:	3.5 SCFM @70 PSIG.

SPECIFICATIONS

Machine Speed:	Up to 120 parts per minute.
Layflat:	50 - 200 mm.
Band Cut Length:	20 - 170 mm.
Materials Thickness:	1.0 - 3.0 mil. (30 - 70 Microns)

OPTIONS

- Vertical Perforation
- Horizontal Perforation
- NEMA-4 Electrical Rating
- Sanitary Caster Wheels
- Conveyor System
- Heat Tunnels
- Total Turn-Key Systems

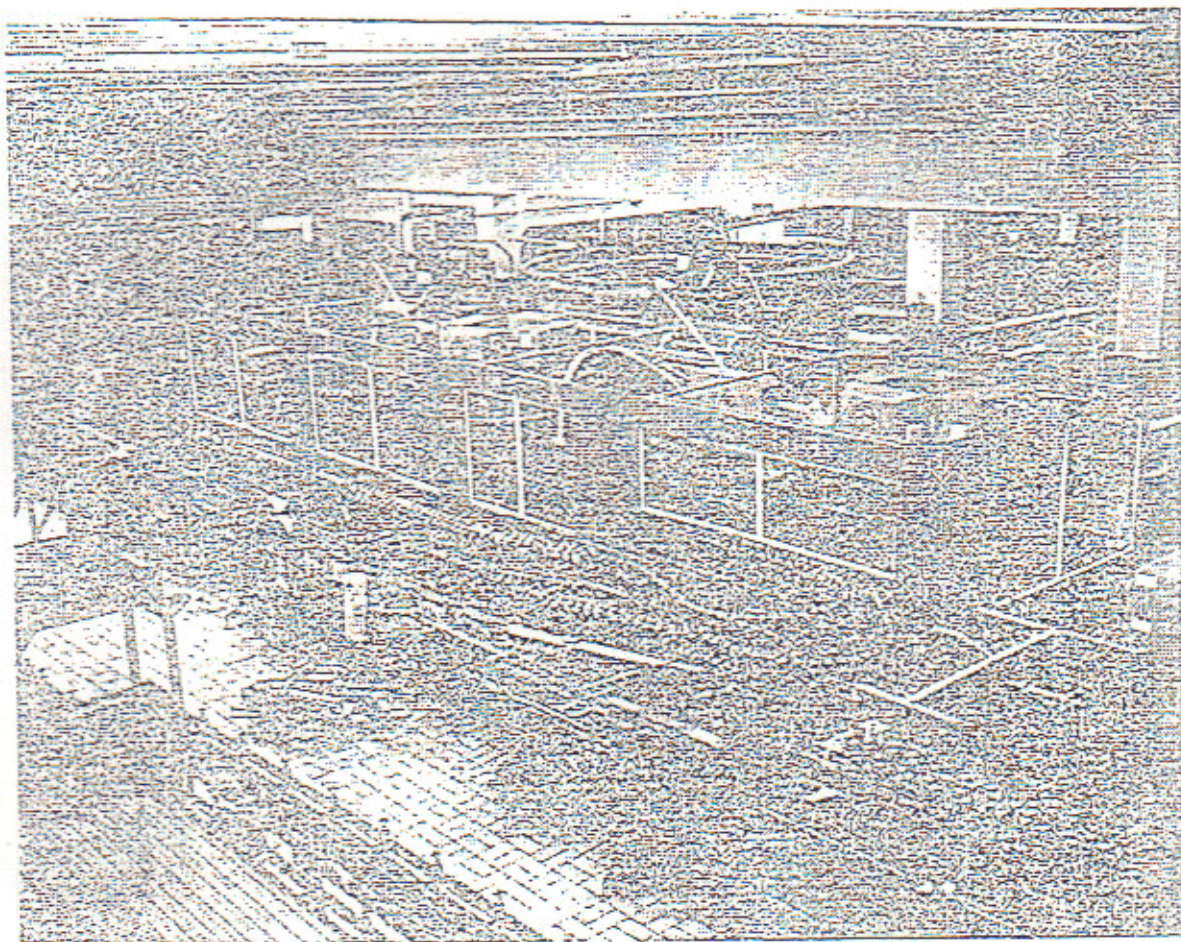
DIMENSION/WEIGHT

30" Wide, 30" Deep, 80" High
Gross Weight: 300 lbs.



BEER - KELLEREIMASCHINEN

Superbloc KA - MP / AF
Sektkapselaufsetzer / Anfalter



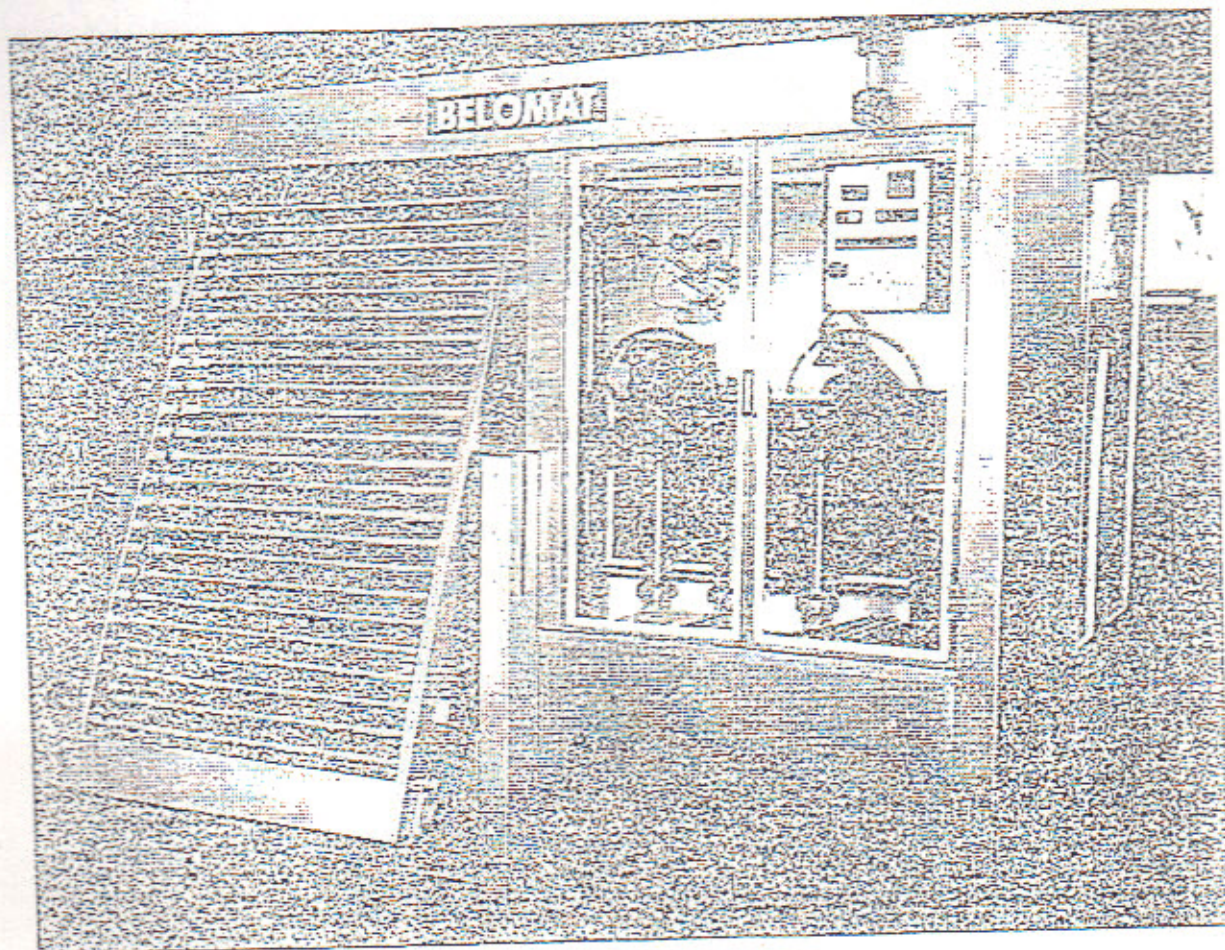
BEER GMBH
Sondermaschinenbau

Am Hang 21
65199 Wiesbaden Dotzheim
Tel.: 0611 / 462480 • Fax: 0611 / 467779



BEER - KELLEREIMASCHINEN

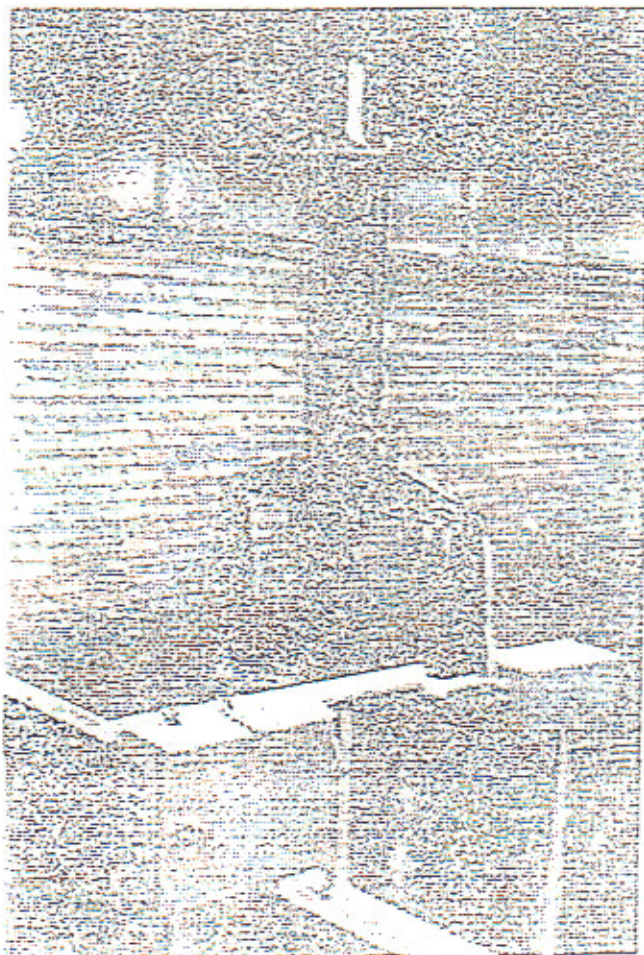
Kapselaufsetzmaschine KA - MP
- mit Stellfördermagazin -

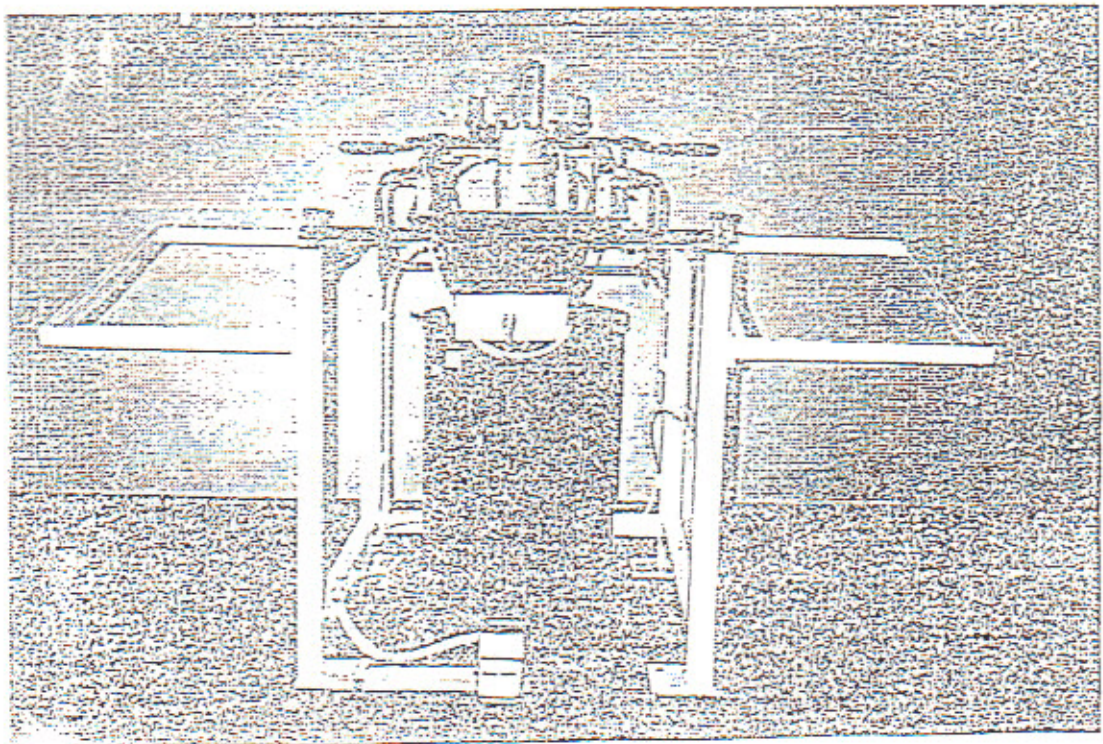
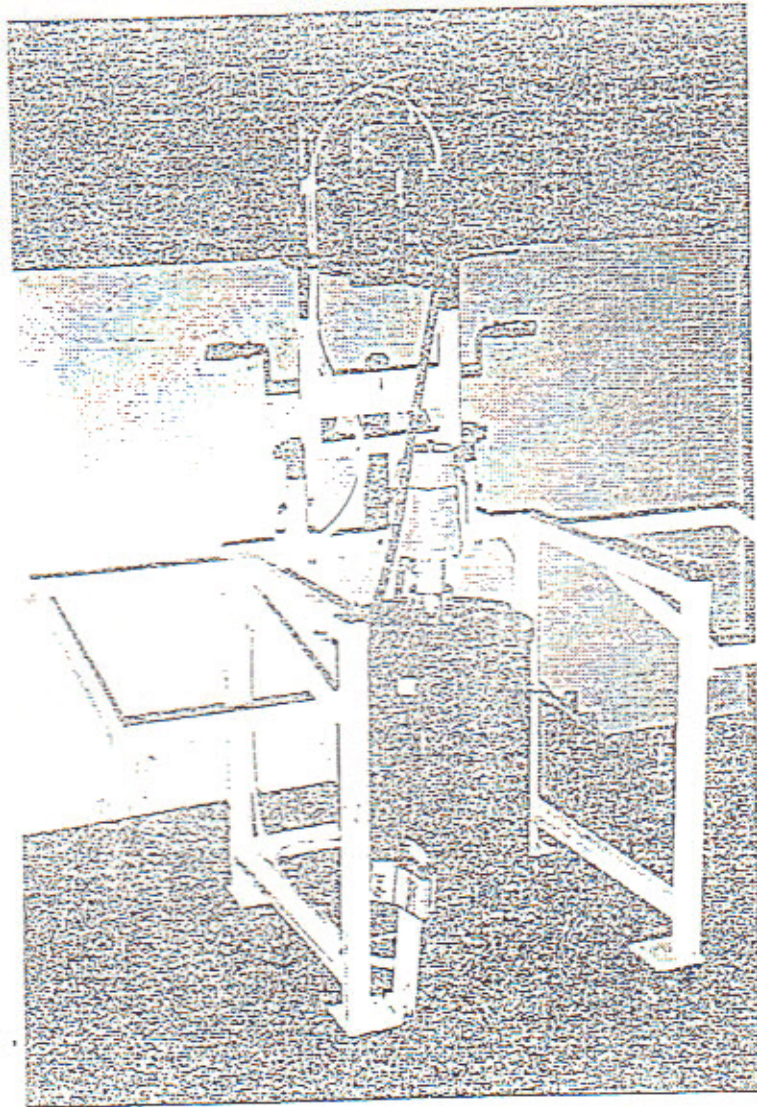


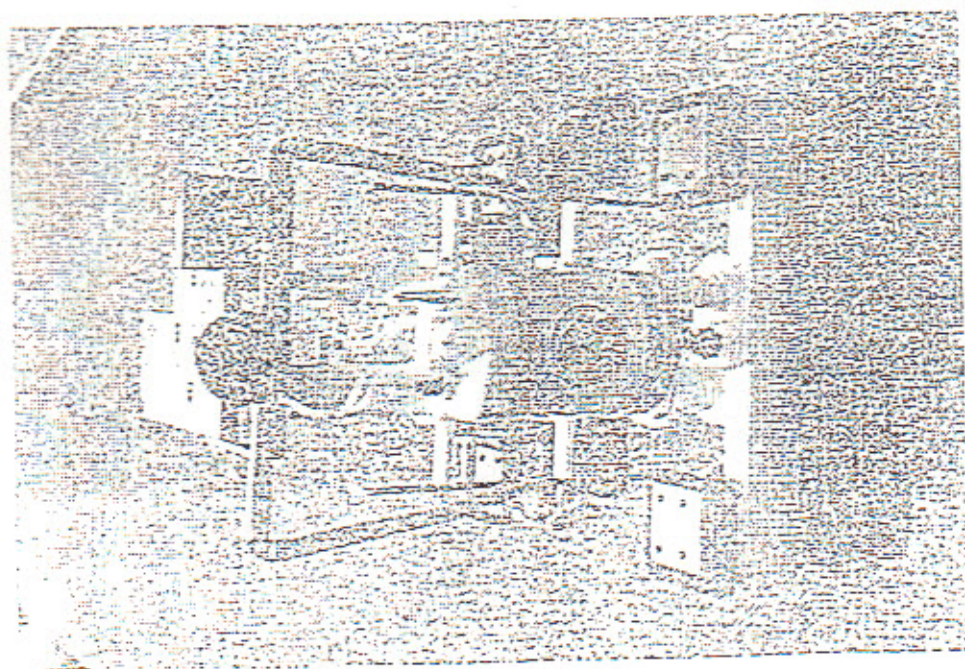
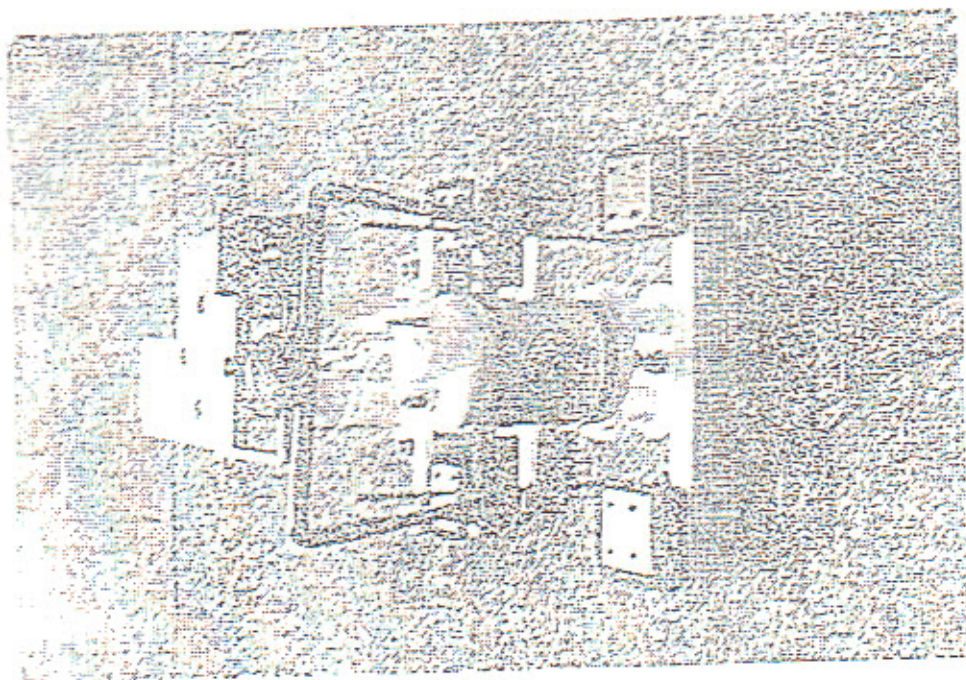
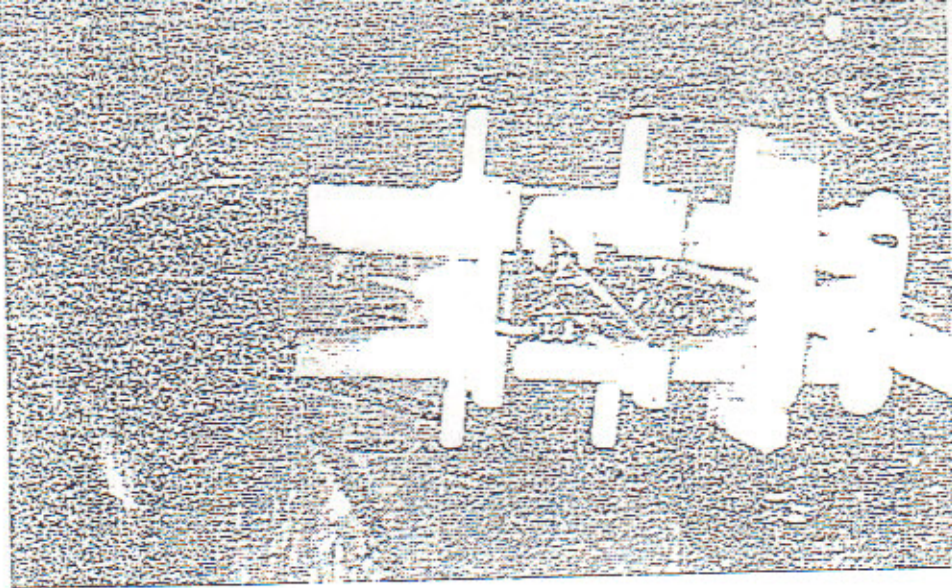
BEER GMBH
Sondermaschinenbau

Am Hang 21
65199 Wiesbaden Ditzheim
Tel.: 0611 / 462480 * Fax: 0611 / 467779

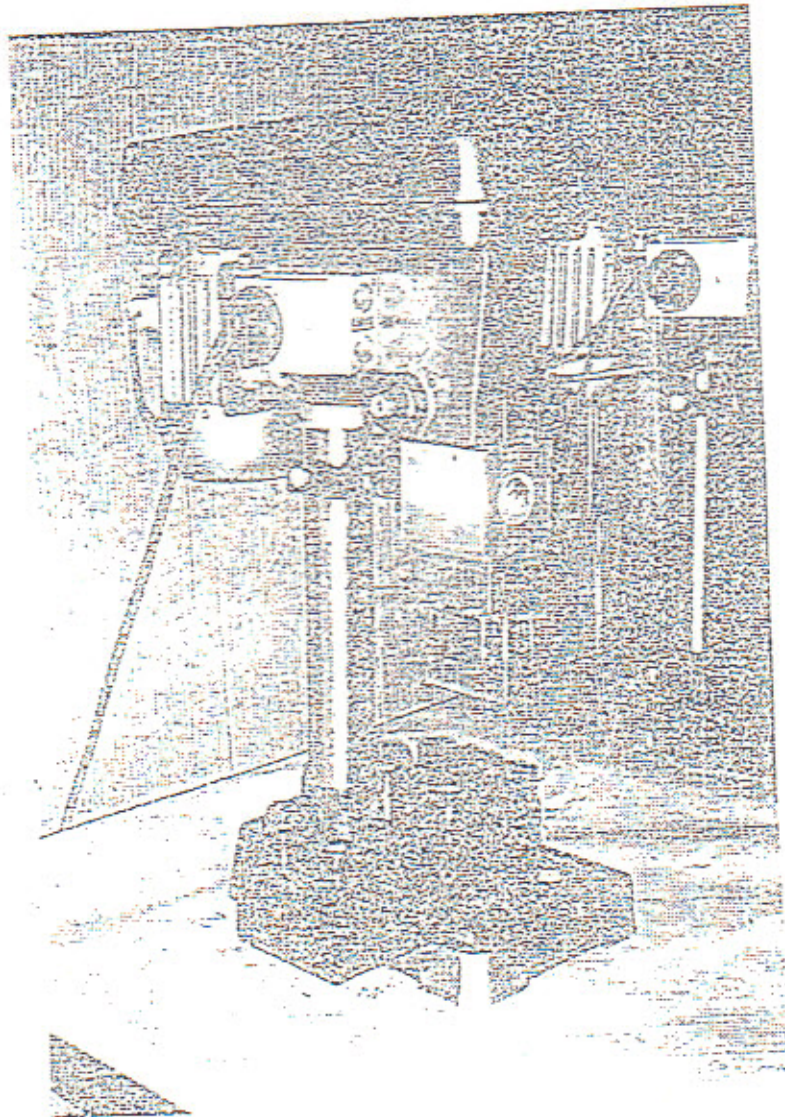




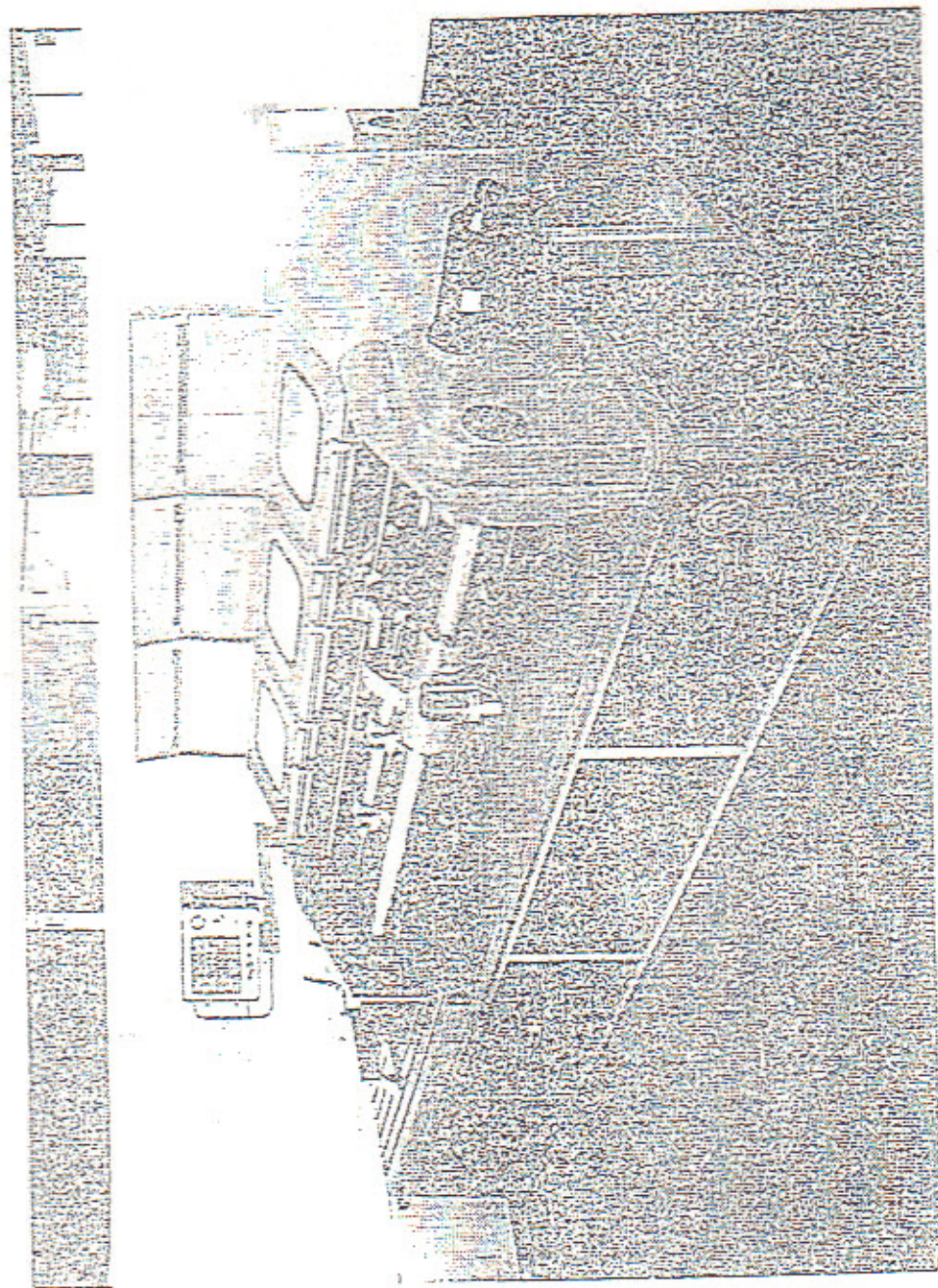




Handlingsgerät für Kraftstoffbehälter

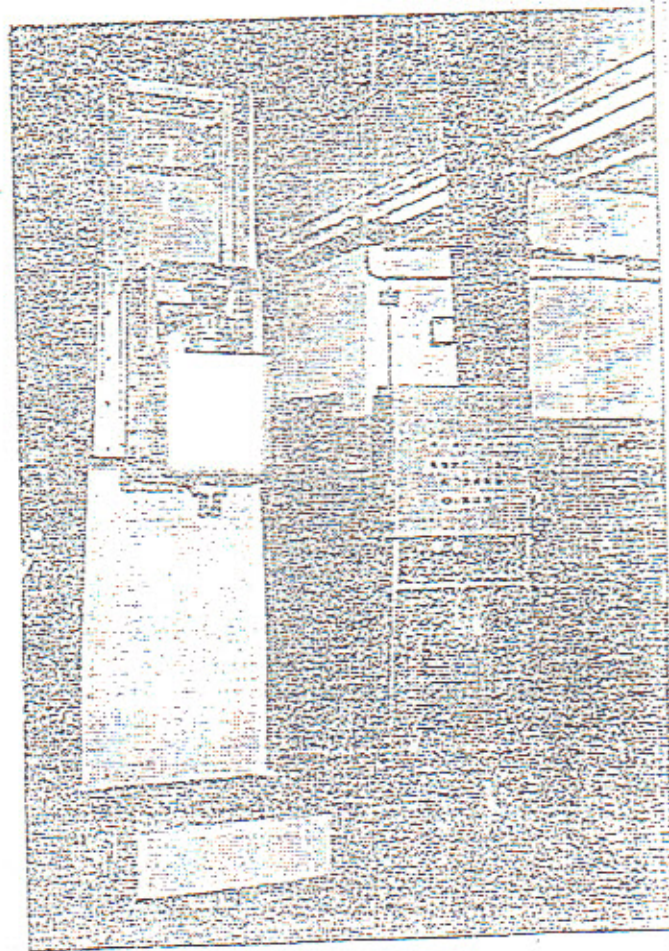
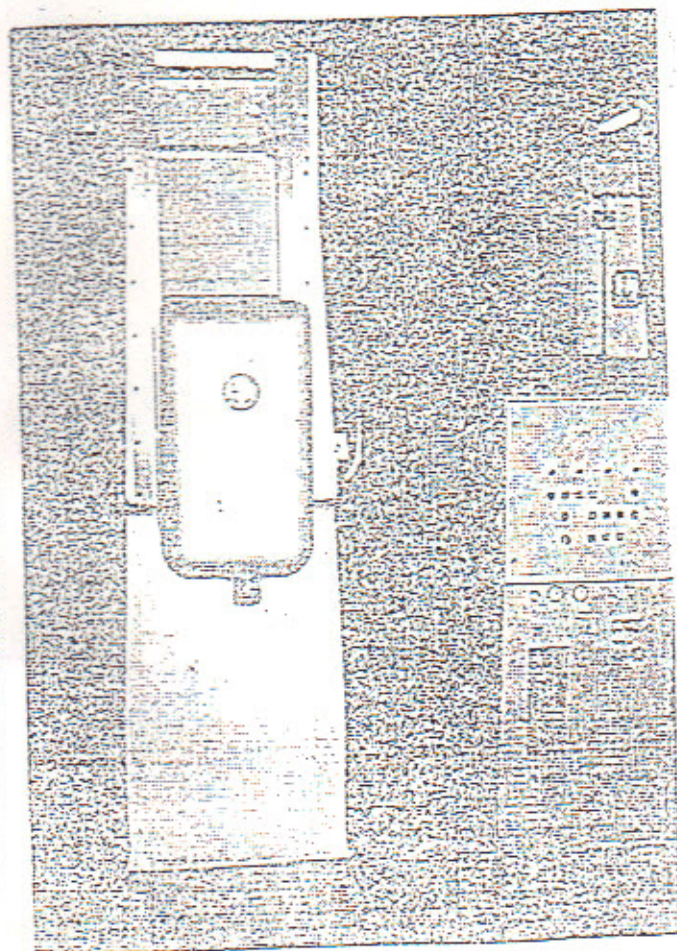
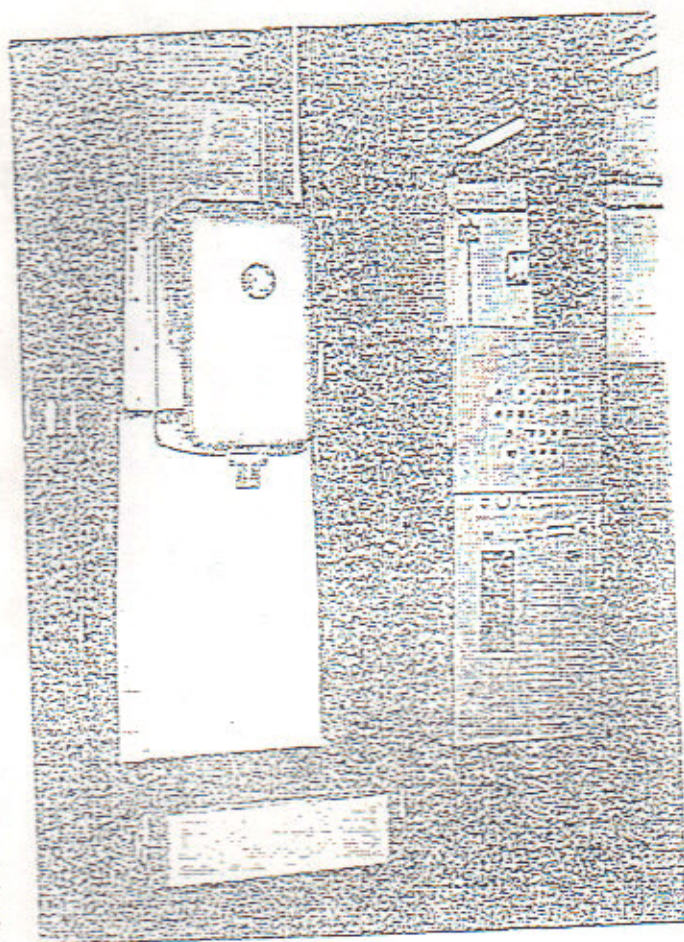


TIEFLOCHBOHRMASCHINE



ERLENBERGER
SONDERMASCHINENBAU





... - Kryptoschreibmaschine Modell KM-4

"Seal" of Approval.



R.P.S. heat-shrinkable tubing is now recommended by several of the nation's largest neck-banding equipment manufacturers.

Made in the U.S.A., our tubing will help you increase your production speed, reduce down-time and achieve higher yields. We have a proven record of excellence with major food and pharmaceutical customers.

For your customers' peace of mind, as well as your own, call R.P.S.

Reliable Plastic Seals, Inc.
P.O. Box 2267, Opelika, AL 36803-2267
800-365-7425 FAX (205) 742-0007



TABLA A

MARGEN: 60% FLUXO: US \$6.00

US\$ 9420	WALL=	0.051 mm	PRECIO						
FOB RPS	FLETE	CIF	GASTOS	TTL COST	MARGEN	PRECIO/KM	PRECIO	EN PEGOS	PRECIO
FW m	200m/roll	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
32	47.72	26.93	75.02	14.25	89.28	53.37	142.84	59.993	3.000
35	52.19	29.45	82.05	15.59	97.64	58.56	156.22	65.614	3.283
38	56.18	31.93	88.60	16.83	105.43	63.26	168.69	70.850	3.542
39	57.20	32.82	90.47	17.19	107.66	64.59	172.25	72.346	3.617
41	59.20	34.50	94.17	17.89	112.06	67.24	179.30	75.306	3.765
44	61.31	37.03	98.83	18.78	117.60	70.56	188.17	79.031	3.952
45	62.70	37.87	101.07	19.20	120.27	72.16	192.44	80.624	4.041
48	66.83	40.39	107.81	20.48	128.29	76.96	205.27	86.212	4.311
51	71.06	42.92	114.55	21.76	136.31	81.79	218.10	91.600	4.580
53	72.12	44.60	117.30	22.29	139.59	83.75	223.35	93.805	4.650
54	73.16	45.44	119.19	22.65	141.84	85.10	226.95	95.317	4.766
55	74.49	46.28	121.36	23.06	144.44	86.66	231.10	97.062	4.853
58	75.90	48.81	125.33	23.81	149.14	89.49	238.63	100.224	5.011
60	76.90	50.49	128.03	24.33	152.35	91.41	243.76	102.381	5.119
64	77.73	53.86	132.24	25.13	157.37	94.42	251.79	105.753	5.286
65	78.75	54.70	134.11	25.48	159.60	95.76	255.35	107.249	5.362
67	79.42	56.33	136.48	25.93	162.41	97.45	259.86	109.140	5.457
68	80.41	57.22	136.32	26.28	164.60	98.76	263.36	110.612	5.531
69	81.67	58.06	140.43	26.68	167.11	100.27	267.38	112.301	5.619
70	82.80	58.11	142.41	27.06	169.47	101.68	271.18	113.886	5.694
71	83.93	59.75	144.39	27.44	171.83	103.10	274.93	115.470	5.773
73	84.16	61.43	146.34	27.80	174.14	104.49	278.63	117.023	5.852
74	85.30	62.27	148.31	28.18	176.49	105.89	282.38	118.600	5.930
75	86.29	63.11	150.15	28.53	178.68	107.21	285.88	120.072	6.006
76	87.40	63.95	152.11	28.90	181.01	108.61	289.62	121.640	6.082
79	88.73	66.46	155.96	29.64	185.62	111.37	296.99	124.738	6.237
81	89.50	68.16	158.45	30.11	188.56	113.13	301.69	126.799	6.319
83	90.35	69.84	161.00	30.59	191.58	114.95	306.54	128.745	6.407
85	92.36	71.53	164.71	31.29	196.00	117.60	313.60	131.713	6.586
86	93.27	72.37	166.47	31.63	198.10	118.86	316.95	133.120	6.658
91	94.00	76.58	171.43	32.57	204.00	122.40	326.40	137.009	6.854
92	95.08	77.42	183.31	31.03	194.34	118.60	310.94	130.598	6.510
95	96.52	79.94	177.34	33.70	211.04	126.62	337.66	141.819	7.091
98	97.05	82.47	180.41	34.28	214.69	128.62	343.51	144.274	7.214
100	103.50	84.15	183.68	34.88	218.44	131.06	349.50	146.762	7.340
102	103.37	85.83	186.13	35.38	221.49	132.90	354.39	148.644	7.462
107	100.05	90.04	191.04	36.30	227.34	136.40	363.74	152.772	7.639
108	100.98	90.88	192.82	36.64	229.46	137.67	367.13	154.195	7.710
110	102.85	92.57	196.39	37.31	233.71	140.22	373.93	157.051	7.852
113	105.66	95.09	201.75	38.33	240.09	144.05	384.14	161.338	8.067
114	106.59	95.93	203.53	38.67	242.20	145.32	387.53	162.782	8.138
117	109.40	98.46	208.89	39.69	248.58	149.15	397.74	167.049	8.352
118	110.33	99.30	210.68	40.03	250.70	150.42	401.13	168.473	8.424
119	110.95	100.14	212.14	40.31	252.45	151.47	403.92	169.847	8.482
122	113.28	102.66	217.02	41.23	258.26	154.95	413.21	173.549	8.677
123	114.21	103.50	218.80	41.57	260.36	156.23	416.60	174.972	8.745
124	115.24	104.35	220.63	41.93	262.61	157.57	420.18	176.477	8.824
128	118.40	107.71	227.24	43.18	270.42	162.25	432.67	181.721	9.026
135	124.58	113.60	239.37	45.48	284.85	170.91	465.77	191.422	9.571
140	129.19	117.81	248.24	47.16	295.40	177.24	472.64	196.500	9.925
145	133.80	122.02	257.10	48.85	305.94	183.57	489.51	205.591	10.280
157	144.88	132.12	276.36	52.09	331.27	198.79	530.04	222.615	11.131
167	154.10	140.53	296.10	56.26	352.36	211.42	563.78	235.708	11.839
176	162.41	148.10	312.07	59.29	371.36	222.62	594.17	249.553	12.478
183	167.93	153.09	323.53	61.47	385.01	231.00	616.01	258.724	12.936
191	174.38	160.73	336.76	63.99	400.77	240.40	641.23	269.318	13.466
192	173.62	161.57	336.86	64.00	400.67	240.52	641.39	269.383	13.469
195	176.33	164.09	342.12	65.00	407.13	244.28	651.41	273.590	13.700

MRGN: 50%		PL: KG: US 15.00		TABLA D		PRECIO		PRECIO		PRECIO	
US\$= 3120		WALL=		0.10 mm		PRECIO		PRECIO		PRECIO	
F08 RPS		FLETS		CIT		COSTO		MARGEN		PRECIO/MM	
FVW mm		US\$		US\$		US\$		US\$		EN PESOS	
mm		mm		mm		mm		mm		mm	
32	95.43	53.28	150.03	23.51	178.54	107.12	285.66	119.978	5.99		
35	104.35	58.91	164.10	31.18	195.28	117.17	312.45	131.229	6.561		
38	112.36	63.95	177.20	33.67	210.86	126.52	337.38	141.700	7.08		
39	114.40	65.64	180.94	34.38	215.32	129.19	344.50	144.692	7.23		
41	118.40	69.00	188.34	35.76	224.12	134.47	358.60	150.612	7.52		
44	122.61	74.05	197.65	37.55	235.20	141.12	370.32	153.053	7.804		
45	125.40	75.74	202.14	38.41	240.55	144.33	384.28	161.648	8.082		
48	133.76	80.78	215.62	40.97	256.58	153.95	410.53	172.424	8.621		
51	142.12	85.83	229.09	43.53	272.62	163.57	436.19	183.201	9.150		
53	144.24	89.20	234.61	44.58	279.18	167.51	448.69	187.810	9.380		
54	146.32	90.83	238.39	45.29	283.68	170.21	453.89	190.634	9.532		
55	148.98	92.57	242.75	46.12	288.38	173.33	462.20	194.124	9.704		
58	151.80	97.61	256.66	47.93	298.29	178.97	477.26	200.449	10.022		
60	153.80	100.98	266.05	48.65	304.70	182.32	487.53	204.761	10.238		
64	155.46	107.71	284.49	50.25	314.74	188.84	503.58	211.506	10.575		
65	157.50	109.40	288.23	50.96	319.19	191.52	510.71	214.498	10.725		
67	158.84	112.78	272.98	51.88	324.62	194.89	519.71	218.280	10.914		
68	160.82	114.44	276.64	52.56	329.20	197.52	526.72	221.224	11.061		
69	163.34	116.13	280.86	53.36	334.23	200.54	534.77	224.602	11.220		
70	165.60	117.81	284.83	54.12	338.94	203.37	542.31	227.770	11.369		
71	167.86	119.49	288.78	54.87	343.66	206.20	549.86	230.939	11.547		
73	168.36	122.86	292.68	55.61	348.28	208.97	557.25	234.046	11.702		
74	170.60	124.54	296.62	56.36	352.98	211.79	564.76	237.199	11.860		
75	172.58	126.23	300.30	57.06	357.38	214.41	571.77	240.143	12.007		
76	174.20	127.91	304.22	57.80	362.02	217.21	579.24	243.280	12.164		
79	177.46	132.96	311.97	59.27	371.24	222.75	593.99	249.475	12.474		
81	179.00	136.32	316.90	60.21	377.11	226.27	603.38	253.418	12.671		
83	180.71	139.69	322.00	61.18	383.18	229.91	613.08	257.498	12.875		
85	184.71	143.06	329.40	62.59	391.99	235.19	627.18	263.418	13.171		
86	186.54	144.74	332.93	63.26	396.19	237.72	633.91	266.241	13.312		
91	188.00	153.15	342.66	65.14	408.00	244.30	652.80	274.177	13.709		
92	190.16	154.84	346.72	65.83	412.60	247.56	660.16	277.266	13.883		
95	193.04	159.89	354.69	67.39	422.08	253.25	675.33	283.638	14.102		
98	194.10	164.93	360.83	68.56	429.39	257.63	687.02	288.548	14.427		
100	197.00	166.30	367.13	69.75	436.08	262.13	699.01	293.584	14.675		
102	198.74	171.67	372.26	70.73	442.99	265.79	708.73	297.637	14.894		
107	200.09	180.08	382.07	72.59	454.07	272.80	727.40	305.535	15.277		
108	201.96	181.76	385.64	73.27	458.91	275.35	734.26	308.391	15.420		
110	205.70	185.13	392.78	74.63	467.41	280.45	747.80	314.102	15.705		
113	211.31	190.18	403.50	76.86	480.18	288.10	768.28	322.688	16.133		
114	213.18	191.80	407.07	77.34	484.41	290.65	775.06	325.524	16.278		
117	218.79	196.91	417.78	79.38	497.16	298.29	795.45	334.090	16.704		
118	220.66	198.59	421.35	80.06	501.41	300.84	802.25	336.945	16.847		
119	221.89	200.28	424.28	80.61	504.89	302.93	807.82	339.286	16.964		
122	226.56	205.33	434.05	82.47	518.51	309.91	826.42	347.097	17.355		
123	228.42	207.01	437.61	83.15	520.75	312.45	833.20	349.945	17.497		
124	230.28	208.69	441.17	83.82	524.99	314.99	839.98	352.792	17.640		
128	236.80	215.42	454.48	86.35	540.84	324.50	865.34	363.443	18.172		
135	249.15	227.21	478.74	90.96	569.70	341.82	911.51	382.636	19.142		
140	258.33	235.62	496.47	94.33	590.80	354.48	945.28	397.017	19.851		
145	267.61	244.04	514.20	97.70	611.90	367.14	979.04	411.198	20.560		
157	289.75	264.23	556.75	105.78	662.53	397.52	1,060.05	445.223	22.261		
167	308.21	281.06	592.22	112.52	704.74	422.84	1,127.58	473.584	23.679		
176	324.82	296.21	624.13	118.58	742.72	445.63	1,188.35	499.107	24.955		
183	335.85	307.99	647.06	122.94	770.60	462.00	1,232.00	517.439	25.872		
191	348.77	324.45	673.57	127.93	801.55	480.93	1,282.49	538.644	26.912		
192	347.24	323.14	673.73	128.01	801.74	481.04	1,282.78	538.767	26.930		
195	352.67	328.19	684.26	130.01	814.27	488.56	1,302.83	547.183	27.159		

US\$ = 5420		WALL = 0.203 mm		PRECIO		PRECIO		PRECIO	
FOG RPS	FLETE	OF	GASTOS	T.L. COSTS	MARGEN	PRECIO/KM	PRECIO	PRECIO	PRECIO
US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	EN PESOS	PRECIO
PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO
32	190.86	107.18	249.53	54.91	356.45	213.87	370.31	239.532	11.577
35	202.76	117.23	327.62	62.25	389.87	233.92	623.79	261.953	12.100
38	224.72	127.28	353.76	67.21	420.98	252.59	673.50	282.896	12.145
39	226.80	130.53	358.22	68.25	427.47	256.48	683.95	287.259	12.163
41	236.89	137.33	376.00	71.44	447.44	266.46	715.90	300.680	12.034
44	245.23	147.38	394.57	74.97	469.54	281.72	751.26	315.531	12.777
45	250.80	150.73	403.54	76.67	480.21	288.12	768.33	322.699	12.125
48	267.52	160.78	430.44	81.78	512.22	307.33	819.55	344.212	12.231
51	284.24	170.82	457.34	86.89	544.23	326.54	870.78	365.726	12.285
53	288.43	177.52	468.33	88.93	557.32	334.39	891.71	374.517	12.725
54	292.64	180.87	475.68	90.42	566.30	339.78	906.08	380.552	12.029
55	297.96	184.22	484.58	92.07	576.67	346.00	922.67	387.520	12.276
58	303.89	194.27	500.36	95.07	595.43	357.26	952.69	400.128	12.006
60	307.60	200.97	511.11	97.11	608.22	364.93	973.18	408.727	12.436
64	310.92	214.37	527.91	100.30	628.22	376.93	1,005.15	422.163	12.108
65	315.00	217.72	535.38	101.72	637.10	382.26	1,019.37	428.134	12.407
67	317.68	224.42	544.81	103.51	648.32	388.99	1,037.31	435.671	12.794
68	321.64	227.77	552.15	104.91	657.06	394.24	1,051.30	441.546	12.077
69	326.63	231.12	560.58	106.51	667.10	400.26	1,067.35	448.288	12.414
70	331.20	234.47	568.49	108.01	676.51	405.90	1,082.41	454.813	12.731
71	335.72	237.81	576.40	109.52	685.92	411.55	1,097.47	460.937	12.047
73	338.72	244.51	584.14	110.99	695.13	417.08	1,112.20	467.125	12.356
74	341.20	247.86	592.01	112.48	704.49	422.69	1,127.18	473.417	12.571
75	345.16	251.21	599.35	113.88	713.23	427.94	1,141.17	479.292	12.965
76	349.00	254.56	607.18	115.36	722.55	433.53	1,156.08	485.552	12.278
79	354.92	264.61	622.63	118.30	740.93	444.58	1,185.48	497.903	12.695
81	358.00	271.31	632.46	120.17	752.62	451.57	1,204.20	505.762	12.209
83	361.42	278.01	642.63	122.10	764.72	458.83	1,223.56	513.895	12.595
85	369.42	284.71	657.40	124.91	782.30	469.38	1,251.69	525.708	12.285
86	373.02	288.06	664.36	126.23	790.62	474.37	1,264.98	531.293	12.565
91	376.00	304.80	684.21	130.00	814.21	488.52	1,302.73	547.143	12.357
92	380.32	308.15	691.92	131.46	823.38	494.03	1,317.41	553.312	12.866
95	386.08	318.20	707.80	134.46	842.29	505.37	1,347.66	566.017	12.301
98	388.20	328.25	720.03	136.81	856.84	514.10	1,370.94	575.786	12.790
100	394.00	334.95	732.59	139.19	871.79	523.07	1,394.86	585.841	12.292
102	397.43	341.65	742.82	141.14	883.96	530.38	1,414.34	594.022	12.701
107	400.13	358.40	762.37	144.85	907.22	544.33	1,451.55	609.652	12.403
108	403.92	361.75	769.49	146.20	915.70	549.42	1,465.12	615.349	12.787
110	411.40	368.45	783.74	148.91	932.66	559.59	1,492.25	626.745	12.317
113	422.62	378.49	805.12	152.97	958.09	574.86	1,532.95	643.838	12.192
114	426.36	381.84	812.24	154.33	966.57	579.94	1,546.51	649.535	12.477
117	437.50	391.88	833.62	158.39	992.01	595.20	1,587.21	666.628	12.311
118	441.32	395.24	840.74	159.74	1,000.49	600.29	1,600.78	672.326	12.916
119	443.78	398.59	846.58	160.85	1,007.43	604.46	1,611.89	676.995	12.850
122	453.12	408.64	866.67	164.55	1,030.62	618.37	1,648.99	692.577	12.629
123	456.84	411.99	873.17	165.90	1,039.08	623.45	1,662.52	698.259	12.913
124	460.55	415.34	880.27	167.25	1,047.52	628.51	1,676.03	703.932	12.197
128	473.60	426.74	906.85	172.30	1,079.15	647.49	1,726.64	725.108	12.259
135	498.30	452.18	955.23	181.49	1,136.73	682.04	1,818.77	763.882	12.194
140	516.76	468.93	990.52	188.22	1,178.24	707.30	1,886.14	792.178	12.609
145	535.21	485.68	1,026.99	194.94	1,220.93	732.56	1,953.49	820.465	12.022
157	579.50	525.37	1,110.90	211.07	1,321.97	793.18	2,115.15	888.363	12.418
167	616.42	559.37	1,181.67	224.52	1,406.18	843.71	2,249.89	944.954	12.248
176	649.64	589.51	1,245.35	236.82	1,481.96	889.18	2,371.14	995.830	12.784
183	671.71	612.96	1,291.09	245.31	1,538.40	921.24	2,458.24	1,032.460	12.622
191	697.53	639.75	1,343.87	255.35	1,590.33	959.60	2,558.92	1,074.747	12.717
192	694.49	643.10	1,344.28	255.41	1,599.70	959.82	2,559.51	1,074.995	12.750
195	705.34	653.15	1,365.28	259.40	1,624.69	974.31	2,599.50	1,091.791	12.550

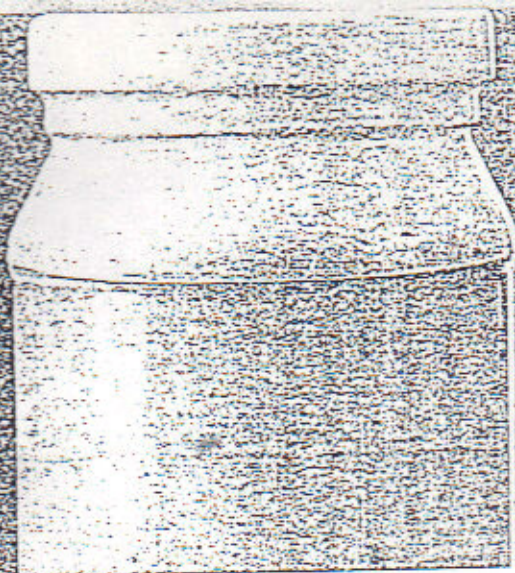
VISCOSE CLOSURES

J. G. JOHNSTON
Export Manager

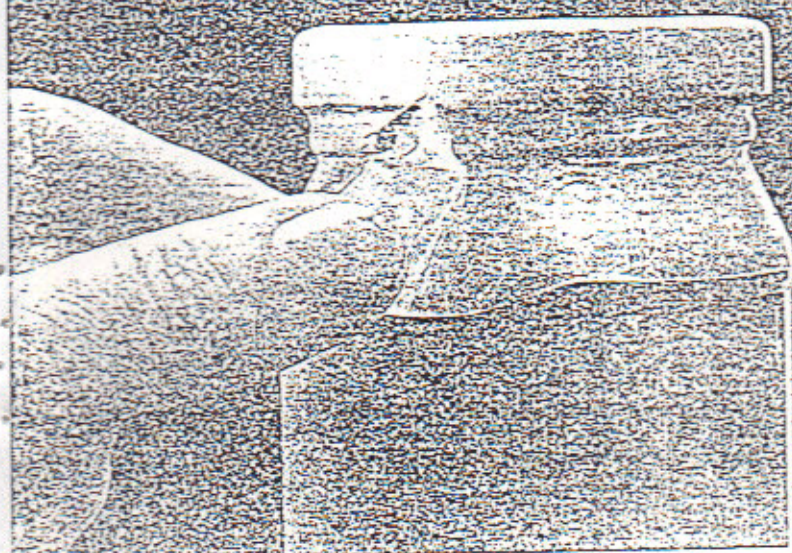
VISCOSE CLOSURES LTD.
FLEMING WAY, CRAWLEY,
WEST SUSSEX RH10 2NX

Telephone (0293) 519251
Telex 877204 VISTEC
Facsimile (0293) 540005

BOC BOC BOC BOC BOC BOC Medical
Gases



"I'm made from
bio-degradable
cellulose..."



when I'm
no longer needed,

...I just fade away!"

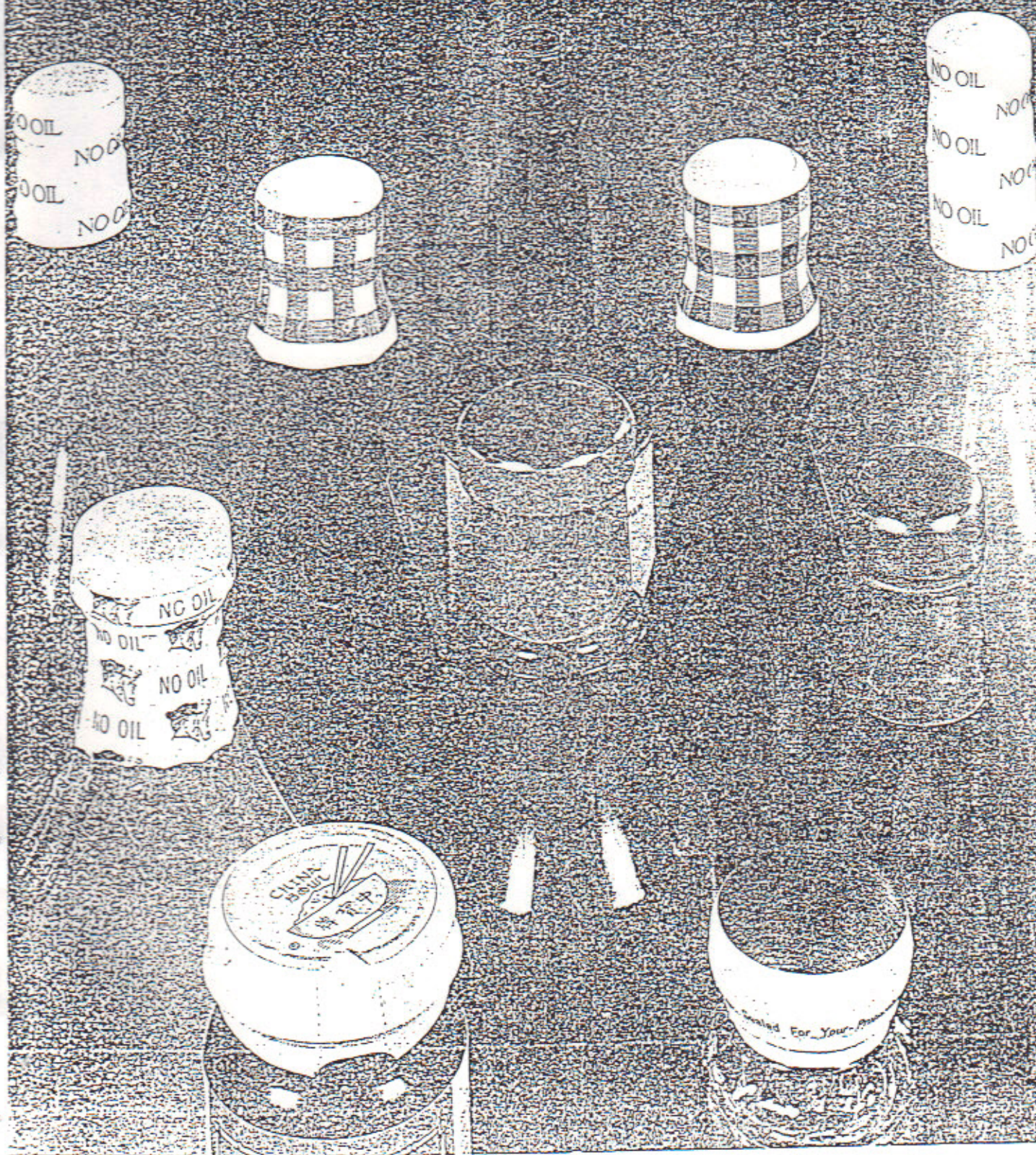
These 'back-to-nature' self-shrink 'Viskring' closures from Viscose Closures are made from cellulose manufactured from fast-growing trees (not the rain-forest kind). When discarded as refuse they degrade in even less time than paper or leaves. They come in almost any colour, take high-quality printing, are tamper-evident and can be applied either by hand or mechanically.



Viscose Closures Ltd., Fleming Way, Crawley, West Sussex RH10 2NX Tel: (0293) 519251 Telex: 877204 VISTEC Fax: (0293) 540005

VISCOSE-GELONS

THE ORIGINAL SELF-SEAL BANDS... SHRINK TIGHT FIT!



VISCOSE-CELONS®

THE ORIGINAL SELF SEAL BANDS...SHRINK TIGHT FIT!

The Viscose Celon Band will set off your package's personality, inexpensively. At no extra cost the skin-like seal insures a tight closure. Unlike other bands the original Viscose Celons are simply applied, requiring no capital investment.

Customers say "CELONS look better"

We surveyed customers, and they told us Viscose Celon bands look better. And some customers have reason to use both Viscose Celon wet bands as well as dry bands...so they should know.

The Viscose Celon forms a seal that hugs the contours of the container perfectly — every ridge, every indentation, is followed with skin tight fidelity, forming a neat, sharp, wrinkle free, seal. We invite your comparison.

Color is vivid and exciting because pigment is imparted into the band during extrusion. These colorful bands may be printed to meet your specifications on both front and back in one or two colors.

The Viscose Celon band offers a perfect looking package. The operator can adjust the position of the band as the natural air shrinking process begins. Copy or designs fall precisely as specified; the front is the front — always. Each band will appear consistently, your package will look as intended. Other bands cannot make this claim.

A band can be your label

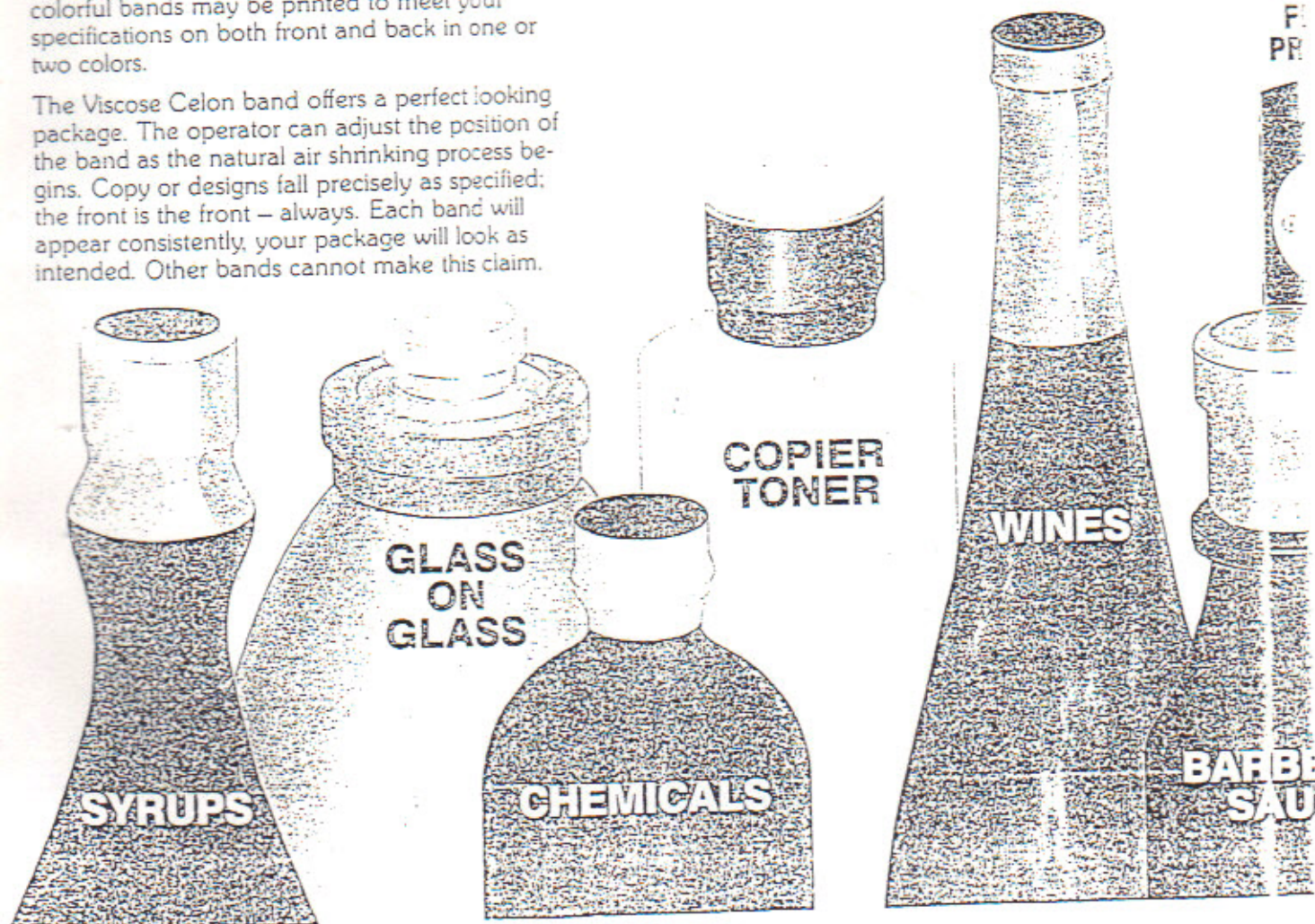
Because they hug your container, the printed Viscose Celon band may be a low cost replacement for silk screening, printing, or a pressure sensitive label. The Viscose Celon band often costs less than pressure sensitive labels. It can become a "bullet" for promotions or carry a UPC code.

For over-the-counter drugs, wet bands are NOT acceptable for tamper evident packaging.

Bands can be perforated in a variety of ways as the designs to the left reveal. Perforations are not only functional but when a special tear tab design is used it can enhance the package.

In stock programs

Viscose Celons can be customized to fit almost any banding need. Still, you may prefer the convenience of securing bands on demand. Bands are available for immediate delivery in a variety of sizes. If you have a special requirement, discuss them with us to set up a special in-stock program.



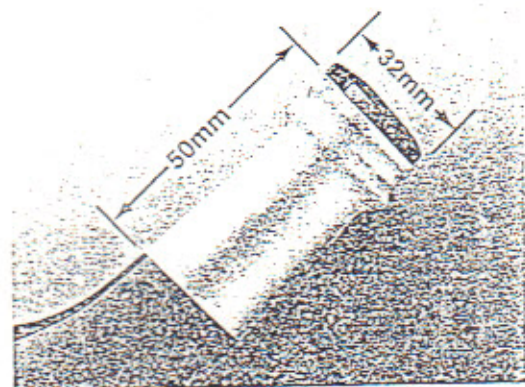
Promotional ideas

Bands can provide important help in packaging your promotions. They can secure two products "piggy-back." This can be a second package (perhaps a new product at an introductory price), a sample, or a premium. All this is possible without using extra store shelf space or creating new packages or labels.

The band can provide promotional information. It can itself be an on pack "cents-off" or rebate coupon. Since the band is impossible to imitate it makes an ideal vehicle. Moreover, the beginning and end of a promotion that involves a package coupon or announcement is as easy as changing bands!

There's a Viscose Celon size to fit every need

Viscose Celons are made in diameters of 7.5 to 210 millimeters and in any required length. To find the size for an application; measure the diameter of the object as shown in the illustration. If the object has an irregular shape, measure its largest diameter. To specify size, provide the diameter first, followed by the length (vertical measurement). For example, the size band used for the closure illustrated would be reported as 32mm x 50mm.



Prior to application bands are flat. Size is determined at the factory based on the flat width. Flat width measurement is not needed to order bands, but it may be useful.

Diameter mm	Flat Width mm	Diameter mm	Flat Width mm	Diameter mm	Flat Width mm
10	17½	42	68	74	117½
11	19	43	69	75	119½
12½	20½	44	71	76	121
13½	22½	45	73	77	123
14	23	46	74	78	124
15	25	47	76	79	126
16	27	48	77	80	128
17	29	49	79	81	129
18	30	50	80	82	131
19	32	51	82	83	132
20	33	52	83	84	134
21	35	53	85	85	136
22	36	54	87	86	137
23	38	55	88	87	139
24	39	56	90	88	140
25	41	57	91	89	142
26	43	58	93	90	143
27	44	59	95	91	144
28	46	60	96½	92	146
29	47	61	97½	93	148
30	49	62	99½	94	150
31	51	63	100½	95	152
32	52	64	102½	96	154
33	54	65	103½	97	155
34	55	66	106	98	156
35	57	67	107	99	158
36	58	68	108½	100	160
37	60	69	110	101	161
38	62	70	112½	102	163
39	63	71	113½	103	164
40	65	72	114½	104	166
41	66	73	116½	105	169

BOTTLED WATER

SPICES

VITAMINS

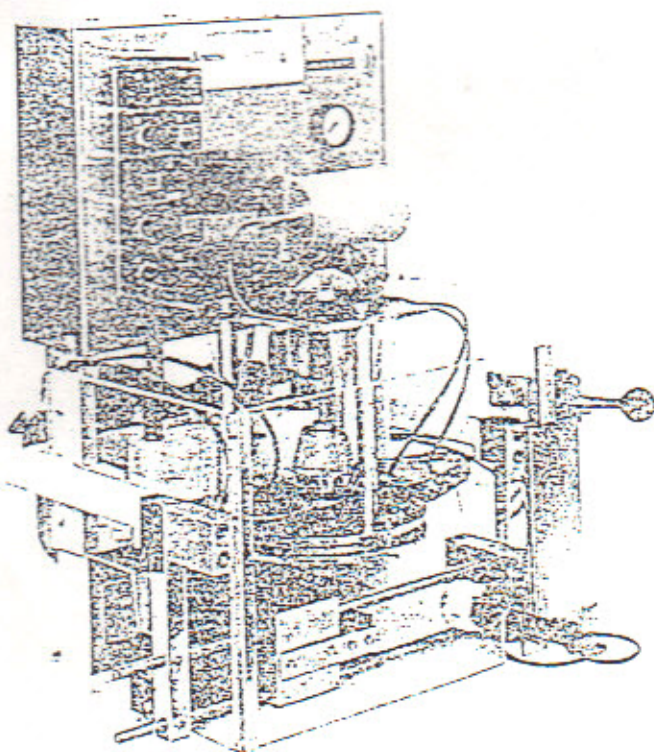
Application of Viscose Celon Bands

Bands are easy to apply manually. A twist between thumb and forefinger opens the band so it slips over the closure and container neck. The band air dries and shrinks to a tough, skin-tight seal.

Viscose Celons can be automatically applied using continuous tubing and The Straddle Bander that applies up to 60 seals a minute. This unique air operated machine provides an efficient, inexpensive means of banding. Details on it and other machines with banding speeds up to 240 a minute are available on request.

The Straddle Bander

Compact, yet automatically applies up to 60 seals a minute.



Packaging and Shipping

Viscose Celons are supplied in two forms: cut for manual application or tubes for machine application (see Application section).

Cut bands are supplied in 1 gallon, plastic lined, sealed tins or 5 gallon metal pails. Tins are approximately 6 1/4" diameter by 7" packed 6 to a carton (13" W x 19" L x 7 1/2" H). Five gallon pails are approximately 13" diameter by 15". Reels of tubing are individually sealed in a polyethylene bag which are packed in a metal drum.

The product is guaranteed for one year from shipping date. Proper storage of unopened packs insures bands will remain in good condition for a much longer period. **DO NOT FREEZE.**



Order Information

Viscose Celons are available through a network of the nation's foremost distributors. For special information customers may contact VISCOSSE CELONS directly.

Special orders which include standard colors, standard perforations, standard striping, direct printing, and sizes not stocked are subject to minimum quantities.

Visking





Asociación de Exportadores y
Embotelladores de Vinos A.G.

2) Producción, Exportación, Consumo Interno y Per Capita 1990 a 1994.

AÑO	PRODUCCION	EXPORTA- CION	%	CONSUMO INTERNO	%
1990	397.800.000	43.050.485	11%	354.749.515	89%
1991	282.319.186	64.673.998	23%	217.645.188	77%
1992	316.534.515	74.028.357	23%	242.506.158	77%
1993	330.245.584	86.630.760	26%	243.614.824	74%
1994	359.837.707	109.511.335	30%	250.326.372	70%
1995	324.736.817				

INFORME PSICOTÉCNICO

NOMBRE DEL POSTULANTE

EDAD

NIVEL EDUCATIVO

PROFESIONAL

AL QUE POSTULA

SECRETARIA

EMPRESA

FECHA

: 20-09-95

FACTORES	(-) GRADO DE ADECUACIÓN AL CARGO (+)				
	1	2	3	4	5
CAPACIDAD LABORAL Y ORIENTACIÓN AL ÁREA			X		
NIVEL MOTIVACIONAL				X	
PERSONALIDAD Y RELACIONES HUMANAS			X		
NIVEL INTELECTUAL, HABILIDADES Y POTENCIAL DE DESARROLLO			X		
PRESENTACIÓN PERSONAL Y ADECUACIÓN A LA EMPRESA				X	

CONCLUSION: ACEPTABLE

La candidata, Sra. , posee un nivel educacional adecuado para el cargo, como también experiencia en labores de Secretariado y otras áreas relacionadas. Por otra parte, presenta un nivel intelectual compatible con las exigencias del puesto demostrando, además, un aceptable potencial de desarrollo y alta resistencia al stress laboral.

Expresa interés por integrarse a una Empresa que le de oportunidades de desarrollo tanto en el ámbito profesional como personal. Al mismo tiempo, frente a las diferentes actividades a realizar demuestra colaboración e iniciativa. No obstante ello, carece de la suficiente organización y perseverancia para la ejecución de sus tareas.

Por otra parte, sus características de personalidad y estilo de contacto interpersonal resultan acordes con las exigencias del puesto. Así, impresiona como una persona amable y correcta, con disposición a colaborar y al trabajo en equipo.

En consecuencia, sus antecedentes permiten estimar un desempeño aceptable, en tanto su adaptación y compromiso con las metas de la Empresa será positivo.

CAPACIDAD LABORAL Y ORIENTACION AL ÁREA:

La postulante manifiesta una suficiente capacidad de trabajo y esfuerzo, abordando sus actividades con entusiasmo y responsabilidad, no obstante, sus niveles de perseverancia y rigurosidad se encuentran algo disminuidas frente al logro de objetivos. Es cuidadosa de su imagen social, atenta a los protocolos y convenciones sociales.

Por otra parte, se aprecia una persona respetuosa de jerarquías y figuras de autoridad, mostrándose dispuesta a la guía y orientación de la jefatura. Impresiona como una persona tradicional y apegada a lo socialmente establecido, por lo que, la posibilidad de roces con sus superiores o compañeros de trabajo es mínima.

Presenta niveles de iniciativa y autonomía compatibles con un cargo secretarial, no obstante ello es dependiente del grupo de trabajo y tiende a apoyarse en él para la toma de decisiones. Así, se muestra abierta a considerar la opinión de sus compañeros de trabajo, sanamente competitiva, capaz de integrarse y de trabajar en equipo.

Finalmente, se adaptará al grupo mostrando un trato amable y cordial, logrando establecer con sus compañeros una relación productiva y orientada al logro de objetivos.

NIVEL MOTIVACIONAL:

La candidata expresa interés por desempeñar el cargo de Secretaria, estimando que se trata de un puesto atractivo y dinámico. Además, desea incorporarse a una organización sólida que le permita lograr estabilidad y posibilidades de desarrollo profesional.

Sus aspiraciones de renta son \$ 250 mil líquidos y a futuro desea finalizar estudios de inglés para obtener el título de bilingüe.

PERSONALIDAD Y RELACIONES HUMANAS:

La postulante da cuenta de una estructura de personalidad sana, revelando un ajuste sociemocional adecuado. Ello se manifiesta en un apropiado control de impulsos, a la vez que será capaz de tolerar situaciones frustrantes y sacará postergando la satisfacción de sus necesidades en pro de los objetivos superiores de la Empresa.

En la relación con los demás adopta un trato agradable y cordial, se muestra como una persona sociable y espontánea con disposición para crear y mantener un adecuado contacto interpersonal. Esta actitud queda revelada en la situación de entrevista, donde la postulante muestra calidez y amabilidad frente a su interlocutor.

Finalmente, presenta una capacidad de auto crítica adecuada, no revelando mayores inconvenientes para el reconocimiento de errores. Asimismo, impresiona como una persona convencional y serena, a la vez que demuestra tranquilidad y serenidad para enfrentar las diferentes situaciones laborales.

NIVEL INTELECTUAL, HABILIDADES Y POTENCIAL DE DESARROLLO:

La candidata posee un nivel intelectual normal promedio destacando un estilo de pensamiento práctico, suficiente nivel de abstracción y de razonamiento lógico.

Por otra parte, su capacidad de aprendizaje es aceptable, mostrando moderada facilidad para la adquisición de nuevas conductas y tareas. Además, su potencial para mantener la eficiencia intelectual en situaciones de presión o de mayor complejidad es muy bueno, mostrándose resistente frente al stress laboral.

Finalmente su perfil de aptitudes administrativas es adecuado y, en ese sentido, muestra resultados armónicos tanto en las habilidades numéricas como organizativas.

PRESENTACIÓN PERSONAL Y ADECUACIÓN A LA EMPRESA:

De buena presencia social, apariencia cuidada y en orden. Sus modales y lenguaje aparecen compatibles con la labor a realizar, en ese sentido, muestra formalidad y adecuación a la situación de evaluación.

En términos generales, su comportamiento en la situación de entrevista es apropiado, así, se muestra como una persona colaboradora, entusiasta y ubicada en el proceso de selección.

EVALUACIÓN PSICOTÉCNICA

NOMBRE DEL POSTULANTE :
 EDAD : 28 AÑOS
 NIVEL EDUCATIVO : TÉCNICO PROFESIONAL
 CARGO DE POSTULACIÓN : SECRETARIA ASISTENTE - RECURSOS HUMANOS
 EMPRESA :
 FECHA : 12-05-95

FACTORES	(-) GRADO DE ADECUACIÓN AL CARGO (+)				
	1	2	3	4	5
CAPACIDAD LABORAL Y ORIENTACIÓN AL ÁREA				X	
NIVEL MOTIVACIONAL					X
PERSONALIDAD Y RELACIONES HUMANAS				X	
NIVEL INTELECTUAL, HABILIDADES Y POTENCIAL DE DESARROLLO					X
PRESENTACIÓN PERSONAL Y ADECUACIÓN A LA EMPRESA				X	

CONCLUSIONES: ADECUADA

Se aprecia una postulante que cumple los requerimientos de formación técnico profesional como Secretaria Ejecutiva y toda su experiencia laboral ha sido en el área de Recursos Humanos que es su preferencia. Actualmente busca vincularse a una Empresa que le ofrezca niveles mejores de renta y donde acceda a desarrollo profesional.

Su potencial es desarrollable, aprende con facilidad y tiene un buen perfil de habilidades relativas al cargo, si bien requerirá aprender el manejo de Excel y Word específicamente puesto que a la fecha domina otros procesadores y planillas. Por otra parte, evidencia rasgos personales bastante compatibles con las actividades a realizar y con el estilo de la Empresa ya que se aprecia una persona responsable, esforzada, madura y con criterio.

En consecuencia, sus antecedentes permiten emitir un buen pronóstico de desempeño futuro y una adaptación armónica a la cultura de la Empresa.

CAPACIDAD LABORAL Y ORIENTACIÓN AL ÁREA:

La candidata posee una adecuada capacidad de trabajo y esfuerzo, aceptar de buen grado sus obligaciones y se muestra persistente para lograr sus propósitos y metas. Enfrenta su trabajo con responsabilidad y organización, mostrándose autoexigente, laboriosa y con sentido del deber.

Por otra parte, evidencia un carácter moldeable y flexible que le permite mantener respeto por las jerarquías y mostrar atención hacia normas y reglas en uso. Además, dispone de cierta energía que orienta a su quehacer y cuenta con ciertos recursos conductuales propios para enfrentar y mantener el control en diversas situaciones.

Es así que presenta adecuados niveles de iniciativa y autonomía en su accionar, aunque manteniendo consideración y respeto por otras opiniones. Tiene buenos hábitos de trabajo, es práctica y atenta a los detalles, a la vez que se incorporará en una postura cooperadora y positiva a equipos de trabajo.

NIVEL MOTIVACIONAL:

La postulante expresa interés por acceder a este trabajo buscando, principalmente, estabilidad ocupacional y un buen nivel de ingresos. Le resulta motivante acceder a desarrollo profesional, en tanto sus aspiraciones de renta varían entre \$ 160 y 200 mil líquidos.

Asimismo, desea permanecer en áreas de Recursos Humanos y desarrollar actividades en una Empresa que esté abierta a mejorar e innovar procedimientos y métodos de trabajo.

PERSONALIDAD Y RELACIONES HUMANAS:

La Sra. da cuenta de una estructura sana de personalidad y carece de conflictos internos que alteren su desempeño.

En ese sentido, se trata de una persona con adecuados niveles de ajuste socio emocional, madurez y tolerancia a las frustraciones que, junto a un buen desarrollo de los mecanismos de autocontrol de sus impulsos y conducta, la facultan para adecuarse apropiadamente a las exigencias sociales e interesarse por proyectar una buena imagen de sí hacia el exterior, conduciéndose con reflexividad.

Afectivamente es amable y bien dispuesta hacia otras personas, tolerante a las críticas, a la vez que prefiere desempeñar ocupaciones que requieran contacto social y atención de público. Sin embargo, aunque posee un carácter entusiasta y jovial, se muestra prudente y algo tímida en el manejo interpersonal, aspecto que deberá mejorar.

Actúa con buen trato y perspicacia, mostrándose diplomática frente a las situaciones nuevas. Adaptable, logra integrarse a los grupos y colaborar con ellos. Si bien es bastante realista, deberá desarrollar mayor disciplina emocional en el trabajo y aprender a mantenerse en una postura objetiva y ecuaníme.

Finalmente, presenta un ánimo general tranquilo y sereno, en tanto sus niveles de autocritica y de predisposición a la ansiedad se aprecian dentro del rango normal.

NIVEL INTELECTUAL, HABILIDADES Y POTENCIAL DE DESARROLLO:

Se trata de una persona cuyo nivel intelectual está en el rango normal alto, con excelente capacidad de razonamiento lógico, abstracción y aprendizaje de nuevas tareas.

Por otra parte, presenta buenas habilidades analíticas, en tanto las habilidades administrativas de tipo organizativo y de razonamiento y cálculo numérico se encuentran sobre el promedio. Además, tiene alta capacidad de organización mental y su habilidad para mantener la eficiencia intelectual bajo condiciones de mayor presión o complejidad se encuentra sobre lo esperado.

Por otro lado, sus niveles de conceptualización, expresión oral y escrita, resultan apropiados y acorde a su nivel socio educativo.

PRESENTACIÓN PERSONAL Y ADECUACIÓN A LA EMPRESA:

Presencia social mejorable y apariencia ordenada. Demuestra una actitud y comportamiento apropiados a la situación de evaluación y durante la entrevista se muestra amable y fácil de contactar, de trato formal y deferente.

Sin embargo, resulta algo tímida y, una vez que supere la desconfianza y ansiedad inicial, logrará buenos niveles de desempeño y podrá relacionarse apropiadamente con personas de todos los niveles de la organización.

Debe pulir su arreglo personal para estar más acorde al estilo e imagen que la Empresa desea proyectar al exterior, en tanto su lenguaje y modales son armónicos.

CONTRATO DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

ESCRITURA PÚBLICA.

Comparecen don....., de nacionalidad.....
....., de profesión....., estado civil..
....., domiciliado en.....,
carnet de identidad N°....., de....., y
don....., de nacionalidad....., de
profesión....., estado civil.....
domiciliado en....., carnet de identidad..
....., de.....; y exponen que han con -
venido en el siguiente contrato de sociedad :

PRIMERO : Por el presente instrumento, los comparecientes consti -
tuyen una sociedad comercial de responsabilidad limitada, en con -
formidad a las prescripciones de la ley N° 3.918, de 14 de Marzo
de 1923 y sus modificaciones, teniendo, además, presentes las dis -
posiciones de los Códigos Civil y de Comercio que versan sobre la
materia, en todo lo que no se hubiere estipulado en el contrato.

SEGUNDO : El objeto de la sociedad es....., y
toda otra actividad relacionada con lo anterior.

TERCERO : La razón social será.....limitada.
Sin embargo, la compañía podrá funcionar y actuar, inclusive con
los bancos con los nombres de.....Ltda.

CUARTO : La administración y el uso de la razón social correspon -
derán al socio don....., quien actuando
por la sociedad y anteponiendo la razón social a su firma, la re -
presentará con las más amplias facultades, pudiendo obligarla en
toda clase de actos; y sin que la enumeración sea taxativa, podrá
comprar toda clase de establecimientos, negocios, marcas, patentes,
derechos y privilegios sobre productos o materias primas; comprar
y vender bienes raíces y muebles y darlos y tomarlos en arrenda -
miento; celebrar con bancos, instituciones de crédito, sociedades
civiles y comerciales y personas naturales y jurídicas, según fue -
re procedente, contratos de préstamos, mutuos, depósitos, cuentas
corrientes bancarias y mercantiles, de depósito y de crédito y so -
bregirar en estas cuentas, girar, cobrar y depositar, endosar re -

-validar y protestar cheques, girar aceptar, raceptar, endosar en cobranza, en garantía y con o sin restricciones, avalar, descontar, prorrogar y protestar letras de cambio, libranzas o pagarés, vales y cualesquiera otros documentos o mercantiles; invertir los fondos sociales; comprar y vender acciones, constituir a la sociedad en codeudor solidario; endosar documentos de embarque, retirar valores en custodia o en garantía; dar poderes generales y especiales, nombrar liquidadores y árbitros y darles el carácter de arbitraje y, en general, ejecutar toda clase de operaciones bancarias y comerciales que la práctica sancione, sin que la enumeración anterior importe limitación alguna.

En el orden judicial tendrá todas la facultades que enumera el artículo séptimo del Código de Procedimiento Civil en sus dos incisos, que se dan por expresamente reproducidos, con declaración de que la facultad de transigir comprende también la transacción extrajudicial.

QUINTO : El capital social será la suma de \$....., que se aporte en la siguiente forma : a) don....., la suma de \$ en dinero efectivo que ha ingresado en la caja social y la suma de \$..... que aportará en dinero en el plazo de.....meses, a contar de la fecha de la presente escritura; b) don....., la suma de \$....., en dinero efectivo, que ha ingresado en la caja social, y la suma de \$..... que aportará en dinero en el plazo de.....meses, a contar de la fecha de la presente escritura.

SEXTO ; Las utilidades se repartirán entre los socios en la siguiente proporción: un.....% para el socio don..... y un.....% para el socio don..... Las eventuales pérdidas se distribuirán entre los socios en la proporción de un.....% par el socio don....

S PTIMO : Los socios tendrán derecho a retirar, a cuenta de utili

-dades, las siguientes cantidades :.....

OCTAVO : Los socios limitan su responsabilidad hasta concurrencia del monto de sus aportes.

NOVENO : La sociedad practicará balance e inventario los días 30 de Junio y 31 de Diciembre de cada año, siendo este último el balance oficial.

DIECIMO : La sociedad empezará a regir el día.....de..... de este año y tendrá una duración de.....años, renovable táctica y sucesivamente, por períodos iguales, si ninguno de los socios manifestare su voluntad de ponerle término al final del período que estuviere en curso, mediante escritura pública que se inscribirá al margen de la inscripción social, y se notificará judicialmente en forma personal o por avisos o en la forma especial del art. 44 del C. de Procedimiento Civil, si procediere, a los demás socios, todo con una anticipación de, a lo menos, seis meses del fin del respectivo período.

UNDICESIMO : En caso de fallecer uno de los socios, la sociedad continuará con el sobreviviente y con los herederos del socio fallecido, quienes deberán designar un procurador común para actuar ante la sociedad, mandatario que no tendrá facultades de administrador de la sociedad, ni podrá usar de la razón social. La administración de la sociedad y el uso de la razón social quedará radicada, desde la fecha del fallecimiento, en el socio sobreviviente, con las mismas facultades indicadas en la cláusula 4.a.

DODECIMO : Cualquier dificultad que se suscite entre los socios, en relación con este contrato o con motivo de su aplicación, cumplimiento o incumplimiento, o de la disolución, anticipada o no de la sociedad, será resuelta por don....., en carácter de árbitro arbitrador en cuanto al procedimiento y al fallo, sin que las partes puedan interponer en contra sus resoluciones recurso alguno. En caso de que el árbitro mencionado no quiera o no pueda aceptar el cargo, lo desempeñará don....., con iguales facultades.

Estos mismos árbitros, en el orden indicado, tendrán competencia para disolver anticipadamente la sociedad, y para liquidar y repartir, en este caso, el haber social, en desacuerdo de los socios. Con acuerdo de los socios, estos podrán hacer por sí mismos la liquidación, o nombrar una persona al efecto.

DECIMOSEPTIMO : La sociedad tendrá como domicilio la ciudad de....
..... sin perjuicio de las Sucursales o Agencias que establezca en el resto del país.

DECIMOQUARTO : Se faculta al portador la copia autorizada de la presente escritura, para que requiera las anotaciones, inscripciones que sean de rigor para la legalización de este contrato.

REQUISITOS PARA SOLICITAR, REVALIDAR, TRASLADAR, ANULAR PATENTES
COMERCIALES, INDUSTRIALES, ALCOHOLES Y PROFESIONALES

1.-

☒ R.U.T. y Cédula de Identidad (Rep. Legal).

☒ Recibo de Contribuciones S.I.I. (fotocopia)

☒ Resolución S.N.S. *Av. Bulnes 175*

☐ Acreditar patente al día (Fotocopia - Original).

☐ Croquis o plano del local u oficina a escala 1:50 ó 1:100

☐ Fotocopia de Título Profesional autorizada ante Notario

☐ Certificado de Título autorizado ante Notario.

☐ Certificado de Antecedentes para fines especiales (Registro Civil e I.).

☐ Declaración Jurada de no infringir las normas establecidas en el Art. 165 de la Ley N° 17.105 de Alcoholes (Notarial).

☐ Contrato de compra-venta autorizado ante Notario; del negocio, quiosco, -carro o anaquel.

☒ Resolución del Ministerio de Economía (Corredor de propiedades, Martillero)

☒ Certificado del SENCE (Agencias de Empleo, Institutos y Otros).

☐ Superintendencia de Valores y Seguros (Corredor de Seguros y de la Bolsa).

☐ Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

☐ Superintendencia de Servicios Eléctricos y Gas "SEG."

☐ Certificado de la Junta Nacional de Jardines Infantiles (Subvencionados).

2.-

SOCIEDADES:

☒ R.U.T.

☒ Escritura de Constitución de Sociedad ante Notario.

☒ Extracto de Constitución de Sociedad ante Notario.

☒ Fotocopia de Publicación en Diario Oficial

☒ Acta de sesión de Directorio del nombramiento del Rep. Legal ante Notario.

MODIFICACIONES DE SOCIEDAD:

☐ Los mismos requisitos que para la constitución de sociedad.

3.-

Los distintos requisitos deberán ser acompañados a la solicitud al momento de ingresar.

NOTA: En el caso de tener destino "Uso Habitacional", según clasificación - del S.I.I., no se recibirá documentación sin previo cambio de destino de la propiedad.

TIPO DE SOLICITUD	
Marque "X" o número según corresponda	
Solicitud de RUT	
Inicio de Actividades	
Nº duplicados solicitados	

TIPO CONTRIB.	CODIGO UNIDAD
1era. Categoría	
2da. Categoría	
USO EXCLUSIVO SII	

ROL UNICO TRIBUTARIO

IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE (Escriba a máquina o con letra impresa)				
Razón social o Apellido paterno		Apellido materno		Nombres
Calle	Nº	Block/Dpto./Of./Local		Población, Villa o Lugar
Comuna	Código Actmiao	Cédula de Ident. o Pasaporte (P. Natural)		País de Origen

Giro del Negocio y/o Profesión:				
Teléfono	DOCUMENTO DE CONSTITUCION	Escritura, N° Decreto	Fecha	Notaría / Ministerio

SUCURSAL (En caso de más sucursales, adjunte formulario 4415)			
Calle	Nº	Depto./Of./Local	Población, Villa o Lugar
Comuna	Rol Avance		Teléfono

DIRECCION POSTAL VALIDA PARA NOTIFICACIONES (En caso de inaccessibilidad de domicilio)				
Calle	Nº	Centro, Of./Local	Población, Villa o Lugar	Comuna

[illegible]

REPRESENTANTES (En caso de más representantes, adjunte formulario 4416)				
Apellido paterno	Apellido materno	Nombres		RUT o Cédula Nacional Identidad
Domicilio particular:	Calle	Nº	Depto./Of.	Comuna
Apellido paterno	Apellido materno	Nombres		RUT o Cédula Nacional Identidad
Domicilio particular:	Calle	Nº	Depto./Of.	Comuna

Declaro bajo juramento, que los datos contenidos en la presente declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

FECHA DE INICIACION DE ACTIVIDADES

Día	Mes	Año

Firma y timbre funcionario receptor SII

Nombre y firma del contribuyente o representante

O. BIBLIOGRAFIAS Y VISITAS

O. BIBLIOGRAFIAS Y VISITAS

- Estanislao Galofré T. "La Administración en las Organizaciones"
- Michael Porter "Estrategia Competitiva"
- Philip Kotler "Dirección de la Mercadotecnia"
- Green y Tull "Investigaciones de Mercadeo"
- Aacker y Day "Investigación de Mercado"
- Karl albrecht "La Revolución del Servicio"
- "La Gerencia del Servicio"
- Tesis Claudia A. Figueroa C.

Visitas

- Instituto Nacional de Estadísticas.(INE)
- CEPAL
- Banco Central
- Fundación Chile
- Comercial Arduini S.A.
- Industria de Cápsulas y Corchos Pedro Torrens e Hijos
- Empresa Codigas
- Representante empresa Viscose Closures
- Viña Santa Rita