

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**PROCESO DE EXPORTACIÓN DE ENVASES FLEXIBLES
APLICADO A LA FIRMA ALUSA S.A.**

Autor

CAMILO JAVIER GODOY ALBORNOZ



**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA
OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PROFESOR GUIA: GALO LÓPEZ Z.

Santiago, Septiembre de 2010

INDICE

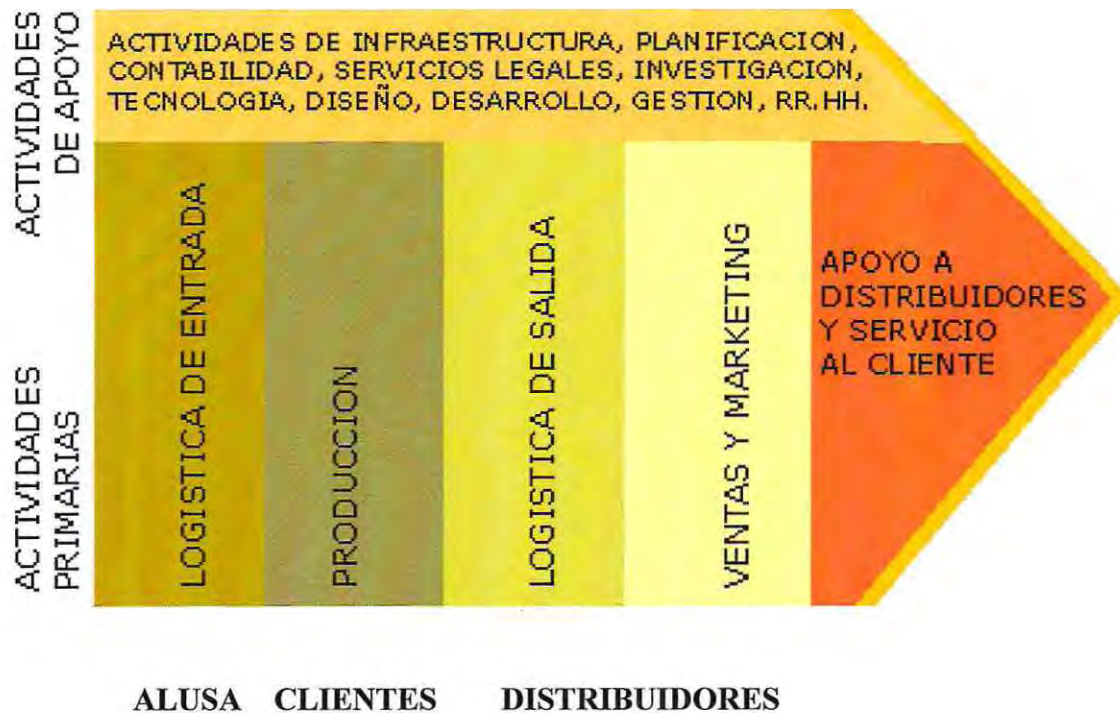
1. Introducción.....	3
1.1 Prefacio.....	5
2. Historia Alusa S.A. (Sociedad Anónima).....	9
2.1 Orientaciones Estratégicas.....	14
2.1.1 Visión.....	14
2.1.2 Misión.....	14
2.1.3 Valores.....	15
3. Envases Flexibles.....	16
3.1 Conceptos generales.....	16
3.2 Consideraciones en el diseño de un envase.....	18
3.2.1 Características físicas de los materiales.....	19
3.3 La importancia de un envase flexible.....	22
3.4 Sustratos y Complejos.....	23
4. Proceso Productivo.....	31
4.1 Política de Calidad.....	33
5. Organización Alusa S.A.....	35
5.1 Área Comercial.....	38
5.2 Exportaciones.....	39
5.2.1 Organigrama del departamento de Exportaciones.....	40
5.2.2 Encargado de Logística de Exportación.....	41
6. Conclusión.....	63

CAPITULO 1

INTRODUCCION

La industria de los envases flexibles es muy interesante dada su complejidad y las diversas tecnologías de envasado que han revolucionado los sistemas de producción, distribución y comercialización de los productos. Así también, las variables e imponderables que dificultan la ejecución de las estrategias establecidas por los ejecutivos de alta dirección, frente a las opciones que se han abierto al disponer éstos de nuevos sistemas y tecnologías de envasado, como mecanismos de comunicación, conservación y tratamiento de sus productos en el mercado. Hechos que las empresas deben considerar constantemente para llegar a sus consumidores y posicionar sus respectivas marcas comerciales.

En ese contexto, el presente informe da a conocer el proceso de exportación de envases flexibles por parte de la firma Alusa S.A. (Sociedad Anónima); empresa dedicada a la elaboración de este tipo de productos en Chile, para su comercialización nacional y exportación a diversos mercados internacionales. Para esto es necesario comprender algunos términos asociados a los envases flexibles como insumos industriales, con el objetivo de tener conocimiento del material que será exportado para su uso en el envasado de diversos productos, que diversas empresas distribuyen hacia sus consumidores finales; conocer también, los componentes de un envase y las consideraciones técnicas y comerciales correspondientes a las exigencias de cada producto a envasar. Asimismo, dar a conocer las etapas involucradas en el proceso productivo que abastece a la línea de producción (envasado) en la “Cadena de Valor” del cliente industrial correspondiente; y finalmente, incorporar todas estas consideraciones logísticas al proceso exportador, cuando el cliente se encuentra en otro país. Conforme a ello, y según Michael Porter, el envasado de un producto se encuentra dentro de las actividades primarias de la “Cadena de Valor”, la etapa de “Logística de Salida” o “Logística Externa”, dado que el envasado forma parte del almacenamiento del producto terminado. Lo cual hace de la empresa, suministradora de este tipo de producto, un eslabón importante en la cadena de abastecimiento, por cuanto el envase es parte importante del producto que luego se va a comercializar y distribuir.



El lector aprenderá sobre la industria de envases flexibles a través de las actividades y prácticas de la firma ALUSA S.A. uno de los principales productores de este tipo de materiales en nuestro país. En el próximo capítulo se dará a conocer la empresa, nos remontaremos a sus inicios y se brindarán mayores detalles de sus actividades en la industria, posteriormente nos centraremos en el marco teórico de los envases, hablaremos sobre su composición y las propiedades de los sustratos involucrados, dando paso, al proceso productivo, en donde se detallarán las etapas en la elaboración de los envases flexibles. Finalmente nos enfocaremos en la organización de ALUSA S.A. enfatizando el área comercial, de donde se deriva el departamento de Exportaciones, conoceremos la vicisitud de acciones que se deben considerar para efectuar el envío de los productos a los mercados de destino.

1.1 Prefacio

El envasado de los alimentos ha mostrado un importante desarrollo a partir de la segunda mitad del siglo XX, en donde las estrategias de marketing han impulsado el desarrollo de las marcas, las tecnologías de empaque, la diferenciación comercial y las formas de distribución. Antiguamente era muy común la comercialización a granel, pues, no era una práctica inusual que el vendedor efectuara el último envasado de los productos antes que estos llegaran a manos del consumidor final. Ello, sin considerar que estas viejas formas exponían a una temprana degradación de los alimentos que, al ser consumidos, podían provocar malestares y/o enfermedades en los consumidores y, por cierto, ninguna diferenciación entre las marcas ni formas de destacar los atributos del producto por la vía de la información al cliente y/o consumidor final.

Así, el avance tecnológico y los requerimientos del mercado, generaron el desarrollo de nuevas estructuras que preservaran de mejor manera los alimentos, que mantuvieran los productos protegidos de la contaminación, deterioros por manipulación y agentes nocivos del medio ambiente (como el oxígeno, la luz solar, etc.); así como también información sobre el producto y elementos de diferenciación. Al iniciarse este nuevo tipo de envasado era muy usual usar estructuras basadas en las propiedades del celofán, dado que este es un material bondadoso con el medio ambiente (de rápida degradación), asimismo es un material que se puede imprimir, laminar y retorcer, entre otras características. Sin embargo, su precio sería considerado alto con el pasar de los años, a tal punto que este material fue desplazado por la película de Polipropileno Biorientado (BOPP). Si bien éste no tenía la resistencia al rasgado que poseía el Celofán, era mucho más económico y poseía propiedades que al ser laminado con otros sustratos se obtenían envases consistentes con un alto nivel de preservación.

Hoy en día, el mercado exige nuevos requerimientos que representan un gran desafío para la industria de envases flexibles. Por una parte los consumidores tienen una clara tendencia en sus elecciones por los alimentos seguros, nutritivos, duraderos y de alta calidad, lo cual implica que su envasado debe cumplir con altos estándares, desarrollándose nuevas técnicas para satisfacer estos requerimientos. Por ello, es de suponer que en un futuro no muy lejano no

será extraño apreciar envases flexibles marcados con sistemas que reaccionan ante cambios de temperaturas al interior del envases (por ejemplo cambiando de color), marcadores que indicaran la concentración y el nivel del vacío o de gas en su interior; y así, un sinnúmero de posibilidades según la evolución de la tecnología, las cuales gradualmente serán implementadas en los procesos productivos de envases flexibles. Por otra parte, existe el factor medioambiental, el cual exige estructuras que consideren una rápida biodegradación, para esto será necesario desarrollar envases con sustratos que tengan propiedades bondadosas con el ambiente. Probablemente se tendrán que considerar laminaciones con menor micronaje para acelerar el proceso de degradación, sin que todo ello, impida que el envase cumpla a cabalidad con una adecuada preservación de los productos. Es por esto, que podemos concluir que son muchos y muy grandes los desafíos que debe enfrentar la industria de los envases flexibles y cualquier firma que este participando activamente en este mercado deberá actuar con proactividad si quiere mantenerse.

En nuestro país, los avances experimentados en el último período en el ámbito del Comercio Exterior, y su apertura a la globalización, dejan en evidencia que Chile deberá, necesariamente, adaptarse a las exigencias de calidad y normalización medioambiental y fitosanitaria que poco a poco se implementan a nivel mundial. El proceso de globalización económica exige, además, que las empresas redefinan sus estrategias y procesos, con la finalidad de lograr un uso eficiente de sus recursos y el aumento de la productividad, de modo que puedan competir con éxito en el mercado y estén preparadas para cumplir exigencias de calidad. En este sentido las empresas chilenas que quieran internacionalizar sus productos hacia los mercados más exigentes, deberán contar con las certificaciones de calidad ISO 9001¹ y Gestión ambiental ISO 14000², así como también, otras más específicas que están en desarrollo, relativas a los desechos que quedan luego del consumo de los productos.

¹ *ISO 9001 es el documento que se aplica a las operaciones de diseño, desarrollo, fabricación, instalación y servicios. Constituye un modelo de calidad para los contratos que exigen la demostración de la capacidad de un proveedor para diseñar, fabricar, instalar y mantener un producto. Menciona entre otros aspectos la detección y corrección de errores durante la producción, la capacitación de empleados y control de datos y documentos.*

² *Las normas ISO 14000 tienen como propósito establecer las condiciones que permitan cumplir los requisitos ambientales de origen legal aplicables a la empresa, y disponer de una estructura para lograr su desempeño ambiental ajustado a los objetivos de la organización y a las necesidades de la comunidad. Hoy día el cumplimiento de esta norma es obligatorio para muchas empresas que desean ingresar sus productos o servicios en los mercados internacionales.*

En este contexto, es importante mencionar que actualmente hay sólo 400 empresas chilenas que trabajan bajo estas normas de certificación, y sólo 10 son del rubro de envases y embalajes. Se proyecta que para fines de este año las empresas certificadas asciendan a 1.000 y se triplique la cantidad de empresas del rubro envases que obtengan su certificación.

En Chile la industria global de envases y embalajes (considerando todos los tipos) es de unos US\$1.400 millones al año. Los envases flexibles representan 12% de esta industria, siendo los principales productores Edelpa y Alusa, filial de Madeco, con participaciones de 36% y 32% del mercado respectivamente.



Gráfico 1.1

Resumen Estado de Resultado ALUSA S.A. (Pesos).

	Mar-08	Jun-08	Sep-08	Dic-08
Resultado De Explotación	2.112.782	5.655.843	9.919.508	15.441.921
Utilidad (Perdida) Del Ejercicio	1.254.223	2.478.733	4.087.824	5.101.517
EBITDA	3.252.680	8.196.620	13.887.951	21.410.691

	Mar-07	Jun-07	Sep-07	Dic-07
Resultado De Explotación	1.551.683	3.995.811	6.753.032	9.043.249
Utilidad (Perdida) Del Ejercicio	888.304	1.866.506	2.984.025	3.915.734
EBITDA	2.804.059	6.243.318	10.283.744	13.808.984

	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dic-06
Resultado De Explotación	1.296.279	2.602.668	3.948.733	5.018.732
Utilidad (Perdida) Del Ejercicio	1.193.248	2.023.760	2.846.746	4.251.802
EBITDA	1.907.629	3.854.476	5.848.491	7.558.871

Cuadro 1.1 Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros

En el cuadro 1.1 se pueden apreciar los flujos que la firma ALUSA efectuó entre los años 2006 y 2008, no se considera el año 2009 debido al cambio en la legislación tributaria Chilena, en donde se modifica el formato de presentación de las cifras, lo que eventualmente dificultaría la comprensión de este. El cuadro 1.1 evidencia un proceso de crecimiento, en el contexto de una industria que se ha establecido y solidificado, tanto en Chile, como en el resto del mundo.

CAPITULO 2

HISTORIA DE ALUSA S.A.

Alusa es una empresa dedicada a la fabricación de envases flexibles impresos para productos de consumo masivo. En la actualidad es uno de los principales actores a nivel latinoamericano, y uno de los líderes del mercado chileno, donde alcanza una participación estimada del 32%. Esta excelencia adquirida es fruto de la calidad de sus productos, así como también del trabajo en conjunto que hace la empresa al asesorar a sus clientes en el desarrollo e innovación de nuevos envases.

Los orígenes de esta empresa se remontan al año 1961 cuando la Compañía, conjuntamente con las familias Zecchetto y Arduini, unieron sus experiencias en impresión y producción de foil de aluminio para crear Alusa. Con el objetivo de fortalecer su posición estratégica, en 1994 Alusa separó sus operaciones de envases flexibles de la fabricación y comercialización de papel aluminio y envoltorio plástico, mediante la creación de la filial Alufoil, centrándose desde fines del 2004 en el negocio de los envases flexibles luego de vender dicha filial.

La expansión internacional de esta firma comenzó en el año 1993, con la creación de la filial argentina Aluflex y luego en 1996 con la adquisición del 25% de las empresas peruanas Peruplast y Tech Pack. Este proceso de expansión continuó el 2007 cuando en ambas empresas peruanas se aumentó la participación al 50%. En el 2001 Alusa fue acreditado como proveedor regional certificado por algunas empresas multinacionales más importantes (tiene la capacidad de abastecer a estas compañías desde cualquiera de sus plantas), y en el 2004 fue la primera empresa latinoamericana de packaging en comercializar envases retortables³.

La cartera de clientes de la Alusa incluye tanto empresas nacionales como multinacionales de productos de consumo masivo, dentro de los segmentos de alimentos, snacks e higiene personal, destacándose dentro de las multinacionales a empresas como Unilever,

³ *Retortables* Envases preformados que constan de cuatro laminas resistentes a altas temperaturas.

Nestlé y Procter & Gamble, y dentro de las nacionales a Córpora Tres Montes y empresas Carozzi.

El objetivo de Alusa es entregar las mejores soluciones de packaging a las principales compañías de consumo masivo en la región, a través de productos y servicios de excelencia, una oportuna entrega y una constante innovación tecnológica.

Aluflex es una empresa ubicada en Argentina, que se dedica a la fabricación de envases flexibles impresos para el mercado de los productos de consumo masivo. Hoy en día, es uno de los principales fabricantes de envases flexibles impresos de Argentina (mercado caracterizado por la alta atomización de su oferta) alcanzando el tercer lugar dentro de este mercado con una participación del 6%, según las estimaciones de esta empresa a fines del 2006. La empresa ha sustentado su liderazgo en el mercado mediante la calidad y diversidad de sus productos, un excelente servicio y la experiencia técnica para el desarrollo de nuevos productos.

Aluflex fue fundada en el año 1993 y puesta en operación un año más tarde con el objetivo de abastecer tanto a los grandes fabricantes de productos de consumo masivo en Argentina, como al mercado brasileño, además de ser un posible segundo abastecedor del mercado chileno ante grandes aumentos de demanda.

Al igual que la filial chilena, esta empresa ofrece productos impresos mediante las tecnologías de huecograbado⁴ y flexografía⁵. Su cartera de clientes la constituyen tanto empresas nacionales como multinacionales de productos de consumo masivo, dentro de los segmentos de alimentos, artículos de limpieza, tocador, higiene y perfumería, destacándose dentro de las empresas internacionales a Unilever Brasil, Royal Canin USA, Predilecta (Brasil) y Vital y dentro de las nacionales a Unilever Argentina, Masterfoods, Niza y Nestlé.

⁴ *El huecograbado o rotograbado es una técnica de impresión en la cual las imágenes son transferidas al papel a partir de una superficie cuyas depresiones contienen tinta, a diferencia del grabado tipográfico, en el que la impresión se realiza a partir de una superficie plana cuyas líneas entintadas están en relieve.*

⁵ *Flexografía es una técnica de impresión en relieve, puesto que las zonas impresas de la forma están realzadas respecto de las zonas no impresas. La plancha, llamada cliché, es generalmente de fotopolímero (anteriormente era de hule vulcanizado), que por ser un material muy flexible, es capaz de adaptarse a una cantidad de soportes muy variados. La flexografía es el sistema de impresión característico, por ejemplo, del cartón ondulado y de los soportes plásticos. Es un método semejante al de un sello de imprenta.*

Al igual que su matriz Alusa, Aluflex sigue la estrategia de entregar las mejores soluciones de packaging a las principales compañías de productos masivos en la región, a través de productos y servicios de excelencia, una oportuna entrega y una constante innovación tecnológica.

Peruplast es una empresa que está ubicada en Perú, dedicada a la fabricación de envases flexibles impresos para productos de consumo masivo con impresión en huecograbado y en flexografía, en diversas estructuras laminadas y coextruídas⁶. Esta empresa ostenta el primer lugar dentro del competitivo mercado peruano con una participación estimada del 59%. La eficiencia alcanzada por esta compañía le ha permitido orientarse hacia la exportación, siendo muy competitivos en precios, calidad y servicios.

Peruplast fue fundada en 1962, para la fabricación de envases flexibles para ser usados en los mercados de productos de consumo masivo. Por su parte, Tech Pak inició sus operaciones en el año 1991 para complementar la producción de su empresa hermana. En 1996 Alusa adquirió aproximadamente un 25% de las participaciones de ambas empresas, participaciones que en el 2007 aumentaron al 50%. A fines del año 2007, ambas empresas fueron fusionadas bajo el nombre de Peruplast.

La cartera de clientes de la Compañía incluye tanto empresas nacionales como multinacionales de productos de consumo masivo dentro de los segmentos de alimentos, snacks e higiene personal, destacándose dentro de las multinacionales a empresas como Unilever, Nestlé, Procter & Gamble, Kraft Foods y Kimberly Clark, y dentro de las nacionales a Ajinomoto, Alicorp, Laive e Intradevco.

El objetivo de esta empresa es entregar a sus clientes (compañías de consumo masivo, principalmente) envases con un altísimo nivel de calidad, que cumplan con las especificaciones técnicas y desarrollos pedidos por los clientes.

⁶ *Coextrusión* es la elaboración de un sustrato involucrando dos o más formulas.

La unidad de envases flexibles, con sus más de cuatro décadas de existencia, se ha posicionado dentro de los cinco mayores fabricantes de envases flexibles de Latinoamérica, siendo líder en el desarrollo de productos de alta complejidad técnica. Actualmente esta unidad cuenta con plantas en Chile, Argentina y Perú, desde las cuales no sólo abastece a los mercados internos, sino que a gran parte de los países de Centro y Sudamérica, además de los mercados mexicano y estadounidense.

El origen de esta unidad, se remonta al año 1961 cuando Madeco, junto a las familias Zecchetto y Arduini, fundaron Alusa con el fin de crear envases flexibles para productos de consumo masivo. Luego de 30 años de ser uno de los líderes del mercado nacional y haber exportado productos desde Chile, la empresa inició su expansión internacional, con la creación de una planta productiva en Argentina en 1993 y con la adquisición del 25% de las empresas peruanas Tech Pak y Peruplast en 1996, participación que a comienzos de 2007 llegó en cada una al 50%.

En la elaboración de los envases flexibles de esta unidad, se aplican las tecnologías de impresión de huecograbado y flexografía, además de los procesos de extrusión y laminado, responsables de impartir a los envases las características requeridas por los diversos clientes nacionales y multinacionales dentro de los rubros de alimentos, snacks, productos para el hogar y la higiene personal.

Distribución de las Ventas por compañía 2007

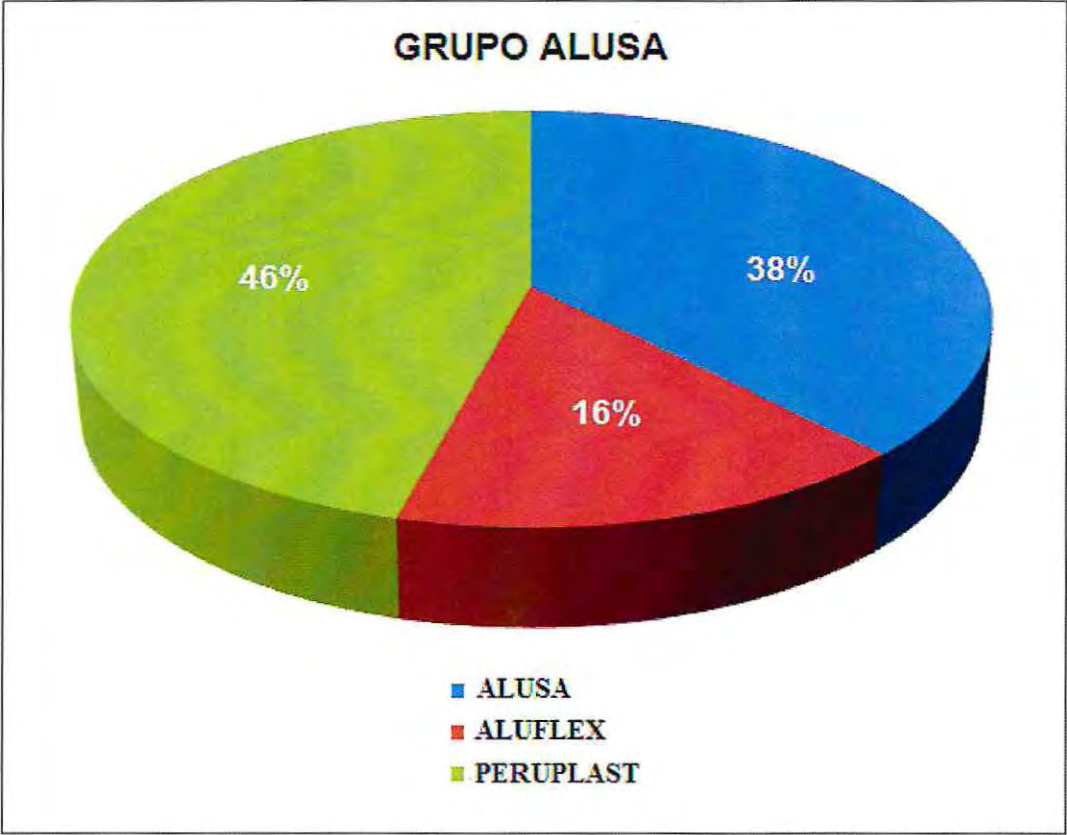


Gráfico 1.2 Fuente: http://www.yafun.cl/descargas/portafolio_diego_vargas.pdf

2.1 Orientaciones Estratégicas

Las orientaciones estratégicas son los principios establecidos por la organización para lograr la unidad y coherencia en sus actividades.

2.1.1 Visión

Según Julio Carreto (Ing. MBA) visión es adonde quiere llegar la organización, en donde se proyecta la empresa a lo largo de los años, como quiere ser reconocida conforme crezca y logre su estabilidad y permanencia. Puede decirse que la visión es el sueño de lo que se quiere lograr; en este caso:

“Seremos el proveedor de envases flexibles preferido por nuestros clientes por la calidad, oportunidad e innovación de nuestros productos y servicios”.

“Podremos desarrollar nuestros talentos y habilidades en un ambiente laboral excepcional, motivados por buscar satisfacer continuamente las necesidades de nuestros clientes.”

2.1.2 Misión

Según Ferrel y Geoffrey Hirt, autores del libro “Introducción a los negocios en un Mundo Cambiante” “la misión de una organización es su propósito general”. Responde a la pregunta: ¿Qué se supone que hace la organización?

Según Enrique Franklin, autor del libro “Organización de Empresas” “la misión sirve como guía o marco de referencia para orientar sus acciones y enlazar lo deseado con lo posible”. En el caso de la empresa ALUSA S.A.:

“Crear y proveer las mejores soluciones de envases flexibles a las principales empresas en Latinoamérica.”

2.1.3 Valores:

Los valores son aquellos juicios éticos, por medio de los cuales la organización orienta la toma de decisiones. Con ellos en realidad la organización define sus criterios de acción, ya que los valores de una organización son planteados por su nivel estratégico como fundamentos que respalda y sustentan las opciones asumidas por el resto del personal. En el caso de ALUSA S.A, sus VALORES son:

- Orientación al cliente: Enfocar todos los esfuerzos de todos los miembros de la organización para lograr la satisfacción del cliente.
- Integridad: Tal como lo define la Real Academia española “Que no carece de ninguna de sus partes”. Este valor se refiere a la unidad de la organización para lograr los objetivos propuestos.
- Creatividad: Valor conforme a la capacidad de todos los miembros para aportar con nuevos métodos aplicables en su labor.
- Respeto a las personas y a la comunidad: Generar un cordial y grato ambiente laboral y humano.
- Honrar compromisos: Desarrollar la confianza.
- Cooperación y trabajo en equipo: Unir a todos los integrantes de la organización apoyándose recíprocamente logrando sinergia.
- Aprendizaje: Adquirir nuevos conocimientos constantemente a través de estudio o de la experiencia.

A través de estas orientaciones estratégicas ALUSA pretende alcanzar el liderazgo en la industria de los envases flexibles con un alto compromiso con la calidad y la satisfacción de sus clientes.

CAPITULO 3

ENVASES FLEXIBLES

3.1 Conceptos generales

Dentro de los costos totales de cualquier empresa manufacturera orientada al mercado masivo los “envases y embalajes”, su envasado generalmente tiene una alta incidencia, esto es porque este ítem tendrá un impacto de importancia en la rentabilidad y competitividad del producto. Por ello, la elección de un envase es clave para una empresa dado las funciones que debe cumplir; entre las funciones primordiales podemos citar las siguientes:

- Debe llevar el producto desde el fabricante al siguiente usuario, ya sea industrial o consumidor final. Para esto debe contener adecuadamente el contenido, protegerlo en su interacción con el medio ambiente y permitir su transporte y distribución. Una vez que éstos abandonen sus almacenes, el único medio de control que tienen los fabricantes son las propiedades protectoras es su envase o embalaje.
- Debe permitir que el contenido tenga una vida útil acorde con los objetivos que se ha planteado el fabricante, en términos de shelf life, porcentaje de productos devueltos en los supermercados, etc.
- Debe atraer al consumidor, provocando el deseo de comprar el producto.
- Debe entregar información necesaria sobre el producto y su uso.
- Debe permitir un proceso de manufactura y envasado en forma económica y eficiente.
- Debe ser que fácil uso y que implique comodidad al usuario.
- Debe tener un costo adecuado y razonable de acuerdo al producto a envasar, de modo de lograr costos competitivos.

Para comprender de mejor manera cual es la importancia de un envase flexible, debemos analizar los atributos de un producto.

Un producto cuenta con atributos intangibles, externos e intrínsecos, estos últimos tienen relación con el contenido, en donde el consumidor evaluará la calidad, su composición, olor,

color, textura, forma, entre otros. No obstante, es imperioso considerar los atributos externos, ya que en estos se consideran el tipo de envase, etiquetas y/o embalaje. Los atributos externos generan la primera impresión del consumidor para con el producto, se puede interpretar que el envase es la presentación del bien a comercializar y esto tendrá una intervención directa en la decisión de compra del consumidor; este relaciona inconscientemente el diseño del envase con la calidad del producto, e ahí la importancia del arte de un envase, en donde se otorgan diseños y colores característicos para un determinado producto, asimismo, se establecen las medidas (las cuales deben coincidir con las medidas del plano mecánico) del envase, por otra parte, se provee al usuario de información sobre el contenido, su uso, manipulación, composición, restricciones, información nutricional, vencimiento, atención post-venta, información sobre los productores, código de barra, etc. Cabe mencionar que en el marco de los negocios internacionales, los diseños y/o textos involucrados en el arte de un envase están supeditados a legislaciones y/o restricciones del país en donde finalmente será comercializado el producto.

En otro ámbito, un envase tiene como función conservar el contenido desde la fábrica del productor hasta que el usuario final decida consumir el producto, para esto existen diversas estructuras que protegen al contenido de agentes nocivos que se encuentran presentes en el medio ambiente, esto se detallará en el capítulo “Sustratos y Complejos”.

Finalmente tenemos los atributos intangibles de un producto, en donde se considera la garantía, la marca, origen y el servicio a clientes. Debemos siempre recordar que el consumidor ve el producto como un “todo”, es decir, considera los tres tipos de atributos como un sistema integrado.

En síntesis, dada la importancia productiva, comercial y técnica, si pudiéramos resumir todos estos objetivos en una frase, deberíamos decir:

“El objetivo de un envase debe ser: contribuir a la rentabilidad del producto y a los objetivos y metas globales de marketing que se hayan definidos”.

Atributos de Producto:



3.2 Consideraciones en el diseño de un envase.

Nos referimos en lo sucesivo a los envases flexibles, entendiendo por envases flexibles aquellos que están hechos por láminas relativamente delgadas de uno o más materiales (plásticos, vegetales o foil de aluminio delgado) y que de una u otra forma se adecúan a la forma del producto que contienen.

El diseño de un envase es la etapa fundamental de la fabricación. Consiste no solo en el diseño gráfico, sino que tienen en el diseñar la estructura, forma y tipo de impresión y otras características que va a tener el envase.

Un buen diseño, concordante con los objetivos que se planteen, redundará en una optimización del envase y de su costo. Errores en esta etapa son difíciles de superar mas

adelante. Entre los factores a considerar en la selección de materiales y su diseño debemos destacar:

- Características físicas de los materiales y maquinaria de envasado.
- Condiciones ambientales a las que está expuesto el envase en las diferentes etapas de su recorrido hasta el consumidor.
- Diseño gráfico e información sobre el producto, sus ingredientes y modo de uso.
- Diseño de la forma del envase.
- Selección de los materiales de envase en términos de la protección que entrega al producto.
- Consideraciones ecológicas.

3.2.1 Características físicas de los materiales.

Dentro de los aspectos que deben tomarse en cuenta al pensar en las características físicas del envase se debe considerar que va a estar expuesto a sollicitaciones durante diversos momentos de su camino, desde el fabricante del material del envase hasta el usuario final.

- Manufactura
- Envasado
- Almacenamiento
- Transporte
- Bodegaje
- Distribución (Punto de Venta)
- Almacenaje en casa del consumidor hasta su uso

Resistencia y características mecánicas de los materiales de envase: (Las características físicas que generalmente debemos atender son):

- Resistencia a tracciones y estiramientos propias del proceso de envasado: Se deben considerar variables como módulo de elasticidad del material, estabilidad dimensional a diferentes temperaturas, etc.

- Forma y peso de los productos envasados: Es importante considerar que los productos envasados pueden ser sólidos, líquidos o gases, y de distintos grados de homogeneidad y que dependiendo de su estado físico y forma se debe acondicionar el diseño del envase. En el caso de los productos sólidos debe considerarse el peso que se quiere envasar, la forma del producto (si tiene aristas o puntas que puedan punzar el material), si es un polvo, gránulos, hojuelas, bloque sólido, etc. En el caso de los gases y líquidos debe considerarse la distribución de las presiones que el producto ejercerá sobre las paredes del envase; además deben tomarse en cuenta factores como la viscosidad, volatilidad, peso específico del producto, etc. Ciertos sólidos, dependiendo del volumen, pueden comportarse parecido a los fluidos (por ejemplo: Arroz y Trigo) por lo que se deben tomar consideraciones especiales. Es de suma importancia la forma que se le dé al envase, ya que puede afectar su almacenaje y distribución.
- Resistencia del material al rasgado: Esto es relativo al quiebre del material en los dobleces del envase, al roce con los hombros formadores de la maquina, etc.
- Rigidez del Material: Es importante en caso de los envases auto-soportantes, como el Doy pack.
- Maquina envasadora: La maquina envasadora siempre pondrá restricciones respecto a sus sistemas de formato, dosificado, llenado y sellado, ejerciendo sollicitaciones mecánicas sobre el material. Deben ser calculadas cuidadosamente para tener un proceso óptimo.
- Transporte, almacenaje y distribución: Los materiales deben ser seleccionados de modo que resistan todas las sollicitudes mecánicas a las que sea sometido el producto envasado en todas estas etapas. Para esto han de ser consideradas variables como: peso, forma y estado del producto y forma de comercialización, por ejemplo: ¿Qué pasaría si se cae una caja en el transporte, o si se le cae el envase a una ama de casa en el supermercado?

Deslizamiento del material en la maquina envasadora: Se debe considerar que el material durante el envasado esta sometido a la temperatura necesaria para el sellado o proveniente de los productos envasados. La temperatura afecta a los materiales plásticos, más aún a los que tienen superficies sellantes, por lo que puede hacer variar las propiedades de

deslizamiento del material por la maquina, y con ello la productividad y eficiencia del proceso de envasado. Los factores a considerar son:

- a) COEFICIENTE DE FRICCION (Cof): Coeficiente de roce, se refiere al roce relativo del material de envasado con el material que esta hecha la maquina o contra si mismo, los materiales de envase, como el polietileno o el polipropileno tienen diversos COF característicos (más o menos deslizantes en su superficie), por lo que se debe pensar en cual es el COF necesario para la maquina envasadora que va a ser usada.
- b) LIBERACION DE MORDAZAS (JAW- RELEASE): cuando es aplicada la temperatura al sello del material sellante no debería fundirse contra las mordazas de la maquina envasadoras para permitir en avance del material.
- c) ESTATICA: Algunos materiales plásticos de envase pueden desarrollar cargas electrostáticas debido al roce con la superficie de la maquina, estas se ven aumentadas bajo condiciones ambientales de sequedad. Este problema debiera ser eliminado con barras o anillos antiestáticos instalados en las envasadoras.

Sellado del material: De nada sirve tener un material de envase de óptima barrera si los sellos del envase no proveen una hermeticidad dada o no resisten a las diferentes etapas de exposición del sello a condiciones ambientales. Las variables a considerar en el sellado con:

- a) Estado del producto: En el caso de algunos productos en polvo y en los líquidos, es importante que el proceso de envasado prevenga la no-contaminación con producto de la zona de sello, de modo de garantizar la hermeticidad del envase. En algunos productos en que es inexorable la presencia de polvo o suciedad en los sellos podría ser necesario utilizar como sustrato sellantes con características especiales, como el surlyn.
- b) Resistencia al sellado: Diferentes materiales tienen diferentes propiedades y condiciones de sellabilidad. En la elección del material se debe definir cual es el sellado necesario. Debe ser lo suficiente para que no exista el peligro que el envase se abra antes de llegar al consumidor final y no tanto como para que el usuario final tenga problemas al abrirlo. En

algunos casos incluso se desea que el material sea resellable, es decir, que pueda ser guardado en casa en forma mas o menos hermética.

3.3 La importancia de un envase flexible

El estudio de mercado de la introducción de un producto debiera considerar el diseño del envase como una etapa fundamental, ya que acompaña y forma parte del producto durante mucho más tiempo que por ejemplo, la campaña publicitaria de lanzamiento. Es así que una campaña puede durar tres meses, mientras que el envase puede estar con el producto por tres años o mas. Son múltiples los casos en que el cambio de diseño en el envase ha variado fundamentalmente los resultados de mercado del producto. Se debe considerar:

- La forma y tamaño adecuado que llame la atención del cliente y lo motive a la compra.
- El diseño de un envase debe responder a una imagen de producto o de marca, al posicionamiento en la mente del consumidor que se quiere lograr.
- El diseño más adecuado a los objetivos de marketing que se persiguen. El diseño del envase debe ser concordante con el producto, con la meta de no defraudar las expectativas que puede formarse un usuario del producto. Por ejemplo, un envase muy atractivo, pero de muy baja calidad.
- Las características del sistema de impresión y de los materiales de los envases, considerando sus ventajas y limitaciones. Es importante que el diseñador conozca o sea asesorado sobre las posibilidades y limitaciones de los sistemas de fabricación y los materiales de envases, de modo de optimizar los resultados.
- Consideraciones de tipo legal o de mercado que impliquen e incluir información sobre los ingredientes, aditivos, forma de uso, textos legales, etc.
- Adecuación en los mercados. En el mercado global en que el producto puede ir a diversos países, debe considerarse las preferencias de esos mercados en cuanto a: colores, diseños, texto, etc.; de modo de obtener la aceptación del producto en el mercado objetivo.

Shell life o vida útil

El envase debe proveer al producto de una protección de las variables ambientales que puedan cambiar sus características esenciales.

Una etapa fundamental en el diseño de un envase, es diseñar de modo que el producto tenga una adecuada protección contra factores externos que pudieran afectar a las características fundamentales que definen su calidad, (nos referimos principalmente a productos alimenticios); en general las características que se consideran en determinación a la calidad de uno de estos productos son: sabor, olor, aroma, frescura, color y textura.

Un paquete puede permanecer durante muchas semanas en la cadena de distribución antes de llegar al consumidor final, este se ve atraído por su marca y presentación tomando la decisión de comprarlo. Luego pasa otro lapso en la casa del consumidor en sus despensas. Lo que importa finalmente es el juicio que el consumidor otorga a la calidad final, a la frescura y al aroma del producto.

3.4 Sustratos y complejos

Cuando hablamos de complejo, nos referimos al conjunto de sustratos que forman un envase flexible. Los sustratos se pueden interpretar como cada una de las láminas que componen la estructura. A continuación conoceremos los sustratos mas usuales y sus propiedades.

Polietileno de alta y baja densidad (HDPE / LDPE)

Producto resultante de la polimerización de etileno a altas presiones y temperaturas en el uso de catalizadores. Las propiedades principales que conciernen al LDPE son:

- Densidad
- Melt index (punto de fusión)

➤ Contenido de vinil acetato

Por el cambio o combinación de estas propiedades clave, se pueden diseñar resinas para aplicaciones específicas.

Ventajas:

- a) Bajo costo
- b) Buenas propiedades de sellabilidad
- c) Claridad
- d) Versatibilidad

Desventajas:

- a) Barrera pobre al O₂ y al H₂O
- b) Rango de sellabilidad estrecho.

Celofán (Celo)

Film obtenido de la elaboración de la celulosa vegetal. En forma “normal”, el Celofán es un material sellante, pero muy higroscópico (sensible a la humedad), dimensionalmente inestable y con propiedades físicas variables. Para mejorar estas características, lo más usual es usarlo con recubrimiento.

Ventajas:

1. Resistencia al calor, lo que le confiere un amplio rango de sello. Por esta razón es muy utilizado en envasadoras antiguas.
2. El Coating permite un buen jaw-release, sellabilidad y deslizamiento.
3. Claridad
4. Rigidez
5. Barrera al O₂

Desventajas:

1. Alto costo por su bajo rendimiento en g/m^2 .
2. Higroscópico: absorbe agua, por lo que debe ser almacenado cuidadosamente, al ocurrir esto se deforma.
3. Durabilidad: el recubrimiento con el tiempo se torna amarillo.

Poliéster (PET)

El film de Poliéster (PET) es producto de la condensación de Glicol Etileno y Acido Tereftálico. Este material se caracteriza por su excepcional resistencia en un amplio rango de temperaturas de sellos, fuerte resistencia a los solventes, además de una buena resistencia mecánica.

Provee excelentes propiedades de barrera contra aceites y olores siendo resistente a muchos productos químicos y al ser tratado es un buen material para ser impreso.

Es un excelente material para ser metalizado, lo que incrementa su barrera al oxígeno, humedad y luz. El film de PET es usado en laminados para envases al vacío, carnes frescas, queso, galletas, chocolates, entre otros.

Ventajas:

1. Resistencia la temperatura, hasta 160°C
2. Resistencia mecánica
3. Adhesión de metalizado
4. Alto nivel de calidad
5. Razonable barrera al CO_2

Desventajas:

1. Costos
2. El PET sin recubrir es barrera pobre al O_2 y la humedad.

Foil de Aluminio (Al)

Es el mejor material de barrera de envases flexibles, por su impermeabilidad a la transmisión de gases y vapor de agua, dado que en vez de ser una red de cadena de polímeros, es una red cristalina, por ser un metal.

Sumadas a sus propiedades de barrera, el aluminio ofrece otros aspectos atractivos, por ejemplo, es imprimible, altamente reflectante a la luz y es ofrecido generalmente con una cara mate y otra brillante; el uso de tintas transparentes permite mantener su brillo metálico.

Sus principales desventajas son su costo, rendimiento, poca resistencia mecánica al quiebre y gastado en espesores pequeños. No es sellable.

Polipropileno biorientado (BOPP)

El BOPP tiene su origen en la refinación del petróleo, del cual el propileno es uno de sus subproductos. El Propileno es polimerizado y usado para manufacturar la resina de polipropileno (PP), que es la materia prima para el film de PP.

Existen dos métodos de producción de BOPP, por soplado o por cabezal plano, produciendo ambos materiales de muy similares características, aunque el segundo es mucho mas usado pues asegura mayor uniformidad de espesores.

El BOPP tal cual sale de este proceso, no es sellable, y tiene mas deslizamiento en maquina, para corregir esto, el film de BOPP es modificado con aditivos antes de extruirse o pueden agregarse (coextruirse) otras capas de film base durante o después de la fabricación.

Para poder imprimir sobre el BOPP, una vez orientado el film, este debe ser sometido a un “tratamiento electrostático” (corona o llama), que consiste en una oxidación de la superficie del film, lo que lo hace receptivos a tintas, adhesivos y otras aplicaciones.

Las tendencias en el polipropileno van hacia:

- a) Mejorar sus barreras mediante la coextrusión o recubrimiento con otros materiales.
- b) Mejorar su maquinabilidad, dándole diversos rangos de deslizamiento, y especialmente aumentando su rango de sellado.

BOPP Transparentes

- BOPP “PLANO”: BOPP transparente, no sellable. En general desliza mejor y es mas claro que coextruido. Se usa generalmente solo para imprimir y luego laminar.
- BOPP COEXTRIDO: BOPP transparente, sellable por una o dos caras. Se usa como lamina simple o laminado.
- BOPP COATEADO CON PVDC: BOPP transparente recubierto con una emulsión de PVDC. Este le confiere sellabilidad superior, barrera al aroma y una muy buena maquineabilidad.
- BOPP COATEADO CON ACRILICO: BOPP transparente. El acrílico le confiere brillo, excelente barrera del aroma y una muy buena maquineabilidad.
- BOPP ANTIESTATICO: BOPP transparente con aditivos para evitar que se cargue electrostáticamente. Dificulta el tratamiento y desmejora el sellado.
- BOPP METALIZADO: BOPP, ya sea plano o coextruido, con deposito de aluminio sublimado, con esto mejora sustancialmente sus barreras y le da aspecto de aluminio.
- BOPP MATE: BOPP al cual en su proceso de fabricación se le da una apariencia opaca, lo que permite que al imprimir se obtengan efectos mate, parecido a la impresión sobre papel. Opción muy usada en Japón Europa para productos alimenticios en que se quiera destacar la impresión.
- BOPP EVOH: BOPP coextruido con etil-vinil-alcohol. El EVOH es uno de los mejores materiales de barrera, aunque tiene problema de ser extremadamente sensible a la humedad y ser de alto costo.

Propiedades de algunos coatings y/o aplicaciones

- a) PVDC (Sarán): Buena barrera al paso del Oxígeno y otros gases, vapor de agua y aromas y sabores. Buena resistencia a grasas, aceites y solventes. Mejora la receptividad del film a tintas y adhesivos, también mejora sellabilidad.
- b) SURLYN: Excelente pegado en caliente. Ideal para sellados en que se requiera buena capsulación y resistencia.
- c) ACRILICO: Alta barrera a los olores y al O₂. Excelente maquinabilidad. Confiere excelente receptividad a tintas.

BARRERAS DE ENVASES		
TIPO DE PRODUCTO	ELEMENTOS DE LOS CUALES DEBEN PROTEGERSE	ENVASES MAS USUALES
Masas	Humedad, Crecimiento de hongos	Opp/Opp. Opp/Opp Met. Opp Acrilico
Snack y Dulces	Humedad, Sabores y Olores	Opp/Opp. Opp/Opp Met. Opp Acrilico
Café, Té y otros aromáticos	Vapores Orgánicos (olores), Oxigeno, luz solar	Pet Met/Pe. Nylon/Pe
Papas Fritas	Luz Solar, Oxigeno	Opp/Opp Met. Pet /Opp Met. Pp/Pvdc blco
Leche en polvo y similares	Humedad, Sabores y Olores	Pet/Al/Pe. Pet Met/Pe
Mantequillas y Margarinas	Sabores y Olores/ Migración de grasas	Al/Veg/Cera
Fármacos	Humedad	Al. Bopp
Vinos, Jugos de Frutas	Oxigeno, Luz solar	Pet Met/Pe
Galletas	Humedad, Olores	Opp/Opp. Opp Pvdc. Opp Acrilico. Opp/Opp Met
Chocolates	Oxigeno, Olores, Luz solar, Infestación	Opp/Opp Met. Opp/blco Acr. Opp/Opp
Carnes y Pescados congelados	Gases	Nylon/Pe. Pet/Pe. Pet/Pe Coex.
Jugos en Polvo	Humedad	Veg/Al/Pe. Opp
Salsa y Pasta de Tomate	Oxigeno, Luz solar	Pet/Al/Pe

Cuadro 3.1

Ejemplos de envases flexibles



LAMINADO DE POLYESTER IMPRESO
ADHERIDO A ALUMINIO Y ESTE A UN
LAMINADO DE POLIETILENO



POLIPROPILENO IMPRESO ADHERIDO A
LAMINADO DE POLIPROPILENO METALIZADO



POLYESTER METALIZADO ADHERIDO A
LAMINADO DE POLIETILENO



POLIPROPILENO ADHERIDO A
LAMINADO DE POLIPROPILENO
METALIZADO



LAMINADO DE POLYESTER IMPRESO
ADHERIDO A ALUMINIO Y ESTE A UN
LAMINADO DE POLIETILENO

El envase no solo se encarga de preservar el contenido, sino también es la presentación del producto. Conforme a la “Cadena de Valor” de Michael Porter, el envasado forma parte de las actividades de Logística Externa, no obstante, también aporta a las actividades de Marketing y Ventas.

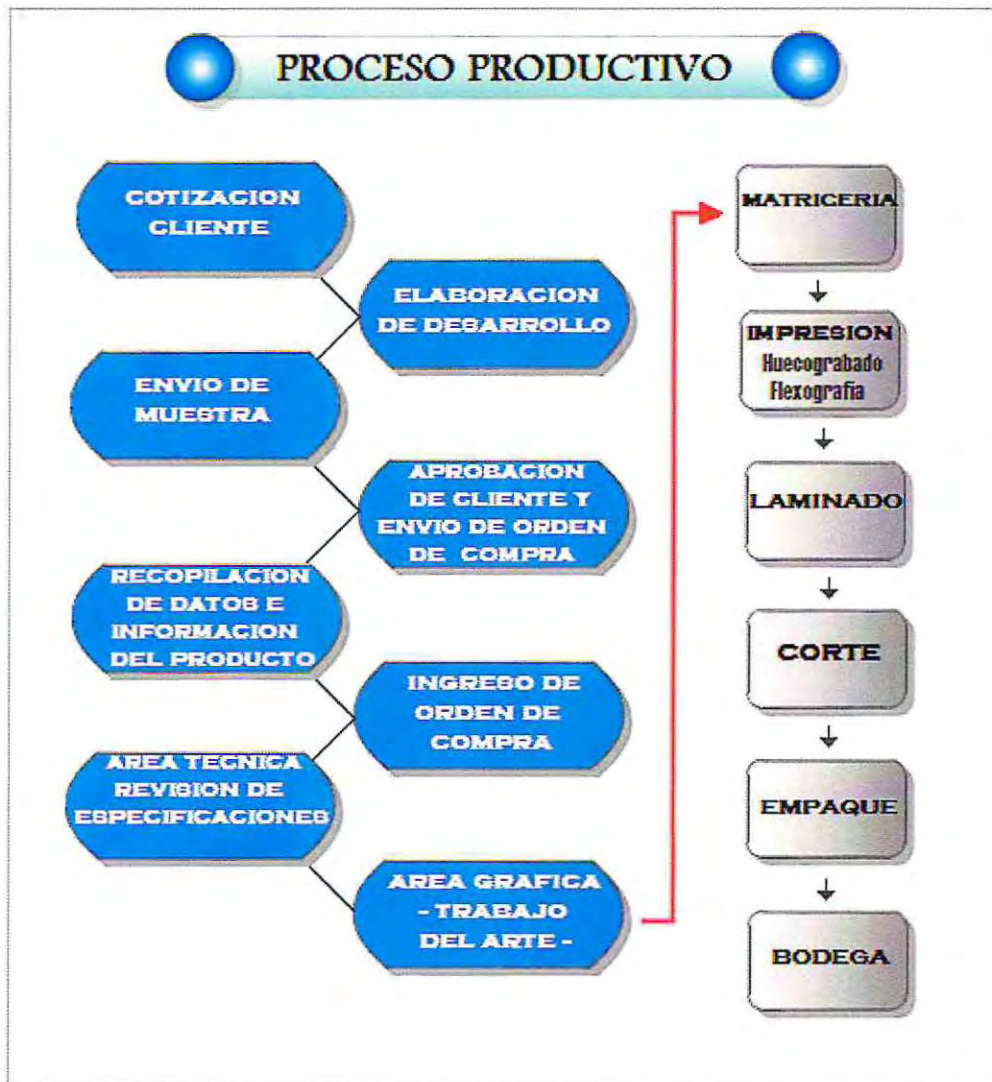
CAPITULO 4

PROCESO PRODUCTIVO

Una vez que el ejecutivo de cuentas ha presentado su propuesta a un cliente potencial, se elabora un “costeo” de producto, en donde se considera el costo los sustratos que deben ser utilizados en la estructura, porcentaje de tintas, cantidad de cilindros, cláusula de venta, lote de compra, entre otros factores; con lo cual se tiene una noción del costo de producción y distribución que tendrá el envase, de esta manera, el vendedor puede enviar una cotización sobre la estructura que se comercializará; una vez que el cotizante acepta la propuesta, se genera un desarrollo o muestra, la cual puede ser con o sin impresión, esta se envía a través de courier al país de destino.

Una vez que el cliente aprueba la muestra, envía la orden de compra respectiva y la información gráfica (en caso que la muestra haya sido sin impresión), cuando se obtienen todos los antecedentes correspondientes, se ingresa la orden de compra y se inicia el proceso productivo, comenzando en el área técnica, en donde se recopila toda la información de la muestra antes elaborada (especificación técnica y plano mecánico), posteriormente se involucra el área gráfica, la cual desarrolla todo lo relacionado con el arte del envase. Una vez realizado el trabajo gráfico, se procede con el proceso de matricería, en donde toda la información gráfica se traspa al área de grabado de cilindros (Huecograbado) o clisés (Flexografía) dependiendo del tipo de impresión.

Impreso el sustrato, se procede a realizar la/s laminación/es correspondiente/s a la estructura a producir. Una vez laminado el material debe fraguar una determinada cantidad de horas para obtener la resistencia deseada, posteriormente se realiza el corte en donde se obtienen las bobinas que serán embaladas en el área de empaque y liberadas a bodega en donde el material se encontrará disponible para ser despachado a cliente. (Ver cuadro 4.1).



Cuadro 4.1

4.1 Política de Calidad

Para lograr una alta competitividad en el mercado, Alusa S.A. ha establecido políticas de calidad que representan los estándares a los que la organización debe aferrarse, en el cuadro que se presenta a continuación se exhiben las políticas establecidas para el año 2010.

Objetivo	Metas	Restricción	Valor Metas	Unidad	Estandar Máximo
Índice anual de satisfacción de		Igual o mayor a	5,8	Puntos	7
Cumplimiento en la entrega (OTIF)		Igual o mayor a	95	%	100%
Devoluciones	Brutas	Igual o menor a	1	%	100%
	Netas	Igual o menor a	0,35	%	
Rechazo MMPP	Recuperación de rechazos	Igual o mayor a	80	%	100%
	Disposición en instalaciones Alusa	Igual o menor a	30	Días	30 días
Índice de Scrap (Pérdida)	Planta	Igual o menor a	13,7	%	100%
	Extrusión	Igual o menor a	2,5	%	
Detención de maquinarias por mantenimiento		Igual o menor a	1,3	%	100%
Desarrollo	Visitas de Innovación	Mayor o igual a	16	Visitas	
	Propuestas de desarrollo e innovación	Mayor o igual a	30	Propuestas	
	Proyectos de desarrollo e innovación	Mayor o igual a	4	Proyectos	
Prevención de riesgo	Accidentes 0 en periodo de 4 años	Menor a	14	Accidentes	14 Accidentes anuales
RRHH	Capacitaciones	igual o mayor a	32	Horas por persona	45 horas mensuales
	Descripción de cargos	igual a	100	%	100%
	Desarrollar evaluación de desempeño	igual a	100	%	100%
Cumplimiento Gantt para proyecto HACCP		igual a	100	%	100%

Cuadro 4.2

Con estas metas e índices, ALUSA declara que busca:

“Asegurar la creación de valor para nuestros accionistas y clientes a través de la búsqueda permanente de la calidad en nuestros productos y servicios, sustentado por la mejora continua de la eficacia y eficiencia de nuestros procesos”.

“Mantener un exigente sistema de gestión de la calidad incluyendo auditorias y certificaciones de terceros como la norma ISO 9001 y en un futuro próximo la norma HACCP, y controles periódicos del cumplimiento de nuestros objetivos de calidad.”

“Promover el compromiso de nuestros trabajadores con la calidad e inocuidad, desarrollando sus habilidades y competencias permanentemente de manera de no solo gestionar la calidad d nuestros productos y servicios sino también de crear un ambiente laboral seguro y agradable”.

“Esta Política de Calidad es parte integral del negocio de la compañía, por lo que se define como tarea prioritaria su difusión, comprensión y cumplimiento en todos los niveles de la organización”.

Es muy importante generar una política de calidad la cual establezca parámetros bien definidos en los cuales la organización, en su totalidad, pueda basar la ejecución de sus labores, asegurando así la competitividad de la empresa en el mercado.

CAPITULO 5

ORGANIZACION ALUSA

La organización de ALUSA S.A. se basa en cinco áreas que se encuentran bajo la dirección de la Gerencia General, las cuales son: Gerencia de Administración y Finanzas, Gerencia Comercial, Gerencia de Planta, Gerencia de Operaciones y Gerencia Técnica.

Organigrama Alusa S.A.



Cuadro 5.1

A continuación se detallan los objetivos que debe cumplir cada área de ALUSA S.A.

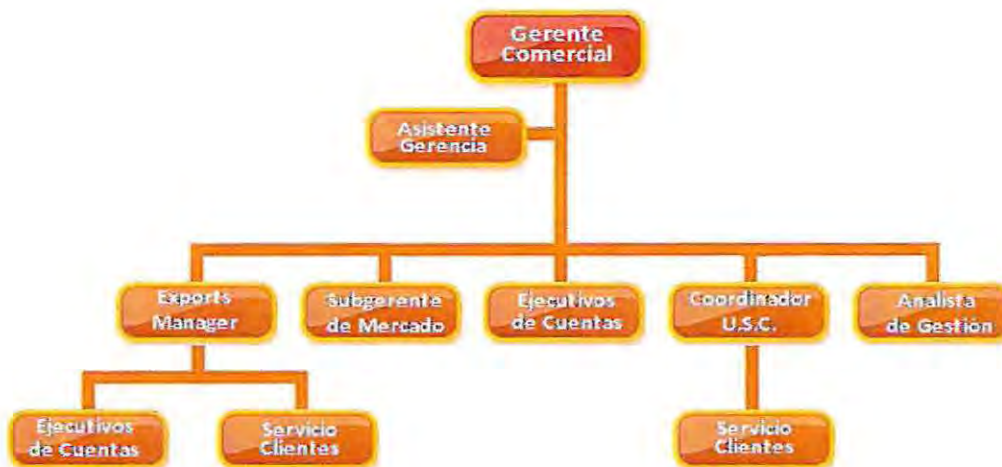
Área	Objetivo
ASEGURAMIENTO DE CALIDAD	Asegurar un sistema de calidad eficiente y ajustado a las necesidades de la compañía.
AUDITORIA	Asegurar el cumplimiento de los procesos administrativos de la compañía, minimizando los riesgos de fraude.
BODEGA PRODUCCIÓN	Administrar la bodega de PPTT y bodega de MMPP de uso inmediato, cumpliendo con tiempos de entrega y estándares de calidad definidos por la compañía y requerimientos del cliente.
CONTABILIDAD	Gestionar las diferentes operaciones contables de la compañía, a objeto de dar cumplimiento a las exigencias legales, tributarias y corporativas respecto a la preparación y emisión de información financiera contable.
CONTROL DE GESTIÓN	Proveer información para la toma de decisiones, en forma eficiente y oportuna.
USC	Coordinar USC, de modo de dar cumplimiento a los compromisos de entrega a clientes.
EXPORTACIONES	Incrementar las exportaciones de la compañía, buscando aumentar la rentabilidad y la satisfacción del cliente.
FINANZAS	Gestionar los recursos financieros de la empresa, de modo de facilitar su adecuado funcionamiento.
ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	Gestionar los sistemas de información, los recursos financieros y el control necesario para asegurar el logro de los objetivos globales de la compañía.
COMERCIAL	Incrementar las ventas de la compañía, buscando aumentar la rentabilidad y la satisfacción del cliente.
OPERACIONES	Maximizar la eficiencia y la utilización de los recursos de la compañía, coordinando los medios productivos y las necesidades comerciales.
PLANTA	Gestionar los procesos productivos, considerando un equilibrio entre calidad, eficiencia y rentabilidad de la compañía.
TÉCNICA Y DESARROLLO	Asegurar que la innovación y desarrollo de nuevos productos sean parte integral de la operación normal de Alusa, factibilizar el funcionamiento del área técnica y generar el Master Plan de Alusa, cumpliendo con la normativa ambiental aplicable a la empresa.
IMPRESIÓN	Garantizar el cumplimiento del programa de producción de las áreas de impresión, buscando mejorar permanentemente la eficiencia del área
INFORMÁTICA	Gestionar la disponibilidad y uso eficiente de los recursos informáticos, para apoyar el cumplimiento de los objetivos estratégicos, la continuidad del negocio y la generación de valor, cumpliendo con las políticas internas de la compañía.
INGENIERÍA	Liderar la evaluación y ejecución de los proyectos de inversión e ingeniería de la empresa, cumpliendo con los plazos y el presupuesto definido.
MANTENCIÓN	Mantener en buen estado los activos e instalaciones de la compañía, a fin de garantizar un proceso productivo estable.
PLANIFICACIÓN Y PROGRAMACIÓN	Asegurar la planificación de la producción, procurando eficiencia entre los compromisos de planta y los del área comercial.

RECURSOS HUMANOS	Gestionar el capital humano de la compañía, de modo de factibilizar el logro de los objetivos estratégicos, en un ambiente laboral adecuado y cumpliendo con la normativa legal vigente.
SERVICIO A CLIENTES EXPORTACIONES	Garantizar una atención técnica eficiente a clientes extranjeros, cuidando los recursos invertidos por la compañía
SERVICIO TÉCNICO A CLIENTES NACIONALES	Garantizar una atención técnica eficiente a clientes nacionales, cuidando los recursos invertidos por la compañía
ABASTECIMIENTO	Garantizar la distribución de PPTT a clientes y la disponibilidad de MMPP y materiales para la producción y funcionamiento de la empresa, cumpliendo con las exigencias de tiempos de entrega, precio, calidad y capital de trabajo disponible./ Rentabilizar la disposición final de los residuos, cumpliendo las normativas ambientales y políticas internas.
DESARROLLO	Liderar el desarrollo e innovación de productos y supervisar el funcionamiento del área técnica para asegurar la satisfacción del cliente.
BODEGA MATERIAS PRIMAS	Supervisar el nivel de existencias de materias primas, insumos y químicos almacenados en bodega de materias primas, procurando su resguardo en óptimas condiciones.
CONTROL DE CALIDAD	Asegurar productos de calidad, mediante la administración de un sistema de control de calidad, ajustado a las necesidades de la compañía.
EXTRUSIÓN Y LAMINADO	Garantizar el cumplimiento del programa de producción de las áreas de las áreas de Laminado y Extrusión, buscando mejorar permanentemente su eficiencia.
FOTOMECÁNICA	Garantizar el cumplimiento de programa de producción asignado al área de Fotomecánica, buscando mejorar permanentemente la eficiencia del área.
GALVANO	Garantizar el cumplimiento de programa de producción asignado al área de Galvano, buscando mejorar permanentemente la eficiencia del área.
IMPRESIÓN FLEXOGRAFÍA	Garantizar el cumplimiento del programa de producción flexográfica, buscando mejorar permanentemente la eficiencia del área
SELLADO Y TINTAS	Garantizar el cumplimiento del programa de producción de las áreas de las áreas de Sellado, Tintas y Coneras, buscando mejorar permanentemente su eficiencia.
ÁREA TÉCNICA	Generar, mantener y actualizar los estándares para la fabricación de productos, en forma eficiente, repetible, a costos razonables, y asegurando la satisfacción del cliente.

5.1 Área Comercial

El área comercial de Alusa S.A., como lo dice su nombre lo dice, es la encargada de comercializar los productos y servicios que genera la empresa en su proceso productivo. La función comercial es considerada, en términos funcionales, como una etapa fundamental de la cadena de producción; que comienza con la contratación de recursos materiales y humanos, continúa con la transformación de dichos recursos en productos y finaliza con la colocación de estos en el mercado. En base en lo anterior, se podría decir que los resultados obtenidos por la empresa en gran parte están supeditados a los obtenidos en el área comercial, debido a que cuando se completa el ciclo es cuando verdaderamente se miden y concretan los mismos. El área Comercial se divide en ventas nacionales e internacionales, estas últimas están ligadas al departamento de Exportaciones.

Gerencia Comercial



Cuadro 5.2

5.2 Exportaciones

El departamento de Exportaciones de Alusa S.A. es el encargado de comercializar los productos a nivel internacional, como también la constante búsqueda de nuevos de mercados que no son abarcados por Alusa en la actualidad. Hoy en día, el departamento de Exportaciones concentra sus ventas en el continente americano, en donde existen dos carteras, denominadas “USA y MX” y “CA y ANDINA”.

Mercados de Exportación



Imagen 5.1

5.2.1 Organigrama Departamento de Exportaciones

El departamento de Exportaciones se compone de seis personas, en lo más alto de la escala jerárquica se encuentra el Exports Manager o Gerente de Exportaciones, es quien elabora las estrategias comerciales y dirige las acciones para alcanzar las metas deseadas.

Los Ejecutivos de Cuentas son los encargados de negociar y comercializar los productos en los mercados potenciales y actuales, estos son asistidos por el personal de Servicio al Cliente, encargados del trabajo administrativo y la constante comunicación con el cliente. Quien ejecuta las operaciones necesarias para efectuar las exportaciones es el encargado de logística.

Departamento de Exportaciones



Cuadro 5.3

5.2.2 Encargado de Logística de Exportación

La división de Comercio Exterior de ALUSA cuenta con seis cargos para llevar a cabo la comercialización de los productos, entre ellos se encuentra el Encargado de Logística, cargo que debí ejecutar en mi práctica profesional. Tiene como función principal apoyar el trabajo administrativo de los ejecutivos de inteligencia comercial.

Dentro de las actividades que regularmente ejecuta el asistente de exportaciones podemos encontrar:

- a) Mantener permanentemente informado al cliente en cuanto al estatus de los productos que próximamente serán despachados.
- b) Coordinar internamente las etapas finales del proceso productivo de los envases flexibles.
- c) Coordinar con agentes externos los despachos (agentes de aduana, embarcadores, transportistas, compañías navieras, etc.)
- d) Realizar toda la documentación necesaria para la exportación (Mandato Especial, Proforma, Lista de Empaque, Certificado de Calidad, Factura Comercial, etc.).

Una vez que la producción de envases flexibles ha completado su proceso productivo y se encuentra lista en bodega para ser despachada a su destino, es momento para que el asistente de exportaciones confirme con los embarcadores su reserva de transporte o “Booking Confirmation”, (en esta ocasión tomaremos como ejemplo una operación marítima), los embarcadores contactarán a la naviera con la cual se trabajará y realizarán el retiro o “Gate out” del contenedor, es muy importante que el asistente de exportaciones al efectuar la reserva tenga en consideración los siguientes puntos:

- a) Las dimensiones y la cantidad de pallets involucrados; al tener claro esto, sabremos si se debe considerar un contenedor de 20' o 40' pies, en el caso que se pretenda cargar el contenedor con bultos que superen los 2,25 mts. de altura, se hace necesario un contenedor High Cube, puesto que este tolera una mayor altura en los bultos.
Existen casos en los cuales por el exiguo peso y reducido numero de pallets que se están siendo despachados, es conveniente embarcar en forma consolidada o LCL, lo cual implica que la carga compartirá un contenedor con bultos de terceros.
- b) El tipo de material que se esta embarcando; dado que existen sustratos que debido a sus propiedades reaccionan con las altas temperaturas, como es el caso del PVC y el Polietileno termocontraible, lo mas apropiado es utilizar un contenedor reefer por su principal característica que es programar la temperatura adecuada para mantener el producto.
- c) El peso neto y bruto; en algunos países pueden existir restricciones en cuanto a las toneladas que se están transportando en las carreteras, verbigracia, en Colombia no esta permitido exceder los veinte mil kilos brutos.

Se tomará como ejemplo ilustrado una operación cuyo destino es Colombia para el cliente Huerta Oriente. De esta manera se podrá apreciar con más claridad cada una de las actividades involucradas para efectuar una exportación, también se darán a conocer los documentos reales que están implicados en la exportación.

A continuación se presenta la imagen del documento que es emitido por los embarcadores una vez que se ha confirmado la reserva con la naviera.

S.T.G Marshal & Co. Ltda

Servicios Logísticos Navieros y Comercio Internacional

Fonos Fax 56-2-753 3684 - 56-2-753 3685

captain@stgmarshal.cl



BOOKING CONFIRMATION

FECHA	Miércoles, 27 de Enero de 2010	
ATN. SRES.	ALUSA S.A	
CTC. SR (a)	JUAN ANTONIO OLIVA	
E MAIL	joliva@alusa.cl	TELEFONO /6793347

TIPO	FULL	CANTIDAD	1X20 STD
CONSIGNATARIO	LA HUERTA DE ORIENTE	Consolidador:	
BOOKING N°	731000008014.	NAVIERA	EVERGREEN
REF. HBL			
M/N	HAMONIA BEROLINA V-403	ETA 01/02/2010	ESTIMATIVO
Stacking	VIERNES 29/01/2010 de 08:00a 20:00 Hrs.		
ZARPE App.	02/02/2010 Estimado		
CUT OFF :	VIERNES 29/01/2010 a las 20:00 Hrs.		

Pto.DE EMBARQUE	SAN ANTONIO * CHILE	
Pto.Descarga	BUENAVENTURA * COLOMBIA	
DESTINO FINAL	BUENAVENTURA * COLOMBIA	Tarifa: PREPAID USD 910,00
T/T APP.	9-10 DIAS App	

DETALLES DE LA MERCADERIA

N° DE BULTOS	TIPO	/	PALLETS
VOLUMEN			
KILOS BRUTOS	8,500,		

CONDICIÓN DE FLETE	PREPAID
EMISION DE B/Ls.	ORIGEN

Documento que envían los embarcadores para confirmar la reserva, hay casos en que los clientes y los agentes de aduana la solicitan para asegurarse de la fecha de zarpe de la nave.

Los bultos deben detallarse minuciosamente, en este caso se exportan bolsas protegidas por cajas de cartón sobre pallets, es necesario indicar el número de cajas que componen cada pallet, se debe señalar tanto las unidades como los pesos netos y brutos de cada bulto para finalmente declarar el total de kilos netos y brutos que serán exportados en la operación, para esto el sistema arroja un “Listado de especificación de peso”, fuente en donde se puede extraer la información antes mencionada.


Se emiten ocho copias de este documento, cinco de ellas son para el cliente los cuales se envían por courier o correo rápido mientras que las tres restantes se guardan como respaldo, sin embargo, se debe notificar al **agente de aduana**⁷, **embarcadores**⁸ y operarios de bodega sobre la emisión del documento, por lo cual se envía a través de correo electrónico.

⁷ **Agente de aduana:** Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

⁸ **Embarcadores:** Persona cuyo nombre aparece indicado en la Guía Aérea, como contratante con el transportista, para el transporte de mercancías

Proforma

Documento que es una replica idéntica en cuanto a lo declarado en la Factura Comercial que se debe emitir. La Proforma debe contener: Razón social del exportador, numero correlativo del documento, referencia interna, fecha y lugar de emisión, razón social y datos del cliente, fecha de pago, cláusula de venta, orden de compra, detalle de la mercadería (se detalla el tipo de material que esta exportando con objeto de determinar su partida arancelaria, también se indican las unidades de cada producto, su precio y su representación en dólares), total de kilos brutos y netos, bultos, total FOB, valor del flete, prima del monto asegurado y el total de la operación en dólares.

		FACTURA PROFORMA EXPORTACION		2127	
EXP-025/2010		Santiago, Chile Enero		28 de 2010	
Cliente: 1402.8 La Huerta de Oriente Ltda. Diagonal 46 # 16 - 37 Palermo Bogota Colombia Orden de Cliente : 012306		Transf. Banc. 60 dias F/Emb. Marítimo C.I.F. BUENAVENTURA			
DETALLE DE MERCADERIA					
0273.01	UNID.	BOLSAS DE POLYESTER 12 MIC. LAMINADO CON ALUMINIO 9 MIC. MAS POLIAMIDA DE 15 MIC. Y POLIPROPILENO DE 100 MIC. IMPRESAS	USD	USD	
157700	241200,00	000381 BOLSA PANADERIA 50Z	0,06500	15,678,00	
159266	499200,00	000362 BOLSA PLATO FUERTE 50Z	0,07000	34,944,00	
Peso Neto 5.744,05 Peso Bruto 6.138,70 Bultos 11 Pallets			Total FOB 49.661,43 FLETE 910,00 SEGURO 50,57 OTROS GASTOS 0,00 TOTAL 50.522,00		



Una vez emitido el documentos se conservan tres copias de respaldo y se envía a través de correo electrónico a los embarcadores para la elaboración de una matriz que debe llegar a la naviera para que posteriormente se emita el conocimiento de embarque, (en caso marítimo de flete marítimo “Bill of Lading” o “B-L”); el agente de aduana también debe disponer de la Proforma, para comparar y verificar si coincide la información declarada en la Lista de Empaque, de esta manera el agente de aduana solo queda a la espera del Mandato Especial.

Mandato Especial

Documento que le da las facultades al agente de aduana para realizar las acciones pertinentes para efectuar la operación, este debe contener razón social del exportador, referencia interna, fecha de emisión, declaración del representante legal de ALUSA otorgando el poder especial para que este pueda realizar todo tipo de tramites exigidos por el **Servicio Nacional de Aduana**⁹ ; dentro de esta declaración debe señalarse el nombre del consignatario, puerto de desembarque, país de destino, puerto de embarque, datos de los embarcadores, tipo de bulto, transportista, peso bruto y netos, numero de bultos o pallets, fecha de pago y monto total de la operación.

⁹ *Servicio Nacional de Aduana: Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.*



REF: EXP-025/2010

MANDATO ESPECIAL

28 de Enero de 2010

CLAUDIO INGLES NIETO, representante legal de Alusa S.A.confiere poder especial a los Agentes de Aduana Don JORGE CELIS CORNEJO; Don IGNACIO CELIS MONTT; Don JORGE CELIS BRUNET para que en su nombre y representación realice ante el Servicio Nacional de Aduanas, todos los trámites, necesarios para proceder a la ..X....Exportación,..... Salida Temporal,.....Reexp.....

De conformidad al Art. 197 de la Ordenanza de Aduanas.

INTRUCCIONES

Nombre del Consignatario : LA HUERTA DE ORIENTE LTDA.
Puerto de Desembarque : BUENAVENTURA
País de Destino : COLOMBIA
-Puerto de Embarque : SAN ANTONIO
-Cia. Naviera / Agencia de Carga : STG MARSHAL At.: Sr. Javier Abarca
Fono: 7533683 - 84
-Marcas : HUERTA ORIENTE FLETE: PREPAID
-Tipo de Bulto, Embalaje : PALLET
-Transportista carga Puerto de Salida : PROPIO

Peso Neto: 5.744,05 Kg. Peso Bruto: 6.198,70 Kg. N° Bulto : 11 PALLETES

- FECHA DE PAGO: 02/04/2010 Monto Total Operación: US\$ 50.622,00 CIF
- TRATADO: ACE N° 24
-
-

Firma representante legal ó persona autorizada

Fax: 6967047

At. Sr. Carlos Barros

NOTA:

Finalmente se timbra y se firma, se emiten dos copias, una se adjuntara con un Factura Comercial (destinada al agente de aduana) y otra se conserva como respaldo interno.

Paralelamente a la emisión del Mandato Especial, el personal de bodega emite una guía de despacho, documento con el cual debe contar tanto como los embarcadores como el agente de aduana.

Se asume que dentro de un rango de 48 a 72 horas el “stacking” (puesta en borda del total de contenedores en la nave) finalizará, dando paso a la emisión de la Factura Comercial.

Factura Comercial

Documento elaborado por el exportador o el expedidor de fletes, requerido por el comprador extranjero, para comprobar la propiedad y hacer los arreglos de pago necesario al exportador. Este debe reunir la siguiente información: Razón social de exportador, número de factura, referencia interna, razón social del cliente, lugar y fecha de emisión, orden de compra involucrada, forma de pago, transporte, cláusula de venta, descripción de la mercadería, detalle de las cantidades exportadas por ítem (incluyendo código interno, precio y representación en dólares), total de kilos brutos y netos, bultos, total FOB, valor del flete, prima del monto asegurado y el total de la operación en dólares.



ALUSA S.A.

R.U.T.: 84.898.000-5
 Giro: Fabricación Envases Flexibles
 Casa Matriz: Avda. Pda. Eduardo Frei Montalva N° 9160
 Fono: 679 3200 - Fax: 679 3208 - Quilicura.
 Bodega: Av. Garampangue N° 1620
 Fonofax: 627 3110 - Quilicura

**FACTURA DE EXPORTACION
 INVOICE**

R.U.T.: 84.898.000 - 5

Nº 006685

6685

EXP-025/2010

CLIENTE: Customer:	RUT: 1402-8
La Huerta de Oriente Ltda.	
Diagonal 46 # 16 - 37 Palermo	
Bogota Colombia	

FECHA: Date:	Santiago, Chile Enero 29 de 2010
ORDEN DE CLIENTE: Customer Order:	012305
FORMA DE PAGO: Terms of Payment:	Transf. Banc. 60 dias P/Emb.
TRANSPORTE: Transport:	Maritimo
CLAUSULA DE VENTA: Terms of Sales:	C. I. P. BUENAVENTURA

COV.	
------	--

CODIGO Code	CANTIDAD Quantity	DESCRIPCION DE MERCADERIAS Description of Goods	PRECIO UNITARIO Unit Price	PRECIO TOTAL Total Price
0273.01	UNID.	BOLSAS DE POLYESTER 12 MIC. LAMINADO CON ALUMINIO 9 MIC. MAS POLIAMIDA DE 15 MIC. Y POLIPROPILENO DE 100 MIC. IMPRESAS	US\$	US\$
157700	241200,00	000381 BOLSA PANADERIA 50Z	0,06500	15.670,00
159266	499200,00	000382 BOLSA PLATO FUERTE 00Z	0,07000	34.944,00

PESO NETO TOTAL: Total Net Weight:	5.744,05	MARCAS Y NUMERACION: Marks and Numbers:
PESO BRUTO TOTAL: Total Gross Weight:	6.190,70	
CANTIDAD Y ESPECIE DE LOS BULTOS: Quantity and Kind of Packages:	11 Pallets	

TOTAL FOB Total FOB	49.661,43
FLETE Freight	910,00
SEGURO Insurance	50,57
	0,00
TOTAL Total	50.622,00

ALUSA S.A. RUT: 84.898.000-5, Av. Garampangue N° 1620, Quilicura, Chile. Fono: 627 3110, Fax: 627 3110

ORIGINAL: CLIENTE

La Factura Comercial tiene la particularidad de tener cinco replicas idénticas, las cuales tendrán diferentes destinatarios, dentro de sus copias encontramos la perteneciente a cliente, control tributario, impuestos internos, **SOFOFA**¹⁰, aduana. Cada una de estas replicas se trabaja por separado.

Con el objetivo de explicar la emisión de este documento con la mayor claridad posible, respetaremos el orden antes mencionado.

Se deben sacar ocho copias de la factura que corresponde al cliente, cinco de ellas se adjuntan a la factura original como también se adjunta la de control tributario; en resumen, se obtienen siete facturas (entre originales y copias) las cuales deben ser timbradas y firmadas para posteriormente ser enviadas al cliente; las tres copias restantes se guardan como respaldo.

Luego encontramos la factura correspondiente a impuestos internos, documento que debe ser entregado a la persona encargada de facturación, cargo que se encuentra en el departamento de Administración y Finanzas.

La factura relativa a la SOFOFA, se adjuntará con el Certificado de Origen, ambos documentos serán enviados a la Sociedad de Fomento Fabril.

Finalmente a la factura correspondiente a la agencia de aduana se le adjunta una copia del Mandato Especial firmada y timbrada, más una copia no negociable del conocimiento de embarque, en este caso Bill of Lading.

¹⁰ *La Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA): es una federación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno, en materia de comercio internacional, es el agente gubernamental encargado de fiscalizar la declaración de procedencia de mercancías exportadas.*

Certificado de Origen

Documento particular que identifica las mercancías y en el cual la autoridad u organismo habilitado para expedirlo certifica expresamente que las mercancías a las cuales se refiere son originarias de un país determinado.

Para elaborar un Certificado de origen, es necesario completar un formulario llamado DECO (Declaración de Emisión de Certificado de Origen) para lo cual se debe ingresar al servicio que la SOFOFA ofrece en el ciberespacio, ahí se obtendrá el formato que ha de ser completado con: razón social del exportador, país de destino, descripción de la mercadería, total de kilos netos y brutos, datos del exportador y como también del encargado de control de gestión, se deben imprimir dos copias de este documento, una de estas se timbrará y firmará y será enviada a la SOFOFA junto al Certificado de Origen y la Factura Comercial, mientras que la copia restante se mantendrá como respaldo.



SOCIEDAD DE FOMENTO FABRIL
Departamento de Certificación de Origen

DECLARACION PARA LA EMISION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN (DECO)

Nota: Este documento reemplaza al Informe de exportación

1. Nombre del exportador ALUSA S.A.	2. RUT del exportador 84.898.000-5
---	--

3. Dirección del exportador AV. PDTE. EDO. FREI MONTALVA N° 9160, QUILICURA, SANTIAGO

4. País de destino COLOMBIA

DESCRIPCIÓN DE LAS MERCADERIAS

5. N° Item	6. Código arancel Sist. Armonizado Chileno	7. Descripción del producto	8. Cantidad	9. Unidad de Medida	10. Valor FOB (US\$)
1	7612.9000	BOLSAS DE POLYESTER 12 MIC. LAMINADO CON ALUMINIO 9 MIC. MAS POLIAMIDA DE 15 MIC. Y POLIPROPILENO DE 100 MIC. IMPRESAS. 740.400 UNIDADES	5.744,05	KN	49.661,43

TOTALES	11. Cantidad 5.744,05	12. Unidad de medida KN	13. Valor FOB (US\$) 49.661,43
----------------	---------------------------------	-----------------------------------	--

DECLARACIÓN

Declaramos bajo juramento que los datos consignados en el presente formulario son fidedignos:		
14. Nombre del representante	JUAN ANTONIO OLIVA S.	17. Fecha 01/02/2010 Firma
15. Cargo	ASISTENTE DE EXPORTACIONES	
16. Teléfono	6793347	

El Certificado de Origen, tal como su nombre lo indica, declara la procedencia de las mercaderías, al emitir este documento se debe tener mucha claridad sobre los tipos de sustratos y complejos se están siendo embarcados, ya que estos determinaran la partida arancelaria de la exportación; dentro de la información que debe contener este documentos podemos encontrar: razón social del exportador, razón social del cliente, descripción de las mercancías, partida arancelaria, criterio de origen (selección de una alternativa que se ofrece en el dorso del mismo certificado), numero de Factura Comercial, peso de cada ítem (ya sea bruto o neto), timbre y firma del exportador y de la autoridad fiscalizadora en sus declaraciones pertinentes.

Certificado de Origen
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO
CHILE – COLOMBIA

Número de Certificado:

N° 0003489

<p>1. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Exportador ALUSA S.A. AV. PDTE. EDO. FREI MONTALVA N° 9160 QUILICURA – SANTIAGO CHILE RUT: 84.898.000-5</p>				
<p>2. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Importador LA HUERTA DE ORIENTE LTDA. DIAGONAL 46 # 16-37 PALERMO BOGOTA COLOMBIA NIT: 860.504.860-1</p>				
3. Descripción de las mercancías	4. Clasificación S.A. 6 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) u otra medida (opcional)
<p>BOLSAS DE POLYESTER 12 MIC. LAMINADO CON ALUMINIO 9 MIC. MAS POLIAMIDA DE 15 MIC. Y POLIPROPILENO DE 100 MIC. IMPRESAS.</p>				
- 000381 BOLSA PANADERIA 5 OZ 241.200 UNIDADES	7612.90	C	006685	1.575,35 KN
- 000382 BOLSA PLATO FUERTE 8OZ 499.200 UNIDADES	7612.90	C	006685	4.168,70 KN
8. Observaciones:				
<p>9. Declaración del exportador</p> <p>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.</p> <p>País de origen.....CHILE.....</p> <p>Lugar y fecha SANTIAGO, 01 DE FEBRERO DE 2010</p> <p align="center">ALUSA S.A.</p> <p>Firma.....</p>		<p>10. Visado de la autoridad competente o entidad habilitada</p> <p>Certifico la veracidad de la presente declaración</p> <p>Nombre.....CARMEN GLORIA LEAL GONZÁLEZ.....</p> <p>Sello</p> <p align="center">SANTIAGO</p> <p>Lugar y fecha.....03.FEB.2010.....</p> <p>Firma.....</p>		



Una vez en el servicio On-line de la Sociedad de Fomento Fabril, podemos obtener el formato para emitir el Certificado de Origen, es imperioso que la información que se declara coincida a cabalidad con la información de la Factura Comercial. La SOFOFA debe autorizar la emisión del Certificado de Origen, para esto es necesario enviar a través de fax u otro medio alternativo una copia de la Factura Comercial, un trabajador capacitado de la sociedad fiscalizadora realizara una revisión de lo declarado en los documentos involucrados y catalogará, ya sea como “aprobado” o “reparado” (en caso que algún dato no coincida); una vez que se ha autorizado la emisión del Certificado de Origen, se deben imprimir cuatro copias, las cuales se timbrarán y firmarán para ser adjuntadas a la Factura Comercial correspondiente a la SOFOFA y al formulario DECO respectivo.

Finalmente la institución mantiene la Factura, el DECO y una copia de los Certificados de Origen, mientras que las tres copias restantes regresan timbradas y firmadas por la SOFOFA a ALUSA, dos de ellas serán enviadas al cliente y una será guardada como respaldo; cabe mencionar que se debe obtener autorización de la Sociedad de Fomento Fabril sólo en caso que se este exportando a los países del **MERCOSUR**¹¹ y América latina, en el caso que el país de destino tenga otra ubicación geográfica, se utiliza otro formato que contiene la misma información, pero sólo basta con timbrarlo y firmarlo.

Certificado de Seguro

Documento que es necesario en caso que la negociación contemple algún tipo de seguro en el transporte por parte del vendedor, esto se determina a través del **incoterm**¹² o cláusula de venta. El Certificado de Seguro debe contemplar dentro de su información datos del asegurado, vigencia, prima y total asegurado, datos del transporte incluyendo lugar de origen y destino, nombre del medio transportador, tipo de embarque, referencia interna con el número de Factura Comercial, fecha de emisión, descripción de las mercancías y tipo de embalaje.

Para obtener el formato del Certificado de Seguro, se debe ingresar al servicio On-line de MARSH, cuya pagina es www.marsh.cl, una vez completados los datos solicitados se imprimen cuatro copias que deben ser timbradas y firmadas y dos de ellas son endosadas, una será enviada al cliente y la otra será un respaldo interno. Una de las copias no endosadas debe entregarse a contabilidad y la restante se archiva en una carpeta de registro.

¹¹ **MERCOSUR** El Mercado Común del Sur es una unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, fue creada el 26 de Marzo de 1991 con la firma del tratado de Asunción.

¹² **Incoterm:** (acrónimo del inglés *international commercial terms*, 'términos internacionales de comercio') son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías.

CHARTIS^C

CERTIFICADO DEFINITIVO DE TRANSPORTE MARITIMO TODO RIESGO EXP

NUMERO DE POLIZA: 101927-

Certificado: 238

Corredor: MARSH S.A. CORREDORES DE SEGUROS
Comisión:

CHARTIS CHILE CIA. DE SEGUROS GENERALES S.A., asegura de conformidad con las condiciones generales y particulares de la póliza, los intereses más adelante especificados por el monto que se indica a nombre de:

DATOS DEL ASEGURADO	
NOMBRE : ALUSA S. A.	RUT : 84.898.000-5
DIRECCION : AVDA. PDTE. EDO. FREI MONTALVA N° 9160	COMUNA : QUILICURA
A FAVOR :	CIUDAD : SANTIAGO
VIGENCIA	TOTAL ASEGURADO
Desde: 29/01/2010	SUMA ASEGURADA: US\$ 56190.42
Hasta: Su llegada	PRIMA NETA: US\$ 50.57
	IMPUESTO I.V.A: US\$
	PRIMA TOTAL: US\$ 50.57



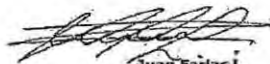

ALUSA S.A.
FIRMA DEL EMISOR


FIRMA AUTORIZADA

FECHA DE CERTIFICADO : 01/02/2010

Certificado de Calidad

Documento que certifica el cumplimiento de los estándares de calidad establecidos; los Certificados de Calidad involucrados en la operación son emitidos por la división de calidad de ALUSA. Se imprimen tres copias de cada certificado, dos de las replicas se envían al cliente, mientras que la tercera se conserva como respaldo.

			
CERTIFICADO DE CALIDAD			
Certificado N° (folio)	3	N° Lote / Or	157700
Cliente	HUERTA ORIENTE	Fecha Despacho	XXXXX
SAP	S/SAP	Unidades Despachadas	241.200
Producto	BLS RETORTABLE PANADERIA 5 OZ	N° Pallet	XXXXX
Código Alusa	1	Fecha Fabricación	20 ene-10
CONTRÓLES			
ANALISIS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR ESPECIFICADO TOLERANCIA	VALOR ENCONTRADO
PESO COMPLEDO	g / m ²	149,30 + 7,50 - 7,50	147,5
ANCHO TOTAL BLS	mm	120,00 + 1,50 - 1,50	119,0
ALTO TOTAL BLS	mm	180,00 + 1,50 - 1,50	180,0
ALTO UTIL BLS	mm	170,00 + 1,50 - 1,50	168,5
ANCHO UTIL BLS	mm	100,00 + 1,50 - 1,50	100,0
PESO UNITARIO	mm	644 + 0,010 - 0,010	644,0
CONTROL DE EXPLOSION	PSI/30SEG	10,00 + 0,00 - 0,00	10,0
ANCHO SELLO LATERAL	mm	10,00 + 1,50 - 1,50	11,0
ANCHO SELLO FONDO	mm	10,00 + 1,00 - 1,00	10,0
ANCHO SELLO LAT DERECHO	kg/pulg	10,00 + 2,00 - 2,00	10,0
ANCHO SELLO LAT IZQUIERDO	kg/pulg	10,00 + 2,00 - 2,00	10,2
RESISTENCIA DE SELLO FONDO	kg/pulg	10,00 + 2,00 - 2,00	11,6
PERPIC NOTCH ABREBFACIL	mm	25,00 + 1,00 - 1,00	25,0
RESISTENCIA DE 3º LAMINADO	g/25mm	2040,00 + 200,00 + 0,00	2080,0
R. LAMIN PET /AL DAC	g/25mm	850,00 + 170,00 + 0,00	857,0
R. LAMIN AL / OPA DAC	g/25mm	680,00 + 340,00 - 0,00	685,0
R. LAMIN OPA/CPP DAC	g/25mm	1020,00 + 1020,00 - 0,00	730,0
ANALISIS POR ATRIBUTOS			
TONOS	BUENO DE ACUERDO A ESPECIFICACIÓN		
DEFECTOS DE GRAFICA	BUENA		
REGISTRO (DESCALCE)	CUMPLE ESPECIFICACIÓN		
APARIENCIA LAMINADO	BUENA		
DESCRIPCION DE ESTRUCTURA			
LAMINA N°1	AL 9,00 MIC		
LAMINA N°2	PET 12,00 MIC		
LAMINA N°3	OPA 25,00 MIC		
LAMINA N°4	CPP 70,00 MIC		
 Juan Farias L. Supervisor de Calidad		Benjamin Aranda Pino Analista de Calidad	

CERTIFICADO DE CALIDAD

Certificado N° (Folio)	7	N° Lote / OF	159266
Cliente	HUERTA ORIENTE	Fecha Despacho	XXXXX
SAP	S/SAP	Unidades Despachadas	499.200
Producto	BLS RETORTABLE 8 OZ 210 x220 MM BEIGE	N° Pallet	XXXXX
Código Alusa	2	Fecha Corte	20-ene-10

CONTROLES

ANALISIS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR ESPECIFICADO TOLERANCIA	VALOR ENCONTRADO
PESO COMPLEJO	g / m ²	164,50 +8,20 -8,20	164,5
ANCHO TOTAL BLS	mm	120,00 + 1,50 - 1,50	119,0
ALTO TOTAL BLS	mm	210,00 + 1,50 - 1,50	210,0
ALTO UTIL BLS	mm	200,00 + 1,50 - 1,50	199,5
ANCHO UTIL BLS	mm	100,00 + 1,50 - 1,50	101,0
PESO UNITARIO	grs	8,26 +0,41 -0,41	8,4
RADIO EXTERNO	mm	5,00 + 1,00 - 1,00	5,0
CONTROL DE EXPLOSION	PSI/30SEG	20,00 + 2,00 - 2,00	21,9
ANCHO SELLO LATERAL	mm	10,00 + 2,00 - 0,00	10,0
ANCHO SELLO FONDO	mm	10,00 + 5,00 - 0,00	10,0
RESISTENCIA SELLO LAT. DERECHO	kg/pulg	10,00 + 5,00 - 0,00	10,0
RESISTENCIA SELLO LAT. IZQUIERDO	kg/pulg	10,00 + 5,00 - 0,00	10,0
RESISTENCIA DE SELLO FONDO	kg/pulg	10,00 + 5,00 - 0,00	10,0
PERPIC NOTCH ABRE FACIL	mm	25,00 + 1,00 - 1,00	25,0
RESISTENCIA DE 3° LAMINADO	g/25mm	2040,00 + 200,00 - 0,00	2150,0
R. LAMIN PET /AL DAC **	g/25mm	850,00 + 170,00 + 0,00	856,0
R. LAMIN AL / OPA DAC **	g/25mm	680,00 + 340,00 - 0,00	687,0
R. LAMIN OPA/OPP DAC **	g/25mm	1020,00 + 1020,00 - 0,00	1024,0

ANALISIS POR ATRIBUTOS

TONOS	BUENO DE ACUERDO A ESPECIFICACIÓN
DEFECTOS DE GRAFICA	BUENA
REGISTRO (DESCALCE)	CUMPLE ESPECIFICACIÓN
APARIENCIA LAMINADO	BUENA

DESCRIPCION DE ESTRUCTURA

LAMINA N°1	PET 12,00 MIC
LAMINA N°2	AL 9,00 MIC
LAMINA N°3	OPA 15,00 MIC
LAMINA N°4	OPP 100,00 MIC

OBSERVACION : ** DAC = DESPUES DE AUTOCLAVE (esterilizacion)


Juan Parillas L.

Supervisor de Calidad

Benjamin Aranda Pino

Analista de Calidad

Existen documentos que son necesarios para finalizar la operación, no obstante, estos no son emitidos por ALUSA, sino que por agentes externos, uno de ellos es el **Bill of Lading**¹³ (B/L), el cual representa el conocimiento de embarque en el transporte marítimo, este lo emite la **compañía naviera**¹⁴ una vez que ha zarpado la nave, y es traspasado a los embarcadores, quienes hacen entrega de este documento a ALUSA para que el asistente de exportación destine la copias, ya sean originales o no negociables a quienes corresponda. Se conserva un Bill of Lading original como respaldo, al cliente se le debe enviar dos B/L originales y dos no negociables; es preciso adjuntar una copia no negociable del conocimiento de embarque a la Factura correspondiente a aduana y junto al mandato se envían al agente de aduana, de esta forma el podrá emitir el **Documento Único de Salida (DUS)**¹⁵, documento que posteriormente es entregado a ALUSA y finiquita la documentación de exportación.

¹³ **Bill of Lading** (conocimiento de embarque marítimo) Escritura firmada en donde el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del embarque convenido.

¹⁴ **Compañía Naviera:** Empresa propietaria o arrendataria de los buques. También se puede denominar armador.

¹⁵ **Documento Único de Salida** Es el documento mediante el cual se presentan las mercancías, ante el Servicio Nacional de Aduanas, para su posterior embarque al exterior.

Bill of Lading



EVERGREEN LINE

BILL OF LADING


A Joint Service Agreement

(2) Shipper / Exporter ALUSA S.A. AV. ADUARDO FREI MONTALVA 9160, QUILICURA SANTIAGO CHILE CTC. JUAN ANTONIO OLIVA FONO 562-6793347 JOLIVA@ALUSA.CL		(3) Document No. 731000008014
Shipper code		(6) Export References
(3) Consignee (complete name and address) LA HUERTA DE ORIENTE LIMITADA NIT: 860504860-1 DIAGONAL 46 # 16-37 PALERMO, BOGOTA COLOMBIA CTC: CARLOS MENDOZA FONO 57-1-287 2555 CMENDOZA@LAHUERTADEORIENTE.COM		(7) Forwarding Agent-References
(4) Notify Party (complete name and address) LA HUERTA DE ORIENTE LIMITADA NIT: 860504860-1 DIAGONAL 46 # 16-37 PALERMO, BOGOTA COLOMBIA CTC: CARLOS MENDOZA FONO 57-1-287 2555 CMENDOZA@LAHUERTADEORIENTE.COM		(8) Point and Country of Origin (for the Merchant's reference only)
Notify code		(9) Also Notify Party (complete name and address)
(12) Pre-carriage by	(13) Place of Receipt/Date SAN ANTONIO	(10) Onward Inland Routing/Export Instructions (for the Merchant's reference only)
(14) Ocean Vessel/Voy. No. HARMONIA BEROLINA 0403-040N	(15) Port of Loading SAN ANTONIO	
(16) Port of Discharge BUENAVENTURA	(17) Place of Delivery BUENAVENTURA	

Particulars furnished by the Merchant			
(18) Container No. And Seal No. Marks & Nos.	(19) Quantity And Kind of Packages	(20) Description of Goods	(21) Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)
CONTAINER NO./SEAL NO. GLDU5122276/20'/EMCLPY7998/11	1 X 20'	11 PALLETS 11 PALLETS CONTENIENDO 239 CAJAS DE BOLSAS DE POLYESTER 12 MIC. LAMINADO CON ALUMINIO 9 MIC. MAS POLIAMIDA DE 15 MIC. Y POLIPROPYLENO DE 100 MIC. IMPRESAS: 000381 BOLSA PANADERIA 5 OZ 000382 BOLSA PLATO FUERTE 8 OZ P.A. 7612-2000 TOTAL 11 PALLETS "OCEAN FREIGHT PREPAID" SHIPPER'S LOAD & COUNT 11 PALLETS	13.0000 CBM 6,198.700 KGS
(22) TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)	ONE (1) CONTAINER ONLY		
(24) FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per Prepaid Collect
O.F.	1.000000/20'	USD900.00	USD900.00
CSS	1.000000/20'	USD10.00	USD10.00
			USD910.00
(25) B/L NO. EGLV 731000008014	(27) Number of Original B(e)/L THREE (3)	(28) Place of B(e)/L Issue/Date 31 ENE 2010	(29) Prepaid at SANTIAGO
(26) Service Type/Mode FCL/FCL O/O	(33) Laden on Board HARMONIA BEROLINA 0403-040N SAN ANTONIO	(31) Exchange Rate	(32) Exchange Rate

GREEN ANDES CHILE S.A.
As agent for the carrier and the vessel, prepaying Ocean Freight (19) (20) (21) (22) (23) (24) (25) (26) (27) (28) (29) (30) (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37) (38) (39) (40) (41) (42) (43) (44) (45) (46) (47) (48) (49) (50) (51) (52) (53) (54) (55) (56) (57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64) (65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79) (80) (81) (82) (83) (84) (85) (86) (87) (88) (89) (90) (91) (92) (93) (94) (95) (96) (97) (98) (99) (100) (101) (102) (103) (104) (105) (106) (107) (108) (109) (110) (111) (112) (113) (114) (115) (116) (117) (118) (119) (120) (121) (122) (123) (124) (125) (126) (127) (128) (129) (130) (131) (132) (133) (134) (135) (136) (137) (138) (139) (140) (141) (142) (143) (144) (145) (146) (147) (148) (149) (150) (151) (152) (153) (154) (155) (156) (157) (158) (159) (160) (161) (162) (163) (164) (165) (166) (167) (168) (169) (170) (171) (172) (173) (174) (175) (176) (177) (178) (179) (180) (181) (182) (183) (184) (185) (186) (187) (188) (189) (190) (191) (192) (193) (194) (195) (196) (197) (198) (199) (200) (201) (202) (203) (204) (205) (206) (207) (208) (209) (210) (211) (212) (213) (214) (215) (216) (217) (218) (219) (220) (221) (222) (223) (224) (225) (226) (227) (228) (229) (230) (231) (232) (233) (234) (235) (236) (237) (238) (239) (240) (241) (242) (243) (244) (245) (246) (247) (248) (249) (250) (251) (252) (253) (254) (255) (256) (257) (258) (259) (260) (261) (262) (263) (264) (265) (266) (267) (268) (269) (270) (271) (272) (273) (274) (275) (276) (277) (278) (279) (280) (281) (282) (283) (284) (285) (286) (287) (288) (289) (290) (291) (292) (293) (294) (295) (296) (297) (298) (299) (300) (301) (302) (303) (304) (305) (306) (307) (308) (309) (310) (311) (312) (313) (314) (315) (316) (317) (318) (319) (320) (321) (322) (323) (324) (325) (326) (327) (328) (329) (330) (331) (332) (333) (334) (335) (336) (337) (338) (339) (340) (341) (342) (343) (344) (345) (346) (347) (348) (349) (350) (351) (352) (353) (354) (355) (356) (357) (358) (359) (360) (361) (362) (363) (364) (365) (366) (367) (368) (369) (370) (371) (372) (373) (374) (375) (376) (377) (378) (379) (380) (381) (382) (383) (384) (385) (386) (387) (388) (389) (390) (391) (392) (393) (394) (395) (396) (397) (398) (399) (400) (401) (402) (403) (404) (405) (406) (407) (408) (409) (410) (411) (412) (413) (414) (415) (416) (417) (418) (419) (420) (421) (422) (423) (424) (425) (426) (427) (428) (429) (430) (431) (432) (433) (434) (435) (436) (437) (438) (439) (440) (441) (442) (443) (444) (445) (446) (447) (448) (449) (450) (451) (452) (453) (454) (455) (456) (457) (458) (459) (460) (461) (462) (463) (464) (465) (466) (467) (468) (469) (470) (471) (472) (473) (474) (475) (476) (477) (478) (479) (480) (481) (482) (483) (484) (485) (486) (487) (488) (489) (490) (491) (492) (493) (494) (495) (496) (497) (498) (499) (500) (501) (502) (503) (504) (505) (506) (507) (508) (509) (510) (511) (512) (513) (514) (515) (516) (517) (518) (519) (520) (521) (522) (523) (524) (525) (526) (527) (528) (529) (530) (531) (532) (533) (534) (535) (536) (537) (538) (539) (540) (541) (542) (543) (544) (545) (546) (547) (548) (549) (550) (551) (552) (553) (554) (555) (556) (557) (558) (559) (560) (561) (562) (563) (564) (565) (566) (567) (568) (569) (570) (571) (572) (573) (574) (575) (576) (577) (578) (579) (580) (581) (582) (583) (584) (585) (586) (587) (588) (589) (590) (591) (592) (593) (594) (595) (596) (597) (598) (599) (600) (601) (602) (603) (604) (605) (606) (607) (608) (609) (610) (611) (612) (613) (614) (615) (616) (617) (618) (619) (620) (621) (622) (623) (624) (625) (626) (627) (628) (629) (630) (631) (632) (633) (634) (635) (636) (637) (638) (639) (640) (641) (642) (643) (644) (645) (646) (647) (648) (649) (650) (651) (652) (653) (654) (655) (656) (657) (658) (659) (660) (661) (662) (663) (664) (665) (666) (667) (668) (669) (670) (671) (672) (673) (674) (675) (676) (677) (678) (679) (680) (681) (682) (683) (684) (685) (686) (687) (688) (689) (690) (691) (692) (693) (694) (695) (696) (697) (698) (699) (700) (701) (702) (703) (704) (705) (706) (707) (708) (709) (710) (711) (712) (713) (714) (715) (716) (717) (718) (719) (720) (721) (722) (723) (724) (725) (726) (727) (728) (729) (730) (731) (732) (733) (734) (735) (736) (737) (738) (739) (740) (741) (742) (743) (744) (745) (746) (747) (748) (749) (750) (751) (752) (753) (754) (755) (756) (757) (758) (759) (760) (761) (762) (763) (764) (765) (766) (767) (768) (769) (770) (771) (772) (773) (774) (775) (776) (777) (778) (779) (780) (781) (782) (783) (784) (785) (786) (787) (788) (789) (790) (791) (792) (793) (794) (795) (796) (797) (798) (799) (800) (801) (802) (803) (804) (805) (806) (807) (808) (809) (810) (811) (812) (813) (814) (815) (816) (817) (818) (819) (820) (821) (822) (823) (824) (825) (826) (827) (828) (829) (830) (831) (832) (833) (834) (835) (836) (837) (838) (839) (840) (841) (842) (843) (844) (845) (846) (847) (848) (849) (850) (851) (852) (853) (854) (855) (856) (857) (858) (859) (860) (861) (862) (863) (864) (865) (866) (867) (868) (869) (870) (871) (872) (873) (874) (875) (876) (877) (878) (879) (880) (881) (882) (883) (884) (885) (886) (887) (888) (889) (890) (891) (892) (893) (894) (895) (896) (897) (898) (899) (900) (901) (902) (903) (904) (905) (906) (907) (908) (909) (910) (911) (912) (913) (914) (915) (916) (917) (918) (919) (920) (921) (922) (923) (924) (925) (926) (927) (928) (929) (930) (931) (932) (933) (934) (935) (936) (937) (938) (939) (940) (941) (942) (943) (944) (945) (946) (947) (948) (949) (950) (951) (952) (953) (954) (955) (956) (957) (958) (959) (960) (961) (962) (963) (964) (965) (966) (967) (968) (969) (970) (971) (972) (973) (974) (975) (976) (977) (978) (979) (980) (981) (982) (983) (984) (985) (986) (987) (988) (989) (990) (991) (992) (993) (994) (995) (996) (997) (998) (999) (1000)

Documento Único de Salida (DUS)

 GOBIERNO DE CHILE SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS		NÚMERO DE ACEPTACIÓN 111464900113000 FECHA 29/01/2010	
DOCUMENTO UNICO DE SALIDA			
39 Adm. SAN ANTONIO	F25 Despachador JORGE CELIS BRUNET		
Nº Despacho 0119646	200 Tipo de Operación EXPORTACION NORMAL		
IDENTIFICACION			
RUT 84.898.000-5		Compañía URS S.A.	
Dirección AV. PDTE. EDG. FREI MONTALVA 9160		13125	Comuna BULICURA
RUT Empresa Secundaria		Correos o Esparador Secundario	
Dirección			
Cesionario LA HUERTA DE ORIENTE LTDA.			
DESTINO Y TRANSPORTE		REGIMEN SUSPENSIVO	
906 Puerto SAN ANTONIO	Cond. Regim. Exm. F3	Tip. Op. R	Via Tran. 01
232 Puerto BUENAVENTURA	200 País de Origen COLUMBIA		
RUT Ca. 96.983.220-8	Cl. de Embarque EVERGREEN LINE	País Cl. de Origen 330	
RUT Embar. 96.983.220-8	Embar. EVERGREEN LINE	013 Moneda DOLAR USA	Nº Informe 202
Historial Operaciones de Transporte		Fecha Documentos de Transporte	
Nº Voz 47847	Número de la Nota HARMONIA BEROLINA	1	Modalidad de Transporte FIRME
		1	Clasificación de Mercadería CIF
		01	Tarifa de Pasa COB. 1
DESCRIPCION DE MERCANCIAS			
ITEM 1 Nombre 0273.01 ; BOLSAS DE COMPLEJO DE ALUMINIO; MARCA: ALUSA-F; CAPA			
Arbitrio 1	Arbitrio 2	Arbitrio 3	Arbitrio 4
CIDADA ENVASE (LT): 0.2; LAMINA DA 15 MICRONES, Y POLIPROPILENO	Arbitrio 5	Arbitrio 6	Arbitrio 7
Arbitrio 8	Arbitrio 9	Arbitrio 10	Arbitrio 11
Arbitrio 12	Arbitrio 13	Arbitrio 14	Arbitrio 15
Arbitrio 16	Arbitrio 17	Arbitrio 18	Arbitrio 19
Arbitrio 20	Arbitrio 21	Arbitrio 22	Arbitrio 23
Arbitrio 24	Arbitrio 25	Arbitrio 26	Arbitrio 27
Arbitrio 28	Arbitrio 29	Arbitrio 30	Arbitrio 31
Arbitrio 32	Arbitrio 33	Arbitrio 34	Arbitrio 35
Arbitrio 36	Arbitrio 37	Arbitrio 38	Arbitrio 39
Arbitrio 40	Arbitrio 41	Arbitrio 42	Arbitrio 43
Arbitrio 44	Arbitrio 45	Arbitrio 46	Arbitrio 47
Arbitrio 48	Arbitrio 49	Arbitrio 50	Arbitrio 51
Arbitrio 52	Arbitrio 53	Arbitrio 54	Arbitrio 55
Arbitrio 56	Arbitrio 57	Arbitrio 58	Arbitrio 59
Arbitrio 60	Arbitrio 61	Arbitrio 62	Arbitrio 63
Arbitrio 64	Arbitrio 65	Arbitrio 66	Arbitrio 67
Arbitrio 68	Arbitrio 69	Arbitrio 70	Arbitrio 71
Arbitrio 72	Arbitrio 73	Arbitrio 74	Arbitrio 75
Arbitrio 76	Arbitrio 77	Arbitrio 78	Arbitrio 79
Arbitrio 80	Arbitrio 81	Arbitrio 82	Arbitrio 83
Arbitrio 84	Arbitrio 85	Arbitrio 86	Arbitrio 87
Arbitrio 88	Arbitrio 89	Arbitrio 90	Arbitrio 91
Arbitrio 92	Arbitrio 93	Arbitrio 94	Arbitrio 95
Arbitrio 96	Arbitrio 97	Arbitrio 98	Arbitrio 99
Arbitrio 100	Arbitrio 101	Arbitrio 102	Arbitrio 103
Arbitrio 104	Arbitrio 105	Arbitrio 106	Arbitrio 107
Arbitrio 108	Arbitrio 109	Arbitrio 110	Arbitrio 111
Arbitrio 112	Arbitrio 113	Arbitrio 114	Arbitrio 115
Arbitrio 116	Arbitrio 117	Arbitrio 118	Arbitrio 119
Arbitrio 120	Arbitrio 121	Arbitrio 122	Arbitrio 123
Arbitrio 124	Arbitrio 125	Arbitrio 126	Arbitrio 127
Arbitrio 128	Arbitrio 129	Arbitrio 130	Arbitrio 131
Arbitrio 132	Arbitrio 133	Arbitrio 134	Arbitrio 135
Arbitrio 136	Arbitrio 137	Arbitrio 138	Arbitrio 139
Arbitrio 140	Arbitrio 141	Arbitrio 142	Arbitrio 143
Arbitrio 144	Arbitrio 145	Arbitrio 146	Arbitrio 147
Arbitrio 148	Arbitrio 149	Arbitrio 150	Arbitrio 151
Arbitrio 152	Arbitrio 153	Arbitrio 154	Arbitrio 155
Arbitrio 156	Arbitrio 157	Arbitrio 158	Arbitrio 159
Arbitrio 160	Arbitrio 161	Arbitrio 162	Arbitrio 163
Arbitrio 164	Arbitrio 165	Arbitrio 166	Arbitrio 167
Arbitrio 168	Arbitrio 169	Arbitrio 170	Arbitrio 171
Arbitrio 172	Arbitrio 173	Arbitrio 174	Arbitrio 175
Arbitrio 176	Arbitrio 177	Arbitrio 178	Arbitrio 179
Arbitrio 180	Arbitrio 181	Arbitrio 182	Arbitrio 183
Arbitrio 184	Arbitrio 185	Arbitrio 186	Arbitrio 187
Arbitrio 188	Arbitrio 189	Arbitrio 190	Arbitrio 191
Arbitrio 192	Arbitrio 193	Arbitrio 194	Arbitrio 195
Arbitrio 196	Arbitrio 197	Arbitrio 198	Arbitrio 199
Arbitrio 200	Arbitrio 201	Arbitrio 202	Arbitrio 203
Arbitrio 204	Arbitrio 205	Arbitrio 206	Arbitrio 207
Arbitrio 208	Arbitrio 209	Arbitrio 210	Arbitrio 211
Arbitrio 212	Arbitrio 213	Arbitrio 214	Arbitrio 215
Arbitrio 216	Arbitrio 217	Arbitrio 218	Arbitrio 219
Arbitrio 220	Arbitrio 221	Arbitrio 222	Arbitrio 223
Arbitrio 224	Arbitrio 225	Arbitrio 226	Arbitrio 227
Arbitrio 228	Arbitrio 229	Arbitrio 230	Arbitrio 231
Arbitrio 232	Arbitrio 233	Arbitrio 234	Arbitrio 235
Arbitrio 236	Arbitrio 237	Arbitrio 238	Arbitrio 239
Arbitrio 240	Arbitrio 241	Arbitrio 242	Arbitrio 243
Arbitrio 244	Arbitrio 245	Arbitrio 246	Arbitrio 247
Arbitrio 248	Arbitrio 249	Arbitrio 250	Arbitrio 251
Arbitrio 252	Arbitrio 253	Arbitrio 254	Arbitrio 255
Arbitrio 256	Arbitrio 257	Arbitrio 258	Arbitrio 259
Arbitrio 260	Arbitrio 261	Arbitrio 262	Arbitrio 263
Arbitrio 264	Arbitrio 265	Arbitrio 266	Arbitrio 267
Arbitrio 268	Arbitrio 269	Arbitrio 270	Arbitrio 271
Arbitrio 272	Arbitrio 273	Arbitrio 274	Arbitrio 275
Arbitrio 276	Arbitrio 277	Arbitrio 278	Arbitrio 279
Arbitrio 280	Arbitrio 281	Arbitrio 282	Arbitrio 283
Arbitrio 284	Arbitrio 285	Arbitrio 286	Arbitrio 287
Arbitrio 288	Arbitrio 289	Arbitrio 290	Arbitrio 291
Arbitrio 292	Arbitrio 293	Arbitrio 294	Arbitrio 295
Arbitrio 296	Arbitrio 297	Arbitrio 298	Arbitrio 299
Arbitrio 300	Arbitrio 301	Arbitrio 302	Arbitrio 303
Arbitrio 304	Arbitrio 305	Arbitrio 306	Arbitrio 307
Arbitrio 308	Arbitrio 309	Arbitrio 310	Arbitrio 311
Arbitrio 312	Arbitrio 313	Arbitrio 314	Arbitrio 315
Arbitrio 316	Arbitrio 317	Arbitrio 318	Arbitrio 319
Arbitrio 320	Arbitrio 321	Arbitrio 322	Arbitrio 323
Arbitrio 324	Arbitrio 325	Arbitrio 326	Arbitrio 327
Arbitrio 328	Arbitrio 329	Arbitrio 330	Arbitrio 331
Arbitrio 332	Arbitrio 333	Arbitrio 334	Arbitrio 335
Arbitrio 336	Arbitrio 337	Arbitrio 338	Arbitrio 339
Arbitrio 340	Arbitrio 341	Arbitrio 342	Arbitrio 343
Arbitrio 344	Arbitrio 345	Arbitrio 346	Arbitrio 347
Arbitrio 348	Arbitrio 349	Arbitrio 350	Arbitrio 351
Arbitrio 352	Arbitrio 353	Arbitrio 354	Arbitrio 355
Arbitrio 356	Arbitrio 357	Arbitrio 358	Arbitrio 359
Arbitrio 360	Arbitrio 361	Arbitrio 362	Arbitrio 363
Arbitrio 364	Arbitrio 365	Arbitrio 366	Arbitrio 367
Arbitrio 368	Arbitrio 369	Arbitrio 370	Arbitrio 371
Arbitrio 372	Arbitrio 373	Arbitrio 374	Arbitrio 375
Arbitrio 376	Arbitrio 377	Arbitrio 378	Arbitrio 379
Arbitrio 380	Arbitrio 381	Arbitrio 382	Arbitrio 383
Arbitrio 384	Arbitrio 385	Arbitrio 386	Arbitrio 387
Arbitrio 388	Arbitrio 389	Arbitrio 390	Arbitrio 391
Arbitrio 392	Arbitrio 393	Arbitrio 394	Arbitrio 395
Arbitrio 396	Arbitrio 397	Arbitrio 398	Arbitrio 399
Arbitrio 400	Arbitrio 401	Arbitrio 402	Arbitrio 403
Arbitrio 404	Arbitrio 405	Arbitrio 406	Arbitrio 407
Arbitrio 408	Arbitrio 409	Arbitrio 410	Arbitrio 411
Arbitrio 412	Arbitrio 413	Arbitrio 414	Arbitrio 415
Arbitrio 416	Arbitrio 417	Arbitrio 418	Arbitrio 419
Arbitrio 420	Arbitrio 421	Arbitrio 422	Arbitrio 423
Arbitrio 424	Arbitrio 425	Arbitrio 426	Arbitrio 427
Arbitrio 428	Arbitrio 429	Arbitrio 430	Arbitrio 431
Arbitrio 432	Arbitrio 433	Arbitrio 434	Arbitrio 435
Arbitrio 436	Arbitrio 437	Arbitrio 438	Arbitrio 439
Arbitrio 440	Arbitrio 441	Arbitrio 442	Arbitrio 443
Arbitrio 444	Arbitrio 445	Arbitrio 446	Arbitrio 447
Arbitrio 448	Arbitrio 449	Arbitrio 450	Arbitrio 451
Arbitrio 452	Arbitrio 453	Arbitrio 454	Arbitrio 455
Arbitrio 456	Arbitrio 457	Arbitrio 458	Arbitrio 459
Arbitrio 460	Arbitrio 461	Arbitrio 462	Arbitrio 463
Arbitrio 464	Arbitrio 465	Arbitrio 466	Arbitrio 467
Arbitrio 468	Arbitrio 469	Arbitrio 470	Arbitrio 471
Arbitrio 472	Arbitrio 473	Arbitrio 474	Arbitrio 475
Arbitrio 476	Arbitrio 477	Arbitrio 478	Arbitrio 479
Arbitrio 480	Arbitrio 481	Arbitrio 482	Arbitrio 483
Arbitrio 484	Arbitrio 485	Arbitrio 486	Arbitrio 487
Arbitrio 488	Arbitrio 489	Arbitrio 490	Arbitrio 491
Arbitrio 492	Arbitrio 493	Arbitrio 494	Arbitrio 495
Arbitrio 496	Arbitrio 497	Arbitrio 498	Arbitrio 499
Arbitrio 500	Arbitrio 501	Arbitrio 502	Arbitrio 503
Arbitrio 504	Arbitrio 505	Arbitrio 506	Arbitrio 507
Arbitrio 508	Arbitrio 509	Arbitrio 510	Arbitrio 511
Arbitrio 512	Arbitrio 513	Arbitrio 514	Arbitrio 515
Arbitrio 516	Arbitrio 517	Arbitrio 518	Arbitrio 519
Arbitrio 520	Arbitrio 521	Arbitrio 522	Arbitrio 523
Arbitrio 524	Arbitrio 525	Arbitrio 526	Arbitrio 527
Arbitrio 528	Arbitrio 529	Arbitrio 530	Arbitrio 531
Arbitrio 532	Arbitrio 533	Arbitrio 534	Arbitrio 535
Arbitrio 536	Arbitrio 537	Arbitrio 538	Arbitrio 539
Arbitrio 540	Arbitrio 541	Arbitrio 542	Arbitrio 543
Arbitrio 544	Arbitrio 545	Arbitrio 546	Arbitrio 547
Arbitrio 548	Arbitrio 549	Arbitrio 550	Arbitrio 551
Arbitrio 552	Arbitrio 553	Arbitrio 554	Arbitrio 555
Arbitrio 556	Arbitrio 557	Arbitrio 558	Arbitrio 559
Arbitrio 560	Arbitrio 561	Arbitrio 562	Arbitrio 563
Arbitrio 564	Arbitrio 565	Arbitrio 566	Arbitrio 567
Arbitrio 568	Arbitrio 569	Arbitrio 570	Arbitrio 571
Arbitrio 572	Arbitrio 573	Arbitrio 574	Arbitrio 575
Arbitrio 576	Arbitrio 577	Arbitrio 578	Arbitrio 579
Arbitrio 580	Arbitrio 581	Arbitrio 582	Arbitrio 583
Arbitrio 584	Arbitrio 585	Arbitrio 586	Arbitrio 587
Arbitrio 588	Arbitrio 589	Arbitrio 590	Arbitrio 591
Arbitrio 592	Arbitrio 593	Arbitrio 594	Arbitrio 595
Arbitrio 596	Arbitrio 597	Arbitrio 598	Arbitrio 599
Arbitrio 600	Arbitrio 601	Arbitrio 602	Arbitrio 603
Arbitrio 604	Arbitrio 605	Arbitrio 606	Arbitrio 607
Arbitrio 608	Arbitrio 609	Arbitrio 610	Arbitrio 611
Arbitrio 612	Arbitrio 613	Arbitrio 614	Arbitrio 615
Arbitrio 616	Arbitrio 617	Arbitrio 618	Arbitrio 619
Arbitrio 620	Arbitrio 621	Arbitrio 622	Arbitrio 623
Arbitrio 624	Arbitrio 625	Arbitrio 626	Arbitrio 627
Arbitrio 628	Arbitrio 629	Arbitrio 630	Arbitrio 631
Arbitrio 632	Arbitrio 633	Arbitrio 634	Arbitrio 635
Arbitrio 636	Arbitrio 637	Arbitrio 638	Arbitrio 639
Arbitrio 640	Arbitrio 641	Arbitrio 642	Arbitrio 643
Arbitrio 644	Arbitrio 645	Arbitrio 646	Arbitrio 647
Arbitrio 648	Arbitrio 649	Arbitrio 650	Arbitrio 651
Arbitrio 652	Arbitrio 653	Arbitrio 654	Arbitrio 655
Arbitrio 656	Arbitrio 657	Arbitrio 658	Arbitrio 659
Arbitrio 660	Arbitrio 661	Arbitrio 662	Arbitrio 663
Arbitrio 664	Arbitrio 665	Arbitrio 666	Arbitrio 667
Arbitrio 668	Arbitrio 669	Arbitrio 670	Arbitrio 671
Arbitrio 672	Arbitrio 673	Arbitrio 674	Arbitrio 675
Arbitrio 676	Arbitrio 677	Arbitrio 678	Arbitrio 679
Arbitrio 680	Arbitrio 681	Arbitrio 682	Arbitrio 683
Arbitrio 684	Arbitrio 685	Arbitrio 686	Arbitrio 687
Arbitrio 688	Arbitrio 689	Arbitrio 690	Arbitrio 691
Arbitrio 692	Arbitrio 693	Arbitrio 694	Arbitrio 695
Arbitrio 696	Arbitrio 697	Arbitrio 698	Arbitrio 699
Arbitrio 700	Arbitrio 701	Arbitrio 702	Arbitrio 703
Arbitrio 704	Arbitrio 705	Arbitrio 706	Arbitrio 707
Arbitrio 708	Arbitrio 709	Arbitrio 710	Arbitrio 711
Arbitrio 712	Arbitrio 713	Arbitrio 714	Arbitrio 715
Arbitrio 716	Arbitrio 717	Arbitrio 718	Arbitrio 719
Arbitrio 720	Arbitrio 721	Arbitrio 722	Arbitrio 723
Arbitrio 724	Arbitrio 725	Arbitrio 726	Arbitrio 727
Arbitrio 728	Arbitrio 729	Arbitrio 730	Arbitrio 731
Arbitrio 732	Arbitrio 733	Arbitrio 734	Arbitrio 735
Arbitrio 736	Arbitrio 737	Arbitrio 738	Arbitrio 739
Arbitrio 740	Arbitrio 741	Arbitrio 742	Arbitrio 743
Arbitrio 744	Arbitrio 745	Arbitrio 746	Arbitrio 747
Arbitrio 748	Arbitrio 749	Arbitrio 750	Arbitrio 751
Arbitrio 752	Arbitrio 753	Arbitrio 754	Arbitrio 755
Arbitrio 756	Arbitrio 757	Arbitrio 758	Arbitrio 759
Arbitrio 760	Arbitrio 761	Arbitrio 762	Arbitrio 763
Arbitrio 764	Arbitrio 765	Arbitrio 766	Arbitrio 767
Arbitrio 768	Arbitrio 769	Arbitrio 770	Arbit

CONCLUSIÓN

Los envases flexibles cumplen un rol fundamental en la decisión de compra en gran parte de los bienes que demandamos en nuestro diario vivir, deben cumplir la difícil misión de llamar nuestra atención, persuadirnos, proveernos de información y por sobre todo, conservar inocuo el contenido del producto. Con este informe sobre el proceso de exportación de envases flexibles aplicados a la firma ALUSA S.A. hemos aprendido sobre esta compleja, pero a la vez fascinante industria, enfatizando en la comercialización de estos materiales en diversos mercados a nivel internacional, conociendo de este modo, la logística y la documentación necesaria para realizar las exportaciones de este tipo de producto.