

INFORME FINAL

PROYECTO TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA "FERIA INTERSICOP ESPAÑA" MARZO 2007

Código Proyecto	207-6025
Título del Proyecto	"MISIÓN TECNOLÓGICA FERIA INTERSICOP, ESPAÑA"
Empresa Gestora	Comercializadora Amusco Limitada
R.U.T. Empresa Gestora	89.139.400-4
Fecha	

INFORME TECNICO

I. Informe Técnico Misión Tecnológica

I.1. Fecha salida / llegada

- **Salida** : Jueves 8 Marzo 2007
- **Llegada** : Sábado 17 Marzo 2007

I.2. Identificación de empresarios que asistieron a la Gira en su totalidad

Nº	RAZÓN SOCIAL	R.U.T	NOMBRE PARTICIPANTE	RUT PARTICIPANTE	CARGO
1	Comercializadora Amusco Limitada	89.139.400-4	Ramón Olfos Ayarza	06.773.317-7	Gerente General
2	MBS Alimentos S.A.	96.930.090-7	Isabel Alejandra Alamos Ibáñez	11.841.192-7	Jefe Comercial
3	Luis Omar Fernandez Hernández	7.641.338-K	Jorge Irigoyen	6.984.468-5	Gerente Comercial
4	Ricardo Alcaíno Pereira	7.444.767-8	Ricardo Alcaíno Pereira	7.444.767-8	Gerente General
5	S.I.C.W. Soto-Aguilar y Cía Ltda...	78.106.810-1	Washington Luis Soto-Aguilar Opazo	10.177.428-7	Gerente General
6	Fernando Vásquez Cisternas	09.177.313-9	Fernando Vásquez Retamal	15.518.197-4	Encargado de local
7	Jesús Salvador Lorenzo Cortes y Cía Ltda...	78.034.810-0	Jesús Salvador Lorenzo Cortes	4.606.781-9	Gerente General
8	Soledad Lorenzo Jara	09.910.302-7	Soledad Lorenzo Jara	09.910.302-7	Gerente General
9	Miguel Juanicotena Martinez	04.129.375-6	Miguel Juanicotena Martinez	04.129.375-6	Gerente General
10	Iván Enrique Castro González	08.704.455-6	Iván Enrique Castro González	08.704.455-6	Gerente General
11	Sucesión Ramón Bravo Caballero	53.230.150-5	Angel Bravo Rojas	05.256.006-3	Gerente General
12	Juana Ulloa Gutiérrez	06.849.017-0	Pablo César Espinoza Ulloa	12.523.160-8	Gerente de Operaciones
13	Puratos de Chile S.A.	96.511.330-4	Héctor Saúl Marín Astudillo	9.854.336-8	Gestor Comercial
14	Manuel Aparicio Céspedes Miqueles	05.772.435-8	Carlos Julio Céspedes Muñoz	12.046.905-3	Gerente General
15	Nelson Olivares Bravo	7.618.019 -9	Nelson Olivares Bravo	7.618.019 -9	Gerente General

I.3. Grado de cumplimiento del programa de la Gira (si es distinto al 100% programado, explicar motivos)

Empresa	Participante	Objetivos y Beneficios Esperados Para cada empresa	Grado de cumplimiento del programa
Comercializadora Amusco Limitada	Ramón Olfos Ayarza	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Detectar oportunidades de negocios, establecer contactos con empresas españolas y abrir posibilidades de trabajo en conjunto en Chile ▪ Conocer nueva maquinaria (automática), en función de la necesaria transformación tecnológica que nuestra empresa requiere. ▪ Conocer nueva maquinaria del tipo hornos eléctricos, y/o a gas; permitiendo a la empresa dejar atrás los procesos de horneado en base a combustión a leña. ▪ Conocer procesos de fabricación de materias primas de alto estándar de calidad, aprender criterios de selección y buenas prácticas de uso de las mismas. 	100%
MBS Alimentos S.A.	Isabel Alejandra Alamos Ibáñez	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer usos y aplicaciones de materias primas e insumos, utilizados en el rubro panadería y pastelería congelada. ▪ Conocer sistemas de producción y búsqueda de oportunidades de negocios para la exportación de nuestros productos congelados. ▪ Conocer específicamente en el ámbito de la pastelería y panadería congelada, nuevas variedades de producto, nuevos procesos de producción, de control de calidad; y de mejoramiento continuo del estándar de producción. ▪ Generar contactos que permitan adquirir know how en el rubro de masas congeladas. 	100%
Luis Omar Fernández Hernández	Jorge Hirigoyen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocimiento de nuevas tecnologías de producción para la panadería tradicional, con especial énfasis en los productos precocidos, masas horneadas, galletas y chocolate. ▪ Conocer maquinaria automática o sem. automática, para reemplazar procesos de producción 100% 	100%

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ artesanal. ▪ Conocer desarrollos tecnológicos y de Tecnologías de la Información, en relación al rubro panadero-pastelero; entiéndase software de manejo de recetas, manejo de bodega, control del despacho a puntos de venta remotos, etc. ▪ Conocer experiencias productivas españolas, en el campo de la panadería artesanal y semi industrial, que peritan ser aplicadas en mi negocio. 	
Ricardo Alcaíno Pereira	Ricardo Alcaíno Pereira	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer nuevos modelos de negocios, mercados, culturas, know how, etc; para el rubro panadería y pastelería, en economías más desarrolladas. ▪ Conocer y comprender cuales son las mejores prácticas en una línea de producción artesanal, en cuanto a una utilización eficiente de materia primas, y logro de atributos óptimos para el producto terminado. ▪ Conocer centros de producción semi-industrial, como una manera de visualizar una evolución de los procesos de fabricación de mi empresa. ▪ Conocer y comprender en que consiste el proceso de congelado de masas horneadas, entender cual es la logística necesaria asociada y visualizar que cambios sería necesario generar en los procesos de la empresa para tender a un desarrollo futuro en ese sentido. 	<p>95%</p> <p>Si bien los alcances de los objetivos se cumplieron, lo lejano de la realidad española en términos de niveles de inversión y tipo de maquinaria, hacen pensar que el congelado estaría no tan cercano a ser una realidad en el caso de esta empresa.</p>
S.I.C.W. Soto-Aguilar y Cía Ltda..	Washington Luis Soto-Aguilar Opazo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocimiento de nuevas tecnologías de producción para la panadería tradicional ▪ Conocer maquinaria que me permita optimizar gastos en combustible, de cara a la necesidad de nuestra empresa de hacer más eficientes los procesos de producción en cuanto a costos. ▪ Conocer procesos de producción industriales relacionados con materias primas de alta calidad, que sean necesarias para la producción de Pan y Pastelería. ▪ Conocer sistemas de mantención preventiva y/o predictiva, asociada a la 	<p>100%</p>

		<p>maquinaria que utiliza una panadería-pastelería tradicional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer nuevas variedades de Pan y Pastelería, que se comercialicen en España, identificando el tipo de maquinaria necesaria, insumos, materias primas , etc.; para dichos procesos de producción. ▪ Conocer Puntos de Venta Artesanales y Supermercados que comercialicen Pan y Pasteles; poniendo énfasis en la presentación y merchandising de los espacios de venta; como también en el concepto de Servicio al Cliente 	
Fernando Vásquez Cisternas	Fernando Vásquez Retamal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer nuevos procesos y maquinarias relacionados con el proceso de producción de pan, pasteles, tortas y chocolate; buscando con esto ampliar nuestra visión del negocio y la elaboración de nuevos productos, transformándonos en empresas más modernas y competitivas. ▪ Obtener ideas para modernizar nuestras instalaciones a fin de aumentar nuestra eficiencia. ▪ Conocer maquinaria automatizada y eficiente en términos de gasto de combustible. ▪ Conocer el proceso de congelado, como evolución natural de la panadería tradicional; y buscar la manera de evolucionar en ese sentido en caso necesario. 	100%
Jesús Salvador Lorenzo Cortes y Cía Ltda....	Jesús Salvador Lorenzo Cortes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Localizar posibilidades de negocios en el sector de productos alimenticios a base de trigo. ▪ Conocer nueva maquinaria de panadería y pastelería. ▪ Conocer sistemas de mantención y mejoramiento de maquinaria para la panadería y pastelería. ▪ Conocer hacia donde se puede ampliar el mix de productos de una panadería tradicional, en relación a cuales son la nuevas variedades, nuevas materias primas y nuevos procesos; para lograr el crecimiento sustentable de la empresa a futuro. ▪ Conocer maquinaria nueva que utilice gas, idealmente con rendimientos superiores a la leña, no solo en cuanto 	100%

		a poder calorífico, si no que también en cuanto a costos.	
Soledad Lorenzo Jara	Soledad Lorenzo Jara	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer empresas de la panadería artesanal en España, conocer su realidad operativa, modelos de trabajo, materias primas utilizadas y procesos de producción. ▪ Visitar Panaderías artesanales de una realidad similar a la chilena, para poder apreciar el estándar de sus productos terminados. ▪ Conocer el sistema de congelado en la panadería y pastelería, para poder relacionar la realidad actual de la empresa, con la evolución que significa este cambio de tecnología. 	100%
Miguel Juanicotena Martinez	Miguel Juanicotena Martinez	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer los procedimientos de mantención y conservación de maquinaria. ▪ Conocer nuevos usos del manejo de insumos y materia prima, en el marco de procesos de producción modernos. ▪ Conocer nuevas variedades de Pan y Pasteles, y conocer los procesos de producción asociados a estas nuevas variedades de producto terminado. ▪ Comparar el aspecto sanitario de la panadería española con la chilena, como una manera de generar un estándar adecuado y sintonizado con lo que sucede en el exterior a este respecto. 	100%
Iván Enrique Castro González	Iván Enrique Castro González	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Visitar Puntos de Venta de Panadería y Pastelería, conocer su realidad operativa, modelos de trabajo, materias primas utilizadas y procesos de producción. ▪ Conocer el sistema de congelado en la panadería, maquinas necesarias, capacitación del personal, etc. ▪ Conocer maquinaria automática y semiautomática, como un elemento interesante para la optimización de los procesos de producción de la empresa; y como una necesaria evolución de cara al crecimiento futuro. ▪ Evaluar el impacto de los procesos de transformación tecnológica en la panadería artesanal. ▪ Visitar puntos de ventas artesanales, 	100%

		comparar sus procesos de producción y comercialización, con mi empresa.	
Sucesión Ramón Bravo Caballero	Angel Bravo Rojas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer los procesos producción automatizada y de volumen de materias primas relevantes. ▪ Conocer maquinaria nueva y su proceso de producción, en función de generar parámetros de selección de proveedores , de selección de marcas de máquinas, y en general, creación de parámetros de calidad en la operación de los procesos. ▪ Conocer líneas de producción de alto estándar, posibles de homologar a la realidad nacional; y por cierto a esta empresa. ▪ Conocer acerca de la producción de congelados en el área de panadería y pastelería. ▪ Identificar nuevas variedades de productos horneados y de pastelería, formas de producirlos, materias primas y maquinaria necesarias. 	100%
Juana Ulloa Gutiérrez	Pablo César Espinoza Ulloa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer el desarrollo de la producción artesanal de pan en España. ▪ Conocer nuevas variedades de pan y pasteles, para fabricar en según especificaciones que se traigan a nuestro país. ▪ Conocer maquinaria automatizada, sus aplicaciones, nivel tecnológico, etc. ▪ Conocer variedades de hornos económicos en cuanto a consumo de combustible, en función de un necesario cambio en la empresa. 	100%
Puratos de Chile S.A.	Héctor Saúl Marín Astudillo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer el medio europeo en panadería a través de una feria tan importante como Intersicop. ▪ Nuevas Tecnologías y uso de materias primas de vanguardia en la panadería moderna. ▪ El uso del frío en la panadería, en un país como España que va un paso adelante en el uso de estas tecnologías, corriente que viene fuerte en nuestro país. ▪ Aplicar todos estos conocimientos y traspasar la experiencia a industriales panaderos de la zona que el atiende (VIII Región) que no tienen la 	100%

		oportunidad de conocer la nuevas tendencias en la panadería ya sea a través de maquinarias y nuevos productos al consumidor.	
Manuel Aparicio Céspedes Miqueles	Carlos Julio Céspedes Muñoz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer nuevos usos y aplicaciones del materias primas e insumos ▪ Conocer nueva maquinaria y procesos de producción. ▪ Conocer el proceso de fabricación de maquinaria de alta calidad. ▪ Conocer el proceso de congelación de productos de panadería y pastelería, descripción del proceso, manejo de las materias primas, etc. ▪ Observar empresas artesanales y semiartesanales y su realidad operativa diaria, apreciar la manera en que trabajan sus productos, observar su enfoque comercial, etc.; aplicar el conocimiento obtenido en la línea de producción de mi empresa. 	100%
Nelson Olivares Bravo	Nelson Olivares Bravo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer el mercado español en cuanto a nuevos desarrollos productivos, como panadería y pastelería congelada, procesos automatizados, maquinaria de punta, etc.; en fin, todo aquello relacionado con la posibilidad de potenciar las operaciones de mi empresa. ▪ El hecho de lograr una apreciación más integral de lo que puede llegar a ser un negocio de panadería y pastelería moderno, es sin duda un beneficio. En este sentido es necesario conocer manejo de materias primas y producto terminado, procesos de congelación de masas precocidas, tecnologías de la información asociadas a los procesos de producción, etc. ▪ Conocer maquinaria eficiente en cuanto a gastos de combustible y rendimiento operacional. ▪ Conocer nuevos procesos y variedades posibles de aplicar en nuestra empresa. ▪ Conocer el proceso de congelado de masas de pan y pasteles. 	100%

I.4. Logros destacables de la Gira Tecnológica

- **Entidades Visitadas**

- **Entidades en Madrid**

1. Feria Intersicop 2007
2. Planta productiva de pastelería congelada Vircar (ex-grupo Orio)

- **Entidades en San Sebastian - Lezo**

3. Planta de producción de maquinaria Salva en Lezo
4. Panadería La Beak en San Sebastián

- **Entidades en Barcelona**

5. Planta productiva de materias primas de panadería y pastelería en Girona “ Puratos”
6. Planta productiva de fabricación de maquinaria especial para chocolatería y moldes Cemi Choc.

- **Principales Logros**

- **Contactos con Gremios locales, con el objetivo de generar intercambios de información y know how.**

1. Se generaron interesantes contactos con la Confederación Española de Organizaciones de Panadería, con el objetivo de desarrollar proyectos conjuntos de transferencia tecnológica artesanal-industrial. Esta organización agrupa a todas las asociaciones gremiales españolas del sector industrial.
2. Contactos específicos con Gremios de Valencia y País Vasco, en función de desarrollar proyectos específicos con dichas Asociaciones Gremiales.
3. Participación en Seminarios Paralelos, dictados en el marco de la Feria Intersicop, en los siguientes ámbitos:

- Naturaleza organoléptica y bioquímica, del producto Pan
- Impacto del consumo del producto Pan, en una dieta sana.
- Buenas prácticas Operativas y sanitarias, en la producción del producto pan
- Formación de Instituto Tecnológico orientado a profesionalizar y fortalecer el producto Pan en España.

■ **Conocimiento de realidad española en términos tanto productivos, como de comercialización**

1. Se conoció la realidad española para el sector industrial en toda su dimensión, en lo que se refiere en especial a los siguientes conceptos, entre otros:

- Manejo de levaduras y masas madres en la producción de masas.
- Cadena logística integrada de producción con precocido y congelado.
- Integración del producto pan a puntos de venta panaderos, como centros Integrales de Alimentación.
- Variedades de productos
- Modelos de producción
- Exhibición, Merchandising
- Aspectos Sanitarios y Normativos

■ **Identificar un camino de desarrollo para el sector industrial Panadero-Pastelero**

1. Se identificó la importancia de la integración vertical, como modelo de desarrollo para centros de producción con puntos de venta.
2. Se identificó la importancia de la integración horizontal, como modelo de desarrollo para centros de producción panadera tradicional artesanal 100%, o artesanal-semi industrial, los cuales incorporen áreas de pastelería, colaciones, cafetería, chocolatería, etc.

3. Se pudo apreciar la importancia del congelado, en la evolución de la panadería tradicional, hacia mayores volúmenes de producción que no sacrifiquen la calidad del producto.

■ El congelado y el precocido, como base de desarrollo

1. Se pudo conocer modelos de negocios y de producción, orientados al congelado y/o precocido del producto Pan; al respecto se pudieron apreciar y profundizar aspectos relevantes a destacar :
 - Conocimiento y comprensión a nivel teórico de las Aplicaciones del Frío en la Panadería Moderna, a partir de Seminario Técnico desarrollado en la planta productiva de la empresa Puratos en Girona-Barcelona.
 - Conocimiento y comprensión a nivel práctico, por observación, de un modelo integrado de producción de masas congeladas y precocidas, y su posterior distribución a puntos de comercialización, sin romper la cadena de frío, sin descuidar el merchandising de la exhibición, e integrando el producto pan a un contexto de transformar al punto de venta en un centro integral de alimentos. Este aspecto fue logrado plenamente a partir de la visita a la empresa Vircar (ex grupo Orio), y a sus puntos de venta hacia los cuales se ha integrado verticalmente hacia delante dicha Compañía.
2. Los participantes de la misión pudieron conocer maquinaria especializada en procesos integrados de producción de masas congeladas y precocidas, como una manera de orientar hacia futuro sus potenciales compras de maquinaria. Este objetivo se logró con la visita a stands de proveedores de maquinaria tanto en la feria propiamente tal, como en la visita a la planta de producción de maquinaria de la empresa Salva, en Lezo-San Sebastián.

I.5. Fechas de realización y contenidos de el/los talleres

- **Taller 1**

- Fecha :

- Viernes 02 de Marzo de 2007

- Contenidos :

- Presentación del Proyecto, Presentación de Ejecutivos Corfo y aclaración de aspectos Operativos y Financieros del Proceso.

- **Taller 2**

- Fecha :

- Miércoles 18 de Abril de 2007

- Contenidos :

- Presentación de Cierre del Proyecto por parte de Empresa Gestora a empresas participantes, con detalles referentes a comentarios respecto de la aplicación del itinerario durante el viaje; presentación de detalles de estructura de costos y financiamiento generada; presentación de objetivos planteados, grado de cumplimiento y conclusiones; y planteamiento de estrategias de difusión abordadas.

I.6. Resultados y conclusiones (en términos generales y específicos)

- **Resultados y Conclusiones Generales**

En general se logró conocer el estado actual y potencial a futuro de las tendencias del consumo de pan a nivel mundial, todo esto a partir de la observación de procesos de producción de producto terminado pan y pasteles, entre otros; producción de maquinaria especializada, y técnicas de producción integrada y manejo continuo de cadena de distribución.

Así mismo, el lograr apreciar la evolución de la realidad española de la panadería tradicional en particular, resulta ser interesante de destacar. Esto referido en especial al tránsito que este sector industrial ha tenido desde la producción artesanal, hacia los procesos semi-industriales e industrializados 100%.en dicho país. En este sentido los participantes lograron incorporar a su análisis el hecho de que se entiende que en Chile este proceso de tránsito está en pañales, habiendo muy pocos actores que generan procesos integrados de producción que incorporen una logística que no rompa la cadena de frío, para masas congeladas y precocidas.

Otro aspecto relevante que se incorporó durante la misión, fue el lograr comprender la importancia de la gestión comercial como fuente de generación de valor para la compañía e su globalidad, y por cierto para sus productos y servicios relacionados; en este sentido se destaca el haber conocido puntos de venta con un excelente estándar de exhibición, merchandising y un producto terminado con características estéticas de alto estándar, aparte por cierto de que el producto obtenido y comercializado sea de gran calidad.

➔ Resultados y Conclusiones Específicas

■ Respecto del nivel tecnológico de la Panadería Tradicional española

- Superior a la chilena

■ Respecto de detectar oportunidades de negocios

- La Feria permite contacto con interesantes expositores, del área materias primas, maquinarias, insumos, etc..

■ Respecto Conocer nuevos procesos de fabricación

- Al conocer nueva maquinaria, se hace posible apreciar nuevas opciones de producción

■ Respecto del nivel tecnológico

- Muy superior al chileno

■ Respecto generar contactos que permitan adquirir know how

- Contacto con gremios españoles y con un centro de Estudios y Difusión del producto Pan

■ Respecto de conocer nuevos modelos de negocios

- Concepto de centralizar la producción, precocer, congelar y distribuir a puntos calientes, parece ser un modelo a seguir.

■ Respecto de Obtener ideas para modernizar nuestras instalaciones

- Totalmente, gran cantidad de opciones de Maquinaria, insumos y materia prima.

- Respecto de conocer el proceso de congelado, como evolución natural de la panadería tradicional
 - Claramente en este aspecto hay un camino que recorrer

- Respecto de Visitar Panaderías artesanales de una realidad similar a la chilena
 - Se logró, pudiendo apreciar falencias en el Merchandising en Chile

- Respecto de aspecto sanitario en el punto de venta.
 - En referencia a España el contacto con el clientes parece ser más higiénico en Chile.

- Respecto de intentar evaluar el impacto de los procesos de transformación tecnológica en la panadería tradicional.
 - El necesario impacto estará relacionado con la optimización, automatización y fortalecimiento de los procesos productivos.

INFORME DESEMBOLSOS

I. Informe Rendición de Desembolsos Misión Tecnológica

ANEXO N° 1

CUADRO RESÚMEN DESEMBOLSOS REALES PROYECTO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA MISION TECNOLÓGICA

1.- ANTECEDENTES GENERALES

CÓDIGO PROYECTO	207-6025
TÍTULO DEL PROYECTO	"MISIÓN TECNOLÓGICA FERIA INTERSICOP, ESPAÑA"
EMPRESA GESTORA	COMERCIALIZADORA AMUSCO LIMITADA

2.- CUADRO RESÚMEN

PARTIDAS DE COSTO	DESEMBOLSOS PROGRAMADOS	DESEMBOLSOS REALES
	MILES (\$)	MILES (\$)
PASAJES AÉREOS, TASA EMBARQUE, SEGURO ASISTENCIA VIAJE	18.397.500	18.397.500
ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN	17.640.000	17.640.000
ASISTENCIA A EVENTOS	0	0
TALLER	128.000	162.850
CONTRAPARTE INNOVA CHILE	0	0
MOVILIZACIÓN	1.400.000	1.400.000
TOTAL	37.565.500	37.600.350

ANEXO N° 2

RENDICIÓN DE DESEMBOLSOS PROYECTO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA MISION TECNOLÓGICA

CÓDIGO PROYECTO	207-6025		
TÍTULO	"MISIÓN TECNOLÓGICA FERIA INTERSICOP, ESPAÑA"		
PERIODO	DESDE	08/03/2007	HASTA 17/03/2007
COSTO TOTAL \$	\$ 37.565.500		
APORTE INNOVA CHILE M\$	\$ 25.794.977		

1.- CUADRO RENDICIÓN

Partidas	Costo Unitario	N° Participantes	Costo Total M\$	% Financiamiento INNOVA CHILE	Aporte INNOVA CHILE
	\$				\$
Empresas:					
Pasajes aéreos, tasa embarque, seguro asistencia viaje	1.226.500	15	18.397.500	69%	12.632.950
Alojamiento y alimentación	1.176.000	15	17.640.000	69%	12.112.800
Asistencia a eventos					
Movilización	93.333	15	1.400.000	69%	961.333
Taller	8.533	15	128.000	69%	87.894
Entidades Tecnológicas:					
Pasajes aéreos, tasa embarque, seguro asistencia viaje					
Alojamiento y alimentación					
Asistencia a eventos					
Movilización					
Gastos de Gestión:					
Total	2.504.367		37.565.500		25.794.977

2.- LISTA DE CHEQUEO DOCUMENTOS DE RESPALDO

Nombre Participante	Nombre Empresa	DOCUMENTOS DE RESPALDO					
		Nº Tarjeta embarque	Nº Factura Pasaje aéreo	Nº Factura Seguro contratado	Nº Factura Movilización	Recibo Viático (registrar monto en \$)	Nº Comprobante pago entrada / inscripción evento
Ramón Olfos Ayarza	Comercializadora Amusco Limitada	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Isabel Alejandra Alamos Ibáñez	MBS Alimentos S.A.	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Jorge Irigoyen	Luis Omar Fernandez Hernández	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Ricardo Alcaíno Pereira	Ricardo Alcaíno Pereira	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Washington Luis Soto-Aguilar Opazo	S.I.C.W. Soto-Aguilar y Cía Ltda...	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Fernando Vásquez Retamal	Fernando Vásquez Cisternas	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Jesús Salvador Lorenzo Cortes	Jesús Salvador Lorenzo Cortes y Cía Ltda...	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Soledad Lorenzo Jara	Soledad Lorenzo Jara	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Miguel Juanicotena Martinez	Miguel Juanicotena Martinez	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Iván Enrique Castro González	Iván Enrique Castro González	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0

Angel Bravo Rojas	Sucesión Ramón Bravo Caballero	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Pablo César Espinoza Ulloa	Juana Ulloa Gutiérrez	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Héctor Saúl Marín Astudillo	Puratos de Chile S.A.	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Carlos Julio Céspedes Muñoz	Manuel Aparicio Céspedes Miqueles	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0
Nelson Olivares Bravo	Nelson Olivares Bravo	07 Boarding pass ver Anexo adjunto	872	872	873	\$1.176.000	\$ 0

- ★ **La movilización fue facturada en Chile, puesto que fue reservada y contratada por una Agencia de Viajes nacional.**

Nota: Adjuntar fotocopias de toda la documentación señalada en el cuadro anterior, para respaldar los desembolsos

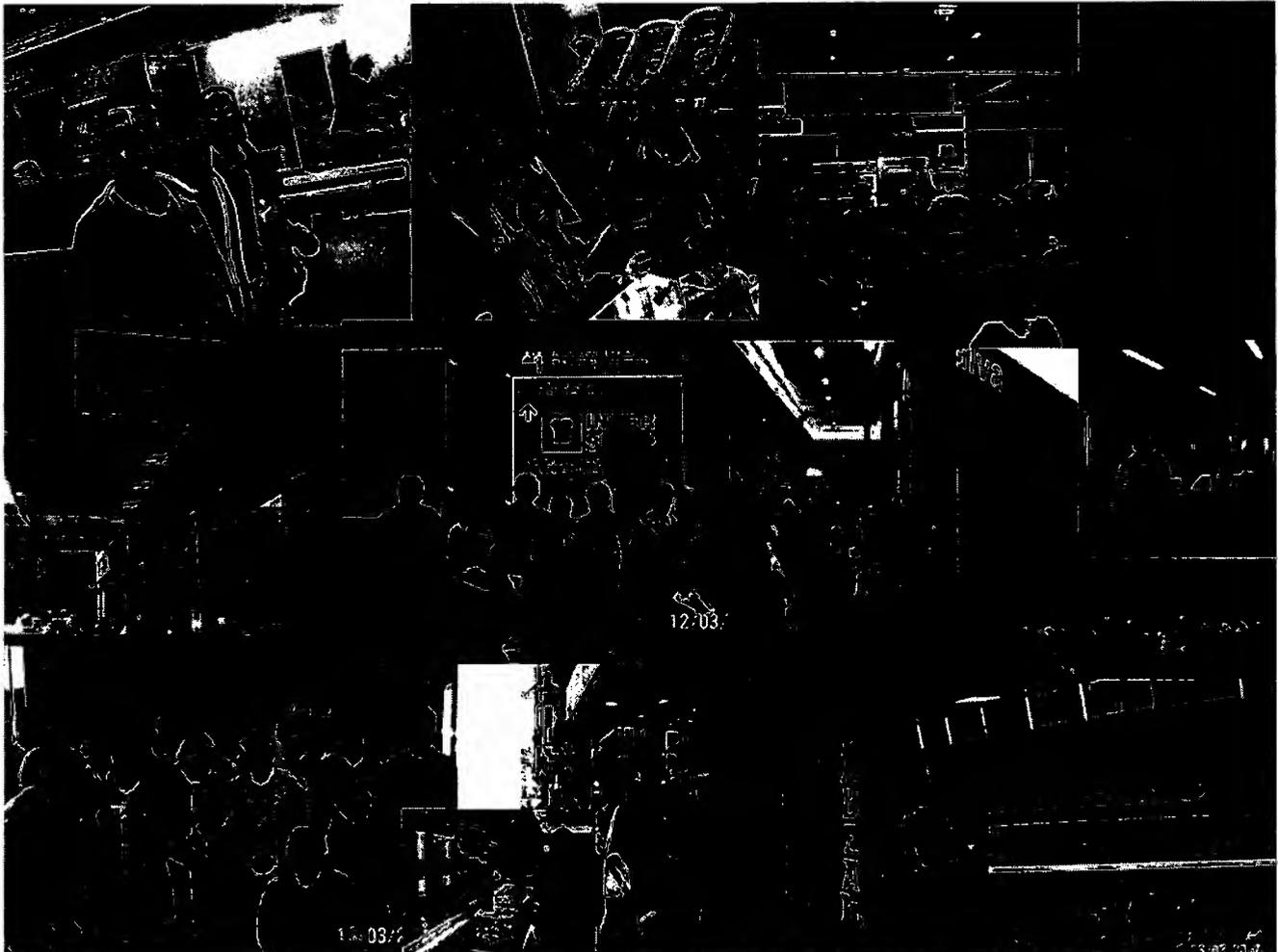
Los documentos originales o, en su defecto, las fotocopias legalizadas que respaldan la presente rendición se encuentran disponibles en el departamento de contabilidad de la empresa gestora para cualquier consulta o revisión por parte de INNOVA CHILE u otro organismo fiscalizador.

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son verídicos; asimismo, declaro conocer las disposiciones relativas a sanciones en caso de suministrar información incompleta, falsa o errónea.

Representante legal de la empresa
Nombre: Ramón Alfos Ayarza
RUT: 06.773.317-7

Contador empresa
Nombre: Silvia Gallardo
N° Registro Contadores : 15879-0

ANEXOS



ANEXOS

