

Santiago, junio de 1990

De mi consideración:

Me es grato adjuntar a la presente nuestro segundo folleto informativo relacionado con la XV CONFERENCIA ANUAL DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMISIONES DE VALORES (OICV), a celebrarse en Santiago entre los días 12 y 15 de noviembre de 1990.

En los últimos años, la economía chilena ha llamado la atención por el positivo desarrollo de su mercado de capitales, siendo en este aspecto invocado como país modelo por diversas entidades de tanto prestigio como el Banco Mundial.

Para los organismos públicos y privados del sector financiero, constituye un privilegio el que Chile haya sido distinguido como sede de este encuentro al que concurrirán los máximos representantes de Comisiones de Valores, Bancos de Inversiones, Agencias Financieras Internacionales y Administradoras de Fondos de Pensiones de los 50 países miembros de la OICV. Asistirán también otros observadores pertenecientes a naciones de los cinco continentes, entre ellas importantes organizaciones internacionales a nivel regional y mundial.

Será muy significativo para nosotros contar con su valiosa presencia en este encuentro internacional, por lo cual le extendemos nuestra más cordial invitación a inscribirse en éste y participar activamente en los eventos programados.

Contamos con su interés y colaboración para que Chile esté representado por autoridades, ejecutivos y profesionales de las empresas y Agencias más representativas del Mercado Nacional, que permitirá tanto mostrar las posibilidades de inversión en nuestro país, como lograr una valiosa instancia de contactos privilegiados y una plataforma para negocios futuros.

Lo saluda atentamente,



HUGO LAVADOS MONTES
Superintendente

SUPERINTENDENCIA DE
VALORES Y SEGUROS
CHILE

A continuación detallamos, para su conocimiento,
algunas de las personalidades que han confirmado,
al 1° de junio del presente año, su asistencia a
la XV CONFERENCIA ANUAL DE LA ORGANIZACION INTER-
NACIONAL DE COMISIONES DE VALORES (OICV):

DONALD M. GERSBURY	General Counsel Merrill Lynch Int.Inc.
CHARLES KIEFFER	Commissioner Minister of Treasury Grand-Duché de Luxembourg
DAVID MARCUS	Executive Vice-President New York Stock Exchange
EDWARD A. KWALWASSER	Senior Vice-President New York Stock Exchange
ANDREW G. KNIEWASSER	Investment Dealers Association of Canada
CHRISTOPHER HUGH WOODBURN	Securities Association Ltd. England
DOUGLAS MAYS	North American Securities Administrators Assoc. EE.UU.
R.P. WILKINSON	Director of Enforcement Securities assoc. Ltd. England
DENNIS HOLDEN	Editor Bureau of National Affairs Inc. EE.UU.

Sr.
Fernando Coucha
Pte

C E R T I F I C A D O

CERTIFICO : que la entidad denominada "CAMARA DE COMPENSACION B DE C STGO. S.A. AGENTE DE VALORES", se encuentra inscrita en el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores que lleva esta Superintendencia, bajo el Número 0143, de fecha 18 de Julio de 1990,, en calidad de Agente de Valores.

SANTIAGO, Julio 18 de 1990.

RODRIGO O. COSTA ARANDA
SECRETARIO GENERAL



*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Dirección: La Bolsa 64
Casilla: 123 - D
SANTIAGO - CHILE

Teléfono: 6982001
FAX N° (56-2) 6982001
TELEX: 340531 BOLCOM CK

A : Organización Tres
AT. : Exo. Sergio Torres
DE : Dr. Fernando Cuevas
FAX N° : (56-2) 6982001
PAGINAS : 3
FECHA : Santiago, 17 de octubre 1990
REF. : De acuerdo a lo conveniado

se envió lo siguiente.

Si todos los números de las páginas indicadas no han sido recibidas por favor contactarse con el número de Fax arriba mencionado.

Centro de Extensión de la Pontificia Universidad Católica de Chile

Las proyecciones de una nación se miden también por sus iniciativas y talentos artísticos, culturales e intelectuales. Es por eso que la Bolsa de Comercio de Santiago a querido agasajar a los participantes de la XV Conferencia Anual de la OICV en este Centro de Extensión, que permite aquilatar estas proyecciones y percibir el desarrollo alcanzado por sus instituciones docentes.

Las variadas exposiciones nacionales y extranjeras que ofrece el Centro de Extensión de la Pontificia Universidad Católica de Chile, uno de los principales centros académicos del país, y su actividad de difusión del conocimiento, son una importante contribución al desarrollo integral del país. Situado en el edificio de la Universidad construido por Emilio Jequier a principios de este siglo, el Centro de Extensión se inauguró para celebrar el Centenario de esa Casa de Estudios, en 1989.

PABLO YRARRAZAVAL VALDES
Presidente
DE LA BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Saluda muy atentamente a _____

y tiene el agrado de invitarle (s) al Almuerzo que ofrecerá en honor de las delegaciones asistentes a la XV Conferencia Anual de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (OICV), el martes 13 de noviembre del actual, a las 12:30 horas, en el Centro de Extensión de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Avda. L. B. O'Higgins Nr.

S/R.C. Mesón RR.PP.
Sede de la Conferencia

Santiago, noviembre de 1990.

Bolsa de Comercio de Santiago

Todo un símbolo del sector financiero del centro de Santiago es el edificio de la Bolsa de Comercio, cuya silueta triangular, con torreón y reloj, corona la esquina de la calle Bandera y Moneda. Levantada en 1917, según planos del arquitecto chileno formado en Francia, Emilio Jequier, esta construcción de estilo ecléctico francés albergó definitivamente a la institución de la Bolsa de Comercio, cuya creación en 1893 constituyó un paso importante en la evolución de la economía nacional y en su incorporación a las gestiones y actividades financieras modernas.

PABLO YRARRAZAVAL VALDES
Presidente
DE LA BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Saluda muy atentamente a usted y tiene el agrado de invitarle a visitar la Bolsa sus Salas y Sistemas de Transacción, el día lunes 12/ miércoles 14/ jueves 15 de noviembre del actual, a las 10:30/ 11:30 horas, en calle La Bolsa N° 64.

S.R.C. Mesón RR.PP. Sede de la Conferencia
día y hora de su elección

* Habrá transporte a su disposición desde el Edificio Diego Portales.



RANSCORP S.A.
CORREDORES DE BOLSA

SANTIAGO, Septiembre 10, 1990.

Señor
Fernando Concha
Bolsa de Comercio
Presente

Estimado Fernando,

Te incluyo los siguientes comprobantes relacionados con gastos médicos incurridos por el suscrito, a objeto tengas la gentileza de tramitarme su reembolso en la Isapre en cuestión:

Boleta de Honorarios 421 (31.08.90) Dr. Ferrada	\$ 7.000.- ✓
Boleta de Honorarios 427 Dr. Ferrada (Informe Clínico Dr. Ferrada)	175.000.-
Boleta de Honorarios 1073 (5.09.90) Dr. Oddo	44.800.-
TOTAL	\$ 226.800.- =====

Agradeciendo tu atención a la presente, te saluda atentamente,

Alberto Le Blanc D.

Incl. lo expresado.-



Skypak

International Express



GERENCIA
DESTINATARIO

Santa Rosa 202, Santiago, Chile
Teléfono 333407
Télex 240817 TNT CL - 242203 TNT CL
Fax (56-2) 395423

Santiago, Agosto de 1990 '90 AUG 21 15:40

Fernando Concha, =

Señor
Enrique Goldfarb Sklar
Gerente General
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
Presente

BOLSA DE COMERCIO

Estimado señor Goldfarb :

TNT Skypak ha tenido siempre gran interés por ofrecerle el tipo de Servicio que usted necesita.

Continuamente estamos intentando la perfección que usted se merece. En lo que al sistema operativo de transporte se refiere, siempre están apareciendo nuevas tecnologías y nosotros nos mantenemos al día en todas ellas.

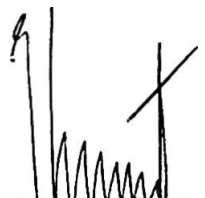
En esta oportunidad, queremos presentarles nuestro novedoso y eficiente Servicio Internacional, Puerta a Puerta, sólo para paquetes :

TNT EXPRESSAIR

Un aporte más a la solución de sus despachos de muestras, devoluciones y regalos al extranjero.

Devuélvanos el cupón adjunto y lo visitaremos, con un pequeño regalo, para contarle lo sencillo que es operar con este nuevo Servicio.

Atentamente,


Helmer Khust R.
Gerente General

Turismo Ram S. A.
AGENCIA DE VIAJES

GERENCIA
DESTINATARIO

'90 AUG 10 10:10

Señor
Enrique Goldfarb
Gerente General
Presente

BOLSA DE COMERCIO

Turismo Ram S. A.
AGENCIA DE VIAJES



VIRGINIA JIJENA DE TRUFFELLO
GERENTE GENERAL

MONEDA 920 - OFICINA 706
FONOS 727745 - 6988036 - 6988735

FAX 727745
STGO. - CHILE

SR Fernando Concha:
Lo para tu
información
[Signature]

De nuestra consideración:

Mediante la presente, tenemos el agrado de dirigirnos a usted, para ofrecer los servicios de nuestra Agencia de Viajes.

TURISMO RAM S. A. fué creada por un conjunto de profesionales con una vasta experiencia en el ramo, especialmente, para atender Empresas e Instituciones, como tambien viajes personales.

Contamos con un equipo de agentes calificados con cursos de capacitación en Compañías Aéreas, tanto en Chile como en el extranjero. Esto nos permite ofrecer un servicio rápido y profesional.

Conociendo la importancia que significa contar con ustedes como clientes, estamos en condiciones de ofrecerles, aparte de nuestros servicios regulares, algunas garantías especiales.

Nuestra oficina se encuentra ubicada en Moneda #920, Oficina 706, Santiago. En el resto del país y en el extranjero actúa con Operadores especializados en cada una de las áreas.

a pág. 02.

- 2 -

Nuestra Agencia está afiliada a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo - IATA - con el número 75 - 5 7589 4, y a la Asociación Chilena de Empresas de Turismo - ACHET - con el número 194.

CONDICIONES ESPECIALES

- Se le asignará una vendedora exclusiva a cargo de la Empresa.
- Se dispondrá de un eficiente servicio de despacho de toda la documentación que se requiera a la oficina o domicilio del solicitante.
- En principio se le ofrecerá el sistema de convenio AEROCHEQUE de Ladeco y AEROLANCHEQUE de Lan Chile.
- **DESCUENTOS ESPECIALES.** Nuestra Agencia otorgará un porcentaje de descuento a convenir tanto en viajes Nacionales, como Internacionales.
- Para los familiares que viajen junto al funcionario de la Empresa, contarán con los mismos servicios antes mencionados y se les ofrecerán las mejores alternativas de créditos existentes en el mercado, de acuerdo a las necesidades de cada uno.

a pág. 03.

- 3 -

CONDICIONES REGULARES

- Reservas y Ventas de pasajes aéreos, marítimos y terrestres sin costo adicional.
- Servicios de pasajes de llamada (PTA).
- Reemisión de pasajes emitidos en el extranjero.
- Créditos para pasajes y servicios terrestres.
- Reservas de Hoteles con traslados, tanto Nacionales como Internacionales.
- Contratación de servicios de taxis aéreos en cualquier parte del país. También City Tour en Santiago, como también a lo largo del país.
- Servicio VIP de Recepción y Traslados desde y hacia el Aeropuerto o domicilio particular, con un costo mínimo a convenir.
- Inscripción de los pasajeros a los diferentes Clubs Viajeros, que ofrece cada Línea Aérea, con los requisitos respectivos.
- Contamos con un amplio servicio de Seguros de Viajes.
- Información periódica de las ofertas del mercado, así mismo haremos llegar los manuales de itinerarios de vuelos tanto Nacionales, como Internacionales, mensualmente.

a pág. 04.

Turismo Ram S. A.

AGENCIA DE VIAJES

- 4 -

- Contamos con personal exclusivo y capacitado en una tramitación rápida de la documentación, como pasaporte, cédulas, Salvoconductos, etc.
- Envío de documentos al extranjero.

a pág. 05.

Deseamos poner en su conocimiento, que entre las principales firmas que atendemos están:

- *Chevron Minera Corporation of Chile*
- *M.O.P. Dirección General del Metro*
- *Empresa Nacional de Aeronáutica - ENAER*
- *Contraloría General de la República*
- *Bravarco Ltda.*
- *Complejo Químico Industrial*
- *City Bank*
- *Institutos Bancarios "GUILLERMO SUBERCASEAUX"*
- *Federación Nacional de Tenis*
- *L.K. Tel Video S. A.*
- *Pesquera Unichile Ltda.*
- *Minera Doña Ines de Collahuasi*
- *Transamérica S. A. de Comercio Exterior*
- *Vartical*
- *Importadora Comincar S. A.*
- *Madeley Representaciones*
- *T.V. Universal Ltda.*

a pág. 06.

Turismo Ram S. A.

AGENCIA DE VIAJES

- 6 -

Agradeciendo desde ya la atención dispensada, les reiteramos que ante cualquier duda, consulta o sugerencia estamos prestos ayudarles.

ATENTAMENTE

TURISMO RAM S. A.


VIRGINIA JIJENA DE TRUFFELLO
GERENTE GENERAL

16-02-80 18:46

TELEX-CHILE 007798 JUL 06 0820

GA

133+

TELEBOLSA CL

81

241352 BOLCO CL#

241352 BOLCO CL

INGRESE SERVICIO DESEADO, ? PARA AYUDA : 10+=
MOMENTO, SU CONSULTA ESTA EN PROCESO

RESUMEN PARAMETROS FINANCIEROS
FECHA : 06/07/90

	AYER	HOY	MANANA
UNIDAD DE FOMENTO :	6,050.80	6,053.81	6,056.81
INDICE VALOR PROM.:	6,019.34	6,022.82	6,026.30
DOLAR PROMEDIO :	295.53 (DIA 04)		
TASA LIBO :	8.312500 (DIA 05)	8.312500	
	MAY 90	JUN 90	ACUM 90
I.P.C. (0/0) :	1.5	2.2	11.2

VALOR CONSULTA 22 PESOS MAS TRAFICO
INGRESE SERVICIO DESEADO, ? PARA AYUDA :
002.8 MINS

17-02-80 16:39

07 JUL 90 06:13 #

241352 BOLCO CL#

241352 BOLCO CL

260220 X CTI



RANSCORP S.A.
CORREDORES DE BOLSA

ok. pasado a Juan

SANTIAGO, Julio 26, 1990.-

Señor
Fernando Concha
Relacionador Público
BOLSA DE COMERCIO
Presente

Estimado Fernando,

Mucho te agradeceré tramitarme el reembolso de los siguientes gastos:

Boleta de Honorarios Dra. Patricia Vicuña	\$ 9.000
Fundación Oftalmológica "Los Angeles" (acompañó receta)	5.100
Tecnólogo Médico (acompañó receta)	6.000

Agradeciendo tu atención a la presente, me despido muy cordialmente,

A.A. 72

Alberto Le Blanc D.

ALBD/asd.-
Incl.



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL

VIÑA DEL MAR, Agosto 22 de 1990.

Señor
Fernando Concha R.
Relacionador Público
Bolsa de Comercio
Santiago.-

De nuestra consideración:

En respuesta a la gentil invitación que nos hiciera llegar el señor Enrique Goldfarb Sklar, Gerente General de la Bolsa de Comercio, remitimos a Ud. las solicitudes de inscripción de tres grupos de alumnos de 5º año de nuestra Escuela de Ingeniería Comercial, dependiente de la Universidad de Valparaíso.

Todos los alumnos inscritos, cursan en estos momentos la asignatura de Finanzas III, y como en anteriores ocasiones, la participación en este concurso está contemplada como una exigencia más dentro del curso mencionado.

Esperando que la presente tenga la favorable acogida que siempre nos han brindado, lo saluda atentamente,

NESTOR PEREZ POLL
PROFESOR DEPTO. CONTABILIDAD Y FINANZAS

Santiago, 18 de julio de 1990.-

Sres. del Depto. de Relaciones Públicas de la Bolsa de Comercio:

Mediante la presente carta deseamos darles a conocer nuestra Revista, denominada "Tecnología Industrial", y solicitarles que tengan a bien, con nuestro periodista Sr. Daniel Seigdedos, hacernos llegar toda la información que requerimos para hacer un artículo acerca del sistema de remate electrónico.

A nuestro medio le interesa, desde hace mucho tiempo, entregarles a nuestros lectores un tema relacionado con la computación aplicada a la industria y a la economía en general, además de los temas que tienen que ver con avances tecnológicos en las más importantes áreas económicas del país.

Esperando contar con su acogida, les saluda atentamente



Pietro Bianchini Blamey
DIRECTOR DE "TECNOLOGÍA INDUSTRIAL"
REVISTA TECNOLOGIA INDUSTRIAL

Av. Bustamante 329 of.3 Fono*2221554 Providencia



UNIVERSIDAD DE SANTIAGO

FACULTAD DE INGENIERIA

DEPTO. ING. INDUSTRIAL

SANTIAGO, 24 de Agosto de 1990.-
BOLSA DE COMERCIO STGO.

Señor
ENRIQUE GOLDFARD SKLAR
Gerente General
Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa de Valores
Santiago

'90 AGO 24 17:14

FOLIO *JP* LINEA *1*
OF. DE PARTES

De mi consideración :

El departamento de Ingenieria Industrial de la Universidad de Santiago de Chile, agradece la invitación a participar en el Undécimo Concurso de Cartera de Inversiones, a la vez que deseamos los mejores - éxito en esta versión. Se adjunta formulario de inscripciones de dos grupos, dado que en esta ocasión el período de inscripción coincidió con el - período de vacaciones.

PATRICIA JARUFE TAPIA
Coordinador Area de Gestión

OK! ✓

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE
FACULTAD DE ADMINISTRACION Y ECONOMIA
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

Santiago, 24 de Agosto de 1990

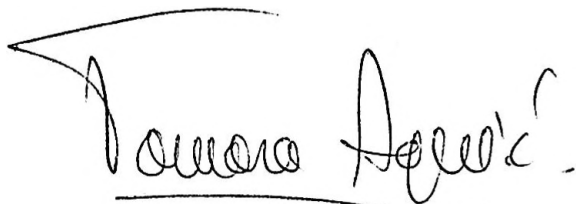
SEÑOR
FERNANDO CONCHA R.
RELACIONADOR PUBLICO
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
LA BOLSA N°64
SANTIAGO.-

De mi consideración:

Me es grato dirigirme a Usted, a objeto de presentar los grupos que han sido seleccionados por nuestra Facultad para participar en el undécimo Concurso de Carteras de Inversión que organiza vuestra prestigiosa Institución.

Adjunto remito 7 formularios de inscripción, los cuales corresponden 5 a la carrera Ingeniería Comercial y 2 a la carrera Contador Público y Auditor.

Atentamente,



TAMARA AGNIC MARTINEZ
Académico



**UNIVERSIDAD
CATOLICA
DE VALPARAISO**

FUNDACION ISABEL CACES DE BROWN

ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL

Valparaíso, 24 de Agosto de 1990. -

Señor

Fernando Concha

Relacionador Público

Bolsa de Comercio de Santiago

Bolsa de Valores

SANTIAGO

P R E S E N T E.

Estimado señor:

Informo a usted que los siguientes alumnos de Ingeniería Comercial de la Universidad Católica de Valparaíso:

- EDUARDO AUGUSTO RUIZ VIDAL (Delegado)
- GUSTAVO ALFONSO CARRASCO SALAS
- BERNARDO MANUEL HERRERA ARANCIBIA, están interesados en participar en el Concurso de Cartera de Inversión, que se inicia el 03 de Septiembre de 1990.

Sin otro particular, lo saluda cordialmente,


YOLANDA REYES FERNANDEZ

YRF/lpg.

INCL.: - Se adjunta formulario de inscripción.



SOCIEDAD
PUBLICISTAS
UNIDOS

JORGE FIGUEROA CRUZ

TIENE EL AGRADO DE SALUDAR A

Donando Te he llamado
Vassas Velez Agando Recado,

Y APROVECHO ESTA OPORTUNIDAD PARA OFRECERLE ALGUNOS DE LOS SERVICIOS DE NUESTRA
AGENCIA DE PUBLICIDAD, SIN COSTO PARA UD.

PUBLICIDAD EN PRENSA, RADIO, TELEVISION, CAMPAÑAS PUBLICITARIAS, AVISOS PARA
CONTRATACION DE PERSONAL, BALANCES, CITACIONES DE ACCIONISTAS, PAGO DE DIVIDENDOS, ETC.
ADEMAS AVISOS ECONOMICOS O CENTIMETROS, LETREROS CAMINEROS, AFICHES, FOLLETOS,
PAPELERIA, CALENDARIOS, EVENTOS, ETC.

Consultas:

CATEDRAL 1476 (Entre Amunátegui y San Martín. Metro Estación Sta. Ana) F: 6968321 - 6961856 - 6962202.

CASILLA 1726. SANTIAGO

Lunes a Viernes de 8:30 a 18:30 horas y Sábado de 8:30 a 11:30 horas.



UNIVERSIDAD NACIONAL ANDRÉS BELLO

Santiago, 17 de Agosto 1990

Sr.
Fernando Concha Recabarren.
Asesor de Relaciones Públicas
Bolsa de Comercio de Santiago.
Presente.

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. para formalizar nuestro ofrecimiento consistente en que la Bolsa de Comercio de Santiago, auspicie la publicación del libro "Mercado de Opciones en Chile" de los autores señores Alejandro Danús Chirighin e Ignacio Larraín Arroyo.

De acuerdo a la política editorial de nuestra Casa de Estudios Superiores, este libro será publicado en la serie Manuales, de los Cuadernos universitarios de la Universidad Nacional Andrés Bello.

En caso de acceder favorablemente a nuestra solicitud la forma del auspicio sería mediante una donación a nuestra Universidad de \$ 2.000.0000.-, destinados a financiar dicha publicación, obteniendo su Institución los beneficios tributarios que estas donaciones representan.

En conjunto con la publicación de este libro nuestra Universidad dictará a partir del mes de Octubre el curso denominado "Opciones y Futuro". En este curso participarán en calidad de profesores los autores del libro y el destacado profesional Sr. Francisco Mozó. Cabe destacar que el libro a publicar tiene relación con este curso en términos que servirá como texto guía para los alumnos participantes. Con la finalidad de informarle acerca de los contenidos y características de este curso, le agradeceré encontrar adjunto el programa correspondiente.



UNIVERSIDAD NACIONAL ANDRÉS BELLO

En caso de materializarse el aporte solicitado, ofrecemos a Ud. que el logotipo de la Bolsa de Comercio figure en calidad de auspiciador, en la portada del libro, y en todas las publicaciones que se realicen con motivo del curso " Opciones y Futuro", esto es en; Avisos de prensa, trípticos, afiches y carpetas. Aparte de lo anterior, pondremos a su disposición sin costo; 100 ejemplares del libro "Mercado de Opciones en Chile" y 10 vacantes de libre disponibilidad en el curso indicado.

Finalmente deseo manifestarle que para nuestra Universidad, esta publicación representará un valioso aporte en el sentido de constituir una importante fuente de consulta para ejecutivos, profesionales y estudiantes vinculados al área de las finanzas, por ello sería para nosotros especialmente significativo, que la prestigiosa Bolsa de Comercio de Santiago nos acompañara en esta iniciativa.

Aprovecho esta oportunidad para agradecerle su amable disposición en atender nuestra solicitud y expresarle los sentimientos de nuestra alta consideración y estima.

Lo saluda atentamente,

MARCELO RUIZ PEREZ
DIRECTOR DE DESARROLLO

Incl.: Material indicado

RELATORES

Alejandro Danus Chirighin
Ingeniero Comercial. Universidad
de Chile. Cuadro de Honor y mejor
alumno de la promoción 1987. Master
of Bussines Administration, Universidad
de Chicago, EE.UU.

Profesor de Mercado de Capitales,
Facultad de Ciencias Económicas y
Administrativas, Universidad de Chile.

Profesor Facultad de Ciencias Económicas
y Administrativas, Universidad Nacional
Andrés Bello.

Ignacio Larraín Arroyo
Ingeniero Comercial. Universidad
de Chile. Ex-Economista Superintendencia
Valores y Seguros.

Gerente de Estudios, Cámara Nacional
de Comercio.

Profesor Facultad de Ciencias Económicas
y Administrativas, Universidad Nacional
Andrés Bello.

Francisco Mozo Díaz
Ingeniero Comercial. Universidad
de Chile. Master of Bussines Administra-
tion. Universidad de Chicago, EE.UU.

Sub-Gerente Mesa de Dinero, Consorcio
Nacional de Seguros.

Profesor Escuela de Ingeniería Comercial
Universidad de Chile.

UNIVERSIDAD NACIONAL ANDRES BELLO

CURSO DE
OPCIONES Y FUTUROS

BOLSA DE COMERCIO DE
SANTIAGO

ORGANIZA:

CENTRO DE DESARROLLO UNAB
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

PATROCINA:

I Descripción

El curso tiene por objeto central proporcionar a los alumnos una base teórica suficiente para enfrentar exitosamente situaciones reales, tanto en los Mercados de Futuros como de Opciones.

El curso si bien es técnico, provee la base fundamental para la planificación estratégica financiera, requerida en nuestro mercado de capitales. Es precisamente el dominio de estas herramientas las que diferencian al ejecutivo de hoy.

El curso está dirigido a Ejecutivos y Profesionales, preferentemente, del área financiera, dispuestos a tomar un desafío importante.

Futuros y Opciones son parte integral de nuestros mercados financieros. Hoy, resulta vital dominar este tipo de herramientas, a modo de mantenerse vigentes.

II Objetivos

Al término del curso los participantes estarán en condiciones de:

- Establecer elementos constitutivos de los contratos de Futuro y Opciones.
- Diseñar y aplicar estrategias básicas en la transacción de Futuros y Opciones de acuerdo con una exposición al riesgo determinada.
- Analizar las normas básicas de operación de la bolsa de Futuros y Opciones.
- Analizar y utilizar los modelos matemáticos para la estimación de valores para contratos Futuros y de Opciones.

III Duración: 54 horas pedagógicas

IV Horario:

Lunes y Miércoles de 18:30 a 20:45

V Lugar: República N°330 - Santiago

VI Calendario:

Inicio : 1 de Octubre

Término : 28 de Noviembre

VII Matrícula: \$120.000.-

VIII Código Sence: 04.05.0081-13

IX Inscripciones

Centro de Desarrollo UNAB

República N°252 - Stgo.

Teléfonos: 92054 - 95919

Fax : 92786

X Tema Opciones

- | | | |
|-----|--|---|
| 1.- | Introducción a contratos de opciones. | 2 |
| 2.- | Estrategias básicas de opciones | 2 |
| 3.- | Regulación del mercado de opciones. | 4 |
| 4.- | Presentación de valores máximos y mínimos de opciones. | 4 |
| 5.- | Presentación y análisis de la fórmula de valoración Black Scholes. Modelo Binominal. | 5 |
| 6.- | Valoración de: Bonos Simples, Bonos con Cupones, Warrants, Patrimonio. | 2 |
| 7.- | Mercados futuros | 3 |
| 8.- | Análisis del mercado de capitales. | 4 |
| 9.- | Análisis práctico y aplicado del mercado de capitales. | 4 |

Tema Futuros

- | | | |
|-----|-------------------------------------|---|
| 1.- | Introducción | 2 |
| 2.- | Valorización de futuros financieros | 9 |
| 3.- | Futuros de commodities. | 4 |
| 4.- | Cobertura de riesgo. | 9 |

T O T A L

54

Universidad de los Andes

GERENCIA
DESTINATARIO

Santiago, 12 de junio de 1990

'90 JUN 18 13:01

Señor Enrique Goldfarb Sklar
Gerente, Bolsa de Comercio de
Santiago, Bolsa de Valores
La Bolsa 64
Santiago

BOLSA DE COMERCIO

Fernando Guelles
for insubmisión

Estimado Señor:

*Presenciamos en la actualidad una valoración de los saberes humanísticos en los distintos ámbitos de la vida social. Se ha llegado a comprender que la formación humanista es la que más específicamente fomenta la capacidad de alcanzar un conocimiento más profundo de la persona humana, la facilidad de análisis y síntesis, la imaginación y creatividad, cualidades todas ellas necesarias para el desarrollo de la actividad directiva.

La empresa requiere, cada vez con mayor fuerza, que sus directivos unan a su formación y experiencia profesional la visión amplia del humanista para hacer frente a los desafíos de una sociedad cada día más compleja y cambiante.

Como modo de buscar esta integración entre directivos y empresarios y saberes humanísticos, la Universidad de los Andes ha organizado el Seminario de Empresa y Humanismo, que se desarrollará los días 10 y 11 de julio próximos a las 17:00 horas, en la sede de la Universidad. Estamos ciertos que este encuentro permitirá un valioso intercambio de conocimientos y experiencias entre rigurosos humanistas y eficaces hombres de empresa.

Para poder conseguir los objetivos que se propone este Seminario, el Comité Organizador del mismo considera que su participación será de gran valor, razón por la cual tengo el agrado de hacerle formalmente una invitación intransferible para que asista, convencido que su presencia lo enriquecerá de modo significativo.

Le saluda atentamente,

R. Bertelsen Repetto
Raúl Bertelsen Repetto
Rector

S.R.C. al teléfono: 225-1196

Av. General Bustamante 86,
Santiago.

Señor
Fernando Concha Recabarren
Relacionador Público
Bolsa de Comercio de Santiago
Bandera 73
Santiago

Junio 26, 1990

Reuters Latam Trading Limited Nueva York 33 Piso 11 Fonos 722512 722523 722539 Fax (562) 6960161 Telex 403093 REUT CZ Santiago (Chile)

Estimado Señor Concha:

Por la presente nos es grato informarle que recientemente hemos incorporado a Verónica Hrdina como staff permanente de Reuters en Chile.

Se trata de una profesional altamente calificada y cuyo trabajo se orientará exclusivamente a nuestros clientes. Durante sus visitas periódicas a los usuarios, dará el apoyo necesario para que éstos tiendan en todo momento a optimizar el uso de los servicios contratados. Asimismo, siempre estará atenta para resolver los problemas que no hayan podido ser anticipados y se encargará de comunicar oportunamente las modificaciones que puedan afectar a los servicios en general, y específicamente a Bolsa de Comercio de Santiago.

Verónica ha sido entrenada en Chile e internacionalmente, lo que sumado a su propia experiencia como usuaria de los servicios Reuters por sus trabajos en Sydney y Paris, le permitirá responder con la mayor eficiencia a cualquier requerimiento de parte de nuestros clientes.

Asimismo, su incorporación nos permitirá estrechar vínculos especialmente cuando Reuters planea seguir introduciendo nuevas generaciones de tecnologías que, si bien son muy sencillas de manejar, su aprovechamiento será mayor en la medida que los usuarios comprendan sus reales beneficios.

Sin otro particular, le saludamos muy atentamente y de antemano agradecemos todas las facilidades que puedan dar a Verónica para el mejor desempeño de sus nuevas funciones.



Eduardo Besoain Moreno
Gerente General

JUAN ENRIQUE RIVEROS

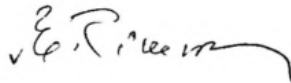
Santiago, Agosto 2, 1990

Señor
Fernando Concha
Relacionador Público
Bolsa de Comercio
SANTIAGO

De mi consideración:

Según lo solicitado telefónicamente por la señorita Desirée Catalifaud, adjunto sírvase encontrar cheque por la cantidad de \$ 1.340.- en cancelación de la cuota de Julio de Unidad Coronaria Móvil, tomado a través de Inverchile.

Sin otro particular, le saluda atentamente,



Adj. Lo indicado
JER/mig.

SANTIAGO, Julio 10 de 1990

Señor
FERNANDO CONCHA RECABARREN
Relacionador Público
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
Presente

De mi consideración:

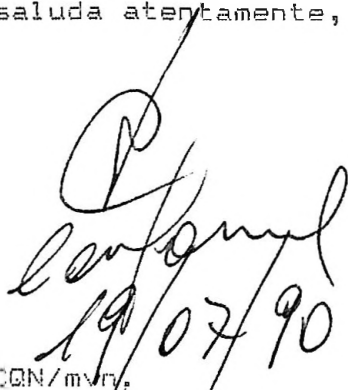
A través de la presente, me es grato hacer llegar a Ud. el siguiente presupuesto por el re-diseño del Informativo Bursátil Diario.

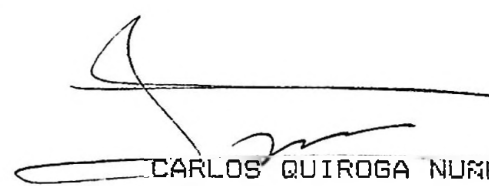
El proyecto de modificación gráfica del Informativo incluye:

- 1.- Boceto del Informativo rediseñado.
- 2.- Matrices para originales del Informativo.
- 3.- Original Grid de Producción.
- 4.- Supervisión del proceso de producción e impresión (Esta Supervisión será diaria durante 30 días).

Valor Total : \$230.000.- + 10% Impuesto.

Sin otro particular y quedando a vuestra disposición, le saluda atentamente,


19/07/90
CCN/mvr.


CARLOS QUIROGA NÚÑEZ
Diseñador Gráfico

GERENCIA

Santiago, Septiembre de 1990

SEPTIEMBRE 1990

M. Fernando Cordero

'90 SEP 17 11:37

Sr(a).

Jefe de capacitación
Presente

BOLSA DE COMERCIO

Estimado señor(a):

En este momento es necesario optimizar más que nunca las Relaciones Laborales, de ello toda empresa está consciente. Un buen camino es la Capacitación pero generalmente nos encontramos con los siguientes problemas:

* NO HAY TIEMPO * NO HAY INTERES * NO HAY OPORTUNIDAD *

Para salvar estos problemas, SAVIA LTDA., pone a su disposición un programa especial de Motivación e Integración Laboral realizado F U E R A D E S A N T I A G O, dirigido a sus niveles operativos y de mandos medios, organizado en forma tal que al final de su ejecución el grupo mejore sus niveles de autoestima, quede integrado a la empresa y motivado a participar en actividades que el Departamento Encargado de Capacitación organice para ellos.

El programa está diseñado especialmente para crear un ambiente de convivencia y sana diversión de los participantes con actividades dirigidas a reforzar los sentimientos de identidad y pertenencia a la empresa.

LUGAR : CENTRO RECREATIVO MAITENCILLO V REGION

Seminario : Técnicas de Motivación para la Integración Laboral
Duración : 20 Horas cronológicas - Máximo 22 participantes
Valor : \$ 650.000.-
Dirección : Avda. El Mar S/Nº Playa Los Pocitos
Salida : Viernes 15:00 horas
Regreso : Domingo 15:00 horas
Incluye : Estadía, Pensión Completa y Traslado

Le invitamos a evaluar los antecedentes y llamarnos al fono 2742759 ó 2744131 a fin de enviarle una representante que con mucho agrado resolverá toda consulta que usted desee formular.

En espera de sus noticias se despide cordialmente.

V. Arriagada
VICTOR AHUMADA ARRIAGADA
GERENTE COMERCIAL
SAVIA LTDA..

Santiago, Septiembre 06 de 1990

Señor
Fernando Concha
Jefe RR.PP.
Bolsa de Comercio de Santiago
Presente

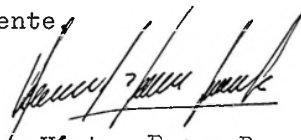
Respetado Señor:

Nos dirigimos a Ud., con el fin de solicitar una autorización para realizar unas filmaciones de La Bolsa de Comercio de Santiago que formará parte de un documental turístico con el objeto de promocionar lugares y aspectos más importante y culturales de nuestra ciudad.

Dejamos en claro que este documental será sin fines comerciales y será solamente utilizado para ser exhibido a bordo de los vuelos internacionales IAN Chile con destino a Santiago y en Agencias y Servicios de ventas de pasajes en Chile y el exterior con el fin de dar auge al turismo en nuestra ciudad. No será utilizado para ser exhibido como un Comercial Publicitario, quedando bajo nuestra entera responsabilidad los daños y perjuicios que provocare.

Esta grabación se realizará el día Viernes 7 del presente mes, a cargo de Imágenes y Comunicaciones SIENA LTDA., con su Director Fernando Valenzuela y su equipo de producción.

Muy agradecido, saluda atentamente,



Héctor Ponce B.
Productor

Price Waterhouse



27 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

Visualicemos a un ejecutivo que se apronta a leer el informe de un subordinado. El ejecutivo levanta el documento y lo mira con expresión poco amistosa ¡Cómo pesa!. No es sólo el peso físico; también está el peso en la conciencia (varios días sin leerlo) y, sobre todo, el peso intelectual de tener que sumergirse en ese informe tedioso.

Se supone que el informe es un apasionante proyecto o bien un documento que contiene la solución a un problema importante. Pero no; la lectura del texto significó para nuestro ejecutivo toda una tarde de trabajo, atando cabos, anotando preguntas en los márgenes, detectando problemas, buscando los fundamentos de las conclusiones, pensando cómo se van a concretar las recomendaciones.

El ejecutivo no ha leído el informe, lo ha digerido. El documento no es interesante porque no es comprensible: las ideas no se han presentado en el orden que acomoda a la mente del lector, lo que provoca rechazo a su lectura y, por ende, a la aceptación del proyecto.

La solución a este problema radica en trabajar con ideas "puras", correctamente ordenadas y relacionadas, a fin de presentar documentos comprensibles, atractivos, coherentes, breves, fáciles de leer. Por lo tanto, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en el curso:

METODOLOGIA PRACTICA PARA ESTRUCTURAR INFORMES PROFESIONALES

En síntesis, se trata de una técnica probada y poderosa que le permitirá organizar y desarrollar eficazmente sus informes, estudios, proyectos y, en general, presentaciones escritas y orales. El inicio del curso está programado para el lunes 13 de agosto de 1990, a las 18:00 horas.

Esperamos contar con su valiosa asistencia,

Price Waterhouse

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

METODOLOGIA PRACTICA PARA ESTRUCTURAR INFORMES PROFESIONALES

OBJETIVO

Organizar y desarrollar informes (proyectos, estudios, otros) en forma concisa, coherente y atractiva a fin de lograr presentaciones escritas y orales eficaces, esto es, más comprensibles, más convincentes y de menor extensión, generando importantes economías de tiempo.

CONTENIDO

Introducción

- * Objetivos
- * Principios generales
- * Problemas de fondo y de forma en la comunicación

Problemas de Fondo - Redacción Analítica

- * Cómo se razona
 - Elementos que componen el argumento
 - . gestación del argumento
 - . razonamiento inductivo y deductivo
 - . asociación de ideas y abstracción
 - . presentación del argumento
- * Cómo debe escribirse - El informe analítico
 - Secuencia y partes del informe
 - . análisis de la situación (argumento de situación)
 - . las recomendaciones (argumento de acción)
 - . introducción del informe
 - Fórmula básica del informe analítico. Variaciones
 - Estructuración del informe no analítico
 - Clasificación analítica versus descriptiva
 - Títulos e índice del informe
 - Recomendaciones generales

Problemas de Estilo - Comunicación Escrita Empresarial

- * Comunicación veraz y directa
- * Comunicación aportadora y ágil
- * Comunicación clara, espontánea y cordial
- * Comunicación concisa y ponderada
- * Comunicación a través del canal adecuado
- * Comunicación retroalimentada

DESTINATARIOS

Ejecutivos de las diversas áreas de la organización (producción, finanzas, comercialización, personal, computación, administración, otros), profesionales y consultores que deban preparar informes analíticos que contengan la evaluación de una situación, conclusiones y recomendaciones.

METODOLOGIA

De acuerdo con las políticas de capacitación internacionales de Price Waterhouse, la metodología de enseñanza se caracteriza por ser eminentemente práctica, apoyada en una sólida base conceptual, a fin de que los participantes puedan emplear eficazmente en sus actividades laborales los conocimientos y técnicas obtenidos en el curso.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe el manual "Cómo Vender sus Ideas a través de un Informe Estructurado" y ejercicios preparados para el curso.

RELATOR

Liana Arias F., Investigadora de la comunicación escrita empresarial, Relatora de seminarios para ejecutivos, autora del Manual "Cómo Vender sus Ideas a través de un Informe Estructurado" y Asesora en la materia de nuestra firma.

INFORMACION

- 12 horas cronológicas, distribuidas en 4 sesiones.
- 13, 14, 16 y 17 de agosto de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- Se otorga certificado de participación.
- \$ 65.000 por participante. Código SENCE 01 07 0432-13
- Inscripciones: Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Price Waterhouse



27 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

En atención a la importancia que en la actividad comercial y bancaria ocupan los impuestos documentales y a los vacíos y falta de uniformidad que se detecta en su aplicación, tanto por los contribuyentes como por el Servicio de Impuestos Internos y los Tribunales de Justicia, Price Waterhouse tiene el agrado de invitar a usted a participar en el curso:

ANALISIS PRACTICO DE LA LEY DE TIMBRES Y ESTAMPILLAS

que se realizará a partir el día jueves 16 de agosto de 1990, a las 18:00 horas. Para su mejor información, adjuntamos el programa detallado.

El curso, eminentemente activo, combina un completo análisis crítico y relacionado de las normas legales vigentes, apoyado en abundante jurisprudencia judicial y administrativa, con su aplicación práctica, considerando los problemas más relevantes que se presentan en la realidad de acuerdo con la amplia experiencia profesional de Price Waterhouse.

En el convencimiento de poder entregar a usted y a su empresa un aporte real sobre el tema, esperamos contar con su valiosa participación y la de otros interesados que estime conveniente.

Saludamos atentamente a usted,

Price Waterhouse

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

ANALISIS TEORICO-PRACTICO DE LA LEY DE TIMBRES Y ESTAMPILLAS

OBJETIVO

Distinguir las diversas operaciones gravadas con el Impuesto de Timbres y Estampillas, determinar su monto en cada caso y manejar los procedimientos prácticos relativos al tiempo y forma de su pago así como las infracciones y sanciones por incumplimiento, considerando las instrucciones del Servicio de Impuestos Internos, la jurisprudencia judicial y administrativa y la experiencia profesional de Price Waterhouse.

CONTENIDO

Introducción

- Principios generales
- Características del impuesto

Hechos Gravados

- Cheques, giros y cargos
- Operaciones de crédito de dinero
 - . letras de cambio, libranzas y pagarés
 - . entrega de dinero e interés
 - . mutuos de dinero
- Operaciones bancarias
 - . entrega de facturas o cuentas en cobranza
 - . préstamos con letras o pagarés
 - . operaciones de descuento
 - . boletas de garantía
 - . sobregiros en cuenta corriente
 - . tarjetas de crédito
- Emisión de bonos y debentures
- Protestos

Base Imponible y Tasas

- Monto del crédito afecto
- Plazos de vencimiento
 - . renovación, prórroga y resuscripción
 - . consolidación de deudas
- Determinación judicial del impuesto

Sujeto Pasivo del Impuesto

- Sujeto de hecho y de derecho
- Cambio de sujeto
- Exenciones personales

Devengación del Impuesto

- Norma general
- Situaciones especiales
- Documentos otorgados fuera de Chile

Plazos y Forma de Pago

- En relación al acto o contrato
- En relación al contribuyente
- Deberes de resguardo

Invalidación de la Obligación Tributaria y Devolución del Impuesto

- Causales, plazos
- Casos en que no procede su devolución

Infracciones y Sanciones

- Código tributario
- Ley de timbres y estampillas
- Procedimientos de reclamos

Prescripción del Impuesto

Análisis Práctico de Situaciones

- Jurisprudencia judicial
- Jurisprudencia administrativa

DESTINATARIOS

Abogados, fiscales, asesores legales y tributarios, contadores, auditores y profesionales de entidades bancarias, financieras y empresas en general con responsabilidad directa o indirecta en la aplicación o control de este tributo.

METODOLOGIA ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

De acuerdo con la práctica internacional de Price Waterhouse, la metodología de enseñanza-aprendizaje se caracteriza por ser eminentemente práctica, a fin de que los participantes puedan emplear eficazmente en sus actividades laborales los conocimientos y técnicas obtenidos en el curso. Cada sesión combina el análisis de conceptos con su aplicación a situaciones concretas que se presentan en la realidad empresarial.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un completo manual de consulta y ejercicios, especialmente preparados para el curso.

INFORMACION GENERAL

- * 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- * Jueves 16 al miércoles 22 de agosto de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 78.000 por participante. El curso está aprobado por SENCE, código 01 15 0684-13, con el nombre "Análisis Teórico-Práctico de la Ley de Timbres y Estampillas".
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Price Waterhouse



27 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

En el ambiente empresarial de hoy no basta con tener una idea genial. Tampoco es suficiente haber trabajado duro. Lo importante es ser efectivos, obtener resultados, adelantarse a los hechos. Para llegar antes es preciso dominar las técnicas más eficaces.

LOTUS 1-2-3 es una herramienta indispensable que usted debe tener en su mano y saber usarla bien. Por algo el 70% de las empresas de todo el mundo trabajan con LOTUS.

En el convencimiento de poder entregarle, al mejor nivel, un aporte real para potenciar su desempeño laboral, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en el curso:

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

que se realizará desde el lunes 13 de agosto de 1990 en nuestras instalaciones computacionales que cuentan con equipos IBM-PS/2, a razón de un computador por cada dos participantes, como mínimo, lo que garantiza una práctica intensiva.

El prestigio adquirido durante tantos años realizando capacitación en esta materia, nos ha permitido recibir el reconocimiento de la empresa LOTUS Development Co., al nombrarnos ATC (Centro Autorizado de Entrenamiento) en nuestro país.

Esperamos contar con su valiosa participación. Para su mejor información en anexo se adjunta el programa detallado de esta actividad, que agradeceremos informar a otros interesados de su empresa.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

OBJETIVO

Capacitar a quienes se inician en el uso de este poderoso programa para crear y manejar matrices de cálculos que les permitan hacer operaciones y gráficos, analizar y resolver problemas complejos de tipo comercial, financiero o científico, aprovechando las ventajas de la base de datos y de las macros.

CONTENIDO

Descripción del LOTUS 1-2-3

- Metodología de trabajo del programa
- Pantalla de trabajo
- Uso del teclado del microcomputador

Primeros Comandos

- Creación de una matriz de cálculo
- Comandos /W y /R y sus opciones más comunes
- Direcciones absolutas y relativas
- Comando /C para copiar fórmulas y textos
- Manejo de fórmulas matemáticas
- Empleo del HELP para obtener ayuda
- Impresión de la matriz de cálculo
- Caso práctico dirigido

Manejo de Gráficos

- Tipos de gráficos empleados en el LOTUS 1-2-3
- Comando /G para gráficos
- Uso de títulos y leyendas
- Ejercitación con gráficos

Comandos Avanzados

- Opciones del comando /F para manejo de archivos
- Nuevas opciones de los comandos /W y /R
- Funciones incorporadas y su empleo
- Caso práctico dirigido

Manejo de la Base de Datos

- Campos y registros
- Comandos /DS para ordenar
- Comando /DQ para consultar
- Criterios de selección para búsquedas
- Funciones estadísticas del LOTUS 1-2-3
- Caso práctico dirigido

Uso de Macros

- Concepto de macro en LOTUS 1-2-3
- Creación de macros simples
- Otros tipos de macros
- Ejercitación dirigida

DESTINATARIOS

Personas que requieran dominar o conocer el uso del programa LOTUS 1-2-3 para facilitar y potenciar su trabajo, con o sin experiencia en este producto.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso, y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- Lunes, miércoles y viernes, desde el 13 al 31 de agosto de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- Se otorga certificado de participación.
- \$ 68.000 por participante. Código SENCE 06 05 2937-13.
- Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, julio 11 de 1990

Señor
Gustavo Donoso
BANCO DE CHILE
P R E S E N T E /

Ref.: Envío Configuración Cable
de Modem a Pantalla 2110A./

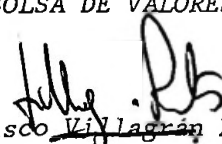
Estimado señor:

De acuerdo a lo conversado personalmente con usted, a continuación le estoy detallando "Configuración" correspondiente a Cable RS232:

<u>MODEM</u>	<u>PANTALLA</u>
2 *-----*	2
3 *-----*	3
*4	4
5 *-----*	5
6 *-----*	6
7 *-----*	7
8 *-----*	8
*20 *-----*	*20

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES


Francisco Villagrán Piñats
ASISTENTE ADMINISTRATIVO
AREA DE INFORMATICA

FVP/mr

Price Waterhouse



2 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

Uno de los mayores desafíos de quienes dirigen equipos de trabajo es lograr la mayor productividad tanto de su propio desempeño como la de sus colaboradores. Factores críticos para lograr con éxito este importante objetivo son el buen uso del recurso tiempo y el desarrollo de un trabajo creativo tanto individual como en equipo.

Price Waterhouse tiene el agrado de poner a su disposición un innovador curso, que se iniciará el lunes 23 de julio de 1990:

DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD + OPTIMIZACION DEL TIEMPO
= INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

cuyo objetivo es desarrollar destrezas personales y grupales que permitan, por una parte, descubrir los factores críticos de desperdicio del tiempo y generar formas efectivas para superarlos y por otra, manejar en forma práctica métodos para multiplicar la cantidad y, sobre todo, la calidad de los resultados.

Al término del curso, cada participante quedará en condiciones de utilizar modernas técnicas de probada eficacia y de fácil aplicación, considerando sus características personales, las de su organización y las del área de ésta en que se desempeña.

Seguros de los beneficios que esta actividad significará para usted y su empresa, esperamos contar con su valiosa participación así como la de otros interesados de su empresa.

Price Waterhouse

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD + OPTIMIZACION DEL TIEMPO
- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

OBJETIVOS

- Manejar en forma práctica métodos y técnicas que han demostrado su efectividad para desarrollar la creatividad y optimizar el uso del tiempo.
- Aplicar estos métodos y técnicas al incremento de la productividad de su propio trabajo y el de sus colaboradores.
- Adaptar esta metodología a las necesidades de su respectiva empresa así como al área de ésta en que desarrolla su trabajo.
- Obtener bases sólidas para continuar en el perfeccionamiento de sus potencialidades creativas, de su utilización del tiempo y de su productividad ante nuevos desafíos que se le presenten en el futuro.

CONTENIDO

Relación entre Creatividad, Uso del Tiempo y Productividad

- El porqué de este enfoque "tridimensional"
- El cubo de la productividad
- Reformulación del tema de la productividad
- Desmitificación del concepto creatividad
- Elementos, operaciones mentales y productos de la creatividad
- El uso del tiempo: un factor crítico
- Beneficios de la administración sistemática del tiempo
- Nuestra comprobación: Desarrollo de la creatividad + Optimización del tiempo = Incremento de la productividad

Creatividad para la Optimización del Tiempo

- Métodos básicos, numerosas técnicas e infinitas combinaciones
- Selección y aplicación de lo que sirve
- Aplicación práctica de técnicas para descubrir, formular, analizar y solucionar desperdiciadores de tiempo

Creatividad para Multiplicar su Productividad

- Diagnóstico de las fortalezas, debilidades, barreras y áreas de mayor potencial
- Identificación de los propios desperdiciadores en su trabajo: psicológicos, administrativos y logísticos
- Descubrimiento de soluciones a los desperdiciadores
- Desarrollo de nuevos hábitos creativos

Creatividad para Multiplicar la Productividad de su Equipo

- Formación y desarrollo de un equipo de trabajo
- Diagnóstico de fortalezas y debilidades en el uso creativo del tiempo a nivel de empresa y de equipo
- Técnicas específicas para profundizar la detección de áreas críticas
- Cómo descubrir y desarrollar las fuerzas de la cultura organizacional
- Cómo optimizar el uso del tiempo en los métodos de trabajo
- Cómo afianzar estilos de supervisión efectivos
- Identificación de desperdiciadores de tiempo en el equipo de trabajo
- Soluciones creativas para el uso del tiempo en el equipo

Un Régimen Personal para Continuar

- Precisión de las necesidades individuales futuras
- Elaboración de una "receta" para no perder lo aprendido
- Plan de ejercitación en el trabajo y la vida personal
- Planillas de control del uso del tiempo
- Calendario de reuniones de reforzamiento

METODOLOGIA

Consecuente con el enfoque eminentemente práctico del curso, la metodología de enseñanza enfatiza en la aplicación de las técnicas a situaciones concretas, lográndose que los participantes vivan experiencias reales de incremento de la productividad y obtengan orientaciones prácticas para continuar en su progreso personal e impulsar el de sus colaboradores.

MATERIAL DIDACTICO

Se proyectan video-cassettes y transparencias. Cada participante recibe un manual con los contenidos teóricos, ejercicios y pautas de reforzamiento posterior, especialmente preparados para el curso.

INFORMACION

- 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- 23, 24, 25, 26 y 30 de julio de 1990, de 17:30 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación, calle Estado 337, piso 4°, Santiago.
- Se entrega certificado de participación.
- \$ 78.000 por participante. El código SENCE agradeceremos confirmarlo al momento de la inscripción.
- Inscripciones: Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Price Waterhouse



2 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

En el ambiente empresarial de hoy no basta con tener una idea genial. Tampoco es suficiente haber trabajado duro. Lo importante es ser efectivos, obtener resultados, adelantarse a los hechos. Para llegar antes, es preciso dominar las técnicas más exitosas: LOTUS 1-2-3 es una herramienta indispensable que usted debe tener en su mano y saber usarla bien. Por algo el 70% de las empresas de todo el mundo trabajan con LOTUS.

En el convencimiento de poder atender al mejor nivel sus requerimientos, tenemos el agrado de invitarlo a participar en los cursos:

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

Inicio: Lunes 16 de julio de 1990 (anexo I)

PROGRAMACION CON MACROS EN LOTUS 1-2-3

Inicio: Martes 17 de julio de 1990 (anexo II)

La capacitación es desarrollada en nuestras instalaciones computacionales, que cuentan con equipos IBM-PS/2, a razón de un computador por cada dos participantes como mínimo, lo que garantiza una práctica intensiva.

El prestigio adquirido durante tantos años realizando capacitación en esta materia, nos ha permitido recibir el reconocimiento de la empresa LOTUS Development Co., al nombrarnos ATC (Centro Autorizado de Entrenamiento) en nuestro país.

Esperamos contar con su valiosa participación y de otros interesados que estime conveniente.

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

OBJETIVO

Capacitar a quienes se inician en el uso de este poderoso programa para crear y manejar matrices de cálculos que les permitan hacer operaciones y gráficos, analizar y resolver problemas complejos de tipo comercial, financiero o científico, aprovechando las ventajas de la base de datos y de las macros.

CONTENIDO

Descripción del LOTUS 1-2-3

- Metodología de trabajo del programa
- Pantalla de trabajo
- Uso del teclado del microcomputador

Primeros Comandos

- Creación de una matriz de cálculo
- Comandos /W y /R y sus opciones más comunes
- Direcciones absolutas y relativas
- Comando /C para copiar fórmulas y textos
- Manejo de fórmulas matemáticas
- Empleo del HELP para obtener ayuda
- Impresión de la matriz de cálculo
- Caso práctico dirigido

Manejo de Gráficos

- Tipos de gráficos empleados en el LOTUS 1-2-3
- Comando /G para gráficos
- Uso de títulos y leyendas
- Ejercitación con gráficos

Comandos Avanzados

- Opciones del comando /F para manejo de archivos
- Nuevas opciones de los comandos /W y /R
- Funciones incorporadas y su empleo
- Caso práctico dirigido

Manejo de la Base de Datos

- Campos y registros
- Comandos /DS para ordenar
- Comando /DQ para consultar
- Criterios de selección para búsquedas
- Funciones estadísticas del LOTUS 1-2-3
- Caso práctico dirigido

Uso de Macros

- Concepto de macro en LOTUS 1-2-3
- Creación de macros simples
- Otros tipos de macros
- Ejercitación dirigida

DESTINATARIOS

Personas que requieran dominar o conocer el uso del programa LOTUS 1-2-3 para facilitar y potenciar su trabajo, con o sin experiencia con este producto.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso, y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- Lunes, miércoles y viernes, desde el 16 de julio al 1° de agosto de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en calle Estado 337, Piso 4°, Santiago.
- Se otorga certificado de participación.
- \$ 65.000 por participante. Código SENCE 06 05 2937-13.
- Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

PROGRAMACION CON MACROS EN LOTUS 1-2-3

OBJETIVOS

Programar aplicaciones financieras, estadísticas y administrativas utilizando las macros del programa LOTUS 1-2-3, a fin de optimizar el uso de este poderoso software.

CONTENIDO

Base de Datos del LOTUS 1-2-3

- Manejo
- Clasificación
- Conversión de un archivo ASCII
- @ Funciones estadísticas

Operaciones Especiales de Manejo de Datos

- Generación de una secuencia numérica
- Tablas de simulación
- Distribución de frecuencia de valores
- Operaciones con matrices
- Regresión lineal

Instalación del LOTUS 1-2-3

- Instalación por primera vez
- Cambio del equipo seleccionado
- Opciones avanzadas

Las Macros del LOTUS 1-2-3

- Creación
- Reglas para el uso
- Comandos básicos
- Recomendaciones generales

Programación de las Macros

- Archivo de autoejecución
- Macros de autoejecución
- Uso de subrutinas
- Menú de opciones
- Normas sugeridas para el diseño de aplicaciones

El Lenguaje de Programación (LCL)

- Control de la pantalla
- Control del teclado
- Control del flujo del programa
- Manipulación de datos
- Trabajo con archivos

DESTINATARIOS

Ejecutivos, profesionales y otros que deseen aumentar la productividad del LOTUS 1-2-3. Se requiere conocimientos básicos de este programa.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Para ello, cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- Martes y jueves, desde el 17 de julio al 9 de agosto de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación, ubicado en calle Estado 337, Piso 4°, Santiago.
- Se otorga certificado de participación.
- \$ 65.000 por participante. Código SENCE 06 05 3518-13.
- Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Price Waterhouse



2 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

El impuesto al valor agregado (IVA) gravita significativamente en el manejo financiero y económico de la empresa, más aún si se considera que su tasa será incrementada, sin perjuicio de que su incumplimiento está sancionado severamente con penas pecuniarias y corporales. A su vez, la gran variedad de operaciones que afecta y sus regímenes de excepción establecen obligaciones y derechos con efectos importantes en el resultado y gestión del negocio.

Apoyados en nuestra amplia experiencia obtenida como consultores de importantes empresas, tenemos el agrado de invitar a usted al curso:

ANALISIS PRACTICO DEL IVA

que se iniciará el lunes 23 de julio de 1990. Para su mejor información, se adjunta el programa detallado, que agradeceremos extender a otros interesados que estime conveniente.

Su objetivo central es que los participantes apliquen acertadamente este tributo, considerando las situaciones más problemáticas y relevantes que se presentan en la realidad, a fin de optimizar recursos y evitar riesgos indeseados. Se evaluarán críticamente las normas legales y reglamentarias, las instrucciones del Servicio de Impuestos Internos, la jurisprudencia de los Tribunales y las interpretaciones de nuestra firma.

Los relatores son especialistas de primer nivel de nuestro Departamento de Asesoría Tributaria, lo que asegura su enfoque práctico y respuestas efectivas a las consultas de los asistentes.

En la certeza de poder entregarle un aporte real, esperamos contar con su valiosa participación,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

ANALISIS PRACTICO DEL IVA

OBJETIVOS

Analizar prácticamente las diversas aplicaciones y efectos del IVA, considerando las situaciones más conflictivas, medir sus riesgos y consecuencias y determinar soluciones convenientes que resguarden los intereses de la empresa y eviten sanciones por incumplimiento.

Específicamente, los participantes podrán: a) distinguir las operaciones afectas y exentas al tributo, b) determinar correctamente su base imponible, tasas y devengación, c) discernir la procedencia del crédito fiscal y el aprovechamiento de sus remanentes, d) determinar la oportunidad de emisión y formalidad de los documentos legales y f) manejar alternativas de operación del tributo, ponderando sus efectos financieros y económicos.

CONTENIDO

Hechos gravados

- Básicos: ventas y servicios
- IVA en la construcción
- Especiales:
 - . asimilaciones a ventas y servicios
 - . asimilaciones a ventas y servicios vinculados a inmuebles

Sujetos del Impuesto

- Norma general
- Casos especiales

Base Imponible

- General, ventas al contado y a plazo
- Especiales:
 - . importaciones
 - . retiros (promociones, propaganda, faltantes de inventarios, otros)
 - . contratos de especialidades y generales de construcción
 - . venta y promesa de venta de bienes inmuebles
 - . otras

Devengación del Impuesto

- Momento de la devengación
- Momento de emisión de documentos

Exenciones

- Reales y personales

Débito Fiscal

- Bases de determinación
- Bonificaciones y descuentos
- Bienes devueltos y servicios resciliados
- Situaciones especiales

Crédito Fiscal

- Procedencia general, agregados, deducciones
- Requisitos formales
- Proporcionalidad
- Facturas, notas de crédito y de débito recibidas con retraso
- Remanentes

Documentos

- Facturas, boletas, guías de despacho
- Notas de crédito y de débito
- Libros de compras y ventas
- Cuentas especiales

Infracciones y Sanciones

DESTINATARIOS

Responsables directos o indirectos de la aplicación o control del IVA relacionados con las áreas de contabilidad, auditoría, finanzas, compras, ventas o similares.

METODOLOGIA

Se realiza a través de una sólida explicación y análisis de los fundamentos legales, enfatizando en la aplicación de la jurisprudencia más reciente y de los criterios de Price Waterhouse sobre la materia.

MATERIAL DIDACTICO

Los participantes reciben un completo manual, especialmente preparado para el curso con el texto actualizado de la Ley y su reglamento, circulares y jurisprudencia escogida, material de estudio y casos prácticos.

INFORMACIONES

- 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- Lunes 23 al viernes 27 de julio de 1990, de 17:30 a 20:30 horas. En nuestro Centro de Capacitación, calle Estado 337, piso 4°, Santiago.
- Certificado que acredita la asistencia al curso.
- \$78.000 por participante. Código SENCE 01 15 0455-13.
- Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Santiago, Junio 15 de 1990

Señores
Bolsa de Comercio
PRESENTE

At.: Sr. Fernando Concha

De nuestra consideración:

Mediante la presente nos permitimos poner a su disposición todos los productos del Banco Sud Americano con el respaldo de la más moderna y avanzada tecnología bancaria, la que unida a nuestra experiencia nos permite ofrecerle desde la Cta. Cte. a la más completa gama de servicios.

El Banco cuenta con un moderno sistema de Banco en Línea, proceso computacional que hace posible disponer de información de la Cuenta Corriente en forma inmediata y simultánea de todas sus Oficinas a lo largo del país.

Con la Tarjeta de Servicios "Bancoamigo" se agilizan las operaciones al tener acceso a la red de 160 Cajeros Automáticos Redbanc y Banca de Autoservicio, Línea de Crédito Bancoamigo y Tarjeta de Crédito Visa. Lo que junto al sistema de información telefónica Audioamigo representa un servicio integral a sus clientes las 24 horas del día y todos los días del año.

Directamente asociados a la Cuenta Corriente se encuentra la Línea de Crédito Bancoamigo, rotativa, de libre disponibilidad y con traspaso automático de fondos.

//.

CONDICIONES COMERCIALES

- Cuenta Corriente:

- Sin cobro de mantención, si adquiere un producto adicional.
(Tarjeta de Crédito)

- Atención personalizada por parte de un Ejecutivo de Cuentas especializado.

- Línea de Crédito Bancoamigo:

- Plazo : 2 años

- Tasa : TIR + SPREAD A DETERMINAR SEGUN NIVEL DE RENTA.

- Comisión : 2 UF anuales.

Tarjeta de Crédito:

- Costo anual Visa Nacional: \$ 3.800.- IVA incluido.

Tasa: 4,0% mensual

Acceso Redbanc sin costo

REQUISITOS

- Certificado que acredite una renta líquida mensual superior a

20 U.F. para Tarjeta Visa

\$ 200.000.- para Cuenta y Línea de Crédito.

- Antigüedad mínima de un año en la Empresa.

- Excepción para Tarjeta de Crédito:

Profesional recién recibido o Profesional Joven:

- Antigüedad mínima 3 meses.

- Renta Líquida de 15 U.F.

- Menores de 28 años

- Egresado o titulados de carreras de 4 años o más de duración.

- Estado de Situación

//.

Todo esto será ampliamente explicado por los Ejecutivos Comerciales Srta. Mónica Díaz y Sr. Sergio Parra, por lo cual le solicito le otorge las facilidades de contactarse con los Ejecutivos de su Empresa.

Agradeciendo la atención de que somos objeto y esperando tener la oportunidad de servirles, le saludamos atentamente,



P.P. JOSE ANTONIO ARNELLO V.
Sub Gerente Comercial

pgs./

Price Waterhouse



27 de julio de 1990

Muy señor nuestro:

Como es de su conocimiento, el Presidente de la República ha enviado recientemente al Congreso Nacional importantes proyectos de ley que modifican de manera considerable la Legislación del Trabajo actualmente vigente.

Entre los diversos cambios propuestos cabe destacar los temas siguientes:

- Terminación de Contrato de Trabajo
- Organizaciones Sindicales
- Centrales Sindicales
- Negociación Colectiva

Con el objeto de efectuar un análisis integral y relacionado de las reformas indicadas y de sus efectos en la actividad empresarial, nuestra área de Asesoría Laboral realizará los días martes 7 y miércoles 8 de agosto de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, una Conferencia-Foro sobre la materia que estimamos de sumo interés para usted y su empresa. Para su mejor información, adjuntamos el programa detallado de esta actividad.

En el convencimiento de poder entregarle nuestra mejor experiencia profesional, esperamos contar con su valiosa presencia y la de otros interesados de su empresa.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

PROYECTOS DE LEY DE REFORMA LABORAL

Análisis Integral de las Modificaciones a la Legislación Actual

OBJETIVO

Analizar en forma integral, crítica y relacionada las diversas reformas contempladas en los proyectos de legislación laboral recientemente enviadas al Congreso Nacional, a fin de conocer sus alcances y efectos en la actividad empresarial.

CONTENIDO

Terminación de Contrato de Trabajo

- Situación actual
- Contratos de plazo fijo e indefinidos
- Causales
- Indemnizaciones: aspectos laborales y tributarios
- Fueros
- Reclamos judiciales
- Despidos colectivos
- Otros

Organizaciones Sindicales

- Constitución, objetivos y finalidades
- Tipos de sindicatos y sus facultades
- Directores y delegados sindicales
- Fueros
- Permisos
- Cuotas y aportes
- Prácticas desleales
- Otros

Centrales Sindicales

- Conceptos generales
- Objetivos, finalidades, constitución
- Integración, representatividad
- Disolución
- Otros

Negociación Colectiva

- Partes negociadoras
- Materias de negociación
- Extensión de los efectos
- Procedimientos
- Negociación interempresa, con varios sindicatos, por federaciones y confederaciones
- Contratos y convenios colectivos
- Mediación y arbitraje
- Huelga y lock-out
- Reanudación de faenas
- Prácticas desleales
- Otros

Foro

MATERIAL DIDACTICO

Se entregará a cada participante un set con material escogido para esta actividad.

RELATORES

Eduardo Fernández F., Abogado, Gerente del Area de Asesoría Laboral, Profesor Universitario y de Cursos Externos de Price Waterhouse.

Patricio Novoa F., Abogado y Profesor Universitario, experto en materias laborales, autor de importantes obras sobre el tema.

INFORMACION

- 5 horas cronológicas, distribuidas en 2 sesiones.
- 7 y 8 de agosto de 1990, de 18:00 horas a 20:30, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en calle Estado 337, piso 4°, Santiago.
- \$ 48.000 por participante.
- Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Santiago, agosto 27 de 1990.

Señor
Pablo Irarrazaval
PRESIDENTE DE LA BOLSA
PRESENTE

Estimado señor:

Tenemos conocimiento que su empresa desarrollará durante el año 1990, una serie de eventos complementarios de la acción de marketing, por lo que nos permitimos dejar a su disposición nuestros servicios para los efectos señalados.

En efecto, Pragma ha desarrollado su potencialidad en diversas áreas, procurando esencialmente un grado de especialización en los servicios que detallamos a continuación:

Recursos Humanos:

- Secretarias de alto nivel
- Interpretes
- Anfitrionas
- Operadores de Fotocopiado
- Operadores Computacionales

Se considera en estos casos, la presentación del personal con vestuario (uniformes), accesorios, maquillaje y peinado.

Recursos Materiales y Apoyo Logístico:

- Sistema de Fotocopiado
- Equipos Computacionales
- Impresora Laser 4045
- Equipo Fotocopiado Xerox
- Video
- Amplificación, Sonido, Iluminación
- Servicio de buses



Otros servicios:

Los eventos que normalmente planifican las empresas, contemplan la realización de comidas, cocteles y otras manifestaciones a sus invitados, incluyendo expresiones artísticas que sociabilizan los encuentros empresariales.

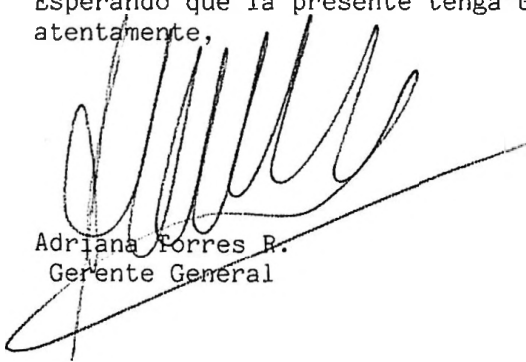
Pragma tiene para estos efectos, diversas alternativas que resultan originales y atractivas.

Eventos y Congresos realizados:

- BANCARD
- AIWA
- CIGNA
- PESQUERA YADRAN
- DERBY 1989
- CELEBRACION DE LOS 30 AÑOS DEL FESTIVAL DE VIÑA DEL MAR
- MISS MODEL OF THE WORLD 1989 (ESTAMBUL)
- ACETOGEN
- SONESA
- ASOCIACION DE RADIODIFUSORES DE CHILE (ARCHI)
- ASOCIACION INTERNACIONAL DE RADIODIFUSORES (CONGRESO)
- NEC CHILE
- CERVECERA SANTIAGO C.C.U.
- SUZUKI

Cuando nuestros eventuales clientes tienen interés en iniciativas en torno a las actividades desarrolladas, el procedimiento que sugerimos es el intercambio de opiniones cliente-agencia, para decantar la creatividad propuesta, para finalmente concluir con los respectivos presupuestos.

Esperando que la presente tenga una buena acogida, le saluda atentamente,


Adriana Torres R.
Gerente General

Price Waterhouse



17 de agosto de 1990

Muy señor nuestro:

Quienes tienen a su cargo equipos de trabajo cumplen una función decisiva en la gestión y desarrollo de la empresa. Si ejercen en forma cabal su rol de supervisores, formarán y conducirán equipos humanos efectivos, motivados y comprometidos con las metas de la organización.

Sin embargo, muchos supervisores, expertos en sus especialidades, deben enfrentar sus responsabilidades sin poseer las herramientas necesarias para cumplir con esa importante función, afectando directamente los resultados de la empresa.

Consecuentemente, nos es muy grato invitar a usted y a otros interesados de su empresa a participar en el curso:

TECNICAS APLICADAS DE SUPERVISION

que se iniciará el martes 4 de septiembre de 1990, a las 18:00 horas. Su objetivo principal es desarrollar en los participantes habilidades específicas e indispensables para mejorar el desempeño de quienes dirigen personas, como son: formar y conducir equipos de trabajo, tomar decisiones, organizar y dirigir reuniones, resolver quejas y manejar conflictos.

En el convencimiento de que esta experiencia significará un aporte real para usted y su organización, esperamos contar con su valiosa asistencia.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

TECNICAS APLICADAS DE SUPERVISION

OBJETIVOS

Al término del curso los participantes estarán en condiciones de:

- Aplicar en su trabajo técnicas modernas de organización operacional.
- Incrementar su productividad y la de sus colaboradores formando y desarrollando equipos de trabajo eficientes y eficaces.
- Aumentar su autonomía y su capacidad de tomar decisiones efectivas.
- Preparar y conducir reuniones productivas y controlar el cumplimiento de sus acuerdos.
- Resolver objetivamente situaciones que provocan quejas.
- Prevenir, manejar y conducir los conflictos en beneficio del desarrollo de la organización y atendiendo los intereses de las partes involucradas.

CONTENIDO

Estilos de Supervisión y Enfoques Administrativos Actuales

- Enfoque sistémico
- Desarrollo organizacional
- Aportes japoneses
- Teoría de la contingencia
- Comunicación para la acción
- Complementación de estilos y enfoques

Técnicas de Organización a Nivel Operacional

- Especialización
- Enriquecimiento del trabajo
- Asignación de tareas
- Coordinación
- Control

Formación y Desarrollo de Equipos de Trabajo

- Necesidad de trabajo en equipo
- Características a lograr por los equipos
- Fases en su formación
- Etapas de maduración
- Desarrollo y consolidación del trabajo en equipo
- Dinámicas propias de los equipos de trabajo



Incremento de la Autonomía y la Capacidad de Decisión

- Visión amplia
- Autonomía
- Iniciativa personal
- Definición del objetivo
- Recolección e interpretación de antecedentes
- Análisis y selección de alternativas
- Implantación y control de la decisión

Preparación, Desarrollo y Control de Reuniones Productivas

- Condiciones que deben cumplir
- Técnicas para su preparación
- El buen inicio de una reunión
- El desarrollo de los temas centrales
- El logro de una participación activa y disciplinaria
- La toma de acuerdos precisos
- El cierre de la reunión
- Control de la ejecución de los acuerdos

Atención de Quejas

- Apertura ante las quejas
- Empatía
- Jerarquización
- Juicio de la realidad
- Cómo evitar que se convierten en conflicto
- Descubrimiento de descontentos grupales y contenidos latentes
- Cuándo y cómo derivar la queja a niveles superiores

Manejo de Conflictos

- Qué es un conflicto
- Los conflictos más recurrentes ¿cómo prevenirlos?
- Etapas de un conflicto
- Cómo actuar en cada etapa del conflicto
- Aprovechamiento del conflicto en el desarrollo de soluciones nuevas

METODOLOGIA

El curso se desarrolla mediante una metodología eminentemente activa y participativa. Combina breves exposiciones, apoyadas por transparencias y películas con trabajos grupales, solución de ejercicios y análisis y discusión de casos concretos. Los participantes son enfrentados a situaciones y experiencias de aprendizaje similares a las que se les presentan en su trabajo cotidiano.



MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un completo manual de consulta con los contenidos teóricos, ejercicios y casos del curso especialmente preparados para esta actividad.

INFORMACION

- * 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- * 4, 6, 7, 12 y 13 de septiembre de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 78.000 por participante. Código SENCE 01 08 2860-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Price Waterhouse



17 de agosto de 1990

Muy señor nuestro:

En el ambiente empresarial de hoy no basta con tener una idea genial. Tampoco es suficiente haber trabajado duro. Lo importante es ser efectivos, obtener resultados, adelantarse a los hechos. Para llegar antes es preciso dominar las técnicas más eficaces.

LOTUS 1-2-3 es una herramienta indispensable que usted debe tener en su mano y saber usarla bien. Por algo el 70% de las empresas de todo el mundo trabajan con LOTUS.

En el convencimiento de poder entregarle, al mejor nivel, un aporte real para potenciar su desempeño laboral, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en el curso:

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

que se realizará desde el lunes 3 de septiembre de 1990, en nuestras instalaciones computacionales que cuentan con equipos IBM-PS/2, a razón de un computador por cada dos participantes, como mínimo, lo que garantiza una práctica intensiva.

El prestigio adquirido durante tantos años realizando capacitación en esta materia, nos ha permitido recibir el reconocimiento de la empresa LOTUS Development Co., al nombrarnos ATC (Centro Autorizado de Entrenamiento) en nuestro país.

El curso tiene una capacidad limitada de 14 personas, por lo que agradeceremos efectuar oportunamente su inscripción a fin de asegurar su participación o la de otros interesados de su empresa.

Saludamos atentamente a usted,

Price Waterhouse

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

OBJETIVO

Capacitar a quienes se inician en el uso de este poderoso programa para crear y manejar matrices de cálculos que les permitan hacer operaciones y gráficos, analizar y resolver problemas complejos de tipo comercial, financiero o científico, aprovechando las ventajas de la base de datos y de las macros.

CONTENIDO

Descripción del LOTUS 1-2-3

- Metodología de trabajo del programa
- Pantalla de trabajo
- Uso del teclado del microcomputador

Primeros Comandos

- Creación de una matriz de cálculo
- Comandos /W y /R y sus opciones más comunes
- Direcciones absolutas y relativas
- Comando /C para copiar fórmulas y textos
- Manejo de fórmulas matemáticas
- Empleo del HELP para obtener ayuda
- Impresión de la matriz de cálculo
- Caso práctico dirigido

Manejo de Gráficos

- Tipos de gráficos empleados en el LOTUS 1-2-3
- Comando /G para gráficos
- Uso de títulos y leyendas
- Ejercitación con gráficos

Comandos Avanzados

- Opciones del comando /F para manejo de archivos
- Nuevas opciones de los comandos /W y /R
- Funciones incorporadas y su empleo
- Caso práctico dirigido

Manejo de la Base de Datos

- Campos y registros
- Comandos /DS para ordenar
- Comando /DQ para consultar
- Criterios de selección para búsquedas
- Funciones estadísticas del LOTUS 1-2-3
- Caso práctico dirigido

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

OBJETIVO

Capacitar a quienes se inician en el uso de este poderoso programa para crear y manejar matrices de cálculos que les permitan hacer operaciones y gráficos, analizar y resolver problemas complejos de tipo comercial, financiero o científico, aprovechando las ventajas de la base de datos y de las macros.

CONTENIDO

Descripción del LOTUS 1-2-3

- Metodología de trabajo del programa
- Pantalla de trabajo
- Uso del teclado del microcomputador

Primeros Comandos

- Creación de una matriz de cálculo
- Comandos /W y /R y sus opciones más comunes
- Direcciones absolutas y relativas
- Comando /C para copiar fórmulas y textos
- Manejo de fórmulas matemáticas
- Empleo del HELP para obtener ayuda
- Impresión de la matriz de cálculo
- Caso práctico dirigido

Manejo de Gráficos

- Tipos de gráficos empleados en el LOTUS 1-2-3
- Comando /G para gráficos
- Uso de títulos y leyendas
- Ejercitación con gráficos

Comandos Avanzados

- Opciones del comando /F para manejo de archivos
- Nuevas opciones de los comandos /W y /R
- Funciones incorporadas y su empleo
- Caso práctico dirigido

Manejo de la Base de Datos

- Campos y registros
- Comandos /DS para ordenar
- Comando /DQ para consultar
- Criterios de selección para búsquedas
- Funciones estadísticas del LOTUS 1-2-3
- Caso práctico dirigido



Uso de Macros

- Concepto de macro en LOTUS 1-2-3
- Creación de macros simples
- Otros tipos de macros
- Ejercitación dirigida

DESTINATARIOS

Personas que requieran dominar o conocer el uso del programa LOTUS 1-2-3 para facilitar y potenciar su trabajo, con o sin experiencia en este producto.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso, y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- * 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- * 3, 4, 5, 6, 7, 12, 13 y 14 de septiembre de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 72.000 por participante. Código SENCE 06 05 2937-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Price Waterhouse



17 de agosto de 1990

Muy señor nuestro:

La información financiero-contable incluye al Estado de Cambios en la Posición Financiera como uno de los estados más importantes, cuya presentación está exigida por las normas contables y organismos fiscalizadores. Dada su naturaleza y la complejidad de las transacciones que registra, su elaboración e interpretación presenta diversos problemas.

Tenemos el agrado de invitar a usted a participar en el curso:

PREPARACION Y ANALISIS DEL ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICION FINANCIERA

que, basado en nuestra metodología directa, elimina el uso de la tradicional hoja de trabajo, facilitando ampliamente su confección de acuerdo con las exigencias de los organismos contralores.

Entre otras ventajas, esta metodología permite descentralizar la preparación y obtención de datos base, haciendo de ésta una tarea eficiente e interpretar en forma apropiada, aún a personas no entendidas en el tema, el contenido de este estado y su relación con el balance general y el estado de resultados (por ejemplo, explica en forma precisa y clara la composición del ítem "corrección monetaria de rubros no circulantes").

El curso se iniciará el lunes 3 de septiembre de 1990. Agradeceremos extender el programa adjunto a otros interesados de su empresa.

La consolidación del Estado de Cambios en la Posición Financiera será analizada en el curso sobre Consolidación de Estados Financieros, que se iniciará el lunes 24 de septiembre próximo, cuyo programa enviaremos oportunamente, para lo cual se requieren los conocimientos inherentes a la preparación del Estado de Cambios en la Posición Financiera.

Price Waterhouse

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

PREPARACION Y ANALISIS DEL ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICION FINANCIERA

OBJETIVOS

Preparar y analizar el Estado de Cambios en la Posición Financiera (E.C.P.F.) mediante un método directo, eficiente y de fácil aplicación y de acuerdo con la normativa vigente, e interpretarlo conjuntamente con el resto de la información financiera de la empresa.

CONTENIDO

Respuestas a Inquietudes Básicas

- ¿Por qué el E.C.P.F. se inicia con la utilidad del ejercicio?
- ¿Qué representa el conjunto de "cargos" y abonos a resultados que no afectan el capital de trabajo?
- Al presentarse la depreciación del activo fijo sumada a la utilidad del ejercicio, ¿representa un recurso obtenido?
- ¿Qué significa el ítem "Corrección monetaria neta de rubros no circulantes?"

Conceptos Fundamentales

- Activos y pasivos circulantes
- Capital de trabajo
- Recursos obtenidos y recursos aplicados
- Tratamiento de la corrección monetaria para fines del E.C.P.F.

Preparación del Estado de Cambios en la Posición Financiera

- Método directo, que prescinde del uso de la "hoja de trabajo"
- Ventajas del método directo respecto a la "hoja de trabajo"
- Determinación de los ítemes "Cargos y abonos a resultados que no afectan el capital de trabajo y "Corrección monetaria neta de rubros no circulantes"
- Análisis conceptual de las partidas que conforman los ítemes anteriores.
- Corrección monetaria de recursos obtenidos y recursos aplicados
- Análisis de situaciones particulares - inversiones a VPP, provisión indemnización por años de servicio, otros -



DESTINATARIOS

Ejecutivos y funcionarios del área financiera y contable que participen en la elaboración y análisis de este importante estado financiero obligatorio.

RELATOR

Jorge Narváez R., Contador Auditor, Ex-Gerente de Auditoría de Price Waterhouse, Profesor Universitario, Relator de Seminarios.

METODOLOGIA

De acuerdo con la práctica internacional de Price Waterhouse, la metodología de enseñanza-aprendizaje es eminentemente práctica, a fin de que los participantes puedan emplear eficazmente en sus actividades laborales los conocimientos, técnicas e instrumentos obtenidos en el curso.

Cada sesión, cuidadosamente estructurada, combina la exposición de conceptos con su aplicación a situaciones concretas que se presentan en la realidad empresarial. Se utilizan diversos recursos pedagógicos, tales como: pizarra, transparencias retroproyectadas, ejercicios y casos.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un completo manual de consulta y estudio y ejercicios, especialmente preparados para el curso.

INFORMACION

- * 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- * 3 al 7 de septiembre de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, ubicado en Estado 337, Piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 78.000 por participante. Código SENCE 01 03 0852-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.





ESCUELA DE ADMINISTRACION

Avda. Vicuña Mackenna 4860, Casilla 274 - V Correo 21, Santiago, Télex 240395 PUCVACL. Fax 56-2-5510046
Fono: 5522375 Anexo 4336 Santiago - Chile

FAX: 56-2-5525692

Santiago, Agosto de 1990.

Estimado señor:

El Programa de Estudios Superiores en Administración de Empresas, ESAE, de la Escuela de Administración de nuestra Universidad, tiene el agrado de anunciar que el Martes 21 y Jueves 23 de Agosto próximos, ofrecerá el seminario **"Una cuestión de Estilo: Liderazgo y Negociación"**, organizado bajo el convenio Programa en Administración de Recursos Humanos y Economía del Trabajo suscrito con la United States Agency for International Development (AID).

El seminario será dictado por el destacado Profesor Richard M. Hodgetts, de la Florida International University, y está dirigido a Gerentes Generales, Gerentes de Area, y en especial a Gerentes de Recursos Humanos de empresas y organizaciones de nuestro país. Anexamos un folleto con mayor información, permitiéndonos hacerle presente que el cupo para este seminario es limitado.

En espera que el tema de este seminario sea de su interés, queremos informarle que a través de nuestro Convenio AID estaremos dedicándonos con especial énfasis a los temas de Administración y Dirección de Recursos Humanos en el futuro próximo.

Atentamente,


Alvaro Plaza N.
Director Convenio AID
Escuela de Administración

Price Waterhouse



10 de septiembre de 1990

Muy señor nuestro:

Hoy no basta con tener una idea genial. Tampoco es suficiente haber trabajado duro. Lo importante es ser efectivos, obtener resultados, adelantarse a los hechos. Para llegar antes es preciso dominar las técnicas más eficaces.

LOTUS 1-2-3 es una herramienta indispensable que usted debe tener en su mano y saber usarla bien. Por algo el 70% de las empresas de todo el mundo trabajan con LOTUS.

En el convencimiento de poder entregarle, al mejor nivel, un aporte real que le permita potenciar su capacidad y efectividad laboral, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en los cursos siguientes:

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

Inicio: Lunes 24 de septiembre de 1990

PERFECCIONAMIENTO EN EL USO DEL LOTUS 1-2-3

Inicio: Martes 25 de septiembre de 1990

que se realizarán en nuestras instalaciones computacionales, que cuentan con equipos IBM-PS/2 a razón de un computador por cada dos participantes, como mínimo, lo que garantiza una práctica intensiva.

El prestigio adquirido durante tantos años realizando capacitación en esta materia, nos ha permitido recibir el reconocimiento de la empresa LOTUS Development Co., al nombrarnos ATC (Centro Autorizado de Entrenamiento).

El curso tiene una capacidad limitada a 14 personas, por lo que agradeceremos efectuar oportunamente su inscripción a fin de asegurar su participación o la de otros interesados de su empresa.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

OBJETIVO

Capacitar a quienes se inician en el uso de este poderoso programa para crear y manejar matrices de cálculos que les permitan hacer operaciones y gráficos, analizar y resolver problemas complejos de tipo comercial, financiero o científico, aprovechando las ventajas de la base de datos y de las macros.

CONTENIDO

Descripción del LOTUS 1-2-3

- Metodología de trabajo del programa
- Pantalla de trabajo
- Uso del teclado del microcomputador

Primeros Comandos

- Creación de una matriz de cálculo
- Comandos /W y /R y sus opciones más comunes
- Direcciones absolutas y relativas
- Comando /C para copiar fórmulas y textos
- Manejo de fórmulas matemáticas
- Empleo del HELP para obtener ayuda
- Impresión de la matriz de cálculo
- Caso práctico dirigido

Manejo de Gráficos

- Tipos de gráficos empleados en el LOTUS 1-2-3
- Comando /G para gráficos
- Uso de títulos y leyendas
- Ejercitación con gráficos

Comandos Avanzados

- Opciones del comando /F para manejo de archivos
- Nuevas opciones de los comandos /W y /R
- Funciones incorporadas y su empleo
- Caso práctico dirigido

Manejo de la Base de Datos

- Campos y registros
- Comandos /DS para ordenar
- Comando /DQ para consultar
- Criterios de selección para búsquedas
- Funciones estadísticas del LOTUS 1-2-3
- Caso práctico dirigido

Uso de Macros

- Concepto de macro en LOTUS 1-2-3
- Creación de macros simples
- Otros tipos de macros
- Ejercitación dirigida

DESTINATARIOS

Personas que requieran dominar o conocer el uso del programa LOTUS 1-2-3 para facilitar y potenciar su trabajo, con o sin experiencia en este producto.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual y en la amplia experiencia de Price Waterhouse en la materia.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto. guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- * 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- * Lunes, miércoles y viernes, desde el 24 de septiembre al 10 de octubre de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 72.000 por participante. Código SENCE 06 05 2937-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Uso de Macros

- Concepto de macro en LOTUS 1-2-3
- Creación de macros simples
- Otros tipos de macros
- Ejercitación dirigida

DESTINATARIOS

Personas que requieran dominar o conocer el uso del programa LOTUS 1-2-3 para facilitar y potenciar su trabajo, con o sin experiencia en este producto.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual y en la amplia experiencia de Price Waterhouse en la materia.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- * 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- * Lunes, miércoles y viernes, desde el 24 de septiembre al 10 de octubre de 1990, de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 72.000 por participante. Código SENCE 06 05 2937-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



PERFECCIONAMIENTO EN EL USO DE LOTUS 1-2-3

OBJETIVOS

Optimizar el uso de los comandos del Lotus 1-2-3 con todas sus opciones, aprovechando la potencialidad de las @ funciones, fórmulas preconstruidas. El nivel de profundidad del curso permitirá a los participantes dominar el uso de alrededor de 380 opciones de comandos y 84 @ funciones de este programa.

CONTENIDO

Comandos nuevos de la Matriz

- . Worksheet
- . Range
- . Copy
- . Move
- . System

Adaptación del Lotus 1-2-3 a las Necesidades del Usuario (Global)

- . Métodos para recalcular las fórmulas de la matriz
- . Formatos internacionales
 - fecha, hora
 - signo monetario, punto decimal
- . Sistemas de protección del contenido de la matriz

@ Funciones

- . Matemáticas y lógicas
- . Fecha y hora
- . Manejo de caracteres
- . Financieras y estadísticas
- . Especiales

Manejo de archivos (File)

- . Sistema de protección de los archivos
- . Traspaso de información entre archivos
- . Lectura de archivos generados por otros programas

Impresión de la Matriz de Cálculo (Print)

- . Opciones avanzadas
- . Impresión en fórmulas
- . Generación de un archivo de texto

Gráficos con Lotus 1-2-3 (Graph)

Impresión de Gráficos (Print Graph)

Price Waterhouse



10 de septiembre de 1990

Muy señor nuestro:

La dinámica actual de los negocios ha incidido en un acentuado proceso de diversificación de inversiones y de reestructuración funcional y operativa de las grandes empresas que han tendido a dividirse. Estos factores, han gravitado en la formación de conglomerados de empresas que operan en forma integrada, abriendo un amplio espectro de posibilidades de planificación financiera y otras medidas que permitan optimizar el uso de los recursos.

Esta realidad significa que los estados financieros individuales ya no constituyen una herramienta adecuada para reflejar "la fotografía" de la situación financiera ni los resultados globales de la gestión. Esto es válido tanto para empresas que se han estructurado con un par de filiales como a nivel de grandes grupos.

Para solucionar este problema es indispensable dominar determinadas técnicas contables y conceptos claves, no sólo para quienes deben preparar información global sino también para quienes tienen la responsabilidad de su revisión, análisis e interpretación.

Conscientes de esta necesidad y aprovechando la amplia experiencia de Price Waterhouse en la materia, tenemos el agrado de invitar a usted y a otros interesados de su empresa a participar en el curso:

CONSOLIDACION DE ESTADOS FINANCIEROS Y VALORIZACION DE INVERSIONES A V.P.P.

que realizaremos el lunes 24 de septiembre próximo. Su objetivo principal es entregar a los participantes, bajo un enfoque eminentemente práctico, los aspectos conceptuales y metodológicos necesarios para consolidar los estados financieros básicos, considerando las situaciones más relevantes y conflictivas que se presenten en el ámbito profesional y de los negocios.

Saludamos muy atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

CONSOLIDACION DE ESTADOS FINANCIEROS Y VALORIZACION
DE INVERSIONES A V.P.P.

OBJETIVOS

Consolidar los estados financieros básicos: balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera, previo dominio de los aspectos conceptuales y prácticos de la valorización de inversiones a Valor Patrimonial Proporcional (V.P.P.).

CONTENIDO

Teórico

- Conceptos básicos
- Fundamentos de la consolidación
- Interés minoritario
- Inversiones temporales y permanentes
- Valor patrimonial proporcional (V.P.P.)
- Inversiones recíprocas
- Utilidades no realizadas

Desarrollo y Solución de Casos Prácticos

- Inversiones a Valor Patrimonial (V.P.P.)
 - . Determinación del V.P.P.
 - . Costo de una inversión inferior/superior al V.P.P.
 - . Tratamiento de la corrección monetaria de inversiones a V.P.P.
 - . Efectos de dividendos provisorios y definitivos de la emisora
 - . Compras y aumentos de participación efectuados a mediados de año
 - . Reconocimiento de resultados de la empresa emisora por inversiones mantenidas durante todo o parte del ejercicio
 - . Determinación y contabilización de utilidades no realizadas y su efecto en el ejercicio siguiente
- Consolidación de los Estados Financieros
 - . Eliminación de la inversión y del patrimonio de la filial
 - . Determinación del interés minoritario en el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera
 - . Reconocimiento de impuestos diferidos de utilidades no realizadas
 - . Eliminación de cuentas corrientes y de otras partidas en el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera consolidados
 - . Efectos en los estados financieros consolidados de la realización de utilidades no realizadas en ejercicios anteriores

Síntesis Integral



CONSOLIDACION DE ESTADOS FINANCIEROS Y VALORIZACION
DE INVERSIONES A V.P.P.

OBJETIVOS

Consolidar los estados financieros básicos: balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera, previo dominio de los aspectos conceptuales y prácticos de la valorización de inversiones a Valor Patrimonial Proporcional (V.P.P.).

CONTENIDO

Teórico

- Conceptos básicos
- Fundamentos de la consolidación
- Interés minoritario
- Inversiones temporales y permanentes
- Valor patrimonial proporcional (V.P.P.)
- Inversiones recíprocas
- Utilidades no realizadas

Desarrollo y Solución de Casos Prácticos

- Inversiones a Valor Patrimonial (V.P.P.)
 - . Determinación del V.P.P.
 - . Costo de una inversión inferior/superior al V.P.P.
 - . Tratamiento de la corrección monetaria de inversiones a V.P.P.
 - . Efectos de dividendos provisorios y definitivos de la emisora
 - . Compras y aumentos de participación efectuados a mediados de año
 - . Reconocimiento de resultados de la empresa emisora por inversiones mantenidas durante todo o parte del ejercicio
 - . Determinación y contabilización de utilidades no realizadas y su efecto en el ejercicio siguiente
- Consolidación de los Estados Financieros
 - . Eliminación de la inversión y del patrimonio de la filial
 - . Determinación del interés minoritario en el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera
 - . Reconocimiento de impuestos diferidos de utilidades no realizadas
 - . Eliminación de cuentas corrientes y de otras partidas en el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera consolidados
 - . Efectos en los estados financieros consolidados de la realización de utilidades no realizadas en ejercicios anteriores

Síntesis Integral



CONSOLIDACION DE ESTADOS FINANCIEROS Y VALORIZACION
DE INVERSIONES A V.P.P.

OBJETIVOS

Consolidar los estados financieros básicos: balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera, previo dominio de los aspectos conceptuales y prácticos de la valorización de inversiones a Valor Patrimonial Proporcional (V.P.P.).

CONTENIDO

Teórico

- Conceptos básicos
- Fundamentos de la consolidación
- Interés minoritario
- Inversiones temporales y permanentes
- Valor patrimonial proporcional (V.P.P.)
- Inversiones recíprocas
- Utilidades no realizadas

Desarrollo y Solución de Casos Prácticos

- Inversiones a Valor Patrimonial (V.P.P.)
 - . Determinación del V.P.P.
 - . Costo de una inversión inferior/superior al V.P.P.
 - . Tratamiento de la corrección monetaria de inversiones a V.P.P.
 - . Efectos de dividendos provisorios y definitivos de la emisora
 - . Compras y aumentos de participación efectuados a mediados de año
 - . Reconocimiento de resultados de la empresa emisora por inversiones mantenidas durante todo o parte del ejercicio
 - . Determinación y contabilización de utilidades no realizadas y su efecto en el ejercicio siguiente
- Consolidación de los Estados Financieros
 - . Eliminación de la inversión y del patrimonio de la filial
 - . Determinación del interés minoritario en el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera
 - . Reconocimiento de impuestos diferidos de utilidades no realizadas
 - . Eliminación de cuentas corrientes y de otras partidas en el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera consolidados
 - . Efectos en los estados financieros consolidados de la realización de utilidades no realizadas en ejercicios anteriores

Síntesis Integral



DESTINATARIOS

Ejecutivos de grupos de empresas que deciden estructuras de propiedad de las mismas, contralores, contadores, auditores y otros profesionales que participen en la preparación y análisis de estados financieros consolidados.

METODOLOGIA

Como es tradicional en lo cursos de Price Waterhouse, se utiliza su metodología de enseñanza-aprendizaje caracterizada por su énfasis en la aplicación práctica de conocimientos y técnicas por los participantes, aprobadas en una sólida base conceptual. En síntesis, la idea es "aprender haciendo", considerando la amplia experiencia profesional de nuestra firma.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un completo manual con los aspectos teóricos y ejercicios, especialmente preparados para el curso.

INFORMACION

- * 21 horas cronológicas, distribuidas en 7 sesiones.
- * 24 de septiembre al 2 de octubre de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 95.000 por participante. Código SENCE 01 04 0924-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.





Pontificia Universidad Católica de Chile
Escuela de Ingeniería
Departamento de Ingeniería de Sistemas

GERENCIA

DESTINATARIO

Fernando Carcho.
90 AUG 27 16:59

BOLSA DE COMERCIO

ICS-138-90

Santiago, Agosto 27 de 1990

Señor
Enrique Goldfarb S.
Gerente General
Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa de Valores
Presente

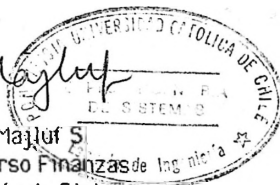
Estimado Sr. Goldfarb:

Tengo el agrado de adjuntar inscripciones de los grupos que desean participar en el Concurso Carteras de Inversión.

Agradeciendo vuestra gentil invitación, lo saluda muy atentamente,

Nicolás Majluf

Nicolás Majluf S.
Profesor curso Finanzas de Ingeniería
Depto. Ingeniería de Sistemas



Price Waterhouse



17 de septiembre de 1990

Muy señor nuestro:

La tecnología de la información ha penetrado prácticamente en todos los rincones de la empresa, determinando nuevas formas de trabajo, nuevas prácticas y posibilidades, con las cuales hace apenas unos años ni siquiera habíamos soñado. Hoy es casi imposible y, definitivamente, inconveniente estar al margen de esta revolución tecnológica.

¿Cómo manejarse en esta compleja, cambiante, pero imprescindible área tecnológica, sin transformarse en experto del tema? He aquí un desafío que todo ejecutivo no debe soslayar ni menos postergar, pues los beneficios que esta importante tecnología nos ofrece puede ser determinante para el éxito de su gestión.

En el convencimiento de poder entregarle, al mejor nivel, un aporte real para la comprensión de este importante tema, tenemos el agrado de invitar a usted al curso:

FUNDAMENTOS DE INFORMATICA PARA LA ADMINISTRACION MODERNA

- Un enfoque para Usuarios -

que se realizará a partir del lunes 1° de octubre de 1990, a las 8:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación. Para su mejor conocimiento, adjuntamos el programa detallado de esta actividad.

Esperamos contar con su valiosa participación y la de otros interesados que estime conveniente.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

FUNDAMENTOS DE INFORMATICA PARA LA ADMINISTRACION MODERNA

- Un enfoque para Usuarios -

OBJETIVOS

Intervenir en forma efectiva en los procesos de planificación, desarrollo y operación de los sistemas de información de la empresa, de acuerdo con sus necesidades y los requerimientos de los usuarios, considerando las posibilidades tecnológicas existentes en el mercado.

Específicamente, al término del curso los participantes podrán:

- Valorar y proyectar la importancia de la información al servicio del proceso de toma de decisiones.
- Identificar las áreas, técnicas y herramientas potenciales de apoyo que la unidad de informática ofrece a su gestión y a la organización.
- Precisar los requerimientos de información y procedimientos de control, considerando los recursos computacionales disponibles.
- Participar como interlocutor válido en el proceso de selección de alternativas factibles presentadas por la unidad de informática en el diseño, construcción e implantación de sistemas computacionales.

CONTENIDO

Valor de la Información en la Organización

- Importancia y formas de la comunicación
- El proceso de tomas de decisiones y la información
- La información y sus problemas
- La información, un recurso clave

Infraestructura Informática

- Equipamiento computacional
 - . Hardware
 - . Software básico
 - . Configuraciones tipos
 - . Avance tecnológico
- Sistemas de información administrativos
 - . Concepto de sistema
 - . Concepto de sistemas de información
 - . Sistemas de información tipos
- Recurso humano
 - . Posición del área dentro de la organización
 - . Servicios del área informática
 - . Organigrama tipo de un área de informática

El Usuario y su Rol en la Gestión del Recurso Información

- Planificación estratégica de sistemas de información
- Desarrollo de sistemas de información
- Operación de sistemas de información



Aplicaciones Actuales de la Tecnología de Información

- Sistemas de información gerenciales
- Automatización de oficinas
- Bases de datos informativas
- Servicios integrados de redes
- Tendencias tecnológicas relevantes

Síntesis Integral

DESTINATARIOS

Gerentes, subgerentes y jefes de departamento y secciones de las áreas de finanzas, producción, comercial y personal de la organización que requieren de los beneficios de la tecnología de la información.

METODOLOGIA

La metodología de enseñanza utilizada combina cuidadosamente los contenidos teóricos con su aplicación práctica, a fin de que los asistentes puedan proyectar los conocimientos entregados en sus actividades laborales.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibirá un manual especialmente preparado para el curso.

INFORMACION GENERAL

- * 12 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- * 1, 3, 5, 8 y 10 octubre de 1990, de 8:30 a 11:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 68.000 por participante. El curso está aprobado por SENCE con el nombre "Administración de la Informática por Parte de los Usuarios", Código 06 05 4675-13.
- * Inscripciones: Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Price Waterhouse



17 de septiembre de 1990

Muy señor nuestro:

El éxito indiscutido de las empresas manufactureras japonesas, nos ha llevado a descubrir cómo han conseguido sus logros, comprobando que éstos se han debido en buena medida a la aplicación de ciertas técnicas de producción.

Básicamente se destacan dos técnicas que nos explican el acierto japonés, y que son: MRP (Manufacturing Resource Planning) y JIT (Just in Time), cuyos méritos se demuestran en definitiva en las rentabilidades obtenidas por esas empresas.

Conscientes de la gran importancia y proyecciones del tema para las empresas de nuestro país, a fin de que puedan fortalecer su capacidad productiva y por ende, competitiva, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en la Conferencia-Foro sobre:

NUEVAS TECNICAS DE GESTION DE PRODUCCION

a realizarse el lunes 8 de octubre de 1990, a las 16:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, en Santiago.

El objetivo central de esta actividad es conocer cómo funcionan estas técnicas, cuál es su impacto en la gestión de producción y en el resto de las áreas de la empresa y cómo podríamos aprovechar sus ventajas en nuestro contexto, logrando que su implantación sea al menor costo posible.

Esta actividad está a cargo de un equipo de primer nivel de nuestro Departamento de Consultoría e Ingeniería Industrial, lo que garantiza el enfoque eminentemente práctico del tema.

En el convencimiento de poder entregarle un aporte real a usted y su empresa, esperamos contar con su valiosa asistencia y la de otros interesados que estime conveniente.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

NUEVAS TECNICAS DE GESTION DE PRODUCCION

OBJETIVO

Al término de esta actividad los participantes conocerán:

- Cómo funcionan las técnicas MRP y JIT, determinando sus ventajas respecto de los métodos tradicionales de producción.
- Cuál es el impacto de estas técnicas en la gestión de producción y en el resto de la empresa.
- Cómo podríamos aprovechar sus ventajas en nuestra realidad empresarial.
- Cómo lograr su implantación al menor costo posible.

CONTENIDO

La Gestión de Producción

- Importancia de la gestión de producción
 - . Introducción
 - . Decisiones de gestión de los sistemas productivos
 - . Impacto en la rentabilidad
 - . Dificultades de la gestión de producción
 - . Clasificación de los medios productivos
- Conceptos básicos de planificación y programación
 - . La planificación en las empresas
 - . Paso de la planificación a la programación
 - . Programación de operaciones
 - . Las limitaciones de los medios productivos

¿Cómo lo Estamos Haciendo?

- Formas convencionales de gestión de producción
 - . Determinación de un plan de operaciones
 - . Determinación de un programa de producción
 - . Observaciones relevantes
- Solución actual a la flexibilidad exigida por los mercados
 - . Creación de excedentes
 - . Impactos en la rentabilidad
- Conclusiones de interés

¿Cómo Mejorar lo que Hacemos?

- MRP (Manufacturing Resources Planning)
 - . Conceptos básicos
 - . Comparación sistema MRP con sistemas convencionales
 - . Beneficios y problemas del MRP
- JIT (Just in Time)
 - . Conceptos básicos
 - . Comparación entre JIT y MRP
 - . Cómo funciona en la práctica el JIT

- Consideraciones prácticas
 - . Presentación de un proyecto real de JIT
 - . Qué podemos hacer en Chile
 - . Como se puede implantar un proyecto MRP o JIT en nuestro país

Consideraciones Sobre el Recurso Humano

- Influencia en la cultura organizacional
- Resistencia al cambio
- Capacitación

Foro

- Respuesta a inquietudes de los participantes
- Conclusiones finales

DESTINATARIOS

Gerentes Generales, Gerentes, Jefes de Departamento de las diversas áreas funcionales de la organización, especialmente de operaciones, producción, administración, finanzas y recursos humanos.

MATERIAL

Cada participante recibe un manual (50 páginas) con un desarrollo de los temas centrales tratados en esta actividad.

RELATOR

José Giammarino, Gerente del Area de Consultoría en Ingeniería Industrial, Ingeniero Civil Industrial, Postgrado en Administración de Empresas, Relator de Cursos Internos y Externos de Price Waterhouse.

Martín Correa P, Experto en temas de Recursos Humanos, Asesor Pedagógico y Relator de Cursos Internos y Externos de Price Waterhouse.

INFORMACION GENERAL

- * 4 horas cronológicas, realizadas en 1 sesión.
- * Lunes 8 de octubre de 1990, a las 16:00 horas, en nuestro de Capacitación, en Estado 337, 4° piso, Santiago.
- * \$ 38.000 por participante.
- * Inscripciones: Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Price Waterhouse



22 de octubre de 1990

Muy señor nuestro:

El conocimiento acabado de las técnicas de fraudes y abusos computacionales así como su detección oportuna, constituye una importante contribución a la estabilidad de su empresa, evitándose sorpresas y riesgos inesperados que puedan afectar significativamente su gestión profesional.

Como conocemos nuestra realidad empresarial, después de años viviendo las experiencias buenas y malas de tantos clientes, hemos preparado el curso:

TECNICAS PARA PREVENIR LOS FRAUDES COMPUTACIONALES

Dado el éxito del curso, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en su tercera versión, que se iniciará el día jueves 8 de noviembre próximo, a las 18:00 horas. Se adjunta el programa detallado de esta actividad, que agradeceremos extender a otros interesados de su empresa.

El objetivo principal del curso es analizar, en un lenguaje no técnico, los abusos y fraudes computacionales de mayor ocurrencia, las formas de operar de quienes los realizan y determinar líneas de acción realistas que permitan aumentar la seguridad computacional de la organización.

Los relatores son expertos de primer nivel de Price Waterhouse, con amplia y sólida experiencia profesional, obtenida en diversas asesorías sobre la materia realizadas a importantes empresas nacionales y extranjeras.

Saludamos muy atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

TECNICAS PARA PREVENIR LOS FRAUDES COMPUTACIONALES

OBJETIVO

Dominar las técnicas y formas que se emplean para cometer fraudes y abusos computacionales en las empresas, a fin de que los participantes puedan actuar oportuna y eficiente frente a ellos, prevenir su ocurrencia y disminuir los riesgos asociados.

CONTENIDO

Tipos de Fraudes

- Tipología según magnitud y características
- Puntos de riesgo

Abusos y Fraudes Computacionales

- Algo de historia
- ¿Qué es un abuso computacional?
- Tipos de abusos computacionales
- Estadísticas disponibles
- ¿Cómo investigar un abuso o fraude?

Inseguridad de las Passwords

- Las passwords no son seguras
- ¿Cuál es la mejor password?
- ¿Cómo sobrepasar una password?

Otras Areas de Riesgo

- Los hackers
 - . ¿qué son?
 - . casos reales
- Transferencia electrónica de fondos
 - . servicios disponibles
 - . abusos y fraudes posibles
- Los temidos virus
 - . síntomas y efectos
 - . prevención de la infección

Técnica para Analizar la Seguridad

- Fijación de políticas de seguridad
- Análisis general de riesgo
- Revisión detallada bajo un enfoque analítico
 - . introducción
 - . conceptos básicos
 - . aplicación del enfoque
- Implantación de mejoras y seguimientos

Síntesis Integral



DESTINATARIOS

Gerentes generales, gerentes de finanzas, de administración y de informática, jefes de proyectos, analistas de sistemas, personal de computación, contralores, auditores, contadores.

METODOLOGIA

Se utiliza nuestra metodología docente, caracterizada por su énfasis en la aplicación práctica de conocimientos y técnicas destinados especialmente a mejorar el desempeño laboral de los participantes.

En síntesis, la idea es que los participantes "aprendan haciendo", a través de una capacitación eficaz y atractiva, apoyados directamente en la amplia experiencia profesional de Price Waterhouse en la materia.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un manual completo de consulta y estudio, con múltiples ejercicios y casos, especialmente preparados para este curso.

RELATORES

Steven Bartley, Socio del Departamento de Tecnología de la Información, Master of Business Administration, Profesor Universitario y Relator de Cursos Internos y Externos de Price Waterhouse.

Modesto Boncompse, Gerente del Departamento de Informática, Ingeniero Civil Industrial, Magister en Sistemas de Información, Relator de Cursos Internos y Externos de Price Waterhouse.

INFORMACION

- * 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- * 8, 9, 13, 14 y 15 de noviembre de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, en calle Estado 337, piso 4, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 82.000 por participante. Código SENCE 06 05 4301-13.
- * Inscripciones: Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

Price Waterhouse



17 de septiembre de 1990

Muy señor nuestro:

Dada la complejidad propia del tema y las múltiples dificultades que presenta preparar, controlar e interpretar información financiera en moneda extranjera, tenemos el agrado de invitar a usted al curso:

CONTABILIDAD EN MONEDA EXTRANJERA Y TRADUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS

que se realizará a partir del miércoles 3 de octubre de 1990, a las 18:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación.

Su objetivo principal es preparar a los participantes para que puedan expresar en forma correcta las transacciones contables en moneda distinta a la local, así como manejar acertadamente la información contenida en los estados financieros, basados en la metodología y experiencia de Price Waterhouse sobre la materia.

El enfoque eminentemente práctico y la utilidad del curso para los asistentes, están garantizados por la participación de especialistas de primer nivel, con amplia experiencia profesional y docente en el tema.

En el programa adjunto se detallan las características del curso, el que agradeceremos extender a otros interesados de su empresa.

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

CONTABILIDAD EN MONEDA EXTRANJERA Y TRADUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS

OBJETIVOS

- Dominar el concepto de moneda funcional establecido en el FAS 52.
- Medir contablemente las diferencias resultantes de utilizar como moneda funcional el dólar o la moneda local.
- Aplicar los métodos de "traducción" y de "remediación" de estados financieros.
- Preparar el estado de cambios en la posición financiera expresado en moneda extranjera de acuerdo con las normas del FAS 95 (estado de flujo de caja).
- Llevar la contabilidad en moneda extranjera utilizando las cuentas de conversión.
- Interpretar apropiadamente la información contenida en estos estados financieros expresados en moneda extranjera.

CONTENIDO

Introducción

- Necesidad de expresar los estados financieros en dólares
- Normas vigentes en Chile
- Principios de traducción de uso habitual
- Métodos de conversión en dólares
 - . Directo
 - . FAS 52
- Definición de la unidad monetaria de medición

Método Directo

- Ventajas como sistema de medición
- Limitaciones como método de uso habitual
- Casos

FAS 52

- Concepto de moneda funcional
- Relación con el FAS 8
- Remediación de estados financieros
- Traducción de estados financieros
- Tratamiento de la corrección monetaria
- Aplicación del FAS 52
- Tratamiento de los ajustes de traducción

Estado de Flujo de Fondos FAS 95

- Concepto de "disponible"
- Clasificación en actividades operativas, financieras y de inversiones
- Conversión en moneda extranjera
- Tratamiento de los ajustes de traducción
- Aplicación del FAS 95 en traducción y remediación de estados financieros



Contabilidad en Moneda Extranjera

- Cuando corresponde su implantación
- Cómo obtener la autorización de los registros
- Uso de dos monedas
- Cuenta de conversión

Síntesis Integral

DESTINATARIOS

Responsables de llevar o controlar la contabilidad en moneda extranjera, preparar, traducir y/o interpretar estados financieros expresados en esa moneda.

METODOLOGIA

De acuerdo con la metodología internacional de Price Waterhouse, se combina la exposición sistemática de conceptos con su aplicación práctica, considerando nuestra realidad profesional. La ejercitación se efectúa a través de casos y discusiones grupales, con un amplio intercambio de ideas y experiencias entre el relator y los participantes.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un completo manual de estudio y consulta, casos y ejercicios, especialmente preparados para el curso y además el FAS 52 traducido al español.

INFORMACIONES GENERALES

- * 15 horas cronológicas, distribuidas en 5 sesiones.
- * 3, 4, 5, 9 y 10 de octubre de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 82.000 por participante. SENCE 01 04 0817-13
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Price Waterhouse



22 de octubre de 1990

Muy señor nuestro:

El éxito indiscutido de las empresas japonesas, nos ha llevado a descubrir cómo han conseguido sus aciertos. Básicamente, éstos se han debido a la aplicación de dos técnicas de producción: MRP (Manufacturing Resource Planning) y JIT (Just in Time), cuyos méritos se demuestran en los altos niveles productivos y de rentabilidad obtenidos por esas empresas.

Conscientes de la gran importancia y proyecciones del tema para fortalecer la productividad y competitividad de las empresas de nuestro país, tenemos el agrado de invitar a usted a participar de la segunda versión de la Conferencia-Foro sobre:

NUEVAS TECNICAS DE GESTION DE PRODUCCION

a realizarse el lunes 12 de noviembre de 1990, a las 15:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, en Santiago.

El objetivo central de esta actividad es conocer cómo funcionan estas técnicas, cuál es su impacto en la gestión de producción y en las otras áreas de la organización y cómo podríamos aprovechar sus ventajas en nuestro contexto y lograr que su implantación sea al menor costo posible.

Esta actividad está a cargo de nuestro Departamento de Consultoría e Ingeniería Industrial, lo que garantiza el enfoque eminentemente práctico del tema de acuerdo con nuestra realidad. Se utilizan diversas técnicas audiovisuales, tales como: películas, proyecciones dinámicas computarizadas, a fin de lograr una presentación amena y efectiva.

En el convencimiento de poder entregarle un aporte real a usted y su empresa, esperamos contar con su valiosa asistencia y la de otros interesados que estime conveniente.

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

NUEVAS TECNICAS DE GESTION DE PRODUCCION

OBJETIVO

Al término de esta actividad los participantes conocerán:

- Cómo funcionan las técnicas MRP y JIT, determinando sus ventajas respecto de los métodos tradicionales de producción.
- Cuál es el impacto de estas técnicas en la gestión de producción y en el resto de la empresa.
- Cómo podríamos aprovechar sus ventajas en nuestra realidad empresarial.
- Cómo lograr su implantación al menor costo posible.

CONTENIDO

La Gestión de Producción

- Decisiones de gestión en los sistemas productivos
- Impacto en la rentabilidad
- Dificultades de la gestión de producción
- Paso de la planificación a la programación
- Limitaciones de los medios productivos

¿Cómo lo Estamos Haciendo?

- Formas convencionales de gestión de producción
 - . Plan de operaciones y programa de producción
 - . Observaciones relevantes
- Solución actual a la flexibilidad exigida por los mercados
 - . Creación de excedentes
 - . Impactos en la rentabilidad
- Conclusiones

¿Cómo Mejorar lo que Hacemos?

- MRP (Manufacturing Resources Planning)
 - . Conceptos básicos
 - . Sistema MRP versus sistemas convencionales
 - . Beneficios y problemas
- JIT (Just in Time)
 - . Conceptos básicos
 - . JIT versus MRP
 - . Cómo funciona en la práctica
- Qué podemos hacer en Chile
 - . Una experiencia concreta de aplicación
 - . Como implantar un proyecto MRP o JIT en nuestro país

Consideraciones Ineludibles Sobre el Recurso Humano

- Influencia en la cultura organizacional
- Manejo de la resistencia al cambio tecnológico
- Cómo conciliar los aspectos tecnológicos y humanos



Foro

- Respuesta a inquietudes de los participantes
- Conclusiones finales

DESTINATARIOS

Gerentes Generales, Gerentes y Jefes de Departamento de las diversas áreas funcionales de la organización, especialmente de operaciones, producción, administración, finanzas y recursos humanos.

METODOLOGIA

La metodología utilizada en esta actividad se caracteriza por ser eminentemente práctica, para lo cual se utilizan diversos recursos pedagógicos, tales como: películas, proyecciones dinámicas computarizadas, lo que permite exposiciones ágiles, atractivas y amenas, a fin de que los participantes aprovechen al máximo los temas tratados.

MATERIAL

Cada participante recibe un manual (50 páginas) con un desarrollo de los temas centrales tratados en esta actividad.

RELATOR

José Giammarino, Gerente del Area de Consultoría en Ingeniería Industrial, Ingeniero Civil Industrial, Postgrado en Administración de Empresas, Relator de Cursos Internos y Externos de Price Waterhouse.

Martín Correa P, Experto en temas de Recursos Humanos, Asesor Pedagógico y Relator de Cursos Internos y Externos de Price Waterhouse.

INFORMACION GENERAL

- * 5 horas cronológicas, realizadas en 1 sesión.
- * Lunes 12 de noviembre de 1990, de 15:00 a 20:00 horas, en nuestro de Capacitación, en Estado 337, 4° piso, Santiago.
- * \$ 38.000 por participante.
- * Inscripciones: Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Price Waterhouse



22 de octubre de 1990

Muy señor nuestro:

Los estados financieros deben exponer información significativa, confiable y útil para el buen control de la gestión de una empresa. Por otra parte, estos estados constituyen el reflejo de la realidad de los negocios y normalmente, están siendo sometidos a la consideración de terceros.

Por lo tanto, los profesionales involucrados ya sea en su preparación o análisis, deben estar preparados para reflejar o interpretar correctamente la información financiero-contable asociada con las diversas transacciones que, conforme evolucionan las actividades económicas, determinan distintos tratamientos contables.

En la actualidad, la aplicación de estos criterios está estrictamente regulada por el Colegio de Contadores de Chile A.G. y por la Superintendencia de Valores y Seguros, normativa que durante estos últimos años se ha ido perfeccionando con gran dinamismo.

Conscientes de esta realidad, no es muy grato invitar a usted al curso:

PRINCIPIOS Y NORMAS PARA LA PRESENTACION DE ESTADOS FINANCIEROS

que aprovecha toda la experiencia profesional de Price Waterhouse sobre el tema, cuyo inicio será el 13 de noviembre de 1990.

El relator del curso será el señor Luis E. Flores, Gerente de nuestro Departamento de Auditoría, con vasta experiencia profesional y docente en el tema, lo que garantiza el sentido práctico de la capacitación.

Cada participante recibirá un manual actualizado, con las principales materias a tratar y ejercicios, junto con un índice actualizado de los boletines del Colegio de Contadores y de las circulares de la Superintendencia de Valores y Seguros, con copia de los más relevantes.

Esperamos contar con su valiosa participación así como la de otros interesados de su empresa.

Price Waterhouse

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

PRINCIPIOS Y NORMAS SOBRE PREPARACION DE ESTADOS FINANCIEROS

OBJETIVO

Lograr un entendimiento y manejo actualizado de los diversos criterios contables-financieros necesarios para preparar o interpretar correctamente los estados financieros básicos (balance, estado de resultados y estado de cambio en la posición financiera), en contraposición con criterios tributarios. Para tal efecto, se efectúa un repaso integral de las normas vigentes tanto del Colegio de Contadores como de la Superintendencia de Valores y Seguros.

CONTENIDO

Introducción

Presentación de Estados Financieros

Corrección Monetaria Integral

Tratamiento Contable de Inversiones

- Filiales y coligadas
- Instrumentos financieros
- Pactos de retroventa/retrocompras

Cambios Contables

- Cambios de criterios
- Estimaciones
- Corrección de errores

Items Extraordinarios y Ajustes de Ejercicios Anteriores

Tratamientos Contables de Operaciones SWAP

Activo Fijo y su Costo de Financiamiento

Operaciones de Leasing

Adquisición y Enajenación de Bienes de Transacciones No Monetarios

Contabilización de la Provisión Indemnización por Años de Servicio

Impuesto a la Renta. Efecto Contables de la Reforma Tributaria

Intereses Implícitos en Operaciones de Crédito

Contabilización de Contingencias

Síntesis integral



DESTINATARIOS

Se intenta obtener una mezcla de participantes, incluyendo profesionales que participan en la preparación de estados financieros y de personas que sin tener necesariamente una formación contable, deban analizar e interpretar información de este tipo.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un completo manual actualizado con las principales materias a tratar, junto con un índice actualizado de los boletines del Colegio de Contadores y de las circulares de la Superintendencia de Valores y Seguros, incluyendo aquellos más relevantes.

METODOLOGIA

Como es tradicional, se utiliza la metodología de enseñanza de Price Waterhouse, caracterizada por el énfasis práctico, apoyado en una sólida base conceptual y en la amplia experiencia profesional de la firma sobre el tema.

INFORMACIONES GENERALES

- * 13, 15, 16, 19, 20, 21, 22 y 23 de noviembre de 1990, de 18:00 a 21:00 horas, en nuestro Centro de Capacitación, ubicado en calle Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * 24 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- * \$ 112.000 por participante. Código SENCE 01 03 0755-13.
- * Se entrega certificado de participación.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.



Price Waterhouse



22 de octubre de 1990

Muy señor nuestro:

Hoy no basta con tener una idea genial o haber trabajado duro. Lo importante es ser efectivos, obtener resultados, adelantarse a los hechos. Para llegar antes es preciso dominar las técnicas más eficaces.

LOTUS 1-2-3 es una herramienta indispensable que usted debe tener en su mano y saber usarla bien. Por algo el 70% de las empresas de todo el mundo trabajan con LOTUS.

En el convencimiento de poder entregarle, al mejor nivel, un aporte real que le permita aumentar su efectividad laboral, tenemos el agrado de invitar a usted a participar en el curso:

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

que se realizará a partir del lunes 12 de noviembre de 1990, a las 18:00 horas, en nuestras instalaciones computacionales, que cuentan con equipos IBM-PS/2, a razón de un computador por cada dos participantes, como mínimo, lo que garantiza una práctica intensiva.

El curso tiene una capacidad limitada a 14 personas como máximo, lo que permite una atención personalizada del relator a cada participante.

El prestigio adquirido durante tantos años realizando capacitación en esta materia, nos ha permitido recibir el reconocimiento de la empresa LOTUS Development Co., al nombrarnos ATC (Centro Autorizado de Entrenamiento).

Saludamos atentamente a usted,

DESARROLLO PROFESIONAL
PRICE WATERHOUSE-CHILE

MANEJO DEL LOTUS 1-2-3

OBJETIVO

Capacitar a quienes se inician en el uso de este poderoso programa para crear y manejar matrices de cálculos que les permitan hacer operaciones y gráficos, analizar y resolver problemas complejos de tipo comercial, financiero o científico, aprovechando las ventajas de la base de datos y de las macros.

CONTENIDO

Descripción del LOTUS 1-2-3

- Metodología de trabajo del programa
- Pantalla de trabajo
- Uso del teclado del microcomputador

Primeros Comandos

- Creación de una matriz de cálculo
- Comandos /W y /R y sus opciones más comunes
- Direcciones absolutas y relativas
- Comando /C para copiar fórmulas y textos
- Manejo de fórmulas matemáticas
- Empleo del HELP para obtener ayuda
- Impresión de la matriz de cálculo
- Caso práctico dirigido

Manejo de Gráficos

- Tipos de gráficos empleados en el LOTUS 1-2-3
- Comando /G para gráficos
- Uso de títulos y leyendas
- Ejercitación con gráficos

Comandos Avanzados

- Opciones del comando /F para manejo de archivos
- Nuevas opciones de los comandos /W y /R
- Funciones incorporadas y su empleo
- Caso práctico dirigido

Manejo de la Base de Datos

- Campos y registros
- Comandos /DS para ordenar
- Comando /DQ para consultar
- Criterios de selección para búsquedas
- Funciones estadísticas del LOTUS 1-2-3
- Caso práctico dirigido

Uso de Macros

- Concepto de macro en LOTUS 1-2-3
- Creación de macros simples
- Otros tipos de macros
- Ejercitación dirigida

DESTINATARIOS

Personas que requieran manejar o conocer el uso del programa LOTUS 1-2-3 para facilitar y potenciar su trabajo, con o sin experiencia en este producto.

METODOLOGIA

Especialmente diseñada para que el proceso de enseñanza-aprendizaje resulte altamente eficaz y atractivo para los participantes. Cada sesión se desarrolla a través de breves exposiciones conceptuales seguidas de una ejercitación intensiva. La idea es que los participantes "aprendan haciendo", apoyados en una sólida base conceptual y en la amplia experiencia de Price Waterhouse en la materia.

MATERIAL DIDACTICO

Cada participante recibe un texto guía de consulta, ilustrado y en español, que amplía los aspectos conceptuales tratados en el curso y material complementario, tal como casos prácticos, diskettes, otros.

INFORMACION

- * 20 horas cronológicas, distribuidas en 8 sesiones.
- * 12 de noviembre al 28 de noviembre de 1990, lunes, miércoles y viernes de 18:00 a 20:30 horas, en nuestro Centro de Capacitación ubicado en Estado 337, piso 4°, Santiago.
- * Se otorga certificado de participación.
- * \$ 74.000 por participante. Código SENCE 06 05 2937-13.
- * Inscripciones: Departamento de Desarrollo Profesional y Gerencial, señora Carmen Bonilla, teléfono 383023, Santiago.

ore *DIVISION CAPACITACION*

PROGRAMACION SEMINARIOS - TALLERES SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 1990

SEMINARIO TALLER	DIAS DE REALIZACION	HORARIO	DURACION
SEPTIEMBRE			
Estrategias y Técnicas de Negociación de Adquisiciones	3, 4, 5, 6 y 7	17:00 - 21:10	21 Hrs.
Administración de Bodegas	24, 25, 26, 27, 28 de Septiembre 2, 3, 4 de Octubre	18:00 - 21:00	24 Hrs.
Operación de Mesa de Dinero	25, 26, 27 de Septiembre 2, 3, 4 de Octubre	18:00 - 21:00	18 Hrs.
OCTUBRE			
Contabilidad Básica para no Especialistas	8, 9, 10, 15, 16 y 17	18:00 - 21:00	18 Hrs.
Negociación de la Cobranza	15, 16, 17 y 18	17:00 - 21:00	16 Hrs.
Herramientas de Aplicación de Marketing para no Especialistas	16, 17, 23, 24 y 25	18:00 - 21:00	18 Hrs.
NOVIEMBRE			
Técnicas Financieras para Ejecutivos de Adquisiciones y Abastecimientos	6, 7, 8 13, 14 y 15	18:00 - 21:00	18 Hrs.
Técnicas de Supervisión para Mandos Medios de la Empresa	13, 14, 15 20, 21 y 22	18:00 - 21:00	18 Hrs.
Auditoría Computacional	19, 20, 21, 22 y 23	17:00 - 21:00	20 Hrs.
DICIEMBRE			
Administración Básica de Proyectos	3, 4, 5, 6 y 7	17:00 - 21:00	20 Hrs.

CONSULTAS Y MAYORES ANTECEDENTES SOBRE LOS PROGRAMAS AQUI PRESENTADOS, ROGAMOS
DIRIGIRLAS A LOS TELEFONOS 2252485 - 2256932 Y FAX 56 - 02 - 2256932

NADCOM

Voz Digital

Digitalización e Integración de Voz
en Computadores Voice Response

Renato Nadalini G.

Mensajes y música en espera telefónica
Promotions on Hold
Publicidad en Línea

Mar Indico 4375

Fono 2213317

Súoia

Ubaldo Nadalini

PRODUCCIONES DE AUDIO

**UESE A UNA NUEVA
EN TELEMARKETING
OLD PRODUCTIONS "**

NADCOM es la primera empresa de Audio Comunicación y Telemarketing en incorporar Servicios de "ESPERA EN LINEA".

Quiere Decir: mensajes telefónicos con acompañamiento musical en una conexión directa al oído de quien queda esperando comunicación telefónica con su empresa.

**ON HOLD PRODUCTIONS
ESTA DISEÑADO PARA:**

- Que Ud. y su Empresa utilicen creativamente esos instantes de "Espera en Línea" durante una comunicación.
- Entregar mejor información, elemento indispensable para una acertada toma de decisiones.
- Presentar e Introducir nuevos productos y servicios.
- Evitar que el cliente cuelgue el teléfono ante una eventual "Demora" en la atención.
- Complementar sus Campañas Publicitarias.
- Reforzar la proyección de su Imagen Corporativa.
- Incluso, disipar el furor de un reclamo.
- Transformar una "Espera" telefónica, en beneficios para usted y su negocio.
- Y lo más importante, incrementar sus ventas.

NADCOM se enorgullece de la calidad y rango de los servicios que ofrece a sus suscriptores.

La experiencia Internacional de Lan Chile en Miami sobre abandonos de línea telefónica mientras se espera comunicación, bajó del 27%, en promedio al 7% después de poner a trabajar el sistema de publicidad en línea.

Esta experiencia motivó la instalación de Servicios ON HOLD en las oficinas Centrales de Reservas y Gerencia de Santiago de Chile y se instalará en otras oficinas nacionales e internacionales.

\$ 96.000.- total.-

independiente:

- 70 frases

- 10 minutos

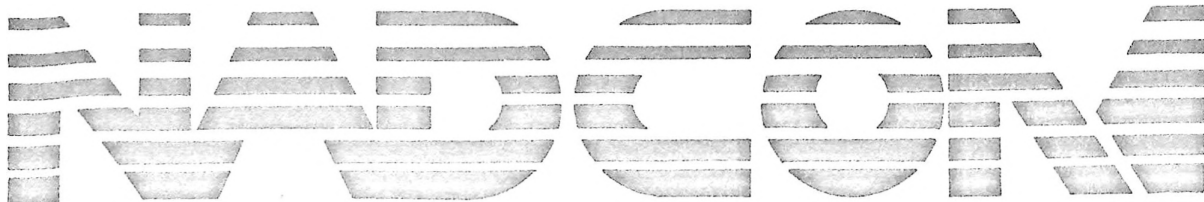
- Instalación

- Manual

\$ 17.000.-

- e/monitoreo

\$ 6.000.-





Prot.N.2082/90

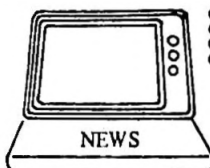
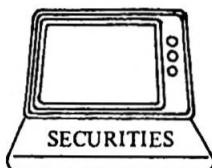
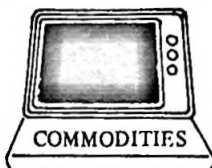
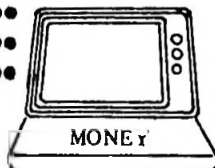
Mons. Giulio Einaudi, Nuncio Apostólico en Chile, saluda muy atentamente al Señor don Pablo Yrarrázabal Valdés, Presidente de la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores, y le agradece sinceramente el envío de la "Reseña Anual 1990" de la Institución, mientras le reitera su profunda consideración y estima.

Santiago, 26 de junio de 1990.



Señor
Don PABLO YRARRAZABAL VALDES
Presidente de la Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores

S A N T I A G O



MARKET MINDER

Emitido por Reuters para mantener informado a sus suscriptores de cambios y mejoras en sus servicios.

Buenos Aires, junio de 1990

EQUITIES 2000

Con el objeto de mejorar la cobertura del Toronto Stock Exchange, se han incorporado las siguientes estadísticas de Oil, Industrial y Mines. Los displays son iguales a los displays .AD.X ya existentes.

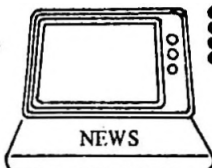
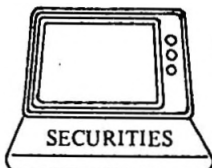
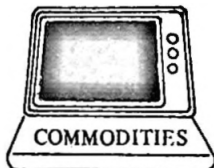
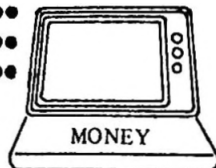
<u>Descripción</u>	<u>RIC</u>
TORONTO OILS	.ADO.TO
TORONTO INDUSTRIALS	.ADI.TO
TORONTO MINES	.ADM.TO

Para los mercados norteamericanos, se suministrará el volumen total en un nuevo formato:

<u>Descripción</u>	<u>RIC</u>
AMEX	.TV.A
NYSE	.TV.N
BOSTON	.TV.B
CINCINNATI	.TV.C
PACIFIC	.TV.P
PHILADELPHIA	.TV.PH
THIRD MARKET	.TV.TH
MID WEST	.TV.MW
NYSE CONSOLIDATED	.TV.NQ
TORONTO	.TV.TO
MONTREAL	.TV.M
VANCOUVER	.TV.V
ALBERTA	.TV.AL
AMEX CONSOLIDATED	.TV.AQ
INSTINET	.TV.I
NASDAQ	.TV.O

Estos displays se han designado solamente para suministrar el volumen total operado en las quote lists. El displays para volumen continúan siendo .AD.X, siendo la "X" el código identificador de la bolsa.

Ricardo Torres
Ejecutivo de Marketing
Región Sur



MARKET MINDER

Emitido por Reuters para mantener informado a sus suscriptores
de cambios y mejoras en sus servicios.

Buenos Aires, junio de 1990

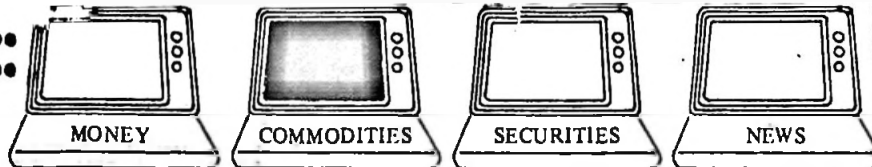
COTIZACIONES SPOT DE UNLEADED GASOLINE

Comunicamos a los suscriptores que a partir de la fecha, las cotizaciones spot de unleaded gasoline comenzarán a reflejar las especificaciones de presión de vapor para verano. Esto significa que las cotizaciones spot de unleaded gasoline en el puerto de New York que se enumeran en las páginas de SDS II EN29 y EN16 (Páginas de Monitor PPYI y PSSU), que se referían a unleaded gasoline con RVP (Reid Vapor Pressure) de 13.5 psi (pounds per square inch), reflejarán ahora un RVP de 9.0 psi.

Para su información, cuanto menor es la presión de vapor en la gasolina, menores son los gases que emanan de la misma. En climas más calurosos, la gasolina se evapora más rápidamente, por lo tanto es necesario reducir la presión en verano. Estos vapores son muy contraproducentes para el medio ambiente, por lo tanto las nuevas leyes aprobadas el año pasado requieren de límites de RVP más estrictos. Es por esto que pueden no haber escuchado esto antes. Es por esto también que los precios de la nafta fueron mayores el verano pasado y serán aún mayores este verano.

Atentamente,

Ricardo Torres
Ejecutivo de Marketing
Región Sur



MARKET MINDER

Emitido por Reuters para mantener informado a sus suscriptores de cambios y mejoras en sus servicios.

Buenos Aires, junio de 1990

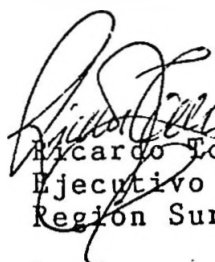
AMPLIACIONES AL SERVICIO ENERGY

Servicio de Energy

Diferenciales de Productos: Puerto de New York/US Gulf Cost, PPIL-M

Estas dos nuevas páginas se refieren a precios spot para productos refinados en el puerto de Nueva York y el Golfo de Los Estados Unidos: gasolina, heating oil y jet fuel. Mientras que las páginas de SDS2 EN16, 28, 29 (PSSU, PPYH, PPYI de Monitor) enumeran los precios absolutos para estos productos, las páginas PPIL-M muestran los diferenciales de los que derivan. Los traders generalmente cotizan spreads más que precios absolutos.

Los diferenciales representan la brecha entre el precio spot del mercado y los precios a futuro (o, cuando se indica, otro spot). La mesa de Energy carga estos spreads en páginas PPIL-M a través de un ART 2000/Excel seis veces al día, y los precios spot se calculan basados en las cotizaciones a futuros actuales y enviadas a EN16, 28, 29.


Ricardo Torres
Ejecutivo de Marketing
Región Sur



GOI/511/90

Santiago, Julio 25 de 1990

Señor
Fernando Concha
Relacionador Público
BOLSA DE COMERCIO
La Bolsa 64
Santiago

REF.: CONTRATO COLECTIVO

Estimado señor:

Mediante la presente estamos comunicando a usted que el proceso de negociación colectiva con nuestros trabajadores ha finalizado en buenos términos, descartándose entonces la eventualidad de una huelga.

El Contrato Colectivo con 333 trabajadores será suscrito a la brevedad, pero todos los beneficios que allí se establecen se harán extensivos a todos nuestros funcionarios destinados a Operaciones Industriales.

Quisiéramos agradecer a usted y a todos vuestros trabajadores la cooperación y comprensión mostrada hacia nuestra empresa. Tenga usted la seguridad que nuestro servicio será cada vez más estable y tampoco ahorraremos esfuerzos para atenderle cada vez mejor.

Le saluda cordialmente,

MARRIOTT CHILE S.A.

Arturo Olavarría Advis
Gerente División Industrial

AOA/bjs

MARRIOTT CHILE S.A.

CAS. 14469 TELEX 440080 MARRICZ TELEF. 6019177 FAX 6019302 AEROPUERTO COMODORO ARTURO MERINO BENITEZ STGO.—CHILE

I. MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO
DIRECCION DE EDUCACION MUNICIPAL
LICEO A N° 15 "GABRIELA MISTRAL"
SANTIAGO

8/8/90
Chile y recibe
10:00 hrs.

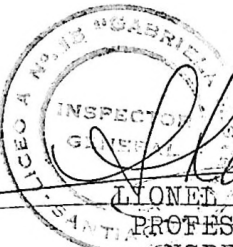
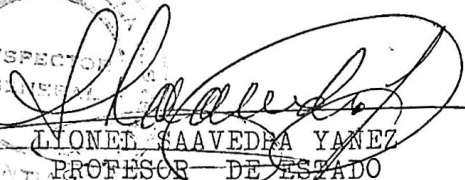
SANTIAGO, 07 de Agosto de 1990

SEÑOR
JEFE DE RELACIONES PUBLICA
BOLSA DE COMERCIO
SANTIAGO

Ruego a Ud. conceder si es posible una entrevista a las 10.00 A.M. del día Miércoles 08 de Agosto de 1990 , para una delegación de 42 Alumnos y una Profesora del Liceo A N° 15 "GABRIELA MISTRAL", quienes recibirían de parte de Uds. la información relacionada con el movimiento de la institución.

En espera de una buena acogida le.

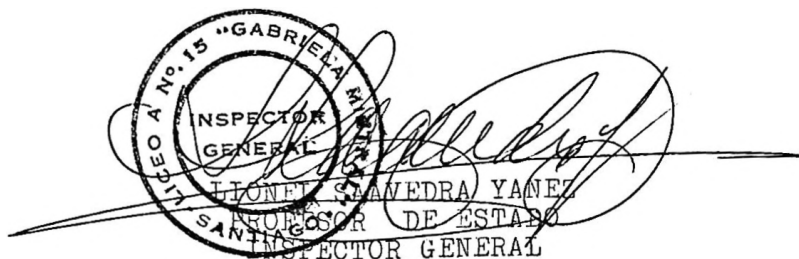
Saluda Atentamente.



LIONEL SAAVEDRA YANEZ
PROFESOR DE ESTADO
INSPECTOR GENERAL

1. MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO
DIRECCION DE EDUCACION MUNICIPAL
LICEO A N° 15 "GABRIELA MISTRAL"
SANTIAGO

ALUMNOS DE 4° MEDIO QUE ASISTEN A CLASE EN BOLSA DE COMERCIO
LICEO A N° 15 "GABRIELA MISTRAL"

1.- ARCE TORRES RICARDO ANDRES	12.479.615-6
2.- ARIAS SOTO JOSE RODRIGO	12.254.280-7
3.- AROS SOTO FRANCISCO FERNANDO	10.816.944-3
4.- CABEZAS ACEVEDO CLAUDIA ANDREA	13.248.109-1
5.- CARCAMO CIPUENTES MARIA SOLEDAD	12.039.092-9
6.- CERDA GONZALEZ YAMILY SOLANGE	12.485.116-K
7.- CID BUSTOS SANDRA VERONICA	12.022.357-7
8.- ESPARZA VALENZUELA KATHERINE MILENA	12.247.578-6
9.- FERNANDEZ PEREZ ANDRES EDUARDO	12.480.223-7
10.- FRE ROMERO PAOLA DEL CARMEN	12.877.817-K
11.- MACERATTA VALDES SYLVIA TANNIA	12.463.224-2
12.- MARIN FARIAS ALEJANDRA VALERIA	12.239.470-0
13.- MARINAO PINO JOSE LUIS	
14.- MOREAU SARAVIA MARCIA DE LOURDE	12.270.357-6
15.- MUÑOZ CERDA PAOLA ANDREA	12.498.206-5
16.- MUÑOZ MUÑOZ MAX IRVING	12.480.214-8
17.- PINTO VARGAS IVONNE DEL CARMEN	12.289.477-0
18.- RODRIGUEZ COVARRUBIAS GONZALO ANDRES	12.477.447-0
19.- RODRIGUEZ FERRADA MARIO ENRIQUE	12.264.915-6
20.- TIZNADO ZUNIGA JOSE LUIS	12.174.647-6
21.- ABARCA CARRASCO CLAUDIA ANDREA	11.948.168-6
22.- BOROS SWETT BASILIO	10.670.580-1
23.- CACERES GUZMAN MARISOL DEL CARMEN	12.254.369-2
24.- CANAS MELLA PAOLA NATALIA	12.484.857-1
25.- CERDA GONZALEZ JORGE ALBERTO	11.646.280-K
26.- DIAZ FADIC MARGARITA PAOLA	12.252.987-K
27.- ERAZO POBLETE CHRISTIAN ALFREDO	12.360.492-3
28.- GIADACH VALDIVIA ELIAS PATRICIO	11.648.801-9
29.- GUAJARDO MALDONADO ALEX MAURICIO	11.670.380-7
30.- JELVEZ TOLOSA GEMITA DEL CARMEN	
31.- LAFFORET ARANGUIZ RODRIGO ALEJANDRO	11.842.166-3
32.- LIENLAF FERNANDEZ EDUARDO ALEJANDRO	11.840.844-6
33.- MORALES VARAS MARIANELA INES	12.255.627-1
34.- PEREIRA CAMPOS JORGE ANDRES	9.994.880-9
35.- RAMOS CORNEJO JAIME ANDRES	10.745.702-7
36.- RODRIGUEZ COVARRUBIAS ANA ALEJANDRA	12.255.873-8
37.- SANCHEZ ZAMORANO PAOLA ANDREA	12.258.436-4
38.- SILVA RODRIGUEZ PAULO ANTONIO	11.625.337-2
39.- SOLIS TRONCOSO PAOLA ANDREA	12.257.299-4
40.- TOBAR JORQUERA HECTOR RENE	13.902.887-2
41.- URBINA VILLAGRAN MARCELO ANDRES	11.846.156-8
42.- VERA BORQUEZ RAFAEL OSVALDO	11.856.904-0





MADERAS Y ELECTRONICA MADELEC LTDA. AVDA. C. VALDOVINOS 2359 - FONO 5514542 - SANTIAGO
ARTICULOS DE ESCRITORIO - PUBLICITARIOS - LINEA EXCLUSIVA

GERENCIA
90 OCT -2 10:19
BOLSA DE COMERCIO

Santiago, Julio 16 de 1990.-

SEÑORES
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO,
BOLSA DE VALORES
LA BOLSA # 64
SANTIAGO

De nuestra consideración:

Maderas y Electrónica Madelec Ltda. ofrece una amplia gama de regalos publicitarios institucionales en madera-noble, con placas de cobre o bronce.

¿Ha considerado en sus planificaciones la alternativa de efectuar presentes publicitarios de su empresa a sus proveedores y clientes?

¿Ha estimado la opción de reforzar su imagen de marca en sus escritorios?

¿Ha pensado que la permanencia de su logotipo produce una recordación espontánea de los productos de su empresa en el mercado?

¿Ha reflexionado en galardonear a su personal con galvanos de la empresa en madera, con placa y logo en cobre o bronce?

Madelec trabaja para satisfacer sus necesidades de publicidad institucional, poniendo a su disposición nuestros productos de gran aceptación en el mercado.

Para mayor información, rogamos llamar al fono: 5512401, solicitando la visita de un ejecutivo de ventas o concurrendo a nuestra fábrica.

Le saluda afectuosamente,

GERMAN MARIN LIRA
Gerente Comercial



MADERAS Y ELECTRONICA MADELEC LTDA. AVDA. C. VALDIVINOS 2359 - FONO 55145 42 - SANTIAGO

ARTICULOS DE ESCRITORIO - PUBLICITARIOS - LINEA EXCLUSIVA

90 AUG 30 10:57

BOLSA DE COMERCIO

Santiago, Agosto de 1990.-

SEÑORES
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO,
BOLSA DE VALORES
LA BOLSA 64
SANTIAGO

De nuestra consideración:

Maderas y Electrónica Madelec Ltda. ofrece una amplia gama de regalos publicitarios institucionales en madera-noble, con placas de cobre o bronce.

¿Ha considerado en sus planificaciones la alternativa de efectuar presentes publicitarios de su empresa a sus proveedores y clientes?

¿Ha estimado la opción de reforzar su imagen de marca en sus escritorios?

¿Ha pensado que la permanencia de su logotipo produce una recordación espontánea de los productos de su empresa en el mercado?

¿Ha reflexionado en galardonear a su personal con galvanos de la empresa en madera, con placa y logo en cobre o bronce?

Madelec trabaja para satisfacer sus necesidades de publicidad institucional, poniendo a su disposición nuestros productos de gran aceptación en el mercado.

Para mayor información, rogamos llamar al fono: 5512401, solicitando la visita de un ejecutivo de ventas o concurriendo a nuestra fábrica.

Le saluda afectuosamente,

GERMAN MARIN LIRA
Gerente Comercial



GOI/414/90

Santiago, Junio 15 de 1990

Señor
Fernando Concha
Relacionador Público
BOLSA DE COMERCIO
La Bolsa # 64
Presente

Estimado señor:

Mediante la presente quisiéramos someter a vuestra consideración nuestra necesidad de reconsiderar por una sola vez y en forma extra-contractual los actuales precios vigentes por los servicios de alimentación para vuestro personal.

En efecto, la reciente modificación de 44,44% en el Ingreso Mínimo Legal decretado a partir del 01 de Junio de 1990 escapa a nuestro control y, además, impactará severamente nuestros costos de operación.

En virtud que el costo en el servicio de alimentación por concepto de mano de obra asciende aproximadamente a un 30%, los precios vigentes deberían verse afectados - solamente por este concepto - en 14,67%, que resulta del siguiente ejercicio: $44,44 \times 0,30 \times 1,10$, donde 1,10 es un 10% de utilidad - antes de impuestos y gastos financieros - aplicada sobre el costo marginal proveniente por el mayor gasto en mano de obra.

Aplicando el factor mencionado y el correspondiente I.P.C. acumulado desde el último reajuste, los precios resultantes a partir del 01 de Junio de 1990 serían determinados de acuerdo al procedimiento que más abajo se establece:

- Variación I.P.C. hasta 31 de Mayo de 1990	: 1,50%
- Variación Ingreso Mínimo Legal	: 14,67%

T O T A L	: 16,17%

MARRIOTT CHILE S.A.

CAS. 14469 TELEX 440080 MARRICZ TELEF. 6019177 FAX 6019302 AEROPUERTO COMODORO ARTURO MERINO BENITEZ STGO.-CHILE

En consecuencia, sometemos a vuestra consideración y análisis los valores que a continuación se indican:

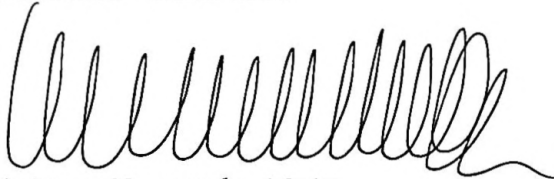
- Almuerzo \$713.-
- Desayuno \$157.-

Creemos necesario exponer a usted que nos veremos en la obligación operacional de modificar toda la escala de remuneraciones para no provocar conflictos laborales que resulten en una alteración en el servicio y desestabilización de la operación. Marriott mantiene una política de trabajar con rentas superiores al Ingreso Mínimo Legal, de modo de acceder a personal con productividad superior a \$26.000, en este caso, y garantizar de esta manera un servicio estable, eficiente y seguro. En este sentido, tenga usted la certeza que la revisión de precios que estamos solicitando será destinada únicamente a rentas del personal y mantención de nuestra utilidad esperada, que es de 10% antes de impuestos y gastos financieros.

Finalmente, quedamos a su entera disposición para aclarar y/o ampliar los conceptos más arriba expuestos. Asimismo, rogamos a usted, si estima procedente nuestra solicitud, enviarnos una nota de conformidad para completar nuestros archivos.

Le saluda cordialmente,

MARRIOTT CHILE S.A.



Arturo Olavarria Advis
Gerente División Industrial

AOA/bjs

14-Sept.-90

Confirme
Cabo

REF: Solicitan autorización para
visitar Bolsa de Comercio.

IVAN

TALCA, agosto 27 de 1990.

Amplado en todo.

María Antonieta Hidalgo L., profesora del Liceo Comercial A - 12 de Talca, en representación del 5° año A de Ventas Silvo Agropecuario al señor Juan Riveros Silva encargado de Relaciones Públicas expone:

Que, entre las actividades de la asignatura de Comercialización está la de visitar Empresas e Instituciones.

Que, el interés del curso es conocer el movimiento y lugar donde se transan los valores.

Que, los alumnos están en condiciones de viajar el día Viernes 7 de septiembre o Viernes 14 de septiembre del presente año.

Que, adjunta nomina de alumnos del curso.

Por lo tanto, solicitan al Señor Riveros Silva tenga a bien autorizar esta visita, pues les permite a los alumnos de provincia adquirir experiencias valiosas para su especialidad y que no están siempre a su alcance. Con la seguridad que la petición será aceptada, esperan respuesta al teléfono 231546 o de lo contrario a la portadora de la presente.

Atte. les saluda

MARIA ANTONIETA HIDALGO LEON
PROFESORA.

Al Señor
Juan Riveros Silva
Dpto. Relaciones Públicas de
Bolsa de Comercio
SANTIAGO.

5° A SILVO AGROPECUARIO.

ALARCON CASTRO, MIGUEL EDUARDO
AVILA TOLEDO, OSVALDO ELIAS
BAEZA VALENZUELA, MARTA ELISA
CACERES CASTILLO, VICTOR HUGO
CONCHA PEREZ, SERGIO MAURICIO
GAJARDO FUENTES, RIGOBERTO ANTONIO
LAZO CASTAÑEDA, MARIA PATRICIA
LETELIER BUSTOS, VICTOR GONZALO
LOPEZ ORTEGA, CLAUDIO MARCELO
VASCAL MUÑOS, SOFIA MARCELA
QUEZADA ARAVENA, JUAN CARLOS
VALENZUELA GOMEZ, PABLO ANTONIO
FUENTES CABALLERO, MIGUEL ALEJANDRO
JAQUE CERPA, LUCIA DEL PILAR

Señor
Pablo Irarrázaval V.
Presente

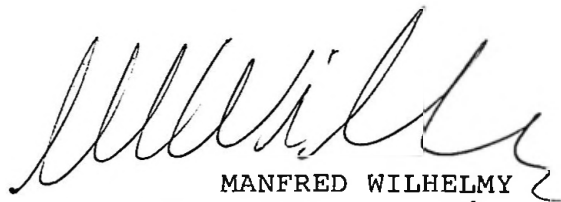
Estimado señor:

Corporación Libertas tiene el agrado de invitarle a participar en el seminario "Reformas Económicas en Europa del Este", que se realizará los días 23 y 24 de agosto en el Hotel Galerías (Salón El Roble), de acuerdo al programa adjunto.

El derecho de inscripción para este evento es de \$ 15.000.- pagaderos mediante cheque a la orden de Centro de Estudios por la Libertad Ltda.

Solicitamos nos confirme su asistencia a los teléfonos 2239656 - 2250255.

Esperando contar con su presencia, saluda atentamente a usted,



MANFRED WILHELMY
Coordinador Académico

Santiago, Agosto de 1990



REFORMAS
ECONÓMICAS
EN EUROPA
DEL ESTE

Santiago de Chile, Agosto 1990



Bernarda Morin 510
Fonos: 223 96 56
225 02 55
Providencia



La Interamericana - Compañía de Seguros Generales S.A.

GERENCIA
DISTRIBUCION

[Handwritten signature]

GG-131/90

Santiago, Julio 27 de 1990.

'90 AUG -1 17:03

BOLSA DE COMERCIO

Ok arreglado en list. Futuros.

Señor
Presidente
Bolsa de Comercio de Santiago
Don Pable Irarrázaval V.
Presente

De nuestra consideración:

Me es grato informar a usted que con fecha 30 de Julio iniciaremos nuestras operaciones en Agustinas 640 - Piso 9, cerrando nuestras antiguas oficinas de Miraflores 178 - Piso 8.

Asimismo, informo a usted que con fecha 25 de Julio abriremos una sucursal en la Ciudad de Viña del Mar, Avda. Libertad 1223, la que iniciara actividades próximamente.

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,

[Handwritten signature of Luciano Claude Yavar]

LUCIANO CLAUDE YAVAR
Gerente General

LC/kzsch



Una Compañía de
American International Group

Miraflores 178 - Piso 8 - Santiago - Chile
Casilla 163 - Correo Central - Télex: 645239 AIUCH
Fax (562) 332239 - Teléfonos *384165 - *332117

LARRAIN VIAL S.A.
CORREDORA DE BOLSA



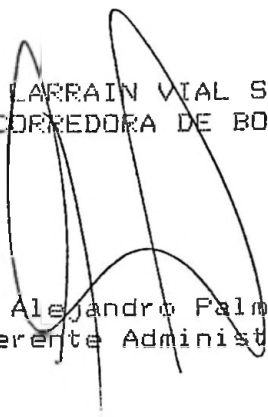
Santiago, Julio 3 de 1990.-

Señor
Fernando Concha R.
Relacionador Público
Bolsa de Comercio de Santiago
PRESENTE

De nuestra consideración:

De acuerdo a lo conversado, agradeceré facilitarnos la Sala de Reuniones del 4 piso los días lunes 16 y lunes 23 del presente, de 16.00 a 18.30 hrs.

Saluda atentamente a Ud.,



LARRAIN VIAL S.A.
CORREDORA DE BOLSA

Alejandro Palma C.
Gerente Administrativo

ABN TANNER Bank

Chile

Santiago
Casa Matriz
Nueva York 33

Teléfono (56-2) 715776
Télex: 240017 ATBAN CL
Fax: (56-2) 727282

Santiago, Junio 22 de 1990

Estimado señor:

Me es grato invitarle a visitar en nuestras oficinas de Santiago, las obras, que conforman la muestra pictórica "En la huella de Van Gogh", patrocinada por la Embajada de Holanda-Países Bajos y auspiciada por ABN TANNER Bank.

La muestra artística está compuesta por obras pictóricas, realizadas por 10 connotados artistas del ámbito nacional, y se inspira en la vida y obra de este transcendental artista holandés, fallecido en 1890.

Las obras serán exhibidas en nuestras oficinas de calle Nueva York # 33 y Avda. Apoquindo # 2988, durante la primera quincena del próximo mes de Julio, período durante el cual le invito cordialmente a visitarnos.

Atentamente,



JAN C. PANMAN
Gerente General



DISTRIBUIDORA ARCO LTDA.
SALVADOR DONOSO 137 TELÉFONO 372487 PROVIDENCIA - SANTIAGO

LISTA DE PRECIOS

Distribución de correspondencia certificada

Correspondencia menor de 0 á 100 gramos:

- | | | |
|---------------------|-------------------|-------------|
| a) Servicio Normal | \$ 80.- + I.V.A. | en 72 horas |
| b) Servicio Urgente | \$ 140.- + I.V.A. | en 24 horas |
| c) Servicio Expreso | \$ 600.- + I.V.A. | en 4 horas |

Forma de pago: 7 días contrafactura.

(Por sobrepeso un alza entre un 30% al 50%)

Descuentos:

Desde 500 a 1.500 unidades	= 5% descuento.
1.501 a 2.500 unidades	= 10% descuento.
2.501 ó más unidades	= 15% descuento.

Atertamente.


MANUEL BELMAR VALERIA
JEFE SECCION PROMOCION Y VENTAS

GERENCIA
DESTINATARIO

ARCO

DISTRIBUIDORA ARCO LTDA.

SALVADOR DONOSO 127 - TELEFONO 775628 - PROVIDENCIA, SANTIAGO

90 JUL 25 17:14

BOLSA DE COMERCIO

Santiago, Julio de 1990

Estimado Señor:

Me permito distraer su atención para informarle que desde hace más de una década existe una alternativa realmente confiable, rápida y más económica para sus despachos de correspondencia certificada.

En efecto, importantes Empresas, Organismos, Agencias, Editoriales, Bancos, etc. conocen los servicios de Distribuidora Arco Ltda., que con 11 años de experiencia garantiza confiabilidad a sus despachos.

Es por esto que lo invitamos a ocupar nuestros servicios con la certeza que recibirá una excelente atención, y para que compruebe nuestro profesionalismo, adjuntamos un vale por la entrega gratuita de 50 cartas en el radio del Gran Santiago, de hasta 100 gramos cada una.

A la espera de vuestras gratas órdenes, lo saluda,

ANTONIO TAVOLARI CRISTINICH
Gerente General

Ad.: Vale por 50 cartas.

ATC/hva.

c.c.: Archivo

SERVICIO QUE PRESTAMOS

- Reparto Certificado de todo tipo de correspondencia: cartas, facturas, revistas, memorias, mailings, etc.
- Reparto Certificado de pequeños paquetes.
- Reparto Ordinario (no certificado) de volantes y folletos casa a casa.
- Mecanización (ensobrado, etiquetado, pegado, etc.)
- Banco de Datos (computacional)
- Verificaciones de domicilio.
- Trabajos especiales.
- Mensajería (tramitación de documentos, depósitos, etc.)

CARACTERISTICAS DEL REPARTO CERTIFICADO

- Retiro de la correspondencia de sus oficinas, o del lugar que nos indique.
- Entrega Certificada: se constata que el destinatario vive en el domicilio destinado, entrega numerada (control carta a carta).
- Constancia de entrega en listados mediante firma, nombre, carné de identidad o teléfono y/o timbre.
- Chequeo telefónico-aleatorio.
- Rendición escrita con clara explicación de los problemas, tales como: cambios de domicilio, numeración, etc.

**VALE POR EL REPARTO GRATUITO DE 50 CARTAS
DE HASTA 100 GRS. CADA UNA EN 72 HORAS**

VALIDEZ: JULIO - AGOSTO 1990

CONDICIONES: este vale es intransferible y debe ser presentado en el momento de solicitar el servicio.

Distribuidora ARCO Ltda.



AGROCOMERCIAL AGRICAL S.A.

Importadores - Exportadores - Distribuidores

MARCOS BALMACEDA

FAX 256562

PTO. MONTT

CONTRATO DE MULTIPLICACION SEMILLA DE ZANAHORIA

EL CONTRATO DE MAIZ NO LO ENCONTRE

En Santiago de Chile, a 15 de Junio de 1988, entre Agrocomercial Agrical S.A., en adelante AGRICAL, domiciliada en esta ciudad, calle Escanilla 452, representada por don Jorge Cardemil de Rurange, de su mismo domicilio, y Soc. Agrícola El Algarrobo de Colina Ltda., RUT 89.191.100-9, domiciliada en Santiago, calle La Bolsa 84, en adelante el MULTIPLICADOR, se conviene el siguiente contrato de multiplicación de semilla de zanahoria Chantenay Red Cored.

- 1) El MULTIPLICADOR se obliga a producir semilla de zanahoria Chantenay Red Cored mediante el sistema de selección y transplante de raíces en el predio Parcela El Algarrobo, ubicado en la comuna de Colina, que explota en calidad de propietario.
- 2) La producción de semillas, materia del presente contrato, consta de dos etapas:
 - a) Producción de raíces con semilla base que proporciona AGRICAL sin cargo para el MULTIPLICADOR en una superficie de 1 Ha.
 - b) Transplante de raíces seleccionadas del tipo que oportunamente indicará el Departamento Técnico Agronómico de Agrical en una superficie aproximada de 1 Ha.
- 3) Las raíces que se descarten de la selección son de propiedad del MULTIPLICADOR y puede comercializarlas para consumo en su beneficio. Las raíces seleccionadas y ocupadas en la plantación del semillero son sin cargo alguno para AGRICAL.
- 4) La siembra para obtener las raíces se efectuará en el potrero denominado Sector Las Higueras (sur-poniente). Las raíces seleccionadas para el semillero, serán plantadas en el mismo predio en fecha y lugar que autorice previamente AGRICAL.
- 5) El MULTIPLICADOR se obliga a entregar a AGRICAL, quien se obliga a recibir para sí, la totalidad de la cosecha del semillero materia de este contrato, en las condiciones de limpieza exigidas y que además reúna requisitos establecidos en la legislación aplicable a la materia y particularmente las normas de calidad contempladas en la cláusula 10 del presente contrato.

El total de la semilla obtenida será entregada por el MULTIPLICADOR en la planta seleccionadora de Prosefo, en San Bernardo,



AGROCOMERCIAL AGRICAL S.A.

Importadores - Exportadores - Distribuidores

- 2 -

antes del día 30 de Marzo de 1989.

- 6) AGRICAL no asume ninguna responsabilidad frente a terceros por las obligaciones en que incurra o deba incurrir el MULTIPLICADOR para efectuar la multiplicación convenida por el presente contrato, las que serán de exclusiva cuenta y cargo de este último.

- 7) AGRICAL pagará al MULTIPLICADOR por la semilla que se obtenga una vez procesada y seleccionada un precio de US\$ 5,5 por Kg. más IVA (dólar acuerdo) en su equivalente en moneda nacional.

El valor equivalente del dólar americano será el vigente a la fecha de entrega de la semilla en la planta seleccionadora ya mencionada.

- 8) Una vez terminado el procesamiento de la semilla amparada por el correspondiente Certificado de Pureza y Germinación, AGRICAL procederá a efectuar una liquidación final al MULTIPLICADOR la que será cancelada por AGRICAL mediante la aceptación de letras a 90 y 120 días.

Los intereses sobre las letras que entregue AGRICAL al MULTIPLICADOR serán calculados sobre la base del interés promedio de colocación (TIP) de los bancos comerciales para operaciones a 90 días. Estos intereses regirán desde el momento que el MULTIPLICADOR haya terminado la entrega total de la cosecha en la planta seleccionadora.

- 9) AGRICAL o quien ella designe, tendrá la supervigilancia técnica de la multiplicación y a su vez el MULTIPLICADOR se obliga a cumplir las instrucciones que se le impartan y a proporcionar a los técnicos de AGRICAL o a los designados por ella las facilidades necesarias para el debido cumplimiento de su misión.
- 10) La cosecha entregada por el MULTIPLICADOR a la planta seleccionadora no podrá contener más de un 30% de impurezas o inertes y debe estar ciento por ciento libre de malezas prohibidas.

Los gastos de selección en la planta de Prosefo S.A. serán de cargo de AGRICAL.

En el caso que las impurezas excedan la tolerancia señalada precedentemente, el mayor costo que represente la selección por este motivo, será de cargo del MULTIPLICADOR.

La semilla una vez procesada y para ser aceptada como tal de-



AGROCOMERCIAL AGRICAL S. A.

Importadores - Exportadores - Distribuidores

- 3 -

be tener una germinación no inferior a 90% y una pureza de 98%.

- 11) Se entienden incorporadas al presente contrato todas las disposiciones vigentes sobre semillas, tales como el Decreto Ley 1764 (Ley de Semilla) y su reglamento, como asimismo las modificaciones que se le introduzcan a la legislación vigente, las que el MULTIPLICADOR declara conocer y aceptar.

Se deja expresa constancia que el cumplimiento de las normas técnicas y de calidad sobre semillas, sea que se encuentren establecidas en la legislación nacional, y particularmente las preceptuadas en la cláusula 10 de este instrumento, son de la esencia para la celebración del presente contrato, entendiéndose que si la semilla no reúne las calidades requeridas no sirve para su uso natural, y por consiguiente el MULTIPLICADOR no tiene derecho al precio convenido y el lote será rechazado.

- 12) Cualquier dificultad que se produzca en relación a la validez, vigencia, rescisión, interpretación, cumplimiento, y a la terminación del presente contrato, será resuelta por un árbitro arbitrador o amigable componedor, quien conocerá y resolverá sin forma de juicio, en única instancia y sin que proceda recurso alguno contra sus resoluciones.

Designase en este carácter al Decano de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Chile y si este no pudiese o no quisiera asumir el cargo, al Decano de la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica de Chile en igual calidad.

En defecto de ellos, el árbitro será designado por la justicia ordinaria.

- 13) Para todos los efectos, las partes fijan domicilio en la ciudad de Santiago.

El presente contrato se firma por las partes una vez leído y aceptado en cuatro ejemplares iguales y del mismo valor, quedando dos en poder de AGRICAL y dos en poder del MULTIPLICADOR.

AGROCOMERCIAL AGRICAL S.A.

AGROCOMERCIAL AGRICAL S.A.

Jorge Cardemil de Rurange
Gerente General

MULTIPLICADOR

Soc. Agrícola El Algarrobo
de Colina Ltda.

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
AREA DE INFORMATICA

RECIBO DE ~~ENTREGA~~ RETIRO DE EQUIPOS

Nº 00526

USUARIO: <u>Relaciones Publicas</u>
DIRECCION: <u>Salon Auditorium</u>
TELEFONO
ANEXO BOLSA:

DIA	MES	AÑO
12	07	90

AT.: SR

CONTRATO Nº		
DIA	MES	AÑO

SIRVASE ~~RECIBIR~~ ENTREGAR CONFORME LO SIGUIENTE:

CANTIDAD	DESCRIPCION	MODELO	CODIGO	Nº DE SERIE
1	TERMINAL	2246-S		

OBSERVACIONES:

Francisco Villalón
 NOMBRE

[Firma]
 FIRMA

~~ENTREGUE~~ CONFORME
 RECIBI
 BOLSA DE COMERCIO

NOMBRE

[Firma]
 FIRMA

~~RECIBI~~ CONFORME
 ENTREGUE USUARIO

ORIGINAL: OFICINA DESTINO

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, Chile. Julio 23, 1990

Señora
Sandra Espech Vidal
Jefa de Prácticas
Centro de Información Técnica
ITESA
Presente

De mi consideración:

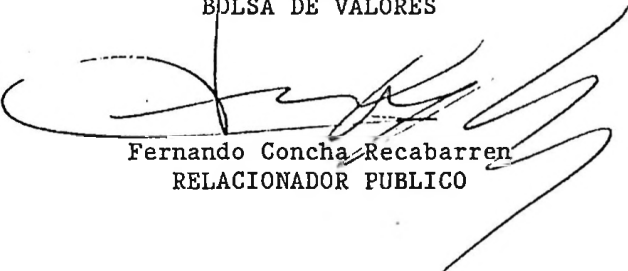
Acuso recibo de su carta dirigida a nuestro Gerente General Sr. Enrique Goldfarb, en la que le solicita la posibilidad de que alumnos egresados de diversas carreras que imparte el Centro de Formación Técnica ITESA puedan realizar su práctica profesional en nuestra institución.

Lamentamos manifestarle que por restricciones de espacio físico y de tiempo para el proceso de instrucción necesario en estos casos, no es posible para nosotros acceder a su petición por ahora.

Esperamos poder, más adelante, cooperarles en esta importante etapa del aprendizaje de sus alumnos.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo

GERENCIA

DESTINATARIO

Dr. Fernando Leuque



90 MAY 24 1990

CENTRO DE FORMACION TECNICA

Autorizado por el Ministerio de Educación

Decreto Exento N° 30, del 2 de Febrero de 1982

BOLSA DE COMERCIO

Santiago, Mayo 14 de 1990

Señor(a)
ENRIQUE GOLDFARB SKLAR
GERENTE
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
LA BOLSA 64
Santiago

De mi mayor consideración:

El Centro de Formación Técnica, "ITESA", reconocido por Decreto Exento No. 30 del 02 de Febrero de 1982 del Ministerio de Educación Pública, se permite informar a usted que a fines del mes de Julio egresarán alumnas y alumnos de la(s) Carrera(s) de Contabilidad-Administración de Empresa-Programación de Aplicaciones Computacionales-Análisis de Sistemas-Secretariado Ejecutivo Castellano y Bilingüe de este Centro de Formación.

De acuerdo a las disposiciones emanadas por el Ministerio de Educación, los egresados deben efectuar un período de práctica profesional, Ad-Honorem con una duración mínima de dos meses con jornada completa, durante el transcurso de los meses de Agosto-Septiembre 1990.

Los egresados en práctica no generan ningún vínculo contractual para la Institución que usted representa, y deberán cumplir todas las obligaciones y reglamentos de LA BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO en lo que se refiere a horario, asistencia, presentación personal y buen desempeño profesional.

El Departamento de Prácticas y Titulación, funciona en calle Lord Cochrane N° 291 Santiago; Teléfono: 6980992.

Por lo antes expuesto, la Jefa de Prácticas y Titulación quien suscribe, solicita a usted su atención, a fin de que puedan otorgarse vacantes de práctica para los alumnos de las citadas carreras, egresados de ITESA.

Saluda cordialmente a usted,

S. Espéche
Sandra Espéche Vidal
Jefa de Prácticas
y Titulación
CENTRO DE FORMACION TECNICA
ITESA
Jefe Práctica y Titulación

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, julio 11 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de los
Estados Unidos de América
Merced 230
Presente

De nuestra consideración:

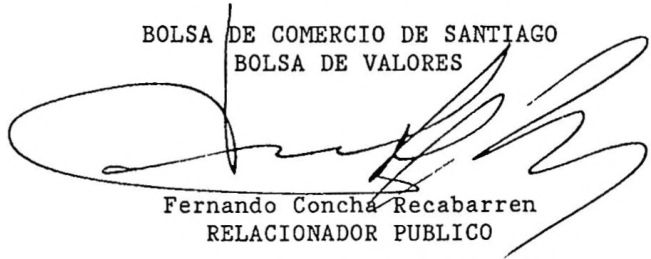
La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Gonzalo Ureta Jullian, es Director y Corredor de la Bolsa de Comercio de Santiago desde hace 15 años.

El Sr. Ureta viajará a los Estados Unidos de Norteamérica por razones de Turismo, acompañado de su Sra. esposa Doña Alexis María Urizar Wedlock y sus hijos Macarena Alicia Ureta Urizar, Trinidad Ureta Urizar, Gonzalo Ureta Urizar y María Paz Ureta Urizar.

Por tanto mucho agradeceremos a usted tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, Agosto 21 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de los
Estados Unidos de América
Merced 230
Presente

De nuestra consideración:

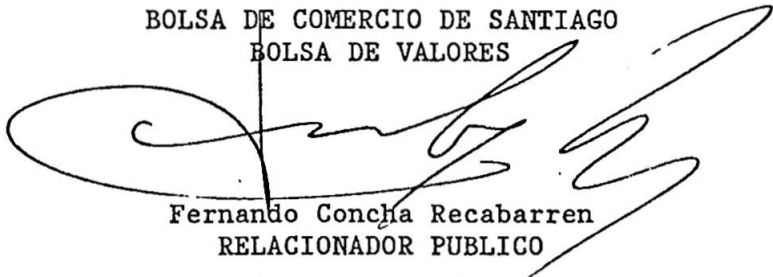
La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Luis Bianchi B., es Corredor de la Bolsa de Comercio de Santiago desde hace 44 años, período en el cual también fue Director durante varios años.

El Sr. Bianchi probablemente viajará a los Estados Unidos de Norteamérica por razones de turismo, acompañado de su Sra. esposa Doña Carmen Bordeu Soto.

Por tanto mucho agradeceremos a usted tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/mcja
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Dirección: La Bolsa 64
Casilla: 123 - D
SANTIAGO - CHILE

Teléfono: 6982001
FAX N° (56-2) 6982001
TELEX: 340531 BOLCOM CK

A : Luzarchile
AT. : Sr. Carlos García - Huicilobos
DE : Carlos García
FAX N° : (56-2) 6982001
PAGINAS : 2
FECHA : Agosto 24 de 1990
REF. : —

Si todos los números de las páginas indicadas no han sido recibidas
por favor contactarse con el número de Fax arriba mencionado.

Exposición de Cuentas de Inmuebles Canceles de 3ta. Etla
 con la Etla de Comercio de Santiago, Etla de la Cruz,
 el día 24 de agosto de 1990

Etla por Canceles Etla

Monto \$

Requiere

Intereses

Subtotal

- Etla N° 3099 recibida el 05.07.90	5.571.433	180.619	143.807	5.895.853
(Factura N° 24899)				
- Etla N° 3130 recibida el 06.08.90	3.047.524	31.435	27.797	3.106.670
(Factura N° 25198)				
- Etla N° 3168 recibida el 05.09.90	3.397.157			

Facturas en Etla Cte.

- Factura N° 25248 del 08.05.90	5.568			
- Factura N° 25825 del 20.06.90	2.529.693			
- Factura N° 25956 del 02.07.90	33.497			

Otros en Etla Cte.

- Primes de retención	310.548			
-----------------------	---------	--	--	--

- Unidad Cananea	1.340			
------------------	-------	--	--	--

- Regalo matrimonio	3.000			
---------------------	-------	--	--	--

- Póliza de seguros	38.596			
---------------------	--------	--	--	--

Total \$ 15.321.916=

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, agosto 31 de 1990

Señor
José Luis Bendicho
Inversiones Sudamericano S.A.
Corredor de Bolsa
Ahumada 179, entrepiso
Presente

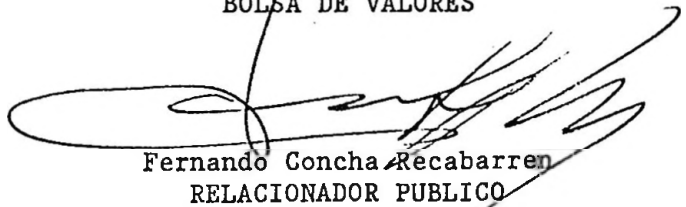
Estimado señor:

Adjunto, sírvase recibir fotocopia del endoso de la póliza de garantía N° 232.965-2 del Consorcio General de Seguros por un valor de UF 15,89, cuyo original está en poder de la Unidad de Custodia de la Bolsa de Comercio.

Estamos solicitando el endoso a la póliza antes mencionada por estar mal extendida la razón social.

Sin otro particular, saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Lo indicado

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Dirección: La Bolsa 64
Casilla: 123 - D
SANTIAGO - CHILE

Teléfono: 6982001
FAX N° (56-2) 6982001
TELEX: 340531 BOLCOM CK

A : El Divo
AT. : Renée Juregui
DE : Fernando Coucha
FAX N° : (56-2) 6982001
PAGINAS : 2
FECHA : Septiembre 28 de 1990
REF. : _____

Si todos los números de las páginas indicadas no han sido recibidas
por favor contactarse con el número de Fax arriba mencionado.

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

RESUMEN DE TRANSACCIONES BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Operaciones efectuadas en rueda el día 28 de septiembre

<u>Instrumentos</u>	<u>Negocios</u>	<u>Monto Transado (\$)</u>
ORO	11	2.275.800
DOLAR	11	25.255.160
ACCIONES	496	752.441.504
RENTA FIJA	124	4.405.055.087
INTERM. FINANCIERA	63	1.961.335.499
	---	-----
TOTAL RUEDA	705	7.146.363.050

Operaciones fuera de rueda

DOLARES	2.961.759.048
RENTA FIJA	15.554.068.957
INTERM. FINANCIERA	1.249.176.767

TOTAL FUERA RUEDA	19.765.004.772
TOTAL GENERAL TRANSADO	26.911.367.822

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Dirección: La Bolsa 64
Casilla: 123 - D
SANTIAGO - CHILE

Teléfono: 6982001
FAX N° (56-2) 6982001
TELEX: 340531 BOLCOM CK

A : Diario Financiero
AT. : Silvia Poblete
DE : Fernando Coucha
FAX N° : (56-2) 6982001
PAGINAS : 2
FECHA : Santiago, 1° de octubre de 1990.
REF. : —

Si todos los números de las páginas indicadas no han sido recibidas
por favor contactarse con el número de Fax arriba mencionado.

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

RESUMEN DE TRANSACCIONES BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Operaciones efectuadas en rueda el día 1 de octubre

<u>Instrumentos</u>	<u>Negocios</u>	<u>Monto Transado (\$)</u>
ORO	4	1.093.000
DOLAR	13	28.852.160
ACCIONES	406	561.256.007
RENTA FIJA	53	1.111.508.208
INTERM. FINANCIERA	75	3.288.816.997
	---	-----
TOTAL RUEDA	551	4.991.526.372

Operaciones fuera de rueda

DOLARES	1.889.053.523
RENTA FIJA	23.712.184.861
INTERM. FINANCIERA	4.248.540.437

TOTAL FUERA RUEDA	29.849.778.821
TOTAL GENERAL TRANSADO	34.841.305.193

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Dirección: La Bolsa 64
Casilla: 123 - D
SANTIAGO - CHILE

Teléfono: 6982001
FAX N° (56-2) 6982001
TELEX: 340531 BOLCOM CK

A : Sra. Marianne Jutiérrez
AT. : Diario La Época.
DE : Sr. Fernando Cordero
FAX N° : (56-2) 6982001
PAGINAS : 2
FECHA : Septiembre 3 de 1990
REF. : _____

Si todos los números de las páginas indicadas no han sido recibidas
por favor contactarse con el número de Fax arriba mencionado.

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

El Ministro de Economía, Carlos Ominami, disertará en la sede del Colegio de Ingenieros, Avda. Santa María 0508, el próximo jueves 6 de septiembre a las 18:30 horas, sobre "Aspectos de la Política Nacional de Desarrollo Tecnológico".

Esta conferencia, ha sido organizada por el Consejo de la Especialidad Ingeniería Comercial, del Colegio de Ingenieros de Chile, que preside Enrique Goldfarb, y es parte de su programa de actividades, que contempla ofrecer conferencias de los temas considerados como más trascendentales en el área económica.

Está dirigida a todos los ingenieros colegiados y será la primera vez que un alto representante del Gobierno dialogue con los ingenieros en este tema de especial interés de su profesión. La entrada es liberada.

SEÑOR
ARTURO VALDIVIA
OFICINA DE VALORES
EMPRESA ELECTRICA DE IQUIQUE S.A.
FAX 08127181

RESUMEN DE TRANSACCIONES EFECTUADAS
HOY MIERCOLES 8 AGOSTO 90

ACCIONES										3
ACCION	NRO. NEGOC.	UNIDADES TOTAL	TRANSADO	MAJOR	P E C I O S	MENOR	MEDIO	CIERRE	VAR. DIARIA	
		(S)			(S)		(S)		(X)	
(*) BANMEDICA	6	3,833	10,930,000	2900.000	2,800.000	2,853.786	2,800.000 T	+2.56		
(*) CALICHERA	1	500	175.000	350.000	350.000	350.000	350.000 V	+11.11		
(*) CAMPOS	32	996,890	42,397,850	43.100	42.500	42.533	42.500 T	-1.16		
(*) CAP	28	148,516	85,497,628	588.000	570.000	575.680	570.000 T	-3.05		
(*) CAROLINA	3	9,189	99,241	10.800	10.800	10.800	10.800 T	0.00		
(*) CARTONES	9	9,404	16,786,140	1785.000	1,785.000	1,785.003	1,785.000 T	-0.28		
(*) CEMENTOS	2	10,000	8,100,297	810.000	810.000	810.000	810.000 T00	0.00		
(*) CERVEZAS	5	3,502	783,297	224.000	223.500	223.671	224.000 T	+0.22		
(*) CHILE-A	2	233,967	116,984	500	500	500	500 T	0.00		
(*) CHILE-B	17	1,238,726	3,530,270	2.850	2.840	2.853	2.850 T	0.00		
(*) CHILECTRA	16	53,165	9,791,072	185.000	184.000	184.164	184.000 T00	-1.08		
(*) CHILGENER	28	925,387	267,835,676	290.000	281.000	289.431	287.000 T	-2.05		
(*) CHOLGUAN	2	22,402	806,472	36.000	36.000	36.003	36.000 T	0.03		
(*) CLUBUNION	1	1	52.000	52000.000	52.000.000	52.000.000	52.000.000 T	0.00		
(*) COLBUN	6	176,798	1,096,148	6.200	6.200	6.203	6.200 T	0.03		
(*) COLOSO	7	504,441	144,774,567	287.000	287.000	287.003	287.000 T	0.03		
(*) (A-B-C)										
(*) CONSOGRA	2	19,361	658,274	34.000	34.000	34.003	34.000 C	-1.45		
(*) COPEC	13	33,978	9,372,728	277.000	275.000	275.847	276.000 C	-1.08		
(*) CREDITO-A	4	7,465	1,430,675	195.000	185.000	191.651	200.000 C	+8.11		
(*) CTI	1	150,000	435,000	2.900	2.900	2.903	2.900 T	0.00		
(*) EDELNOR	13	77,261	8,421,570	110.000	108.000	109.002	110.000 T	+0.92		
(*) ELEDA	3	78,153	2,555,973	32.500	32.250	32.449	32.500 T	+0.78		
(*) ELECTMETAL	3	2,788	2,007,360	720.000	720.000	720.003	720.000 T	0.00		
(*) EMELARI	1	80,500	1,127,000	14.000	14.000	14.003	14.000 T	-3.45		
(*) ENELAT	1	200	102,000	510.000	510.000	510.000	510.000 T	+0.99		
(*) ENACAR	4	153,715	157,252	1.050	1.010	1.023	1.010 T	+1.03		
(*) ENDESA	58	2,981,558	60,033,063	20.200	20.000	20.135	20.100 T00	-0.53		
(*) ENERSIS	26	196,424	113,356,475	585.000	575.000	577.101	575.000 T	-2.54		
(*) ENTEL	18	30,080	25,868,300	860.000	855.000	859.983	860.000 T	-1.15		
(*) FOSFOROS	1	9,500	2,945,000	310.000	310.000	310.003	310.000 V	0.00		
(*) GAS STGO	5	6,705	2,011,500	300.000	300.000	300.003	300.000 T00	-1.64		
(*) GRANADILLA	1	10	25.000	2500.000	2,500.000	2,500.000	2,500.000 N	0.00		
(*) IANSA	15	269,215	9,751,159	36.900	35.500	36.221	35.750 T	-2.72		
(*) INDIIVER	5	165,875	2,504,713	15.100	15.100	15.103	15.100 T	+0.33		
(*) INDO-A	1	858	59,202	69.000	69.000	69.003	68.000 N	0.00		
(*) INDUSAS	7	44,096	479,977	11.000	10.800	10.885	11.000 T	+1.85		
(*) INFORSA	11	72,092	1,359,748	19.000	19.000	19.003	19.000 T	+2.70		
(*) LABCHILE	1	2,559	5,629,8	22.000	22.000	22.003	23.000 N	0.00		
(*) LUCCHETTI	1	205,398	6,737,054	32.800	32.800	32.803	32.800 T	+0.92		
(*) LUZ-A	16	158,609	3,682,861	24.000	23.000	23.223	23.000 T	-8.00		
(*) MADERAS	17	147,402	3,371,778	23.000	23.000	23.875	23.000 T	+15.00		
(*) MANTOS	36	160,346	122,958,880	800.000	765.000	766.835	765.000 T	0.00		
(*) MARINSA	(I)	2,533	95,241	37.600	37.600	37.603	37.500 T	0.00		
(*) MINERA	5	3,633	2,737,505	755.000	750.000	753.511	750.000 T	-0.66		
(*) PASUR	3	2,873	1,479,595	515.000	515.000	515.003	515.000 T	-2.83		
(*) PILMAQUEN	8	300,000	48,000,000	160.000	160.000	160.003	160.000 T00	0.00		
(*) PIZARENO	2	15,517	2,218,931	143.000	143.000	143.003	143.000 T	-1.38		
(*) PREGAL	1	750	7,500	10.000	10.000	10.003	10.000 C	0.00		
(*) PROVIDA	1	750	57,753	77.000	77.000	77.000	77.000 N	0.00		
(*) PUCHOCO	6	7,200	6,753,603	940.000	936.000	938.003	940.000 T	+0.43		
(*) PUERTO	2	26,000	156,000	6.000	6.000	6.003	6.000 T	0.00		
(*) SANTAMARIA	7	8,975	673,125	75.000	75.000	75.003	75.000 T	0.00		
		250	3,119,500	12500.000	12,400.000	12,478.003	12,500.000 T	+0.81		

SEÑOR
ARTURO VALDIVIA
OFICINA DE VALORES
EMPRESA ELECTRICA DE IQUIQUE S.A.
FAX 08127181

RESUMEN DE TRANSACCIONES EFECTUADAS
HOY MIERCOLES 8 AGOSTO 90

SANTIAGO-B (I)	4	1,735,849	2,370,573	1.370	1.360	1.366	1.370 T	+0.74
SCHWAGER (I)	2	57,947	87,818	1.550	1.500	1.515	1.500 N	0.00
(*) SIEMEL	2	40,467	2,751,756	68.000	68.000	63.000	68.000 T	-2.86
SOQUIMICH (I)	2	723	195,210	270.000	270.000	270.000	270.000 T	0.00
SUDAMER-A	1	34,000	394,400	11.600	11.600	11.600	11.500 TOD	+1.75
TELEFONOSA (I)	40	479,830	120,875,103	252.000	251.000	251.912	252.000 T	-0.40
(*) VAPORES (I)	4	200,000	27,801,000	140.000	139.000	139.005	139.000 T	0.00

SUB TOTAL ACCIONES		1,194,005,792						
SUB TOTAL SIT. ESPECIAL		4,589						

TOTAL ACCIONES		1,194,010,381						

(*) = SOCIEDADES CUYO ACTIVO TOTAL ESTA CONFORMADO AL MENOS EN UN 50 % POR ACTIVOS DE CARACTER FINANCIERO.
(OFICIO CIRCULAR N.3560 DEL 17.12.80 DE LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS).

(I) = ACCION COMPONENTE DEL INDICE DE PRECIOS SELECTIVO DE ACCIONES, CONFORMADO POR LAS 40 ACCIONES DE MAYOR PRESENCIA BURSATIL.

RESUMEN DE TRANSACCIONES DE ACCIONES EN SITUACION ESPECIAL (1)
EFECTUADAS HOY 08 DE AGOSTO DE 1990

ACCION	UNIDADES	TOTAL TRANSADO (S)	P R E C I O S (S)			CIERRE	VAR.DIARIA (%)
			MAYOR	MENOR	MEDIO		
COPIAPO	14,361	4,308	.300	.300	.300	.460 N	0.00
HUASCO	703	281	.400	.400	.400	7.500 N	0.00

TOTAL ACCIONES EN SIT. ESPECIAL		4,589					

- (1) - SOCIEDADES CUYO PATRIMONIO CONTABLE ES NEGATIVO, DE ACUERDO A LO INFORMADO POR EL EMISOR EN EL ULTIMO ESTADO SITUACION REMITIDO A LA BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO.
- SOCIEDADES EN PROCESO DE LIQUIDACION.
- SOCIEDADES EN CESACION DE PAGOS.

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, julio 11 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de los
Estados Unidos de América
Merced 230
Presente

De nuestra consideración:

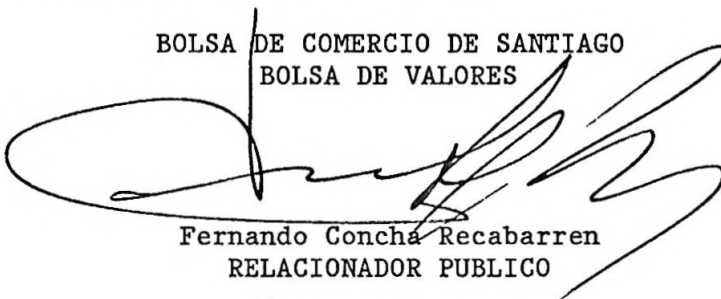
La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Gonzalo Ureta Jullian, es Director y Corredor de la Bolsa de Comercio de Santiago desde hace 15 años.

El Sr. Ureta viajará a los Estados Unidos de Norteamérica por razones de Turismo, acompañado de su Sra. esposa Doña Alexis María Urizar Wedlock y sus hijos Macarena Alicia Ureta Urizar, Trinidad Ureta Urizar, Gonzalo Ureta Urizar y María Paz Ureta Urizar.

Por tanto mucho agradeceremos a usted tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, agosto 27 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de los
Estados Unidos de América
Merced 230
Presente

De nuestra consideración:

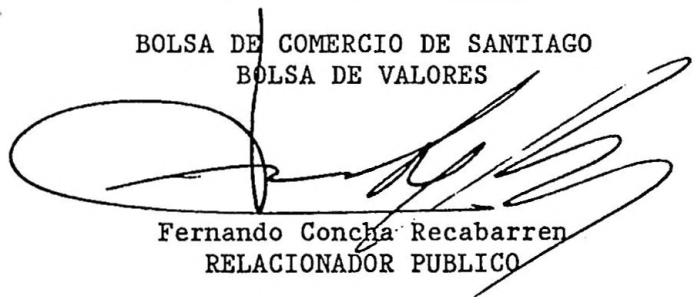
La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Enrique Goldfarb Sklar es Gerente General de esta Bolsa desde hace 4 años, y solicitar a Ud. su apoyo a fin de otorgar al Sr. Goldfarb en su nuevo pasaporte la visa indefinida igual a la que tenía en su antiguo documento.

El Sr. Goldfarb viajará a los Estados Unidos de Norteamérica en el futuro próximo y este tipo de visa le es muy útil, ya que por razones de su cargo debe viajar continuamente.

Por tanto mucho agradeceremos a Ud. tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

MUESTRA

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, julio 11 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de los
Estados Unidos de América
Merced 230
Presente

De nuestra consideración:

La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Gonzalo Ureta Jullian, es Director y Corredor de la Bolsa de Comercio de Santiago desde hace 15 años.

El Sr. Ureta viajará a los Estados Unidos de Norteamérica por razones de Turismo, acompañado de su Sra. esposa Doña Alexis María Urizar Wedlock y sus hijos Macarena Alicia Ureta Urizar, Trinidad Ureta Urizar, Gonzalo Ureta Urizar y María Paz Ureta Urizar.

Por tanto mucho agradeceremos a usted tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES

Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, agosto 27 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de los
Estados Unidos de América
Merced 230
Presente

De nuestra consideración:

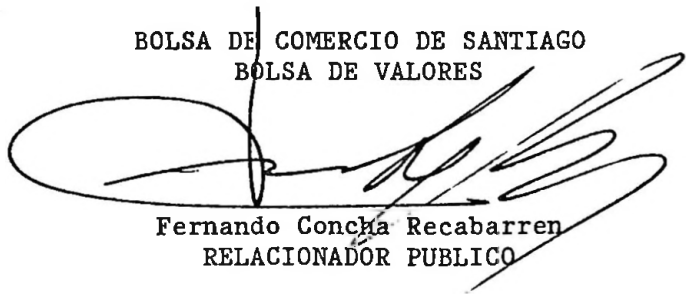
La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Enrique Goldfarb Sklar es Gerente General de esta Bolsa desde hace 4 años, y solicitar a Ud. su apoyo a fin de otorgar al Sr. Goldfarb en su nuevo pasaporte la visa indefinida igual a la que tenía en su antiguo documento.

El Sr. Goldfarb viajará a los Estados Unidos de Norteamérica en el futuro próximo y este tipo de visa le es muy útil, ya que por razones de su cargo debe viajar continuamente.

Por tanto mucho agradeceremos a Ud. tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, agosto 28 de 1990

Señor
Cónsul General
Embajada de Francia
Av. Condell 65
Presente

De nuestra consideración:

La presente tiene por objeto comunicar a usted que el Sr. Pablo Yrarrázaval Valdés, es Corredor de la Bolsa de Comercio de Santiago desde hace más de 10 años, y Presidente de esta Institución desde hace más de 2 años. Deberá viajar a Francia en los próximos días para asistir a una reunión en la Federación Internacional de Bolsas de Valores (FIBV) cuya sede se encuentra en París y hacer escala para viajar a España.

Por tanto mucho agradeceremos a usted tener en consideración lo anterior para facilitar los trámites consulares que correspondan.

Saludamos atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo
Adj.: Pasaportes y Solicitudes

At. Seta Bernardita Linh
Celsius.
EMOS.

5.02 ESTADO DE RESULTADOS (En miles de pesos)

	ACTUAL			ANTERIOR		
	Desde	Hasta		Desde	Hasta	
41.110 Ingresos de explotación	01	01	90			
41.120 Costos de explotación (menos)	30	06	90			
41.100 Margen de explotación						
41.200 Gastos de administración y ventas (menos)						
41.000 RESULTADO OPERACIONAL						
42.110 Ingresos financieros						
42.120 Utilidad inversión empresas relacionadas						
42.130 Otros ingresos fuera de la explotación						
42.210 Pérdida inversión empresas relacionadas (menos)						
42.220 Amortización menor valor de inversiones (menos)						
42.300 Gastos financieros (menos)						
42.230 Otros egresos fuera de la explotación (menos)						
42.400 Corrección monetaria						
42.000 RESULTADO NO OPERACIONAL						
40.000 Resultado antes del impuesto a la renta						
50.000 Impuesto a la renta (menos)						
23.053 Utilidad (pérdida) consolidada						
51.000 Interés minoritario (menos)						
23.054 UTILIDAD (PERDIDA) LIQUIDA						
43.000 Amortización mayor valor de inversiones						
23.055 UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO						

Las notas explicativas adjuntas N°s 1 al 20 forman parte integral de estos estados financieros.

Los abajo firmantes se declaran responsables de la información contenida en los presentes estados financieros y en sus respectivas notas explicativas, asumiendo por lo tanto la responsabilidad legal correspondiente:

Gerente General
Nombre MARIA RAQUEL ALFARO FERNANDOIS


FIRMA

Contador
Nombre CARMEN MONTECINOS ZAMORA


FIRMA

Fecha 30 06 90

19-06-90 18:50

21-06-1990 12:24 21830

GA

645195+

21 JUN 90 12:24

64

9 12141

340531 BOLCON CK

0052 19-06-90 18:50

SEÑORES

CIA. CHILENA DE NAVEGACION INTEROCEANICA

AT. SRES. DEPTO. CONTABILIDAD

EN RESPUESTA A SU TELEX DEFECHA 31 DE MAYO, AL RESPECTO NOS ES GRATO INFORMARLE LO SIGUIENTE:

SUSCRIPCION ANUAL AL INFORMATIVO BURSATIL DIARIO ES : 4,8 UF
SUSCRIPCION ANUAL AL INFORMATIVO BURSATIL MENSUAL ES: 3,0 UF
ESTOS VALORES INCLUYEN IVA.

SI USTEDES DESEAN SUSCRIBIRSE, BASTAROA CON ENVIAR UNA CARTA CON LOS DATOS DE SU EMPRESA E INDICANDO CON ATENCION A QUE PERSONA Y ADJUNTANDO CHEQUE A NOMBRE DE LA BOLSA DE COMERCIO; A VUELTA DE CORREO LE ENVIAREMOS LA FACTURA CORRESPONDIENTE.

RESPECTO AL ENVIO, EL INF. MENSUAL SE DESPACHA POR CORREO MENSUALMENTE. EL INF. DIARIO LO PUEDEN RETIRAR USTEDES DIARIAMENTE A LAS 17:00 HRS. EN NUESTRA OFICINA DE INFORMACIONES Y PARTES O SI LO DESEAN QUE SE LO DESPACHEMOS POR CORREO DOS VECES A LA SEMANA, QUE SERIAN LOS DIAS LUNES Y MIERCOLES.

CUALQUIER OTRA CONSULTA RUEGO HACERNOSEA SABER, ATENTAMENTE,

FERNANDO CONCHA RECAERREN

RELACIONADOR PUELICO

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO *

645195 062AM ET

340531 BOLCON CK

8006

008.38 MIN

18-06-90 19:05

Mensaje 121 Titulo: NEVEGACION

SEÑORES

CIA. CHILENA DE NAVEGACION INTEROCEANICA

AT. SRES. DEPTO. CONTABILIDAD

EN RESPUESTA A SU TELEX DEFECTA 34 DE MAYO, AL RESPECTO NOS ES GRATO INFORMARLE LO SIGUIENTE:

SUSCRIPCION ANUAL AL INFORMATIVO BURSATIL DIARIO ES : 4,8 UF
SUSCRIPCION ANUAL AL INFORMATIVO BURSATIL MENSUAL ES: 3,0 UF
ESTOS VALORES INCLUYEN IVA.

SI USTEDES DESEAN SUSCRIBIRSE, ^{podrían venir} PUEDEN ENVIAR UNA CARTA CON LOS DATOS DE SU EMPRESA E INDICANDO CON ATENCION A QUE PERSONA Y ADJUNTANDO CHEQUE A VUELTA DE CORREO LE ENVIAREMOS LA FACTURA CORRESPONDIENTE.

↳ a nombre de la B de C;

RESPECTO AL ENVIO, EL INF. MENSUAL SE DESPACHA POR CORREO MENSUALMENTE. EL INF. DIARIO LO PUEDEN RETIRAR USTEDES DIARIAMENTE A LAS 17:00 HRS. EN NUESTRA OFICINA DE INFORMACIONES Y PARTES O SI LO DESEAN QUE SE LO DESPACHEMOS POR CORREO DOS VECES A LA SEMANA, QUE SERIAN LOS DIAS LUNES Y MIERCOLES.

CUALQUIER OTRA CONSULTA RUEGO HACERNOSLA SABER, ATENTAMENTE,

FERNANDO CONCHA RECABARREN

RELACIONADOR PUBLICO

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO

31.05 15:34

240531 BOLCOM CK
645195 OCEAN CT

A : BOLCOM CK

31-05-90 01:51

31.05 15:38

340531 BOLCOM CK
645195 OCEAN CTA : BOLCOM CK
DE : DCNI/DEPTO. CONTAB. VALPSO
AT. SR. JOSE AMENABAR

TLX NR CB 361 31.05.90

REF : REQUIERE INFORMACION PARA SUSCRIPCION
ES DE NUESTRO INTERES SUSCRIBIRNOS A :1.- INFORMATIVO BURSATIL (MENSUAL)
2.- INFORMATIVO BURSATIL (DIARIO)

FVR INFORMARNOS

A) FORMA DE ADQUISICION
B) VALORES (CON IVA INCLUIDO)
C) OTRA INFORMACION RELATIVA A LA MATERIA.

AGRADECEREMOS RESPUESTA A :

TLX NR 645195 AT. DEPTO. CONTABILIDAD

SALUDOS

CIA. CHILENA DE NAVEGACION INTEROCEANICA.

+++++

340531 BOLCOM CK
645195 OCEAN CT

MOM

Cada
datos. ind. a guisa de
y llegar
el que
a nivel de
Comis de Europa por
2 lo utilizan directamente aquí
1700 hrs.
a disposición a través
dos veces a semana
por lunes y miércoles.

Jose Parra
Sudamericano

Preparar.

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, junio 20 de 1990

Mayor de Carabineros
Señor Walton Castro Cuevas
Comisario
28 ava Comisaría de Fuerzas Especiales
San Isidro 350
Presente

De nuestra consideración:

Por especial encargo de nuestro Presidente Don Pablo Yrarrázaval V., acusamos recibo de carta de fecha 18 del presente del Sr. Tte. Coronel Don Cristián Fuenzalida en la que nos solicitan un aporte para el Bingo que se efectuará en favor de las obras que Uds. realizan a través de Cordam en bien de la comunidad.

Con el mayor agrado les hacemos llegar, a través de nuestro Jefe de Seguridad Don Francisco Jiménez, un videograbador para cooperar así con esta importante obra social.

Aprovecho la oportunidad para reiterar a Ud. y al Comandante Fuenzalida nuestros sentimientos de estima y consideración más distinguida junto con hacerle llegar los saludos conceptuosos de nuestro Presidente.

Atentamente,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES



Fernando Concha Recabarren
RELACIONADOR PUBLICO

FCR/dct
c.c.: Archivo

Magn de Carabineros

M. Walton basta buena

Comisario

28 av. Comisario de Fuerzas Especiales.

San Fide 350

Pt.

SANTIAGO, JUNIO 18 de 1990.-

SEÑOR

PRESIDENTE DIRECTORIO DE LA BOLSA DE COMERCIO DE
SANTIAGO BOLSA DE VALORES.

DON PABLO YRARRAZABAL VALDES

P R E S E N T E

De mi especial consideración :

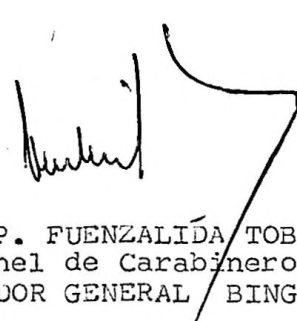
La corporación de Ayuda al Menor (CORDAM), Area 2, Jefes, Oficiales y Personal de la Prefectura de Fuerzas Especiales, con el objeto de reunir fondos para llevar a cabo sus obras sociales, ha programado la realización de un Bingo, cuyo desarrollo tendrá lugar en el cuartel de la 37a. Comisaría, el día sábado 23 del mes en curso, a las 20:00 horas.

Atendiendo a la referida circunstancia y considerando la alta trascendencia de esta actividad social, que va en beneficio directo de las obras sociales que realiza el voluntariado en hogares de menores desvalidos, que US., valorará en su exacta dimensión, viene en solicitarle tenga a bien, dispensar su ayuda consistente en un VIDEO GRABADOR, premio que incrementará los sorteos que se harán en esta oportunidad.

Agradeciendo anticipadamente la buena acogida a la presente petición, se vale de esta oportunidad, para testimoniarle los sentimientos de su más alta consideración.

Saluda muy atentamente.




CRISTIAN P. FUENZALIDA TOBAR
Coronel de Carabineros
COORDINADOR GENERAL BINGO

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Dirección: La Bolsa 64
Casilla: 123 - D
SANTIAGO - CHILE

Teléfono: 6982001
FAX N° (56-2) 6982001
TELEX: 340531 BOLCOM CK

A : Endesa Sección Acciones
AT. : Sr. Manuel Arriagoda
DE : Fernando Roncha
FAX N° : (56-2) 6982001
PAGINAS : 3
FECHA : Septiembre 24 de 1990
REF. : Telebolsa V.T.R.

Si todos los números de las páginas indicadas no han sido recibidas
por favor contactarse con el número de Fax arriba mencionado.

Instrucciones para consultar el banco de datos bursátil

Ejemplo de una consulta al código 9
(Sorteo Letras Hipotecarias) desde posición 340556 VTR CK

OPERACION A REALIZAR:	EN SU TELEIMPRESOR APARECERA:
1. Presione el botón de llamado	03.02.1986 12.36 08207 GA
2. Seleccione el número del servicio Telebolsa, finalizando con signo +	340034 + --LA BOLSA-VTR-- --1-- + 340556 VTR CK + 340556 VTR CK
3. Digite código deseado, finalizando con signo +	INGRESE SERVICIO DESEADO, HELP O CORTE (GGGG, HHHH) : 9 +
4. Digite antecedentes solicitados, finalizando con signo +	EMISOR : BICE + SERIE : CF + MES Y AÑO EMISION (MMAA) : 0185 + LAMINA : 11 + CORTE : 50 + MOMENTO, SU CONSULTA ESTA EN PROCESO
5. En su teleimpresor aparecerá lo siguiente:	SORTEO LETRAS HIPOTECARIAS L. H. SORTEADA : 16.12.85 VALOR CONSULTA : \$ 10
6. Si desea seguir consultando, ingrese nuevo código. Si desea cortar digite 4G (GGGG) y recibirá tiempo de llamado	INGRESE SERVICIO DESEADO, HELP O CORTE (GGGG, HHHH) : GGGG 001.3 MIN

Nota: 1 : Todo lo escrito en rojo corresponde a lo que envió el consultante.
2 : Todo lo escrito en negro corresponde a lo que el computador indica.
3 : Para asistencia manual, dispone del número 340500 BOLSA CK.

BOLSA DE COMERCIO

donde se transan los principales valores de Chile

Corredores que operan con la Bolsa de Comercio de Santiago

BICE CHILECONSULT
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: Teatinos 720 - 2º piso
La Bolsa 64 Of. 228
Teléfonos: 6983118 - 6990064

BLANCO Y CIA. EUGENIO
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: La Bolsa 74
Teléfonos: 6962043 - 726930

CITICORP CHILE S.A.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Moneda 970 - 6º piso
La Bolsa 64 Of. 342
Teléfono: 724008

COMPANIA CHILENA DE INVERSIONES LTDA.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Bandera 75 Of. 201 - 202 - 233
Teléfonos: 6986351 - 6984941 - 716764

CONTRERAS Y CIA. SERGIO
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Bandera 75 Of. 303 - 304
Teléfonos: 724750 - 721202

COVARRUBIAS Y CIA.
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: Bandera 55 - Of. 12 - 13
Teléfonos: 6940116 - 6961831 - 6962896

DE LA CERDA. HATTON, PALMA
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: La Bolsa 80 Of. 30 - 31
Teléfonos: 6980972 - 712591 - 6966981

EDWARDS, HEARN Y CIA.
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: La Bolsa 64 Of. 117 - 120
Teléfonos: 6965821 - 6965580

ETCHEGARAY GIL, TOMAS
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 Of. 123 - 130
Teléfono: 6967385

EYZAGUIRRE Y CIA. LTDA.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 84 Of. 32
Teléfonos: 6987682 - 726193 - 6968742

GARDEWEG Y GARCIA S.A.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 Of. 321
Teléfonos: 6967010 - 726630

LARRAGUIBEL Y MUNTA S.A.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 Of. 306 - 307
Teléfonos: 725534 - 6968983

LARRAIN Y CIA. ALFREDO Y JAIME
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Nueva York 48 Of. 22
Teléfono: 6962563

LARRAIN VIAL S.A.
CORREDORA DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 88 Of. 2
Teléfono: 721505

LAVIN Y CIA. ENRIQUE Y NELSON
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: La Bolsa 68 Of. 24
Teléfonos: 6980485 - 6987895 - 6964322

LIRA Y CIA. LUIS
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 72 - Of. 26
Teléfono: 6987267

MOLINA Y CASTRO
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Av. Lib. Bdo. O'Higgins 949 Of. 1610
Aguilinas 1035 Of. 44
Teléfonos: 711399 - 6983984 - 725079

MOLINA Y ORTUZAR LTDA.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 Of. 107 - 108
Teléfonos: 714071 - 6982174 - 6982175

OVALLE NORDENFLYCHT, JOSE HERNAN
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Bandera 71 Of. 3
Teléfonos: 727706 - 6965302

RUSSELL & PEREZ
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: Bandera 75 Of. 101 - 102 - 133
Teléfonos: 6989872 - 6961206 - 69695705

SERRANO MAC AULIFFE, RAIMUNDO
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 Of. 114 - 115 - 116
Teléfonos: 6987965 - 6982432

TANNER Y CIA. S.A.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Nueva York 44 Of. 18
Teléfono: 6981604 - 6980780 - 6965856

TRANSCORP S.A.
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: Nueva York 50 Of. 23
Teléfonos: 6982795 - 6984943 - 6963487

UGARTE Y CIA.
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: Bandera 59/61 Of. 10
Teléfonos: 6987978 - 724735 - 6967864

URETA Y BIANCHI Y CIA.
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: La Bolsa 76 Of. 28
Teléfono: 725751

URETA Y CIA. JULIO
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: La Bolsa 64 Of. 332
Teléfono: 721572 - 6988502

VALDIVIESO Y VALDIVIESO Y CIA.
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: Club de la Unión 1069 Of. 17
Teléfonos: 6988885 - 722743

VALENZUELA LAFOURCADE, ARTURO
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 - Of. 222
Teléfonos: 6960204 - 6962575

VIAL ROZAS Y CIA. JAIME
CORREDORES DE BOLSA
Dirección: La Bolsa 64 Of. 131
Teléfonos: 6983818 - 725437

YRARRAZABAL Y CIA.
CORREDORES DE BOLSA LTDA.
Dirección: Bandera 67
Teléfonos: 722923 - 6968695 - 6984161

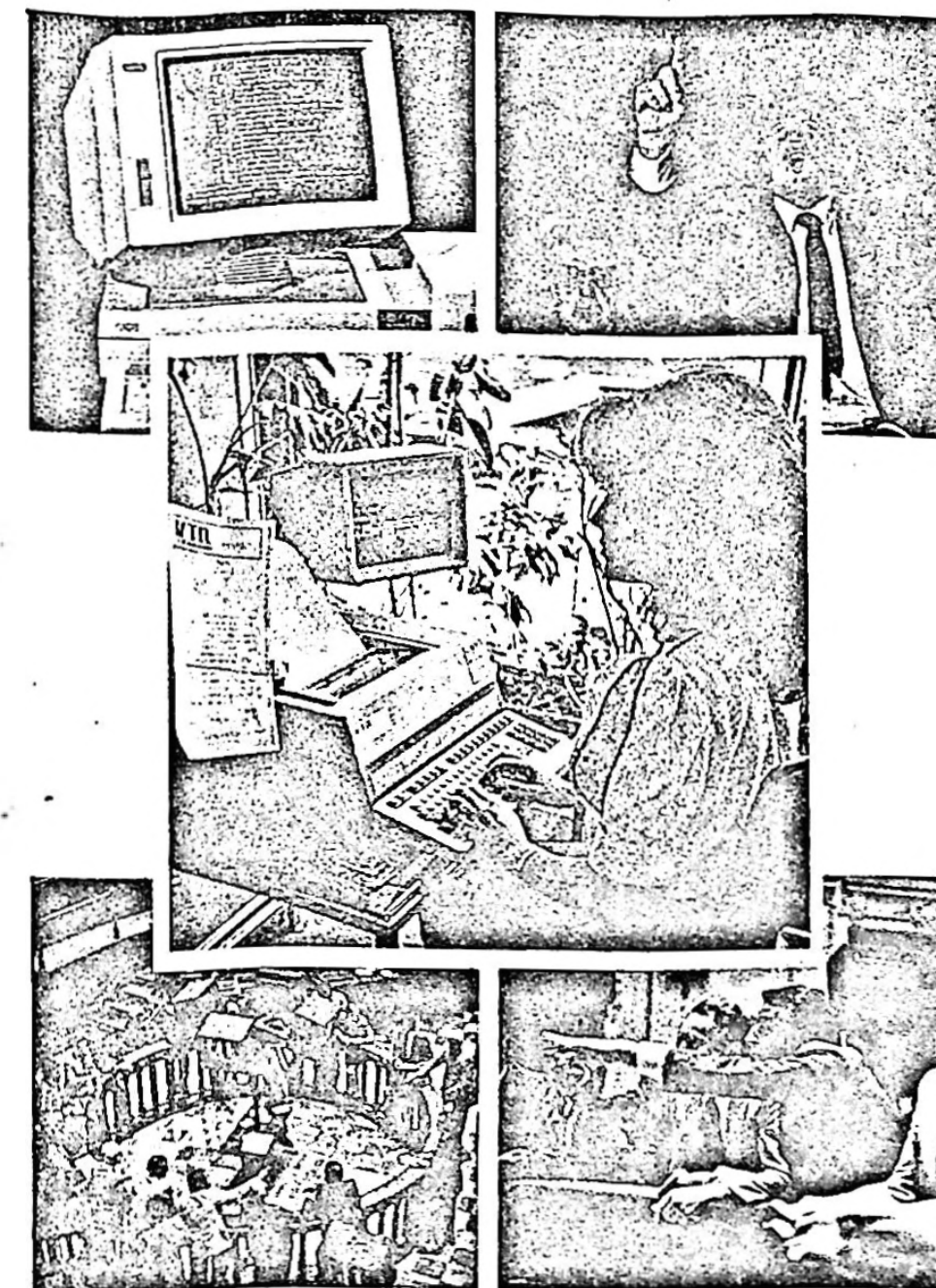
CIB

Centro de Información Bursátil.
Calle La Bolsa Nº 64, 2º Piso.
Mesa Central Bolsa de Comercio: 6982001.
TELEX: 340531 BOLCOM CK

La Bolsa de Comercio aporta eficiencia y transparencia al mercado bursátil, entregándole a usted más y mejor información. Este es el estilo y la vocación de todos los que laboran en la

TELEBOLSA

Ahora para los usuarios
de VTR Telecomunicaciones
un nuevo servicio de la Bolsa.



EL COMPUTADOR CENTRAL BURSÁTIL A SU DISPOSICION.

BOLSA DE COMERCIO

transforma el télex en su
computador bursátil.

Tipos y Valores de Consultas

TELEBOLSA es un servicio único en su género en el país, que marca el comienzo de una nueva etapa en el desarrollo tecnológico de la Bolsa de Comercio de Santiago, en su afán de búsqueda de nuevas alternativas de difusión, que permitan acrecentar, aún más, la transparencia del Mercado de Valores Chileno. Por primera vez en Chile, el inversionista podrá interrogar al Computador Central Bursátil desde cualquier posición télex, transformándose éste en su Computador. De esta forma, y a través de todo el territorio nacional, usted podrá recibir información al instante y en su propia oficina. Ahora, usted dispone de una poderosa y nueva herramienta para tomar decisiones de inversión que se viene a sumar a los ya existentes sistemas informativos de la Bolsa.

TELEBOLSA está a su disposición en todo Chile y en el extranjero a través de la amplia red nacional e internacional de VTR Telecomunicaciones. Sólo necesita marcar el N° 340034 + desde una posición privada o pública de télex y de inmediato nuestro Computador Central estará a su servicio. El inversionista de Provincia que, por largos años, estuvo marginado del Mercado de Valores, tiene ahora el medio que requería para consultar o efectuar operaciones en la Capital. En una segunda etapa, usted podrá además comunicarse directamente con su Corredor, para que efectúe sus órdenes de inversión, recibiendo posteriormente la confirmación respectiva.

TELEBOLSA es el resultado de un esfuerzo conjunto de **VTR** y Bolsa de Comercio de Santiago, que aporta efectiva transparencia informativa al Mercado de Valores.

Digite: 340034 +

		Valor Consulta
Código 1	"ULTIMAS TRANSACCIONES DE HOY EN ACCIONES, RENTA FIJA E INTERMEDIACION FINANCIERA". Ultimas diez transacciones del día para el Instrumento solicitado indicando cantidad y precio.	0,003 UF
Código 2	"RESUMEN DEL DIA" Entrega una síntesis de la actividad diaria: Montos Transados, IGPA, IPSA y principales variaciones.	0,005 UF
Código 3	"TASA INTERNA DE RETORNO MEDIA A PERIODOS COMPARATIVOS" Se dan a conocer las tasas de interés promedio de los distintos Instrumentos de Renta Fija para un período determinado comparándolas con las del período anterior.	0,005 UF
Código 4	"CARACTERISTICAS SERIES INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA POR EMISOR" Para una serie se indican tasa de interés, plazo, tipo de reajuste, fechas de emisión y vencimiento.	0,008 UF
Código 5	"OFERTAS PARA REMATE INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA" Para el Instrumento solicitado se muestran las diez mejores ofertas colocadas a remate.	0,003 UF
Código 6	"OFERTAS PARA REMATE INSTRUMENTOS INTERMEDIACION FINANCIERA" Despliega las ofertas colocadas a remate de los diferentes títulos de Intermediación Financiera: PDBC, PDT, Pagarés Reajustables, Pagarés No Reajustables y otros.	0,003 UF
Código 7	"OFERTAS A FIRME VIGENTES DE ACCIONES" Contiene las ofertas de compra y venta de acciones vigentes a la fecha de consulta.	0,003 UF
Código 8	"ANTECEDENTES FINANCIEROS" Informe de las principales partidas de los Estados de Situación y Cuentas de Resultados de la empresa solicitada. (Considera compañías inscritas en Bolsa).	0,008 UF
Código 9	"SORTEO DE LETRAS HIPOTECARIAS" Señala si fue sorteada una determinada lámina en los últimos doce meses.	0,003 UF
Código 10	"RESUMEN DE PARAMETROS FINANCIEROS" Corresponde a una síntesis de los últimos valores conocidos para la UF, Dólar, Tasa Libo e IPC.	0,003 UF
Código 11	"PARAMETROS FINANCIEROS HISTORICOS" Valores diarios o mensuales de la UF, Dólar, Tasa Libo e IPC para el período solicitado.	0,008 UF
Código 12	"CALCULO TIR Y PRECIO DE COMPRA BONOS CORA Y PRT-P" Para el Instrumento pedido calcula la Tasa Interna de Retorno (TIR) o el precio de compra en una fecha determinada.	0,008 UF
Código 13	"CALCULO TIR Y PRECIO DE COMPRA OTROS IRF" Entrega de relación entre la Tasa Interna de Retorno (TIR), el precio de compra y el monto transado para un determinado Instrumento de Renta Fija permitiendo valorizar dicho título a la fecha solicitada.	0,008 UF
Código 14	"VARIACIONES DE CAPITAL: DIVIDENDOS Y EMISIONES DE ACCIONES" Proporciona los dividendos y emisiones que otorga una Sociedad en el año que se consulta.	0,003 UF
Código 97	"HORARIO DE RUEDA" Indica los horarios y días de negociación de los distintos Mercados: Accionario, de Renta Fija y de Inter. Financiera.	0,000 UF
Código 98	"CODIGOS DE EMISORES DE ACCIONES" Se entregan los códigos de consulta por télex de las Sociedades Anónimas que cotizan sus acciones en Bolsa.	0,003 UF
Código 99	"CODIGOS DE EMISORES DE INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA E INTERMEDIACION FINANCIERA" Se proporcionan los códigos de consulta por télex de los emisores que cotizan sus Instrumentos en Bolsa.	0,003 UF

• Los Valores de las consultas se expresan en Unidades de Fomento, excluido IVA, y corresponde al cargo por consulta efectuada, cuando efectivamente se proporcionó información. El total de los cargos se factura mensualmente conjuntamente con los servicios de VTR Telecomunicaciones.

• El Servicio **TELEBOLSA** está a su disposición en días hábiles bancarios de 9:00 a 19:00 horas.



FACULTAD DE ADMINISTRACION Y ECONOMIA
UNIVERSIDAD DE TARAPACA

F.A.E. EXT. Nº058.90/

ARICA, Julio 11 de 1990.

Señor
FERNANDO CONCHA RECABARREN
Relacionador Público
Bolsa de Comercio
Edificio Bolsa de Comercio - 4º P.
Santiago

De mi consideración:

Me permito expresar a Ud. el sincero reconocimiento de la Facultad, por la favorable disposición que siempre han mostrado los ejecutivos de la Bolsa de Comercio, para responder a nuestras solicitudes de información, las que han sido muy fluidas, y que ha contribuido a un enriquecimiento continuo de la actividad académica en el área financiera de nuestra Facultad.

Reiterándole nuestro reconocimiento, le saluda con atención,



JORGE PEREZ BARBEITO
Decano
Facultad Administración y Economía

c.c. : Corr.
JPB/jvm.-

FORMULARIO DE INSCRIPCION

ANTECEDENTES GENERALES

UNIVERSIDAD UNIVERSIDAD DE TALCA
CARRERA CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
NOMBRE PROFESOR COORDINADOR JOSE A. OLIVARES
TELEFONO 231682-218 FIRMA *Jose A. Olivares*

IMPORTANTE:

Dirección del grupo: ALAMEDA # 11462 OF. 201... Télex del grupo: 03434075 utalca ck
SANTIAGO. Fax del grupo :056-071-231278
(Sólo Provincias)

PARTICIPANTES

NOTA: El primero de la lista será el delegado del grupo, el segundo será el subdelegado.

- NOMBRES Y APELLIDOS ANA JACQUELINE LOMINGUEZ CABEZAS
DIRECCION 23 ORIENTE # 1334, TALCA TELEFONO 222028
PARTICULAR PARTICULAR
MATRICULA N° CATEDRAS O CRE 40 % APROBADO DEL
N° 86226304 DITOS APROBADOS TOTAL DE CATEDRAS O
CREDITOS EXIGIDOS 89% ✓
- NOMBRES Y APELLIDOS CARMEN CECILIA ALBORNOZ GALLEGOS
DIRECCION POB. CCU, CASA # 25, TALCA TELEFONO
PARTICULAR PARTICULAR
MATRICULA N° CATEDRAS O CRE 39 % APROBADO DEL
N° 86202419 DITOS APROBADOS TOTAL DE CATEDRAS O
CREDITOS EXIGIDOS 87% ✓
- NOMBRES Y APELLIDOS CLAUDIA MARIA SOLEDAD FARIAS RETAMAL
DIRECCION POB. NUEVA ABATE MOLINA, BOLIVIA #428 TELEFONO
PARTICULAR TALCA PARTICULAR 220272
MATRICULA N° CATEDRAS O CRE 38 % APROBADO DEL
N° 86229268 DITOS APROBADOS TOTAL DE CATEDRAS O
CREDITOS EXIGIDOS 84% ✓
- NOMBRES Y APELLIDOS SANDRA MARIA MORA RETAMAL
DIRECCION 1 PONIENTE # 784, TALCA TELEFONO
PARTICULAR PARTICULAR
MATRICULA N° CATEDRAS O CRE 42 % APROBADO DEL
N° 86316931 DITOS APROBADOS TOTAL DE CATEDRAS O
CREDITOS EXIGIDOS 93% ✓

NOTA: Nombres y direcciones deberán llenarse completos y a máquina.
El número de Fax es muy importante para los grupos de provincias
ya que este sistema de comunicación hará muy expedita la
información periódica.



UNIVERSIDAD
LAS CONDES

FORO INTERNACIONAL SOBRE INTEGRACION LATINOAMERICANA

F I I L A

Santiago de Chile, 21, 22 y 23 de Agosto de 1990

Edificio Diego Portales - Alameda 213 (Sala Evento Nº 4)

Santiago, julio 15 de 1990.

SEÑOR
JEFE DE RR.PP.
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
DON FERNANDO CONCHA
PRESENTE

El próximo 27 de agosto visitará nuestro país el Presidente de la República Argentina, S.E. Dr. Carlos Saúl Menem.

Tal como se anuncia, el propósito fundamental de su viaje es proponer un conjunto de medidas tendientes a intensificar la integración geográfica, económica y socio-cultural entre Argentina y Chile.

Coincidiendo con este acontecimiento, ya la Universidad Las Condes había proyectado la realización de un Foro Internacional sobre Integración Latinoamericana que abriera un espacio académico para el análisis y la discusión de una materia tan controvertida, como trascendente, entendiendo que el conocimiento de este tema tan fundamental no puede quedar limitado sólo a la información periodística.

Es así como la Universidad Las Condes ha organizado El Foro de modo que tenga lugar una semana antes de la llegada del ilustre visitante argentino, o sea, los días 21, 22 y 23 de agosto.

El Foro tiene como objetivo principal: actualizar al público ilustrado de Chile sobre el tema de la integración latinoamericana permitiendo así que empresarios, universitarios, economistas, politólogos, educadores, etc., tengan oportunidad de emitir sus opiniones y analizar en forma objetiva y profunda las decisiones que una semana más tarde van a considerar los Presidentes de Chile y Argentina.

Se estudiarán los orígenes, la evolución, los avances y retrocesos y el estado actual del proceso de integración de América Latina.

Se conocerán las posiciones de los organismos internacionales, de los empresarios, de los institutos no gubernamentales de economía y ciencia política; y cada una de esas posiciones será debatida y analizada en forma objetiva e imparcial a fin de lograr una auténtica capacitación para juzgar las propuestas integracionistas que se aproximan.

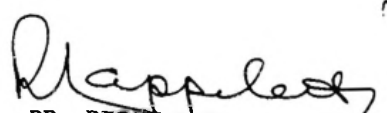
En el Foro, estarán presentes los más destacados especialistas de Chile y América Latina, planteando sus fecundos cambios de ideas. También intervendrán los máximos dirigentes de empresas, ofreciendo sus constructivas experiencias.

Se trata, pues, de una cita para actualizar conocimientos y recibir nueva información en un tema vinculado a los destinos de Chile y de América Latina.

Por entender que Ud. no puede estar ausente de tan auspicioso evento, le ofrecemos la oportunidad de inscribirse, para cuyo efecto le hacemos saber que el valor total, incluyendo su participación, almuerzo, café, cocktail, etc., es de \$ 30.000.- que, en caso de aceptar, le rogamos nos haga llegar, junto con su respuesta en cheque cruzado a nombre de "Universidad Las Condes" o en recibo de depósito a la Cta. Corriente Nº 47-3997105-4, del Banco Santander, a Casilla 263-20 Las Condes.

Saludamos a Ud. muy atentamente,


M. OLGA RONDANELLI HIDALGO
Rectora


DR. RICARDO CAPPELETTI VIDAL
Coordinador General FIILA

Reunión en Uruguay: Países de ALADI Acuerdan Mayor Apertura Comercial

MONTEVIDEO, 20 (Reuter).— Tras una difícil jornada de negociaciones, 11 naciones latinoamericanas acordaron esta noche en Uruguay una mayor apertura del comercio a partir del 1 de agosto.

En el marco de un intenso debate, diplomáticos de los países que integran la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) llegaron a un acuerdo para aumentar del 10 al 20 por ciento los aranceles de preferencia al comercio que rigen entre las naciones del grupo, se informó oficialmente.

La medida significa en la práctica la reducción generalizada de los impuestos que gravan las importaciones entre los países de Aladi.

El organismo, que inició hoy una reunión de poco menos de 24 horas en la capital uruguaya, donde se encuentra su sede, está integrado por Ecuador, México, Brasil, Chile, Argentina, Venezuela, Uruguay, Colombia, Perú, Bolivia y Paraguay.

Durante la jornada fuentes diplomáticas latinoamericanas dijeron a Reuter que fue evidente la formación de un bloque entre las delegaciones de Argentina, Brasil y Chile.

"Fue más que elocuente al observar que cuando surgía algún tipo de debate, los tres países tenían un criterio unánime", dijo a Reuter un diplomático que participó de la reunión.

MERCADO COMUN

BUENOS AIRES, 24 (Reuter).— Argentina admitió que trabaja con Chile y Brasil en la formación de un Mercado Común y anticipó problemas en la integración de América Latina.

"El mercado común... lo veo más limitado al cono sur. En Brasil y Argentina podemos avanzar más para armonizar políticas económicas comunes. Si somos capaces de hacerlo, en poco tiempo podemos obtener lo mismo en el cono sur", dijo el canciller argentino Domingo Cavallo.

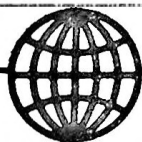
En declaraciones al diario "La Nación", el canciller argentino definió la integración entre Chile, Argentina y Brasil como "el resultado natural de políticas de aperturas (económicas) coincidentes, de una nueva situación mundial y de la necesidad de Argentina de integrar mercados regionales para atraer nuevas inversiones del mundo industrializado".

Sin embargo, el canciller afirmó que "el problema surgirá el día que los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) quieran integrar un auténtico mercado común".

Al respecto explicó que "la diferencia entre una zona de libre comercio y un mercado común supone que en el segundo caso, los países que lo integran adoptan una política comercial externa común".

EL DIARIO 7

6 / 07 / 90



RESUMEN INTERNACIONAL

Argentina y Brasil

BUENOS AIRES (Reuter).— El Presidente de Brasil Fernando Collor de Melo dijo que la integración latinoamericana comenzará por su país, Argentina, Uruguay y Chile y aseguró que el bienestar y no las ideologías es lo que interesa actualmente a los pueblos. "(Las ideologías) perdieron prioridad. Hay una exigencia fundamental de los pueblos que no buscan ideologías, ni dogmas, sino algo más simple, algo llamado bienestar", dijo el Mandatario en una entrevista realizada en Brasilia que publica el diario Clarín de Buenos Aires.

INTEGRACION ECONOMICA LATINOAMERICANA: Plan de Mercado Común Supera a Proyecto de Bush

- Canciller argentino señaló que las metas de los países del Cono Sur son más ambiciosas que las planteadas por el mandatario norteamericano.

BUENOS AIRES, 2 (Reuter).— Argentina dijo hoy que el mercado común, que planea integrar con Brasil, Chile y Uruguay, es un proyecto mucho más ambicioso que la propuesta lanzada por Estados Unidos para crear un área de libre comercio en Latinoamérica.

"En el único lugar donde estamos hablando de mercado común realmente es en el Cono Sur de América, entre Brasil, Argentina, Uruguay y Chile", expresó hoy el Canciller argentino Domingo Cavallo.

Agregó que "el Presidente (estadounidense, George) Bush, habló de un área de libre comercio, que es una meta menos ambiciosa que la conformación de un mercado común".

El Mandatario estadounidense exhortó la semana pasada a los países latinoamericanos a liberar el comercio desde Alaska, en el norte, hasta Tierra del Fuego, en el extremo sur del continente americano.

"Esta expresión es muy bienvenida por nosotros, porque encaja perfectamente en nuestros cálculos de ir conformando a nivel de América Latina un área de libre comercio", puntualizó el Canciller a su regreso de una gira por Europa y Estados Unidos.

INTEGRACION ADUANERA

Cavallo subrayó la importancia que su Gobierno asigna a la visita de dos días que iniciará el jueves el Presidente de Brasil, Fernando Collor de Mello,

para avanzar en el acuerdo de integración aduanera que pusieron en marcha los dos países en 1986.

"Pensamos avanzar mucho en el proceso no sólo de creación de una zona de libre comercio en el Cono Sur, sino hacia la conformación de un verdadero mercado común alrededor de la determinación de Brasil y Argentina", sostuvo.

JORNADAS DE INTEGRACION

BUENOS AIRES, 2 (AFP).— Unas Jornadas de Cooperación e Integración en el Cono Sur y la adecuación de esta región de Sudamérica a un nuevo contexto internacional se realizarán en un céntrico hotel de Buenos Aires entre el 5 y el 7 de julio, anunciaron este lunes aquí sus organizadores.

Las jornadas son auspiciadas por el Instituto de Relaciones Europeas Americanas, entidad de carácter birregional independiente fundada en 1984 en Buenos Aires y con sede en Madrid y por la Comunidad Económica Europea (CEE).

OPINION VENEZOLANA

CARACAS, 2 (AFP).— La propuesta del Presidente estadounidense George Bush para perdonar parte de la deuda externa de América Latina con su Gobierno y crear una zona hemisférica de libre comercio "debe ser profundizada", opinó este lunes en Caracas el Ministro venezolano de Finanzas, Roberto Pocaterra.

El Mercurio, 07/07/90

Para 170 Millones de Personas:

Argentina y Brasil Acordaron Formar Mercado Común

- Los compromisos suscritos estipulan que el 31 de diciembre de 1994 se debe llegar al arancel cero.
- Se estima que el flujo comercial entre los dos países se incrementará en 530 millones de dólares al año.

BUENOS AIRES, 6 (AP, UPI y Reuter).— Argentina y Brasil acordaron hoy la formación de un mercado común en 1994 que involucrará a 170 millones de personas de los dos países y decidieron promover acciones con Estados Unidos para negociar su iniciativa de formar una zona de libre comercio con la América Latina.

Ambas decisiones formaron parte de los acuerdos suscritos hoy por el Presidente argentino Carlos Menem y su colega del Brasil, Fernando Collor de Mello, quien finalizó hoy una visita de poco más de 24 horas.

El documento de los Mandatarios

establece que "la columna vertebral de este proceso de conformación del mercado común estará dada por rebajas arancelarias generalizadas, lineales y automáticas para llegar al 31 de diciembre de 1994 al arancel cero y eliminación de barreras para-arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario".

Los acuerdos alcanzados en el proceso de integración de ambas naciones son virtualmente la culminación política del acercamiento iniciado en 1986 por los ex Presidentes Raúl Alfonsín y

(Continúa en la página A 20)



UNIVERSIDAD
LAS CONDES

FORO INTERNACIONAL SOBRE INTEGRACION LATINOAMERICANA

F I I L A

Santiago de Chile, 21, 22 y 23 de Agosto de 1990

LISTA DE EXPOSITORES QUE HAN CONFIRMADO SU PARTICIPACION EN EL
FORO INTERNACIONAL sobre INTEGRACION LATINOAMERICANA (F.I.I.L.A)

Señor Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, Don Enrique Silva Cimma

Señor Director de Política Multilateral del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Don Augusto Aninat Del Solar

Señor Secretario General de la Comisión de Cooperación Europa-América Latina, Don René Demont

Señor Director de Programación de la Asociación Latinoamericana de Integración, Dr. Juan Mario Vacchino

Señor Cónsul General de Bolivia en Chile, Dr. Alberto Zelada

Señor Decano del Instituto de Estudios Políticos y Sociales (Río de Janeiro, Brasil), Profesor Helio Jaguaribe

Señor Director Ejecutivo del Instituto Paraguayo para la Integración de América Latina, Dr. Fernando Masi

Señor Presidente de la Asociación de Ciencia Política y Relaciones Internacionales del Uruguay, Dr. Jacques Ginesta

Señor Coordinador del Proyecto de Integración y Cooperación Regionales, Don Eduardo Gana (CEPAL)

Señor Director del Proyecto de Cooperación a los Servicios Exteriores de América Latina (PNUD-CEPAL) Don Luciano Tomassini

Señor Director de la Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos de Chile, Brigadier General, Don Javier Salazar Torres

señor Presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio de Chile, Don Manuel Feliú J.

Señor Presidente de la Sociedad de Fomento Fabril de Chile, Don Fernando Agüero G.

Señor Presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura de Chile, Don Jorge Prado Aránguiz

Señor Presidente de la Sociedad Nacional de Minería de Chile, Don Hernán Guilloff

Señor Presidente del Instituto Libertad y Desarrollo, Don Hernán Büchi Buc

Señor Economista Don Juan V. Sourrouille, Consultor del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) y Ex-Ministro de Economía de Argentina

Señor Economista, Don Carlos Ons Indart, Consultor de ALADI

Señor Embajador, Don Santiago Benadava



UNIVERSIDAD
LAS CONDES

FORO INTERNACIONAL SOBRE INTEGRACION LATINOAMERICANA

F I I L A

Santiago de Chile, 21, 22 y 23 de Agosto de 1990

TEMARIO TENTATIVO

El evento centrará su preferente atención en los países del Cono Sur, que agrupa a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

Los temas constituirán cinco bloques, agrupados en la siguiente forma:

1.- **El Proceso de Integración de América Latina a la luz de la Nueva Decada.**

Se iniciará con un análisis histórico de los procesos iniciados a partir de mediados de los años cincuenta y abarcará el Mercado Común Centroamericano, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Pacto Andino, culminando con un estudio sobre la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Se considerarán también las nuevas formas de concertación a nivel político (Grupo de los Ocho y otros agrupamientos).

2.- **Repercusiones de la Integración Argentino-Brasileña en el Cono Sur y con Respecto a Chile.**

Se realizará un examen de los acuerdos suscritos entre ambos países en 1986 y en julio de 1990, considerando los efectos de los mismos en las restantes naciones del Cono Sur.

3.- **Uruguay, Paraguay y Bolivia en el Proceso de Integración.**

Se investigará la forma en que estos tres países van reformulando sus políticas integracionistas, atendiendo a las versiones de sus propios representantes.

4.- **Rol de Chile en el Proceso de Integración.**

Se intentará lograr un planteo imparcial y objetivo, que contemple todas las posiciones, ya sea del punto de vista académico como empresarial. Este bloque atenderá la formación de paneles de técnicos y empresarios.

5.- **Factores comunes en la Actual Orientación de los seis países del Cono Sur.**

Se estudiará la posible armonización y coordinación de políticas comunes, se analizarán propuestas de mecanismos alternativos paralelos a los convencionales. Se extraerán conclusiones finales.

Universidad de los Andes

GERENCIA
DESTINATARIO

Santiago, 12 de junio de 1990

'90 JUN 18 13:01

Señor Enrique Goldfarb Sklar
Gerente, Bolsa de Comercio de
Santiago, Bolsa de Valores
La Bolsa 64
Santiago

BOLSA DE COMERCIO

Fernando Guelao:
fan insubmisivo

Estimado Señor:

Presenciamos en la actualidad una valoración de los saberes humanísticos en los distintos ámbitos de la vida social. Se ha llegado a comprender que la formación humanista es la que más específicamente fomenta la capacidad de alcanzar un conocimiento más profundo de la persona humana, la facilidad de análisis y síntesis, la imaginación y creatividad, cualidades todas ellas necesarias para el desarrollo de la actividad directiva.

La empresa requiere, cada vez con mayor fuerza, que sus directivos unan a su formación y experiencia profesional la visión amplia del humanista para hacer frente a los desafíos de una sociedad cada día más compleja y cambiante.

Como modo de buscar esta integración entre directivos y empresarios y saberes humanísticos, la Universidad de los Andes ha organizado el Seminario de Empresa y Humanismo, que se desarrollará los días 10 y 11 de julio próximos a las 17:00 horas, en la sede de la Universidad. Estamos ciertos que este encuentro permitirá un valioso intercambio de conocimientos y experiencias entre rigurosos humanistas y eficaces hombres de empresa.

Para poder conseguir los objetivos que se propone este Seminario, el Comité Organizador del mismo considera que su participación será de gran valor, razón por la cual tengo el agrado de hacerle formalmente una invitación intransferible para que asista, convencido que su presencia lo enriquecerá de modo significativo.

Le saluda atentamente,


Raúl Bertelsen Repetto
Rector

S.R.C. al teléfono: 225-1196

Av. General Bustamante 86,
Santiago.

28-09-90 11:12

29.09 02:33

*

340531 BOLCOM CK

VTR DELAYED DELIVERY

29.09 02:33 CALL: 02866 ASIS CLIENTES VT

SANTIAGO, 28 DE SEPTIEMBRE DE 1990

PARA : USUARIOS DE LA RED TELEX
DE : VTR TELECOMUNICACIONES S.A.
REF. : INFORMA NUEVAS TARIFAS

POR OFICIO CIRCULAR, LA SUBSECRETARIA DE TELECOMUNICACIONES HA DETERMINADO QUE LAS EMPRESAS CONCESIONARIAS DE SERVICIO PUBLICO INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES Y POSTALES, QUE OPERAN EN EL PAIS, PARA LOS EFECTOS DE LA DETERMINACION DE LAS TARIFAS INTERNACIONALES EXPRESADAS EN PESOS, APLIQUEN UN TIPO DE CAMBIO DE \$ 320,37 POR DOLAR.

DE ESTA FORMA, LAS NUEVAS TARIFAS POR MINUTO TELEX QUE COMENZARAN A REGIR A CONTAR DE LAS 00:00 HRS. DEL 1RO. DE OCTUBRE DE 1990, SERAN LAS SIGUIENTES:

ENTRE CHILE Y ARGENTINA : \$ 737.- + I.V.A.

ENTRE CHILE Y PAISES DE AMERICA Y EUROPA : \$ 865.- + I.V.A.

ENTRE CHILE Y PAISES EXTRAEUROPEOS : \$ 1.153.- + I.V.A.

SERVICIO MARITIMO-INMARSAT : \$ 2.243.- + I.V.A.

NUESTRO DEPTO. DE VENTAS ESTA A SU DISPOSICION PARA ACLARAR CUALQUIER CONSULTA RELACIONADA CON ESTA MATERIA.

GERENCIA DIVISION TELEX
VTR TELECOMUNICACIONES S.A.

+++

*

340531 BOLCOM CK

08-09-90 03:24

08.09 03:24

*

340531 BOLCON CK

VTR DELAYED DELIVERY

08.09 03:24 CALL: 00944

ASIS CLIENTES VT

SANTIAGO, SEPTIEMBRE 7 DE 1990

PARA : ABONADOS VTR Y COMUNICACIONES MUNDIALES
DE : VTR TELECOMUNICACIONES
REF. : SERVICIO DIDON/VTR COMERCIO EXTERIOR

NOS ES GRATO DIRIGIRNOS A USIEDES A OBJETO DE COMUNICAR, LA INCORPORACION A LA RED TELEX DE UN NUEVO SERVICIO DE INFORMACION DIDON/VTR DENOMINADO COMERCIO EXTERIOR-IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, ORIENTADO A LA TOMA DE DECISIONES DE NEGOCIOS EN LOS MERCADOS ACTUALES Y FUTUROS DE LA EMPRESA.

ASI, CON SOLO DIGITAR EN SU TERMINAL TELEX-VTR EL NUMERO 340105+ USTED SE CONECTARA CON EL SERVICIO DE " COMERCIO EXTERIOR DIDON-VTR ", EL CUAL LE PROPORCIONARA INFORMACION COMPLETA DE TODAS LAS OPERACIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EFECTUADAS EN EL PAIS, DE ACUERDO A LOS REGISTROS DE LA DIRECCION NACIONAL DE ADUANAS.

EL SERVICIO PROVEE INFORMACION A NIVEL AGREGADO Y DE DETALLE, A PARTIR DE ENERO DE 1990, SEGUN LA NUEVA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO DE CODIFICACION DE MERCANCIAS (SHCN).

EL SISTEMA CONSIDERA EL COBRO DE UNA TARIFA UNICA DE UF 0,14 MAS I.V.A., CUANDO EL USUARIO ACCDE A LA BASE DE DATOS Y SOLICITA INFORMACION DE LAS OPCIONES DE CONSULTA DE GLOSA O DE ROT, PARA UN MES DETERMINADO, EL MOVIMIENTO Y ACCESO A LA INFORMACION DE LOS DISTINTOS NIVELES, ASI COMO, LAS OPCIONES DE AYUDA NO TIENEN COSTO ADICIONAL.

LE RECORDAMOS QUE NUESTRA EMPRESA TIENE UNA TARIFA ESPECIAL DE SOLO \$ 76.- MAS I.V.A., POR MINUTO DE ACCESO A LOS BANCOS DE DATOS.

PARA MAYOR INFORMACION Y UNA DEMOSTRACION DEL SERVICIO, SOLICITE LA VISITA DE SU EQUIVATIVO DE VENTAS VTR AL TELEX NRO. 7871+ EN SANTIAGO Y EN PROVINCIAS A LA SUBORSAL CORRESPONDIENTE.

ALIENTAMENTE,

VTR TELECOMUNICACIONES S.A.



VIÑA SAN PEDRO S.A.

GERENCIA

Santiago, Septiembre, 1990.

RECEPCION

H. Fernando Cuecho

90 SEP 17 11:28

Bienvenido a nuestro "Programa Preferencial" !!

BOLSA DE COMERCIO

En nuestro afán de crear un sólido y estrecho lazo con aquellos clientes que hemos considerado son para Viña San Pedro "Clientes Preferenciales", hemos iniciado un programa especial orientado específicamente a Ud.

Queremos invitarlo a participar activamente en este programa, del que sin duda Ud. sólo tendrá BENEFICIOS.

Al ingresar al sistema de atención preferencial de Viña San Pedro, Ud. accede instantáneamente a:

- Atención personalizada de una representante de ventas.
- Sistema de pedidos y consultas vía fax.
- Ágil sistema de despacho preferencial.
- Acceso a productos especiales.
- Condiciones preferenciales en su compra.

Envíenos sus datos vía fax con el formulario adjunto o solicite la visita de una representante al 2382131, indicándonos su nombre, dirección y número telefónico.

Estaremos muy gratos de contactarle personalmente a la brevedad.

Viña San Pedro S.A.
Depto. de Marketing y Desarrollo

CODIGO DE
ACEPTACION
GARANTIZADA



VISA®

Sr(a).
FERNANDO CONCHA RECABARREN
LA BOLSA 64
SANTIAGO - 1302585

Estimado Asociado:

En nuestra permanente búsqueda para nuestros clientes de mayor calidad y variedad en los servicios que les podemos brindar, nos es grato comunicarle que hemos convenido con Interamericana Compañía de Seguros de Vida S.A. un programa de "Seguro Educativo" exclusivo para titulares Visa.

Sabemos que su preocupación fundamental es su familia, pero también hemos considerado su propia economía, por cuanto hemos logrado con este plan exclusivo conjugar ambos objetivos: Tranquilidad a un bajo costo.

Le invitamos a hacer uso de esta oferta exclusiva eligiendo el plan que más le acomode y enviando la solicitud adjunta con todos sus datos o llamando al teléfono 695 4533 o al 695 2023. El costo del Seguro Educativo será cargado mensualmente en su Estado de Cuenta.

Lea el folleto adjunto y aproveche esta gran oportunidad para lograr la tranquilidad para usted y los suyos.

Cordialmente,

Productora de Seguros BanCard

Oferta válida hasta el 10 de Septiembre de 1990.

Un ACCIDENTE FATAL o que lo INCAPACITE PERMANENTEMENTE

¡ Es una REALIDAD CONCRETA, que usted y su Familia podrían enfrentar!

- Hoy en día nadie está libre de un ACCIDENTE FATAL y usted sabe que los accidentes son la primera causa de muerte en Chile.
- AHORA CUENTA CON LA POSIBILIDAD DE PROTEGER A CADA UNO DE SUS HIJOS que dependan económicamente de usted, con un Monto Anual para cada uno de ellos durante 5 años consecutivos, a un mismo costo; independiente del número de hijos que tenga.
- ADICIONALMENTE, usted quedará protegido por un MONTO en EFECTIVO pagadero a su beneficiario, en caso de Muerte Accidental, y por una protección pagadera directamente a usted en caso de quedar Incapacitado Total y Permanentemente por causa Accidental o en caso de un Desmembramiento Accidental.

SEGURO EDUCACIONAL

☐ **Pago de hasta U.F. 200 anual por cada Hijo.**

Durante 5 años, no importando el número de hijos que usted tenga, cada uno recibirá un Monto Anual en caso que el Asegurado Titular fallezca en un Accidente o quede Incapacitado Total y Permanentemente producto de un Accidente.

☐ **Adicionalmente, pago de un Monto en Efectivo de hasta U.F. 1.300.**

Al beneficiario designado, totalmente de libre disponibilidad en caso de un Accidente fatal del Asegurado.

☐ **Cobertura para el Asegurado en caso de Incapacidad Total y Permanente o de un Desmembramiento, producto de un accidente.**

Estas coberturas protegen y pagan directamente al Asegurado de acuerdo al Capital Contratado

COBERTURA	PLAN A	PLAN B
1. Seguro Educacional. Por cada hijo, durante 5 años, de libre disponibilidad.	UF 200	UF 100
2. Monto en Efectivo por Muerte Accidental.	UF 1.300	UF 1.000
3. Indemnización en caso de Incapacidad Total y Permanente Por Accidente.	UF 1.300	UF 1.000
4. Desmembramiento Accidental hasta,	UF 1.300	UF 1.000

Costo Mensual. (con I.V.A.) socios VISA

- Titular solo
- Titular y Cónyuge (Cónyuge no incluye Seguro Educacional)

UF	0,44	UF	0,27
UF	0,63	UF	0,41

CONSIDERE: El Seguro Educacional, le ofrece Beneficios Concretos.



- Beneficios totalmente de libre disponibilidad. Cada uno de sus hijos y beneficiarios, no importando el número que sean, pueden ocupar como quieran estos montos.
- Algunos colegios particulares cuentan con un seguro que garantiza la colegiatura hasta cuarto medio en caso del fallecimiento del padre, pero ninguno cubre gastos que genera un niño, como su alimentación, vestuario, útiles escolares, actividades extraprogramáticas, etc..
- No importando el número de hijos que usted tenga. Asegúrelos por un monto anual de hasta U.F. 200 a pagarse durante 5 años para cada uno de ellos y al mismo costo.

¿Quién pagará su Educación Superior?.

- El Seguro Educacional le otorga un monto anual por 5 años consecutivos, que puede ser un ahorro para los gastos futuros.
- Adicionalmente paga un capital en efectivo en caso de fallecimiento del padre, o una renta por más de 8 años consecutivos del Asegurado Titular, si este queda Incapacitado Total y Permanentemente.

VENTAJAS

- **40% de descuento** en la tarifa, exclusiva para socios VISA.
- **Cobertura para su Cónyuge**, sólo basta incluirla en la solicitud adjunta y quedará asegurado en caso de Fallecimiento Accidental, Incapacidad Total y Permanente o Desmembramiento Accidental.
- **Aceptación Garantizada** para usted y su cónyuge si son menores de 65 años al momento de contratar el Seguro. La cobertura permanecerá vigente hasta los 69 años, si paga en forma ininterrumpida.
- **Sin examen Médico.** Sin declaración de salud ni períodos de carencia de cobertura.
- **Cómodo sistema de pago;** a través de descuento automático de su Tarjeta de Crédito VISA.
- **Renovación Automática.** Con el solo hecho de seguir pagando su cuenta mensual continuará su cobertura. En caso de desistir del Seguro sólo bastará notificar por escrito a la Compañía de Seguros con 30 días de anticipación.
- **Exclusivo para Clientes VISA..** Este plan es una Póliza Colectiva para socios de VISA, con estas privilegiadas condiciones.
- **Protección Mundial.** Donde usted esté, tendrá la protección de La Interamericana Compañía de Seguros de Vida S.A., durante las 24 horas del día, los 365 días del año, en el país y en el mundo entero.
- **Período de gracia de 31 días.** Si por alguna razón una cuota no fuese pagada oportunamente, tendrá su cobertura por 31 días adicionales, período en el cual podrá poner al día el pago de primas.

Especificaciones de los Beneficios

1. BENEFICIO EDUCACIONAL

Pago anual del capital contratado en caso de Fallecimiento Accidental del Asegurado Titular, para cada uno de sus hijos dependientes económicamente y menores de 24 años, durante un período de 5 años consecutivos.

Este pago se realizará también en caso que el Asegurado Titular sufra un Accidente y quede Incapacitado Total y Permanentemente, y esté impedido de desempeñar todas las ocupaciones o empleos remunerados para los cuales se encuentre razonablemente calificado en razón a su educación, entrenamiento o experiencia.

El beneficio anual se pagará los 30 de diciembre de cada año.

En caso de asegurarse Titular y Cónyuge, este beneficio cubre sólo al Titular Asegurado.

2. MONTO EN EFECTIVO EN CASO DE FALLECIMIENTO ACCIDENTAL

Adicionalmente al pago del Beneficio Educacional, se pagará al beneficiario designado un monto expresado en U.F. de acuerdo al Plan Contratado, en caso que el Asegurado sufra un accidente fatal.

3. INDEMNIZACION POR DESMEMBRAMIENTO TOTAL Y PERMANENTE PRODUCTO DE UN ACCIDENTE.

Este beneficio cubre al Asegurado con un pago directamente a él, de U.F. 13 mensual (Plan A) por 8 años y 3 meses en forma ininterrumpida. Se cancela adicional al pago de Seguro Educacional en el caso del Asegurado Titular.

4. INDEMNIZACION POR DESMEMBRAMIENTO PRODUCTO DE UN ACCIDENTE.

Pago del 100% del capital contratado o el porcentaje que corresponda según la respectiva tabla de desmembramiento, si por causa de un Accidente el asegurado pierde un miembro ya sea física o funcionalmente.

Exclusiones:

Esta Póliza fundamentalmente no cubre: suicidio, servicios en las Fuerzas Armadas, delito, efectos de guerra, actividad como Piloto Civil o Comercial, entre otras.

Este es un folleto resumen de las condiciones generales de la Póliza.

Como Contratar este Seguro

1. Elija el Plan de acuerdo a sus necesidades.
2. Complete la solicitud adjunta y deposítela en cualquier buzón de Correos de Chile o contrátele por teléfono marcando el **6954533** de Santiago.
3. **No envíe dinero.** El costo mensual de su Seguro se cargará mensualmente en su Tarjeta de Crédito. Una vez que se efectúe el primer cobro de Prima en su cuenta, recibirá por Correo su "Certificado de Cobertura" con la fecha efectiva de vigencia.
4. Al recibir su Certificado de Cobertura, **ante cualquier duda o consulta** comuníquese con el "Departamento de Atención Integral" de La Interamericana Cia. de Seguros de Vida S.A. al teléfono **384442** de Santiago y si es de provincia a la Sucursal más cercana.



Un programa creado exclusivamente para Socios:

Administrado por:



La Interamericana
COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.

Productora de Seguros
Bancard

REPORTE DE

ACCIDENTES PAGADOS

REPORTE DE CASOS DE PAGOS INDIVIDUALES POR FALLECIMIENTO ACCIDENTAL

<i>BENEFICIO *</i> <i>PAGADO</i>	<i>CAUSA</i> <i>MUERTE</i>	<i>ASEGURADO</i>	<i>EDAD</i>	<i>AÑOS</i> <i>ASEGURADO</i>
\$35.839.380	Incendio	Individual	53 años	3 años
\$17.919.690	Incendio	Individual	29 años	1 año
\$12.543.783	Acc.Tránsito	Individual	21 años	2 años
\$ 9.288.372	Acc.Aéreo	Colectivo	24 años	2 años
\$23.898.893	Acc.Tránsito	Colectivo	51 años	-1 año
\$17.919.690	Acc.Tránsito	Colectivo	36 años	4 años
\$26.276.238	Acc.Doméstico	Colectivo	56 años	2 años
\$10.154.491	Acc.Tránsito	Individual	46 años	3 años
\$ 5.973.230	Acc.Tránsito	Individual	29 años	-1 año
\$ 5.973.230	Acc.Trabajo	Colectivo	27 años	3 años
\$ 5.375.907	Acc.Marítimo	Colectivo	43 años	-1 año
\$ 7.908.556	Acc.Aéreo	Colectivo	33 años	2 años
\$26.335.971	Acc.Tránsito	Colectivo	43 años	-1 año
\$12.328.746	Acc.Tránsito	Colectivo	45 años	3 años
\$ 8.284.870	Acc.Aéreo	Colectivo	31 años	3 años
\$22.608.675	Acc.Tránsito	Colectivo	43 años	2 años
\$12.197.335	Acc.Aéreo	Colectivo	32 años	3 años
\$18.869.433	Politraum.	Colectivo	48 años	4 años
\$ 9.557.168	Acc.Tránsito	Colectivo	38 años	1 año
\$23.898.893	Asf./Inmersión	Colectivo	51 años	-1 años
\$24.263.260	Acc.Tránsito	Colectivo	47 años	4 años

NOTA:

(*) Cifras reales del Departamento de Beneficios de La Interamericana Cía.de Seg.de Vida S.A. CIFRAS EQUIVALENTES EN U.F. AL 09/06/90



Productora de Seguros

Bancard

SOLICITUD SEGURO EDUCACIONAL

PLAN DE ACCIDENTES PERSONALES EXCLUSIVO PARA SOCIOS VISA

Solicito a : La Interamericana Compañía de Seguros de Vida S.A. la emisión de un Certificado de Cobertura de la Póliza Matriz contratada por Bancard, según los Beneficios descritos a continuación:

COBERTURA : <i>Elija el Plan que más se acomode a sus necesidades</i>	PLAN A ☐	PLAN B ☐
1.Seguro Educativo , por cada hijo durante 5 años.	U.F. 200	U.F. 100
2.Monto en Efectivo por Muerte Accidental.	U.F. 1.300	U.F. 1.000
3.Indem. en caso de Incapacidad Total y Permanente Por Acc.	U.F. 1.300	U.F. 1.000
4.Desmembramiento Accidental Hasta	U.F. 1.300	U.F. 1.000

La cobertura solicitada no entrará en vigencia hasta que se haga efectivo el primer pago en la Compañía Aseguradora y se emita el correspondiente Certificado de Cobertura

Nombre del Asegurado

Fecha de Nacimiento Profesión

Labores Exactas

Beneficiario del Monto en Efectivo

Hijos beneficiarios del Seguro Educativo (Dependientes menores de 24 años)

Nombre Fecha de Nacimiento

Nombre Fecha de Nacimiento

Nombre Fecha de Nacimiento

Si necesita inscribir más hijos, adjunte una hoja con los Nombres y Fechas de Nacimiento debidamente firmada.

Plan para su Cónyuge

SI ☐ NO ☐

Cónyuge Asegurado

Fecha de Nacimiento Rut Profesión

Labores Exactas

Beneficiario del Cónyuge

Autorizo que las Cuotas mensuales sean cargadas en el Estado de Cuenta de mi Tarjeta de Crédito VISA.

Nº Tarjeta

Domicilio Asegurado

Comuna Ciudad

Rut. del Asegurado Teléfono Particular Comercial

Firma Titular

Firma Cónyuge

Fecha

13-07-90 12:00

14.07 10:13

340531 BOLCOM CK
VTR DELAYED DELIVERY
14.07 10:13 CALL: 01715 111A INFVTR CK

PARA : USUARIOS DE LA RED TELEX
DE : VTR TELECOMUNICACIONES/COMUNICACIONES MUNDIALES S.A.
REF. : TARIFAS TELEX NACIONALES

COMUNICAMOS A UD. QUE A CONTAR DE LAS 00:00 HRS. DEL DIA 15
DE JULIO DE 1990, LAS TARIFAS POR MINUTO DE TELEX NACIONAL
SERAN LAS SIGUIENTES:

- 1.- MINUTO TELEX DENTRO DE LA RED VTR Y
COMUNICACIONES MUNDIALES Y ENTRE AMBAS : \$ 153 + IVA
- 2.- MINUTO TELEX ENTRE LA RED VTR Y
COMUNICACIONES MUNDIALES Y OTRAS REDES
(INTERCONEXION) : \$ 187 + IVA
- 3.- MINUTO TELEX DE ACCESO A BASES DE DATOS
(DUCOM, TELEXMATICO, BANCO SANTANDER,
BERLITZ, BOLSA DE COMERCIO, ZOFRI,
TELECHEQUE) : \$ 76 + IVA
- 4.- MINUTO DE SERVICIO FONOTELEX : \$ 187 + IVA

NUESTRO DEPTO. DE VENTAS ESTA A SU DISPOSICION PARA ACLARAR
CUALQUIER CONSULTA RELACIONADA CON ESTA MATERIA.

ATENTAMENTE,

GERENCIA DIVISION TELEX
VTR TELECOMUNICACIONES
COMUNICACIONES MUNDIALES S.A.

340531 BOLCOM CK

09-08-90 09:32

10.08 05:29

34053A BOLCOM DK

VTR DELAYED DELIVERY

10-08 05:29 CALL: 00941

ASIS CLIENTES VT

SANTIAGO, 09 DE AGOSTO DE 1990

OFERTA LIQUIDACION MICROCOMPUTADORES

VALIDA HASTA AGOTAR STOCK

PRECIO NETO

SISTEMA PERSONAL 1/2 IBM MODELO 25 \$ 471.774 + IVA

- CON D.DURO 20 MB
- CON KIT 16M AMPLIACION MEMORIA
- 128 KB. TOTAL MEMORIA RAM 640 KB
- TECLADO EXPANDIDO 101 TECLAS
- MONITOR MONOCROMATICO 12"
- MICROPROCESADOR 8686, 8 MHZ
- Y CERO ESTADO DE ESPERA
- D.D.S. 3,3 EN ESPANOL
- BT0 MANUAL OPERACIONES
- CABLE POWER

MICROCOMPUTADOR MITAC PARAGON 88 \$ 359.309 + IVA

- CON D.DURO 20 MB
- MEMORIA RAM 640-768 KB
- TECLADO EXPANDIDO 101 TECLAS
- MONITOR MONOCROMATICO 12", AMBAR
- MICROPROCESADOR 8088-1, 10MHZ
- DUAL 4,77 MHZ
- D.D.S. 3,3 Y GW BASIC
- MANUAL INSTRUCCIONES
- CABLE POWER

ENTREGA : INMEDIATA

GARANTIA: 12 MESES

CONDICIONES: CONTADO O EN CTA. CTE. VTR CON FACTURACION DEL MES.

PARA SU ATENCION Y VENTA ROGAMOS DIRIGIRSE A BANDERA 168 SANTIAGO,
O A LOS TELEFONOS 714024-713025 Y A NUESTRAS SUCURSALES A LO LARGO
DE TODO EL PAIS.

ATENTAMENTE,
VTR TELECOMUNICACIONES S.A.

34053A BOLCOM DK

26-06-90 22:17

29.06 07:36
340531 BOLCOM CK
VTR DELAYED DELIVERY
29.06 07:36 CALL: 00672 341159 ASIVTR CK

SANTIAGO, 27 DE JUNIO DE 1990

PARA: USUARIOS DE LA RED TELEX
DE : VTR TELECOMUNICACIONES S.A.
REF.: INFORMA NUEVAS TARIFAS

POR OFICIO CIRCULAR, LA SUBSECRETARIA DE TELECOMUNICACIONES HA DETERMINADO QUE LAS EMPRESAS CONCESIONARIAS DE SERVICIO PUBLICO INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES Y POSTALES, QUE OPERAN EN EL PAIS, PARA LOS EFECTOS DE LA DETERMINACION DE LAS TARIFAS INTERNACIONALES EXPRESADAS EN PESOS, APLIQUEN UN TIPO DE CAMBIO DE \$ 306,22 POR DOLAR.

DE ESTA FORMA, LAS NUEVAS TARIFAS POR MINUTO TELEX QUE COMENZARAN A REGIR A CONTAR DE LAS 00:00 HRS. DEL 1RO. DE JULIO DE 1990, SERAN LAS SIGUIENTES:

ENTRE CHILE Y ARGENTINA	:	\$ 704.-	+ I.V.A.
ENTRE CHILE Y PAISES DE AMERICA Y EUROPA	:	\$ 827.-	+ I.V.A.
ENTRE CHILE Y PAISES EXTRAEUROPEOS	:	\$ 1.102.-	+ I.V.A.
SERVICIO MARITIMO-INMARSAT	:	\$ 2.144.-	+ I.V.A.

NUESTRO DEPTO. DE VENTAS ESTA A SU DISPOSICION PARA ACLARAR CUALQUIER CONSULTA RELACIONADA CON ESTA MATERIA.

ATENTAMENTE,

GERENCIA DIVISION TELEX
VTR TELECOMUNICACIONES S.A.

+ + +
340531 BOLCOM CK

01-08-90 04:17

01.08 04:15

340531 BOLCOM CK
VTR DELAYED DELIVERY
01.08 04:15 CALL: 00802 ASIS CLIENTES VT

SANTIAGO, 31 DE JULIO DE 1990

PARA: USUARIOS DE LA RED TELEX
DE : VTR TELECOMUNICACIONES S.A.
REF.: INFORMA NUEVAS TARIFAS

POR OFICIO CIRCULAR, LA SUBSECRETARIA DE TELECOMUNICACIONES HA DETERMINADO QUE LAS EMPRESAS CONCESIONARIAS DE SERVICIO PUBLICO INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES Y POSTALES, QUE OPERAN EN EL PAIS, PARA LOS EFECTOS DE LA DETERMINACION DE LAS TARIFAS INTERNACIONALES EXPRESADAS EN PESOS, APLIQUEN UN TIPO DE CAMBIO DE \$ 310,37 POR DOLAR.

DE ESTA FORMA, LAS NUEVAS TARIFAS POR MINUTO TELEX QUE COMENZARAN A REGIR A CONTAR DE LAS 00:00 HRS. DEL 1RO. DE AGOSTO DE 1990, SERAN LAS SIGUIENTES:

ENTRE CHILE Y ARGENTINA	: \$ 714.- + I.V.A.
ENTRE CHILE Y PAISES DE AMERICA Y EUROPA	: \$ 638.- + I.V.A.
ENTRE CHILE Y PAISES EXTRAEUROPEOS	: \$ 1.117.- + I.V.A.
SERVICIO MARITIMO-INNARSAT	: \$ 2.173.- + I.V.A.

NUESTRO DEPTO. DE VENTAS ESTA A SU DISPOSICION PARA ACLARAR CUALQUIER CONSULTA RELACIONADA CON ESTA MATERIA.

ATENTAMENTE,

GERENCIA DIVISION TELEX
VTR TELECOMUNICACIONES S.A.

+ + +
340531 BOLCOM CK

20-07-90 06:45

21.07 06:11

340521 BOLCOM CK
VTR DELAYED DELIVERY
21.07 06:11 CALL: 05104 111B INFVTR CK

PARA : ABONADOS VTR Y COMUNICACIONES MUNDIALES
DE : VTR TELECOMUNICACIONES
REF. : SERVICIO "MARCAS COMERCIALES DICOM/VTR"

NOS ES MUY GRATO DIRIGIRNOS A USTEDES CON EL
OBJETO DE INFORMARLES EL NUEVO NUMERO DE NUESTRO SERVICIO,
MARCAS COMERCIALES.

ASI CON SOLO DIGITAR EN UN TERMINAL TELEX VTR
EL NUMERO 340104+ USTED SE CONECTARA CON EL SERVICIO "MARCAS
COMERCIALES DICOM/VTR".

DE ACUERDO AL TIPO DE INFORMACION QUE
REQUIERA, USTED DISPONE DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS:

- INFORME DE SIMILITUD:

DE ACUERDO A LA INFORMACION SOLICITADA POR USTED, PODRA
CREAR MARCAS QUE NO TENGAN SIMILITUD, OPONERSE A MARCAS
SOLICITADAS O REGISTRADAS, Y CONOCER LA EXISTENCIA DE
MARCAS SIMILARES EN FORMA ESCRITA O FONETICA.
SU VALOR ES DE UF 0,063 MAS I.V.A. POR CONSULTA DE
APROXIMACION Y UF 0,042 MAS I.V.A. POR CONSULTA DE
DETALLE.

- INFORME POR IDENTIDAD

DE ACUERDO A LA INFORMACION SOLICITADA POR UD, PODRA
CONOCER LA EXISTENCIA DE UNA MARCA Y SU HISTORIA.
ADEMAS SE PUEDEN CONOCER TODOS LOS SLOGAN RELACIONADOS
A UNA MARCA.
LE RECORDAMOS QUE NUESTRA EMPRESA TIENE UNA TARIFA
ESPECIAL DE SOLO \$ 76.- MAS I.V.A. POR MINUTO DE
DE ACCESO A LAS BANCAS DE DATOS.

PARA MAYOR INFORMACION Y UNA DEMOSTRACION DEL
SERVICIO, SOLICITE LA VISITA DE SU EJECUTIVO DE VENTAS VTR
AL TELEX NRO. 1814

ATENTAMENTE,

VTR TELECOMUNICACIONES S.A.

Enmar Capina
Raulo Garcia
Septo Veda
[Signature]



Dr. Fernando Cardozo
A-
01/10

ORDEN DE COMPRA

**Se desata
la tempestad**

Santiago, de 1990

ASICOM

Mar del Plata 2147 - Providencia
Fax 274.29.63
☎ 274.50.90

CIENTEC-INFOLAND

Avda. Antonio Varas 754
Fax 223.27.89
☎ 274.35.08

EPSON

Avda. Andrés Bello 2287
Fax 231.56.40
☎ 231.53.58

OFICENTRO

Avda. Tobalaba 287
Fax 71.08.36 (Pedir tono)
☎ 231.55.91 - 71.08.36

SHOTT COMPUTACION

Avda. Alameda 776 Of. 81 Piso 8°
Fax 38.06.39 (Pedir tono)
☎ 38.06.39

SUCCESS S.A.

Merced 152 Piso 5°
Fax 33.40.22
☎ 39.39.51 - 39.20.66

TERABYTE

La Concepción 80
Fax 49.47.43
☎ 225.31.27

FAVOR ENVIAR Y FACTURAR A:

Nombre Empresa : _____

Contacto : _____

R.U.T. : _____

Cargo : _____

Dirección : _____

Teléfonos : _____

Fax : _____

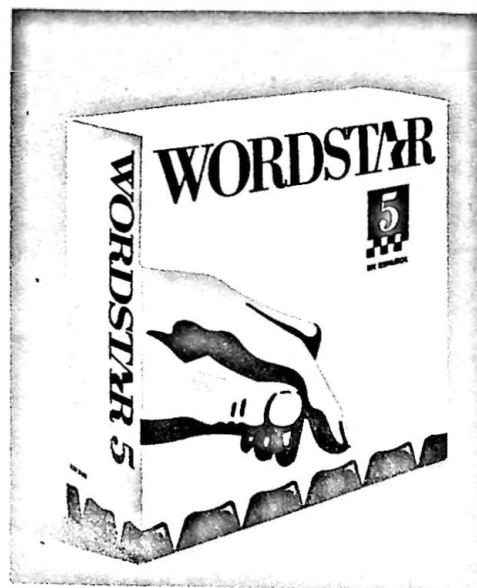
Condición de Pago: Contado

Cantidad	Producto	Precio Unit. US\$	Total US\$
	WordStar Professional 5.0 en español	165.00	
	Upgrade a Wordstar 5.0 en español	80.00	
		Valor IVA	
		Valor Total	

* Se debe presentar licencia original para Upgrade.

WordStar desata en su empresa una verdadera tempestad, con tecnología de vanguardia y precios sorprendentes

Si, una verdadera tempestad con un procesador de texto revolucionario, especialmente diseñado para satisfacer en un 110% las necesidades de su secretaria.



¡Excepcional! ¡Sorprendente!

WordStar 5.0 en Español

US\$ 165

Upgrade a WordStar 5.0 en Español

US\$ 80

*Estos valores no incluyen IVA.

Características Principales

La vista previa de página le permite ver y editar documentos completos antes de imprimirlos. Ahorrará tiempo y papel. Obtendrá una mejor presentación de sus documentos.

Word Star incluye una amplia gama de posibilidades para escribir notas a pie de página, notas finales y llamada. Nunca ha sido tan fácil elaborar documentos. WordStar le ofrece la vía de conexión más sencilla con impresoras láser y PostScript.

Nuevas e Intensas Características

■ La vista previa de página le ahorrará tiempo. Amplíe áreas específicas de texto con el zoom, compruebe los diferentes tipos de letra y vea en pantalla el texto en negrita, cursiva o subrayado sin necesidad de imprimirlo.

■ Fácil de aprender. Utilice simultáneamente los menús desplegables y las pantallas de ayuda ideadas para cada situación, los comandos clásicos de WordStar y las teclas de función.

■ Diseños sorprendentes. WordStar le permite crear hasta 8 columnas periódicas por página.

■ Importe directamente archivos de Lotus® 1-2-3, Symphony™, QuattroPro™, VP-Planner™ y dBASE™ II y III sin complicaciones ni necesidad de conversión.

■ Revisión ortográfica al alcance de la mano.

■ Recuento de palabras y caracteres, imprescindible para documentos de longitud específica.

■ Almacenamiento automático para evitar pérdidas accidentales de datos.

■ Fácil personalización, dirigida por menús del monitor, colores de pantalla, unidades de disco y otros valores de configuración. Adapte WordStar a sus necesidades personales.

■ Con MailList podrá crear sus propias listas y etiquetas.

■ Con las ventanas podrá trabajar dos documentos a la vez o visualizar dos secciones de un documento al mismo tiempo. Le serán de gran ayuda para redactar sus borradores en la primera ventana y el documento final en la segunda.

■ Olvide los enojosos problemas de edición. Automáticamente, WordStar realineará el texto, ajustará márgenes y tabuladores, adaptará los valores necesarios.

WordStar desata una
tempestad...

WORDSTAR


SUCCESS
Excelencia en Software

Ficha Técnica

Software:	WordStar Professional
Versión:	5.0 Especial
Sistemas Operativos:	DOS 2.0 posteriores
RAM:	384K RAM 512K RAM para vista previa de página
Unidades de Disco:	Dos unidades de disco flexible o un disco duro y una unidad de disco flexible.

Ejecutable en Computadores Personales IBM (incluidos todos los modelos del Personal System/2) y compatibles. Advanced Page Preview (vista previa de página) permite utilizar los siguientes monitores y tarjetas: CGA/EGA/VGA, IBM-8514, Cornerstone, Genius, Sirrus VGA, Hercules Graphics y Wyse 700, así como la mayoría de las pantallas de plasma; necesita tarjeta de gráficos.

©Copyright 1989, WordStar International Incorporated. Reservados todos los derechos.

WordStar, TelMerge y MailMerge son marcas registradas de WordStar International Inc. Advanced Page Preview y ProFinder son marcas comerciales de WordStar International Inc. Lotus es marca registrada de Lotus Development Corporation. Quattro es marca comercial de Borland International. VP-Planner es marca comercial de Paperback Software, Inc. dBASE es marca comercial de Ashton Tate Corporation. PC-Outline es marca registrada y Brown Bag Software es marca comercial de Telemarketing Resources, Inc. PostScript es marca comercial de Adobe Systems Incorporated.

... un producto pensado
para la secretaria.



GERENCIA
DESTINATARIO



90 AUG 14 13:09 **WORLDNET**

BOLSA DE COMERCIO

LA ECONOMIA DE LOS ESTADOS UNIDOS
DESDE UN PUNTO DE VISTA MACROECONOMICO

El Servicio Informativo y Cultural de la Embajada de los Estados Unidos, tiene el agrado de invitar a usted a un programa WORLDNET vía satélite sobre "La economía de los Estados Unidos desde un punto de vista macroeconómico", que se efectuará el martes 21 de agosto a las 12:45 horas, en Agustinas 1343, Piso 6.

En el análisis de este tema, participará desde Washington, D.C., el economista jefe del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, señor J. ANTONIO VILLAMIL, y desde Santiago, el señor JORGE DESORMEAUX economista y profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Chile. También participarán a través del satélite, expertos de Caracas, Ciudad de México y Sao Paulo.

En este WORLDNET se examinará la condición actual de la economía estadounidense y las estimaciones para el futuro, el esfuerzo del gobierno norteamericano en relación con el comercio y la inversión internacional, y a cómo América Latina se inserta en este esquema

A continuación del diálogo vía satélite tendrá lugar un intercambio de ideas entre los asistentes al programa.

En caso de no poder asistir, agradeceremos a usted hacernos saber el nombre de la persona que concurrirá en su representación.

Santiago, 13 de agosto de 1990

R.S.V.P.
710133 anexos 227 ó 238



Presidencia

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, Julio 5 de 1990

Señor
Carolus Brown Barroilhet
PRESENTE

De mi consideración:

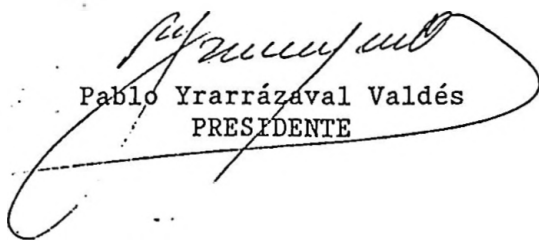
A través de la presente acuso recibo de su carta de fecha 2 de julio en la que hace llegar su renuncia voluntaria al cargo de director, y al respecto cumpla con informarle que el Directorio de la Institución en su sesión de fecha 3 del mismo mes, ha aceptado dicha renuncia en virtud de las razones expuestas por usted y que resultan claramente atendibles.

Junto con lamentar esta determinación me hago un deber en transmitirle nuestro sincero reconocimiento y la gratitud que amerita su destacada participación en el directorio durante el período en que ejerció el cargo, de todo lo cual se ha dejado testimonio en actas.

En lo personal, quisiera además, agradecerle su apoyo y su desinteresada colaboración durante este tiempo, y asimismo, hacerle llegar mis sentimientos de adhesión y de la más distinguida consideración.

Atentamente,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES


Pablo Yrarrázaval Valdés
PRESIDENTE



Presidencia

*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

Santiago, Julio 3 de 1990

Señor
Eliodoro Matte Larraín
Presidente del Consejo Directivo
Centro de Estudios Públicos
PRESENTE

De mi consideración:

Me es grato informar a usted que la Bolsa de Comercio de Santiago, la que tengo el honor de presidir, ha decidido contribuir financieramente a las tareas que desarrolla el Centro de Estudios Públicos.

Estoy cierto que la labor desarrollada por el CEP en este último tiempo, ha sido de singular importancia dadas las circunstancias políticas y económicas por las que atraviesa nuestro país, en donde, como usted lo señala, la legitimación de la economía social de mercado y por ende la adecuada valoración de la iniciativa personal y el respeto a la propiedad privada, son una responsabilidad ineludible que todos los empresarios debemos asumir con el mayor énfasis.

Creo sinceramente que el Centro de Estudios Públicos es una muy buena herramienta para lograr este objetivo, tal como lo ha venido demostrando, especialmente a través de la oportuna y documentada difusión de diversos puntos de vista sobre temas de interés público, siempre orientados a la sustentación de los principios y las ideas más fundamentales en la defensa de la libertad.

Asimismo, debo manifestarle que su participación en la dirección de esta institución es garantía suficiente de la eficiencia con que dicha organización seguirá cumpliendo el importante rol que ha asumido.



*Bolsa de Comercio de Santiago,
Bolsa de Valores*

En consecuencia me es muy grato reiterarle mi apoyo personal y el de la Institución que represento, junto con informarle que contribuiremos al financiamiento del CEP con la suma de UF 300 en las cuotas trimestrales que se nos indicaron.

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES


Pablo Yrarrázaval Valdés
PRESIDENTE

FCR/mcja

CENTRO DE ESTUDIOS PUBLICOS

MONSEÑOR SOTERO SANZ 173
TELEFONOS: 239748-239429

SANTIAGO-CHILE

Diciembre 20 de 1989

Señor
Pablo Irarrázaval
Presidente de la
Bolsa de Comercio
Presente

Muy señor mío.

Me es muy grato dirigirme a Ud. para invitarlo a corroborar su compromiso de colaboración con el Centro de Estudios Públicos (CEP) que tengo el honor de presidir.

Creo que en el empresariado existe hoy un amplio consenso en el sentido de que es necesario, en la hora presente, que los valores de la iniciativa personal, la propiedad privada y la economía social de mercado se difundan e impregnen el pensamiento de los líderes de opinión en los campos político, periodístico, universitario, eclesial y gremial del país.

La sociedad chilena está transitando a la democracia. Ello hace necesario desarrollar una estrategia de legitimación de la economía social de mercado adecuada a un país que operará en breve con autoridades elegidas por votación popular. El CEP se propone ampliar sus actividades en los próximos años. El Proyecto CEP 90-91 que le adjunto, quiere reforzar la institución en el campo técnico-intelectual y, a la vez, crear líneas de comunicación habitual y expedita con los distintos sectores políticos (altos funcionarios, parlamentarios y dirigentes) y con los medios de comunicación social.

Estoy profundamente convencido de que el CEP es el canal adecuado para llevar a cabo en Chile esta tarea de irrigación de las ideas y las instituciones de la libertad entre los distintos sectores de dirigentes. La experiencia reciente de otros países -en especial Gran Bretaña, Estados Unidos y España- indica que gracias a institutos como el CEP ha sido posible modificar el lenguaje y los conceptos de los políticos, los medios de comunicación y los intelectuales, y ponerlos a tono con los ideales de una sociedad libre, justa y moderna.

El CEP, a través de los años, ha adquirido verdadera legitimidad intelectual tanto en Chile como en el extranjero. Es una institución académica sin fines de lucro e independiente de los partidos y movimientos políticos. Sus publicaciones -la revista trimestral **Estudios Públicos**, la serie de **Documentos de Trabajo** y la serie **Puntos de Referencia**- así como sus múltiples seminarios, conferencias y cursos de formación para estudiantes universitarios conectan a Chile con las nuevas corrientes intelectuales que propician la sociedad libre. Los autores más sobresalientes de esta transformación de las ideas han escrito en **Estudios Públicos** o participado en actividades académicas del CEP. Asimismo, el CEP ha financiado y publicado importantes investigaciones que permiten aquilatar con serenidad y espíritu científico y analítico, los cambios ocurridos en Chile en el ámbito socio económico durante estos años. Este material es empleado habitualmente como fuente de datos e interpretaciones por empresarios, periodistas, líderes gremiales, profesores, políticos y estudiantes. Asimismo, el CEP ha editado y publicado durante el año 88, dos libros de gran calidad. Estos han sido **Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres** y **La Previsión, Ayer y Hoy: Impacto de una Reforma**.

CENTRO DE ESTUDIOS PUBLICOS

MONSEÑOR SOTERO SANZ 175
TELEFONOS: 239748-239429

SANTIAGO-CHILE

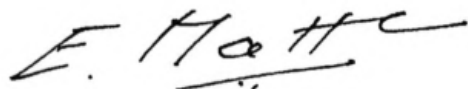
Por otra parte, el programa de investigaciones acerca del estado de la opinión pública es considerado en medios especializados como el más riguroso y confiable del país. Las encuestas CEP se han constituido en un termómetro de la opinión pública que es seguido cuidadosamente por los políticos de todos los sectores, los medios periodísticos y los empresarios. A través de las encuestas el CEP hace de puente entre sectores de la población y las capas dirigentes de la sociedad con lo cual contribuye a moderar las opciones políticas y a crear un clima menos ideologizado y más pragmático.

Esta vasta labor se financia con la comercialización de sus publicaciones, servicios, a través de convenios académicos con fundaciones extranjeras y con los aportes de socios individuales y personas jurídicas. El CEP está bajo las franquicias tributarias que establece el Art. 47 del D.L. 3063 que permiten rebajar hasta un 10% de la renta líquida imponible de su empresa, por concepto de donación.

De acuerdo a lo conversado con nuestro Consejero Señor Jorge Cauas Lama, su distinguida empresa aportará para el período 90-91 la suma de 300 UF anuales, pagadero en cuotas trimestrales de, 75 UF, a partir de Enero de 1990. Quiero agradecer, en nombre del CEP, esta importante contribución.

A cambio de lo anterior Ud. recibirá, sin cargo adicional, la totalidad de las publicaciones futuras de la Institución, como asimismo invitación a los seminarios y conferencias.

Agradeciendo su atención, le saluda muy atentamente,



Eliodoro Matte Larraín
Presidente del Consejo Directivo
Centro de Estudios Públicos

P.S.: La devolución de la copia de esta carta firmada por usted bastará para acreditar el compromiso contraído.