

Universidad de Valparaíso
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Escuela de Administración de Negocios Internacionales

***METODOLOGÍA DE TRABAJO EN SISTEMA DE GESTION SAP, EN EL ÁREA
DE COMERCIO EXTERIOR, PESQUERA LOS FIORDOS LTDA.***

OMAR ALEXIS PARRA BERRÍOS

Informe de Práctica Profesional presentada a la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso para optar al Grado de Licenciado en Negociaciones Internacionales, Título Profesional de Administrador de Negocios Internacionales.

Profesor Guía: Patricio Vicencio

Septiembre 2008

*Dedico este informe a mi familia,
por el cariño que nos une. En especial a mis padres,
por el esfuerzo en proporcionarme una educación universitaria.
Agradezco además a Lucía por el apoyo incondicional
en los caminos que he tomado y por el amor que nos une día a día...*

ÍNDICE

<u>Introducción</u>	7
<i>CAPÍTULO I: PESQUERA LOS FIORDOS LTDA.</i>	
<u>1. Presentación Empresa</u>	10
1.1. Instalaciones	12
1.1.1. Pisciculturas	12
1.1.2. Centros de Engorda	12
1.2. Procesos	13
<u>1.2.1. Agua Dulce</u>	13
1.2.1.1. Piscicultura Melipeuco	14
1.2.1.2. Piscicultura Curarrehue	14
1.2.1.3. Piscicultura Mano Negra	14
<u>1.2.2. Agua Mar</u>	15
1.2.3. Planta Procesadora	16
1.3. Certificaciones	17
1.3.1. Planta de Procesos	17
1.3.2. Centros de Engorda	18
1.3.3. Pisciculturas	18
1.4. Línea de Productos	19
1.4.1. Principales Productos	20

CAPÍTULO II: SAP (Systems, Applications and Products)

<u>2. Generalidades</u>	23
2.1. SAP en la Actualidad	24
2.2. Módulos	25
2.3. Estructura de Parametrización. Organización Ventas	28
2.4. SAP en Pesquera Los Fiordos Ltda.	31
2.4.1. SAP en Área Comercial	32
2.4.2. Esquema de Flujo de Información SAP. Gestiones Comerciales	33

CAPÍTULO III: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SAP

<u>41068712. Manual de Procedimientos SAP Área de Comercio Exterior, Pesquera Los Fiordos Ltda.</u>	43
3.1. Navegación Básica	43
3.1.1. Menú de Favoritos	47
3.1.2. Menú de Opciones	49
3.1.3. Modificación del Lay Out	50
3.2. Pedidos	53
3.3. Creación de Entregas	58
3.3.1. Entrega de Ventas	58
3.3.2. Edición de Entregas	60
3.3.3. Entregas de Traslado	64
3.3.4. Borrar Entregas de Salida	66
4.4. Asignar Transporte	70

3.4.1.	Transporte Terrestre – Camión	70
3.4.1.1.	Crear Camión	70
3.4.1.2.	Asignar Transporte a una Entrega	74
4.4.2.	Transporte Marítimo / Aéreo	78
4.4.2.1.	Crear Naves / Aviones	78
4.4.2.2.	Asignar una Entrega al Transporte Creado	84
4.5.	Creación de Documentos de Exportación	85
4.5.1.	Impresión Packing List y STI	85
4.5.2.	Creación Factura Proforma	88
4.5.3.	Facturas de Exportación	93
4.5.4.	Impresión de Documentos	95
4.5.5.	Visualizar Spool de Impresión	97
4.5.6.	Anulación de Factura de Exportación	99
BIBLIOGRAFÍA		101
ANEXOS		
<u>1. Descripción de Botones SAP</u>		103
1.1.	Navegación	103
1.2.	Aplicación de Transacciones	104
1.3.	Manejo de Tablas y Formularios	105
<u>2. Flujo de Proceso Productivo, Planta de Procesos Quellón</u>		106
<u>3. Imágenes Proceso Productivo</u>		107
<u>3.1.</u>	Proceso Agua Dulce, Reproducción	107

3.2. Proceso Agua Mar, Engorda	107
3.3. Planta Procesamiento Quellón	108
<u>4. Perfil de la Industria del Salmón en Chile</u>	111
<u>5. Tablas y Gráficos de la Industria Chilena del Salmón</u>	117
<u>6. Aranceles en Principales Mercados</u>	122

Introducción

La industria del salmón cada vez se vuelve más importante en los porcentajes de productos exportados en Chile, y principalmente en la décima y décimo primera región del país, en donde comprende el fuerte del ingreso de la zona. Es en esta industria donde Pesquera Los Fiordos Ltda., parte del holding AGROSÚPER, dedicada al rubro del salmón, ejerce como uno de los grandes integrantes, compitiendo a nivel mundial con los más altos estándares internacionales. Ésta es sin duda la razón principal por la cual el alumno decide desarrollar su práctica profesional en Pesquera Los Fiordos Ltda. apostando a la gran oportunidad de participar en las operaciones relacionadas al área de Comercio Exterior bajo la responsabilidad del Sr. Robert Pinochet, Jefe de Comercio Exterior.

Dentro de las labores desarrolladas por el alumno, destacan las coordinaciones de embarques de salmón fresco, la creación de un sistema en Microsoft Access para gestionar las solicitudes de reservas aéreas para la exportación de salmón, procesos de facturación, confección y envío de instructivos de embarques a los Agentes de Aduana para las exportaciones de salmón congelado, etc.

El ingreso del alumno al desarrollo de su Practica Profesional, coincide con el proceso de implementación y completa reestructuración en Pesquera Los Fiordos al sistema de gestión empresarial SAP, instancia clave en la cual se decide centrar el

período de práctica en la confección de un Manual de Procedimientos SAP para el Área de Comercio Exterior, con el objeto de contar con un material de apoyo e instructivo de trabajo, ya sea para los propios miembros del equipo, o bien, para futuros usuarios que se inserten en los procedimientos del departamento.

El presente informe se basa en tres capítulos principales. El primero de ellos tiene como objetivo conocer en ámbitos generales la empresa Pesquera Los Fiordos Ltda., analizar su historia, sus objetivos, procesos productivos, principales certificaciones, línea de productos y demás información relacionada a la empresa. Un segundo capítulo se centra en el sistema SAP, sus generalidades, forma de operación, proceso de implementación en Pesquera Los Fiordos Ltda., operaciones con SAP y flujo de información operativa en el Área Comercial. Por último un tercer capítulo se basa principalmente en el manual de procedimientos de las operaciones SAP, que se desarrollan diariamente en el área de Comercio Exterior de Pesquera Los Fiordos.

En Chile y el mundo ya son muchas las empresas que están operando con SAP como sistema de gestión empresarial. En un mundo globalizado, en donde el correcto manejo de la información, la disminución de los tiempos de operación y el óptimo manejo de los costos, definen las ventajas de las grandes empresas para poder competir en mercados internacionales, hace que sea aún más atractivo contar con los conocimientos de estos nuevos sistemas de gestión y poder adaptarse a las necesidades de las organizaciones.

CAPÍTULO I:
PESQUERA LOS FIORDOS LTDA.

1. PRESENTACIÓN EMPRESA

Pesquera los Fiordos Ltda. como parte del holding de Agrosúper, liderado por Gonzalo Vial, fue creada en 1989 con el propósito de aprovechar las oportunidades que en la industria del salmón se proyectaban en crecimiento. Iniciando así sus operaciones, centradas específicamente en la producción de Salmón del Pacífico o Coho y Trucha, pasando en 1999 a insertarse fuertemente en la producción de salmón Atlántico, mejor conocido como Salar.

Como parte intrínseca de la cultura organizacional del holding Agrosúper, Pesquera Los Fiordos comparte las ideas de su misión y visión que apuntan a dar una solución completa en el suministro oportuno de los productos a sus clientes, tanto en el mercado internacional como en el nacional, preocupándose de la calidad y servicio entregado, garantizando a todos los clientes la frescura y calidad inigualable. Idea que se ve plasmada en el slogan corporativo “THINK FRESH” que engloba la preocupación de la empresa de apostar por procesos productivos que garanticen la frescura de sus productos.

Los Fiordos está actualmente dedicada al desarrollo, desove, engorda, procesamiento y comercialización de las especies salmónidas. Procesos que se materializan en óptimas instalaciones ubicadas geográficamente a lo largo de la décima y décimo primera región. Encabezada por las oficinas administrativas, ubicadas en la

ciudad de Puerto Montt al mando de su actual Gerente General Sady Delgado, se llevan a cabo la toma de decisiones gerenciales, actividades comerciales, planificaciones técnicas, como así también, las áreas administrativas y de Recursos Humanos propios de las labores empresariales.

Los procesos productivos son desarrollados en la Planta Procesadora ubicada en la ciudad de Quellón en la isla de Chiloé. En ella se elaboran los principales productos salmónidos frescos y congelados, desde las líneas HG (sin cabeza y eviscerado) y Head On (con cabeza y eviscerado), hasta productos con valor agregado como en las líneas de fileteado, que son exportados a distintos mercados internacionales. Es precisamente en esta planta en donde los procesos, desde el acopio de los peces, proceso de matanza, y toda la línea de producción hasta obtener los productos almacenados en cámaras de refrigeración listos para la carga de los camiones de despacho, son regidos bajo estrictos estándares de calidad, asegurando que los suministros cuenten con la frescura y calidad requeridos por los mercados internacionales.

Cabe mencionar además, la construcción de la nueva Planta de Alimentos Pargua, que como proceso de integración vertical, es ahora la fuente proveedora de alimentos para los centros de engorda de Pesquera Los Fiordos.

1.1. INSTALACIONES:

1.1.1. Pisciculturas:

- Piscicultura Melipeuco

- Piscicultura Curarrehue

- Piscicultura Catipulli

- Piscicultura Magdalena

- Piscicultura Mano Negra

1.1.2. Centros de Engorda:

- Centro de engorda Melinka

- Centro de engorda Puerto Cisnes

2.2. PROCESOS

Los procesos productivos en Pesquera Los Fiordos pueden ser clasificados en tres grandes áreas.

1.2.1. Agua Dulce

En esta etapa se engloban todos los procesos que incluye la reproducción y crecimiento de la ova¹ de salmón en agua dulce hasta que cumplen su etapa de smolt² (Ver Anexos, Figuras 1-4 Imágenes Proceso Productivo).

Si bien, en un principio las ovas de salmón eran adquiridas desde Noruega para incorporarse a los procesos de cultivo, en la actualidad la compañía está desarrollando dos pisciculturas, Piscicultura Magdalena y Piscicultura Catripulli que podrán alimentar los centros de cultivo de Salmón Atlántico y Coho, con una producción estimada de ovas para el año 2009, de 12 y 52 millones respectivamente. Con estos nuevos proyectos, la Compañía apunta a satisfacer sus requerimientos totales en cuanto a ovas de Salar y Coho, asegurando que tanto la calidad como los procedimientos empleados cumplan con los mejores estándares.

¹ Ova: Huevo de Salmónidos.

² Smolt: Etapa del salmón de aproximadamente 60-80 grs de peso, en la cual se hace la transferencia desde las Pisciculturas (agua dulce) a los Centros de Engorda (agua salada).

Posteriormente la siguiente etapa de producción se concentra en tres pisciculturas con la más alta tecnología y que operan bajo ambientes totalmente controlados:

1.2.1.1. *Piscicultura Melipeuco:* localizado en la IX Región, Chile, con estimaciones de producción para 2009 de 9 millones de smolts de Salmón Atlántico, de 60 gramos cada uno.

1.2.1.2. *Piscicultura Curarrehue:* localizado también en la IX Región, inició sus operaciones en el año 2006, significando una inversión de 15 millones de dólares. Posee una producción estimada para 2009 de 15 millones de smolts de Salmón Atlántico de 60 gramos cada uno.

1.2.1.3. *Piscicultura Mano Negra:* con el objetivo de proveer a los centros de engorda de Salmón Coho y Trucha Arcoíris, en el año 2005, fue convertida al proceso de recirculación³. Se estima que este mega-centro producirá en 2009, 5,3 millones de smolts de Salmón Coho y 8,7 millones de smolts de Salmón Trucha, de 50 y 60 gramos, respectivamente.

³ Proceso de recirculación de agua que permite oxigenar de mejor manera los cultivos de salmón.

1.2.2. Agua Mar

Una vez terminada la etapa de agua dulce, los smolts son transportados en “wellboats⁴” a los diferentes centros de engorda, localizados en dos zonas geográficas estratégicas: el Canal de Puyuhuapi y el Archipiélago de las Guaitecas, ambas en la XI Región, Chile. (Ver Anexos, Figura 3-6 Imágenes Proceso Productivo)

En la actualidad Pesquera Los Fiordos tiene 26 centros de engorda, 13 en el área de Melinka y 10 en el área de Puerto Cisnes (5 centros de cultivo y 5 de transferencia⁵) gracias a una inversión de 20 millones de dólares, que coloca a la empresa en una muy buena posición para enfrentar nuevos planes de crecimiento.

Como parte de su desarrollo estratégico, Los Fiordos cuenta con 52 concesiones marítimas aprobadas para operación, 19 que están en proceso de aprobación y 156 en etapa de gestionamiento. Además de asegurar la producción a largo plazo, este hecho representa una herramienta esencial para la sustentabilidad ambiental de los procesos.

⁴ Wellboats: Embarcaciones de transferencia de salmón, en donde se transportan los salmones vivos en un sistema de piscinas interiores hacia los Centros de Acopio.

⁵ Centros de Transferencia: corresponde a aquellos que por contener menor grado de salinidad, sirven de período de adaptación, antes que el salmón sea dirigido a los centros de engorda.

1.2.3. Planta Procesadora

Pesquera Los Fiordos cuenta con la más grande y moderna planta de procesamiento en Chile, localizada en Quellón, X Región, Chile. La planta cuenta con una capacidad de producción potencial de 114 toneladas anuales y es capaz de procesar 100 por ciento de la producción de Salmón Coho, Salmón Salar y Trucha. (Ver Anexos, Figura 7-24, Imágenes Proceso Productivo)

La planta significó una inversión de aproximadamente 24 millones de dólares y actualmente emplea a más de 550 personas. Cuenta con dos líneas de procesamiento bien definidas: una línea HG (salmón eviscerado y sin cabeza) y una línea de valor agregado (filetes y porciones).

Hacia fines de 2003, se implementó un sistema de cosecha en vivo, que permite procesar salmónes en un estado pre-rigor⁶, asegurándose así la excelencia en la calidad del producto. Por otra parte, la línea de procesamiento asegura un intervalo de dos horas entre la cosecha al embarque para el producto fresco y de cuatro horas en el caso de los productos congelados. Estos tiempos de producción son únicos en la industria y permite asegurar que los clientes reciban los productos más frescos del mercado.

⁶ Estado Pre-rigor: Hace referencia a que el salmón llega vivo a la planta de procesos y que el proceso de matanza se realiza por medio de corte de agallas, luego de adormecimiento por cambio de temperaturas en estanques llamados Shillers, lo que garantiza que el pescado no se estrese y conserve su carne en primera calidad.

1.3. CERTIFICACIONES

En un escenario de modernidad y tecnología mundial, y en que las relaciones de comercio internacional son cada vez más masivas, se hace imponderante que los productos chilenos cumplan con los estándares internacionales de manera de asegurar su competitividad mundial. En éste ámbito, Los Fiordos se destacó en la salmonicultura chilena cuando el año 2003 fue la primera empresa en certificar todas sus operaciones de mar y planta de procesos con las normas ISO 9.001, ISO 14.001, ISO 18.001, y HACCP con la certificadora alemana DQS.

1.3.1. **Planta de Procesos:**

- IFS: International Food Standard
- BRC: Global Standard – Food
- HACCP
- ISO 9001 – 2000
- ISO 14001 – 2004
- KOSHER CERTIFICATE
- OHSAS 18001 – 1999
- SIGES

1.3.2. Centros de Engorda:

- OHSAS 18001 – 1999
- ISO 14001 – 2004
- ISO 9001 – 2000
- SIGES

1.3.3. Pisciculturas:

- SIGES
- ISO 14001 – 2004
- ISO 9001 – 2000

2.4. LÍNEA DE PRODUCTOS

Pesquera Los Fiordos se centraliza en la producción de salmónidos de tres especies: Salmón Atlántico (*Salmo Salar*), Salmón del Pacífico u Coho y Trucha Arcoíris en sus estados fresco y congelado.

Hoy Los Fiordos es uno de los principales productores en Chile de salmón Coho para el mercado japonés y el único que lo cosecha vivo en su planta de procesos de Quellón. Sumado a esto, destaca la producción de Trucha HG y en filetes, y una gran variedad de cortes y productos relacionados al Salmón Atlántico. En esto último, destaca la producción de porciones congeladas para los mercados de Europa y Estados Unidos, la producción de filetes frescos y congelados, y la venta de salmón entero. Adicionalmente, desde hace tres años, Los Fiordos comercializa su línea de productos de marca Súper Salmón en el mercado chileno.

1.4.1. Principales Productos

<p>SALMÓN ATLÁNTICO HEAD ON Salmón con cabeza y eviscerado</p>	
<p>SALMÓN ATLÁNTICO HG Sin cabeza y eviscerado.</p>	
<p>SALMÓN ATLÁNTICO FILETE TRIM C Filete con piel, sin espinas</p>	
<p>SALMÓN ATLÁNTICO FILETE TRIM D Filete con piel, sin espinas, sin banda de grasa abdominal, Sellado al vacío.</p>	
<p>SALMÓN ATLÁNTICO FILETE TRIM E</p>	

Filete sin piel, sin espinas,
toda la grasa removida.

SALMÓN ATLÁNTICO PORTION

Porciones de filete, sin piel
Todas las espinas removidas



**SALMÓN ATLÁNTICO
LOINS**

Filete sin piel y toda la grasa removida
sin espinas



TRUCHA ARCOÍRIS HG

Sin cabeza y eviscerado



TRUCHA ARCOÍRIS FILETE TRIM C

Filete con piel, sin espinas



**TRUCHA ARCOÍRIS
LOINS**

Filete sin piel y toda la grasa removida



sin espinas



SALMÓN COJO HG

Sin cabeza y eviscerado

CAPÍTULO II:

SAP (Systems, Applications and Products)

2. GENERALIDADES

Dentro del gran mundo de los negocios, el uso de las tecnologías de información se hace cada vez más popular en las grandes empresas que buscan lograr ventajas competitivas, ya sea en el manejo de la información o en la misma operación de sus procesos. Dentro de estas tecnologías de información surge un sistema informático llamado SAP (*Systems, Applications and Products*), que se ha vuelto muy famoso a nivel mundial por tener la particularidad de abarcar prácticamente todos los aspectos de la administración empresarial, adaptándose a cualquier tipo de firma.

SAP nace por la corporación que lleva el mismo nombre fundada en la ciudad de Mannheim, Alemania, por antiguos empleados de IBM bajo el nombre de SAP “*Sistemanalyze, Anwendungen und Programmentwicklung*”, que con el tiempo se ha desarrollado hasta convertirse en la quinta más grande compañía mundial de software. En el año 2004, después de haberse posicionado en el mercado, compite directamente con Microsoft e IBM en lo que se conoce como la guerra de las plataformas. Luego de varias conversaciones, en el año 2006 fue anunciada una alianza muy importante entre SAP y Microsoft para integrar las aplicaciones de planificación de recursos empresariales de SAP (o ERP por las siglas en inglés *Enterprise Resource Planning*) con las de Office de Microsoft bajo el nombre de proyecto “Duet”.

El sistema SAP R/3, correspondiente a la última versión de la plataforma, en estricto rigor es un sistema informático basado en módulos funcionales integrados que

abarcan prácticamente todas las áreas de negocio, como Finanzas, Ventas y Distribución, Recursos Humanos, Producción, Mantenimiento, Almacenamiento, etc., que se alimentan de una base de datos común, de manera de lograr una integración de todas las operaciones empresariales. Sin embargo, lo que hace más interesante este sistema es su capacidad de parametrización o configuración, que permite adaptarse a las necesidades empresariales de acuerdo a los requerimientos individuales de cada organización, sin importar rubro, procesos productivos, tamaño, número de sucursales, etc.

2.1. SAP EN LA ACTUALIDAD

SAP, en los últimos años se ha convertido en líder mundial en el suministro de soluciones de software de negocios. En la actualidad, cuenta con más de 32.000 clientes, establecidos en más de 120 países diferentes y con un crecimiento en las ventas del 37,8% en el sector de servicios en América Latina. Las soluciones de software de SAP responden a las necesidades, tanto de las pequeñas y medianas empresas como de organizaciones globales, y que con el fin de impulsar la innovación y habilitar el cambio de negocios, las soluciones SAP están ayudando a estas empresas a mejorar las relaciones con sus clientes, perfeccionar la colaboración con sus partners y crear eficiencias a través de sus cadenas de abastecimiento y operaciones de negocios.

Las soluciones SAP brindan soporte a los procesos de negocios específicos de más de 25 segmentos de la industria, incluyendo alta tecnología, salud, ventas minoristas, sector público y servicios financieros.

En Chile, SAP como plataforma de trabajo, ya se encuentra presente desde 1996, y además de AGROSÚPER, ya son varias las empresas que se han sumado a su sistema de gestión. Entre ellas: Metrogas, Codelco, Entel, Enap, D&S, Viña Concha y Toro, Minera Los Pelambres, Soprole, Radio Cooperativa, Sony, American Airlines y Explora, Embotelladora Andina, Masisa S.A., MercadoLibre.com, Quillayes, Teka y Alimentos Nutrabien.

2.2. **MÓDULOS**

Como se mencionaba anteriormente SAP opera en base a módulos interrelacionados a una base de datos común, que integra las distintas áreas administrativas y operacionales de una empresa y que además pueden ser parametrizables, de modo de adaptarse a las necesidades de la firma en la que se implemente.

Los principales Módulos y Sub-Módulos de SAP R/3 son:

FI	CONTABILIDAD FINANCIERA	MM	GESTIÓN DE MATERIALES
FI-GL	Cuentas de Mayor	MM - MRP	Planificación Necesidades Materiales
FI-LC	Consolidación Sociedades	MM-PUR	Gestión de Compras
FI-AR	Cuentas a Cobrar	MM-IM	Gestión de Inventarios
FI-AP	Cuentas a Pagar	MM-WM	Gestión de Almacenes
FI-AA	Gestión de Activos	MM-IV	Verificación de Facturas
FI-SL	Special Ledger	MM-IS	Sistema de Información
	Cierres	MM-EDI	Intercambio Electrónico de Datos
			Sistema Clasificación
IM	INVERSIONES		Gestión de Lotes
	Gestión de Inversiones		
		QM	CALIDAD
TR	TESORERÍA	QM-PT	Herramientas de planificación
	Programa Conciliación	QM-IM	Proceso de Inspección
	Provisiones Posicionamientos	QM-QC	Control de Calidad
	Control de Fondos	QM-CA	Certificados de Calidad
		QM-QN	Notificaciones de Calidad
CO	CONTROLLING		
CO-CC A	Contabilidad por Centros Coste	PP	PRODUCCIÓN
	Contabilidad Presupuestaria	PP-BD	Datos Básicos
CO-PC	Control de Costes del Producto	PP-SOP	Gestión de la Demanda
CO-PA	Análisis de Rentabilidad	PP-MP	Plan Maestro
CO-OP	Órdenes Internas	PP-CRP	Plan de Capacidades
CO-BC	Costes Basados en Actividades	PP-MRP	Plan de Materiales
		PP-SFC	Órdenes de Fabricación
LO	GESTIÓN DATOS GENERALES DE LOGÍSTICA	PP-PC	Costes de producto
LO-MD	Datos Básicos	PP-IS	Sistema de Información

LO-VC	Gestión Variantes de Productos	PP-PI	Industria de procesos
LO-PR	Modelos Previsión y Comportamientos	PP-CFG	Configuración de Producto
LO-EC H	Cambios Ingeniería Objetos SAP		
		HR	GESTIÓN DEL PERSONAL
SM	GESTIÓN DEL MANTENIMIENTO	HR-PA-EMP	Datos Maestros de Personal
		HR-PA-PAY	Nómina
EC	ENTERPRISE CONTROLLING	HR-PA-TRV	Gastos de Viaje
EC-PC A	Contabilidad Centros Beneficio	HR-PD-OM	Organización y Planificación
EC-BP	Planificación del Negocio	HR-PD-PD	Desarrollo de Personal
EC-MC	Consolidación a Nivel Directivo	HR-PD-SCM	Gestión de la Formación
EC-EIS	Executive Information System	HR-PA-APP	Selección de Personal
		HR-PA-TIM	Gestión de Tiempos
SD	VENTAS Y DISTRIBUCIÓN		
SD – MD	Datos maestros	IS-R	INDUSTRY SOLUTION RETAIL
SD-SLS	Gestión de Ventas	IS-R	Planificación de Surtidos
SD-GF	Gestión Tarifas y Condiciones de Precio	IS-R	Reaprovisionamiento
SD-SHP	Gestión de Expediciones	IS-R	Formatos de presentación
SD-BIL	Facturación	IS-R	Sales Retail
SD-IS	Sistemas de Información	CP	Inventario de proveedores
SD-EDI	Intercambio Electrónico de Datos	MM	Compras Retail
		SD	Transporte
PS	GESTIÓN DE PROYECTOS	RIS	Sistema de Información Retail
PS-BD	Datos Básicos		
PS-OS	Planificación del proyecto	PM	GESTIÓN DEL MANTENIMIENTO
PS-PLN	Plan de Costes	PM-EQM	Identificación Descripción
PS-AP M	Proceso de Aprobación	PM-PRM	Mantenimiento Preventivo

PS-EXE	Seguimiento y Progreso del Proyecto	PM-WOC	Órdenes de Mantenimiento
PS-IS	Sistema de Información	PM-PRO	Proyectos de Mantenimiento
		PM-SM	Gestión del Servicio

2.3. ESTRUCTURA DE PARAMETRIZACIÓN SAP. ORGANIZACIÓN VENTAS.

SAP para que pueda ser adaptado a las necesidades de cualquier organización, debe tener una estructura de parametrización que así lo permita, de manera de generar una organización jerárquica de las operaciones de una empresa.

2.4.

2.4.

2.3.1. Grupo de Empresas: Es la unidad organizativa más alta dentro de la jerarquía y corresponde a una empresa de gestión de mercancías con varias subsidiarias. En este caso el nivel jerárquico le corresponde a AGROSÚPER, como organización principal del holding total.

2.3.2. Sociedad: Una sociedad es una entidad jurídica que representa una empresa independiente en sentido legal. Corresponde a cualquiera de las Unidades Estratégicas del Holding Agrosúper, como Pesquera Los Fiordos, Viña Ventisquero, Sopraval, etc.

2.3.3. Organización de Ventas: Una organización de ventas es una unidad organizativa en logística, que estructura la empresa según sus necesidades de ventas. En el caso de los Fiordos se encuentra parametrizado como “S070”.

2.3.4. Canal de Distribución: Es el canal a través del cual los materiales o los servicios comercializables llegan al cliente. Para el caso de Los Fiordos, se encuentran parametrizados los canales de distribución “Exportación” (EX), “Nacional” (NA) e “Intercompañía” (IT).

2.3.5. Sector: Un sector es una unidad organizativa basada en un grupo de productos o servicios comercializables. En el caso de Los Fiordos el sector parametrizado es el “11” (Salmón).

2.3.6. Puesto de Expedición: Son entidades de organización independientes, en las que se efectúa la gestión y la supervisión de las entregas, así como la salida de mercancías. Los puestos de expedición parametrizados para Los Fiordos corresponden a la Planta de Procesos (FD01) y Logística Puerto Montt (FD02).

2.3.7. Centro: Un centro es una tienda, un centro de distribución, un emplazamiento de fabricación o un centro de gestión de stock. Los Centros parametrizados en Los Fiordos corresponden a los frigoríficos internos y externos de gestión de Stock: Frigorífico Quellón (FX01); Frigorífico externo SITRANS (FX01); Frigorífico externo D&S (FX02); Frigorífico

externo FRÍOFORT (FX03); Frigorífico externo SAAM (FX04); Frigorífico externo GOLDENFROST (FX05).

2.3.8. *Almacén*: Un almacén es una unidad organizativa que permite distinguir entre varias clases de stock en un centro. Para el caso la empresa P100: Salmón Fresco; P200: Salmón Congelado.

2.3.9. *Oficina de Ventas*: Una oficina de ventas es una unidad organizativa en el área comercial que es responsable de las ventas dentro de una zona geográfica determinada. Las Oficinas de Venta para Los Fiordos corresponden a las oficinas de Agrosúper ubicadas en distintas partes del mundo. AGROAMÉRICA: para el caso de Norteamérica; AGROEUROPA: Ventas a Europa; ANDESASIA: Ventas al continente Asiático.

2.3.10. *Grupo de Vendedores*: Los grupos de vendedores (por ejemplo, cada uno con un director de ventas) son subdivisiones de una cadena de distribución. Para el caso de Los Fiordos corresponde a sus Market Managers que abarcan las áreas de venta de todos los mercados nacionales e internacionales.

2.4. SAP EN PESQUERA LOS FIORDOS LTDA.

La implementación de SAP en Los Fiordos nace como una decisión estratégica del Holding Agrosúper para, por medio de un sistema único, englobar la totalidad de las operaciones de sus distintas Unidades de Negocio y a su vez integrar la información administrativa y operativa de cada área.

Esta idea de implementación de SAP, se inicia a mediados del año 2006 como proyecto de un equipo de trabajo llamado INTEGRA, comprendido por un grupo de consultores informáticos especializados en sistema SAP. La adquisición de licencias le permitió a Agrosúper planificar la implementación de SAP en todas sus Unidades de Negocio.

La primera etapa de la puesta en marcha de SAP contempló a Viña Ventisquero como piloto de pruebas en los Módulos de Finanzas FI; Distribución y Ventas SD; y Gestión de Materiales MM, por ser una empresa con grandes volúmenes de venta, pero en pocas cantidades de despachos. Posteriormente, en la planificación le correspondería a Pesquera los Fiordos iniciar su implementación, aproximadamente en enero del 2007, para los módulos de Finanzas FI y Controlling o Contabilidad y Costes CO, iniciándose un intenso proceso de capacitación de las personas claves de cada área operativa, para posteriormente, en Noviembre del 2007, implementar los módulos de Distribución y Venta, Gestión de Materiales y Recursos Humanos.

La última etapa contempla la implementación de SAP en las Faenadoras de Súper Pollo, Súper Cerdo y Sopraval (abril 2008), en donde se pretende que todo pedido de productos Agrosúper, ya sea para contenedores o de un pequeño negocio, sean realizados bajo la gestión de este sistema, concretando el objetivo de este proyecto que apunta a la estandarización de todos los procesos de Agrosúper.

2.4.1. SAP en Área Comercial.

SAP, como se menciona anteriormente, permite centralizar gran parte de los procesos administrativos y operativos en un solo sistema. El trabajar la información de ésta manera, también obliga a que todas las labores que se realicen por medio de SAP sean parte de una cadena de sucesos. Por lo que, la información de una exportación o producción que se está ingresando un día determinado por un área operativa, es de la cual el área contable va a realizar los correspondientes estados financieros.

Dentro de ésta cadena de información se encuentra el Departamento Comercial que opera en SAP con el Módulo de Ventas y Distribución “SD” (Sales and distribution). El cual incluye los submódulos de Logística y Distribución y al mismo tiempo interactúa directamente con Módulos de Gestión de Materiales MM, para el caso de distribución primaria y almacenamiento; con Producción PP junto con Finanzas y Costos FI – CO.

1.

2.

2.1.

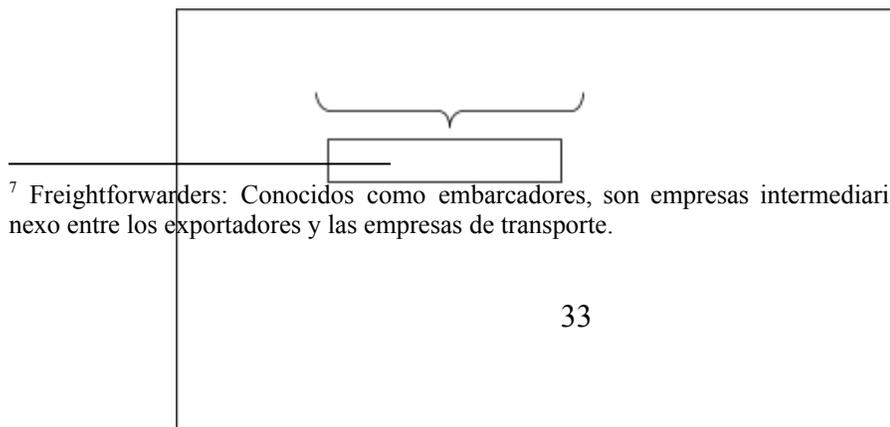
2.2.

2.3.

2.4.1.

2.4.2. Esquema de Flujo de Información SAP. Gestiones Comerciales.

Si quisiéramos graficar el flujo de información (Figura 1-Flujo de Información SAP) que describe una operación normal de exportación en el área comercial de Los Fiordos, la primera parte corresponde, como a cualquier exportación normal, a aquella en la cual se define los términos de venta. En este caso, un Market Manager se contacta con un comprador determinado, definen el producto a exportar, precio, cantidades, cláusula de venta, forma de pago, interlocutores relacionados en el proceso, en el caso que participaran traders o freightforwarders⁷, lugar de origen, puerto de destino, información del Bill of Lading (BL), consignatario de BL, el Notify del BL, certificaciones requeridas, Incoterm que define las responsabilidades de cada parte, y toda aquella información que define y delimita la venta. Toda esta información de venta el Market Manager lo plasma en el sistema SAP en un “Pedido de Exportación” que abre la cadena de operaciones comerciales.



⁷ Freightforwarders: Conocidos como embarcadores, son empresas intermediarias encargadas de hacer nexo entre los exportadores y las empresas de transporte.

Figura 1- Flujo de Información SAP

Este Pedido de Exportación que nace en un status de “Emitido” (Figura 2-Flujo de Información SAP), pasa a una segunda etapa a cargo del Jefe de Operaciones Comerciales, el cual tiene la responsabilidad de informar a planta cuales son los pedidos que deberán ser producidos, ya sea en órdenes parciales o totales, o bien, si serán asignados del stock existente en las cámaras de Frigorífico, o Frigoríficos externos.

En una tercera etapa, bajo responsabilidad del Jefe de Operaciones Comerciales en conjunto con el Market Manager, deciden los pedidos a los cuales se les dará salida a despacho de acuerdo a las prioridades comerciales de venta, cambiando el status del pedido “A programar”.

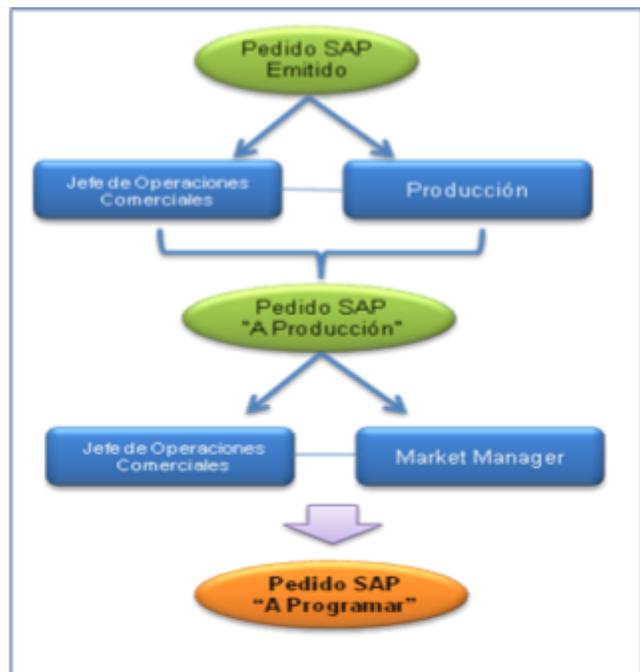


Figura 2- Flujo de Información SAP

Figura 3- Flujo de Información SAP

Aquel pedido que nació en un status de Emitido, en esta etapa pasa a un status “A programar”, que como su nombre lo dice, y a cargo del Área de Comercio Exterior (COMEX), se comienza a definir la nave por la cual se embarcará (en caso de exportaciones marítimas), fecha de embarque, fecha de consolidación, lugar de consolidación, etc. En SAP, para realizar esta programación, el área de Comercio Exterior crea una “Entrega de Salida⁸”(Ver figura 3 – Flujo de información SAP), definiendo en ésta la empresa de transporte por la que se exportará la carga, Naviera, Avión, el nombre de la Nave (en el caso de exportaciones marítimas), el número de reserva de espacio en la nave a embarcar, los lugares geográficos de las aduanas de salida y aduana de destino y los Interlocutores que intervienen, definiéndose en este caso como interlocutores los siguientes: El solicitante de la mercancía; Destinatario de Factura; Responsable de pago; Destinatario de la mercancía; Empresa exportadora; Representante legal empresa exportadora; Consignatario de Bill of Lading; Notify de BL; Consignatario de Certificados y Nombre de la Agencia de Aduanas correspondiente.

Junto con crear la “Entrega” con la información correspondiente COMEX debe crear en SAP los transportes que intervengan en el proceso de exportación, en éste caso:

- **Camión:** En el camión se refleja la programación del tramo de transporte que comprende desde la consolidación de la carga en planta (o en un lugar de carga

⁸ Una Entrega de salida corresponde a un documento en SAP que se asocia a un Pedido determinado y en el cual se centra toda la información logística de la exportación, además de la información de carga que se genere de ese Pedido.

externo) hasta el ingreso a Puerto (para el caso de las exportaciones marítimas), a Aeropuerto (exportaciones aéreas), o en destino (para el caso de exportaciones terrestres en donde sólo interviene el camión programado). En éste camión se debe incluir la información de las fechas programadas para carga, junto con los tramos y tiempos de las etapas de salida y llegada que este camión debe pasar hasta llegar a puerto.

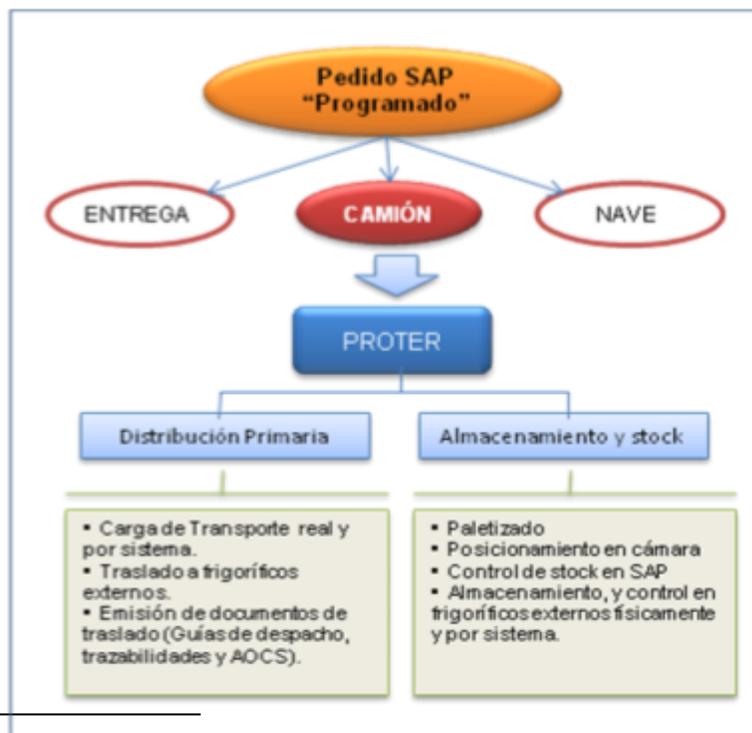
- *Nave / Avión:* Segundo medio de transporte que debe crearse en SAP con el objeto de reflejar la forma de exportación. La Nave o Avión, en cual sea el caso, debe incluir la información del Nombre de la Nave, la fecha de zarpe o despegue, fechas de Stacking⁹, si las hubiera, y las etapas que reflejan los tramos de salida y destino del transporte. Ejemplo: Puerto de San Vicente, Chile – Puerto de Antwerp, Bélgica.

Una vez hechas las programaciones en SAP, por el área de COMEX, completando toda la información que refleja el flujo de exportación, estableciendo las fechas y horas de carga, es turno del Área de Frigorífico¹⁰, como responsable del almacenaje de productos terminados y despacho, concretar la carga de un camión real con todos aquellos productos programados por medio de un Pedido, Entrega, Camión y Nave en SAP.

⁹ Stacking: Emplazamiento en Zona Primaria donde se depositan los contenedores previos a la carga en una Nave determinada. Se llama Fecha de Stacking al período de tiempo que disponen las autoridades aduaneras para hacer ingreso de los contenedores a zona primaria y ser cargados un una nave específica.

¹⁰ Área de Frigorífico: También llamada PROTER (Productos Terminados) que comprende el almacenaje y distribución primaria.

Si bien en el área productiva, el salmón pasa por una serie de procesos¹¹ dependiendo del producto final al que va destinado, es en el área de PROTER, en donde las cajas de salmón congelado o fresco (producto terminado), luego de ser debidamente paletizadas¹², y por medio de un sistema de “picking”¹³, son subidas como información operativa en SAP por medio de código o número de UMP o Unidad de Manipulación Primaria. (Ver Figura 4 – Flujo de información SAP)



¹¹ Ver Anexo 2, c
¹² Paletizar: Api
¹³ Se le llama Picking al ingreso de datos a un sistema por medio de un pistoleo que lee la información contenida en un código numérico o de barras.

Al momento de ser ingresada la información de los productos terminados en SAP, ésta es reflejada como stock en las cámaras de refrigeración en donde se indica el producto específico en una posición determinada, lo que facilita el movimiento de pallets al interior de la cámara y la rápida ubicación en la zona de carga, al momento de efectuarse la consolidación de un contenedor.

Teniendo la información de los materiales¹⁴ en el sistema, se hace posible identificar el producto específico de salmón programado en un pedido y que debe ser cargado en forma real en un camión real. PROTER, para ello, baja la información contenida en la ENTREGA programada por COMEX, identifica los productos a cargar y procede a efectuar el despacho. En SAP, el mismo camión creado virtualmente en el sistema por COMEX, es al que se le asignará la carga identificada, por lo que en SAP debe quedar reflejado el ingreso del camión al andén correspondiente, el ingreso de los datos propios del transporte como patente, nombre del chofer, número de contenedor, y la carga.

Una vez situado el camión por sistema en andén y con toda la información requerida, se procede a efectuar la carga de los productos identificados con un número

¹⁴ Término ocupado en SAP para referirse a las Mercaderías o aquel bien o servicio propio del giro.

de caja, situados en un número de Tarja Pallet o UMP¹⁵ (Unidad de Manipulación de Pallet). Al momento de ir generando el picking de las UMP, SAP va identificando el número de cajas contenidas en un pallet y a su vez, va descontando de stock las cajas específicas. Cuando la carga está completa, PROTER procede a cerrar en SAP los datos del camión ingresando, el número de sellos¹⁶, temperatura, peso final y el número de la Guía de Despacho correspondiente, donde se hará impresión de la información contenida en el despacho determinado. Una vez concluido el proceso de despacho primario, SAP transforma en información todo lo efectuado en el sistema, información de la cual se basará la posterior impresión de documentos de exportación como el Packing List, Commercial Invoice, Factura de Exportación de SII, etc.

PROTER, además de generar el despacho físico del camión programado y de administrar los stocks en las cámaras de refrigeración y frigoríficos externos, es el área responsable de la creación de los documentos que deben ser visados por SERNAPESCA, requisito para la exportación de productos del mar, llamados AOCS (Acreditación en Origen de Certificación Sanitaria) que consiste en la acreditación de que los productos exportados y detallados por fecha de producción son originarios en Chile y producidos en Pesquera los Fiordos Ltda. Con este documento más la Guía de despacho visada por SERNAPESCA (en origen), los agentes de aduana pueden generar las tramitaciones correspondientes y obtener la numeración NEPPEX¹⁷, necesaria para la

¹⁵ Tarja Pallet o UMP es la unidad de manipulación codificada en SAP, que refleja en el sistema, la información contenida en un pallet.

¹⁶ En los Fiordos se utilizan 3 números de sellos para cerrar un camión: un sello de tapón propio del holding Agrosúper, el sello proporcionado por la naviera (traído por el chofer del camión) y un número de sello de huincha pegado en los cierres de las puertas del camión.

¹⁷ NEPPEX: Notificación de Exportación para Productos Pesqueros de Exportación.

posterior tramitación aduanera consistente en confección del DUS¹⁸ para productos del mar.

Posteriormente se genera otra etapa a cargo del área de Comercio Exterior, donde se procede a la obtención de la documentación de exportación basada en la información generada por SAP, luego del despacho del camión y de la correspondiente contabilización de la salida de materiales.

COMEX comienza por extraer de SAP el Packing List, documento de exportación que arroja un detalle de la carga en el interior del contenedor consolidado. SAP permite extraer 2 tipos de Packing List: uno resumido que entrega una información totalizada por producto específico, total de cajas, kilos netos, kilos brutos, nombre cliente, nave, número de reserva, puerto embarque, puerto destino, etc.; y también un Packing List Detallado con información completa de las cajas, fechas de producción, peso, Tracing Code¹⁹, código de producto, etc.

Además del Packing List, COMEX también puede generar por SAP un documento conocido como Commercial Invoice, que si bien no posee un peso tributario, sí genera una información comercial y aduanera en el objeto de reflejar los productos vendidos, precio por producto, cantidad facturada, forma de pago, INCOTERM. Esta

¹⁸ Documento Único de Salida: documento aduanero en donde se refleja y legaliza una exportación.

¹⁹ Se le llama Tracing Code a un número con el que son identificados los grupos de salmones de una misma especie que pertenecen a un centro determinado y que fueron transportados a los centros de acopio en una fecha determinada para proceso.

Commercial Invoice junto con el Packing List son enviados al Agente de Aduana correspondiente, que ya con la copia de la AOCS y Guía a despacho Visada por Sernapesca, completan la información necesaria para la tramitación de la exportación.

Posteriormente, sólo falta generar la Factura de exportación del SII. Con esta facturación se cierra el flujo de documentos generados en un proceso de exportación normal por SAP. Al momento de imprimir la correspondiente facturación se genera la confirmación de la contabilización de dicho documento, generándose así, el principio de la información para otras áreas de trabajo, en este caso el de Contabilidad y Costos.

CAPÍTULO III:

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SAP



3. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SAP ÁREA COMERCIO EXTERIOR, PESQUERA LOS FIORDOS LTDA.

3.1. NAVEGACIÓN BÁSICA.

Al momento de instalar la plataforma de SAP R3 en un computador, se crea en el escritorio un acceso directo de un archivo llamado “SAP LOGON” por medio del cual se hace el ingreso al programa.

SAP permite la utilización de más de una plataforma del sistema, que pueden visualizarse en el cuadro “Denominación” del SAP LOGON. Esto permite tener una plataforma de acceso general, por la cual se desempeña el normal de las funciones, y otra plataforma paralela con las mismas características, pero que no genera consecuencias productivas, que se utiliza generalmente para generar los cambios, mejoras, pruebas y ajustes necesarios antes de ser aplicados en la Plataforma Productiva²⁰. SAP además permite a los usuarios la generación de accesos directos a un área determinada del sistema, reconociendo el ingreso como usuario específico.

²⁰ Plataforma Productiva de la empresa

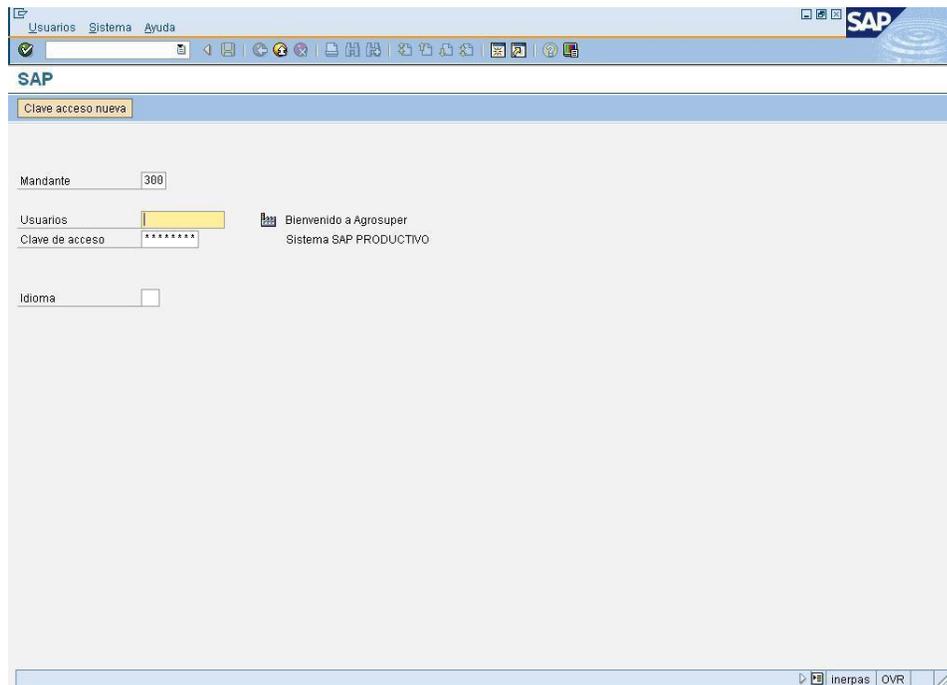


el normal de las funciones

*Figura 5-Manual de Procedimientos
SAP*

Luego de acceder por medio del “SAP LOGON”, el sistema nos presenta una ventana de identificación, en donde se debe digitar el nombre de usuario y Password para poder concretar el ingreso. Como medida de seguridad SAP presenta en esta ventana un botón de cambio de clave secreta, para evitar el ingreso de personal no autorizado.

En esta ventana aparece también el campo “Mandante”, que corresponde a la unidad organizativa, y permite que distintos usuarios estén trabajando en el sistema sin ningún tipo de interferencia mutua.



*Figura 6-Manual de Procedimientos
SAP*

Una vez concretado el ingreso al sistema, se accede a la ventana “SAP EASY ACCESS”, que SAP R/3 propone como ventana principal.

Esta ventana esta diseñada con una serie de componentes que permiten el fácil y rápido manejo de las aplicaciones.

- a. **Barra de menús:** Barra ubicada en la parte superior de la ventana que contiene las principales aplicaciones del sistema.
- b. **Barra estándar de herramientas:** Está ubicada debajo de la barra de menús y está compuesta por las principales herramientas de navegación. Un botón de

ejecución; una barra de ingreso directo de Transacciones²¹; botones de navegación (Atrás, Salir, Cancelar); Botones de búsqueda e impresión; abrir nuevo Nodo²²; creación de accesos directos; botón de ayuda; botón de configuraciones.

- c. **Barra de título:** Nos muestra la descripción de la transacción tratada.
- d. **Favoritos:** Permite generar un ordenamiento de las transacciones más utilizadas por medio de creación de carpetas.
- e. **Menú usuario:** Lista de transacciones determinadas con acceso permitido para un usuario específico.

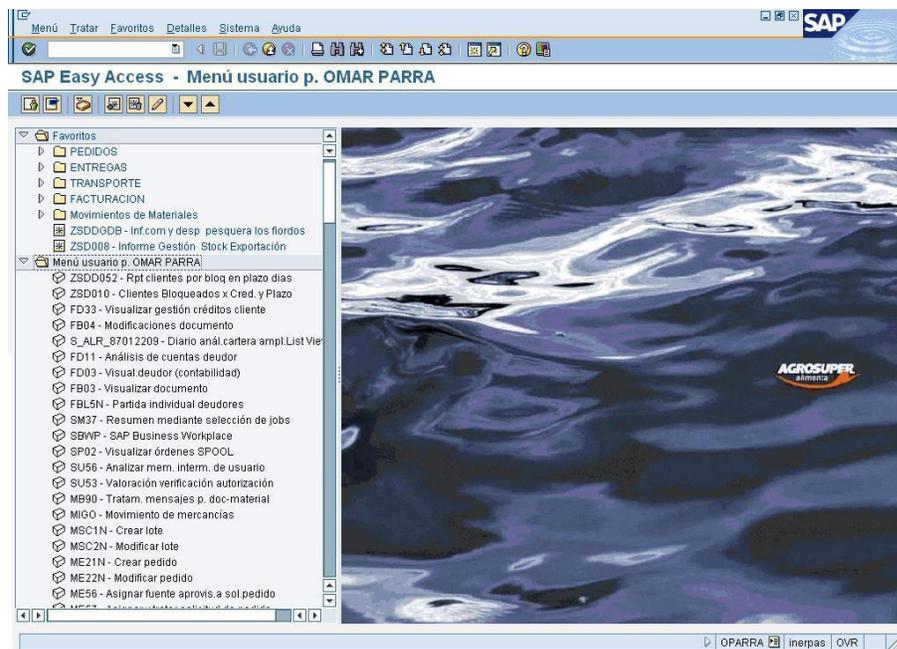


Figura 7-Manual de Procedimientos
SAP

²¹ Transacciones: En SAP se le llama así a la malla de aplicaciones de trabajo. Por Ejemplo: VA01, Crear Pedido; VL10A, Crear entrega de venta; VF02, Modificar Factura; LF05, Reporte de Stock, etc.

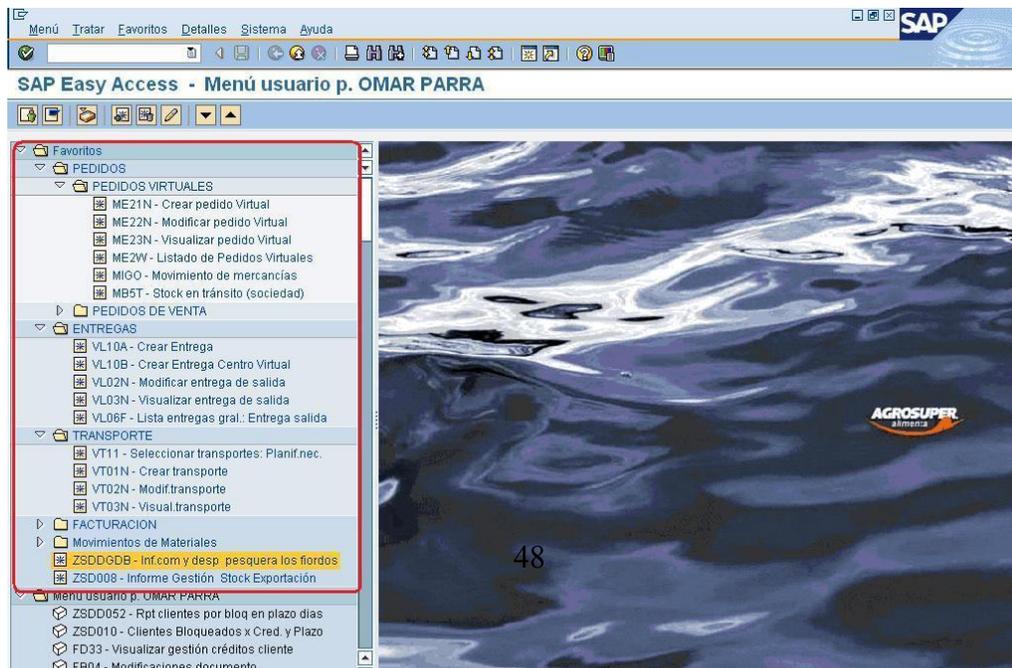
²² Nodo se le llama en SAP a una ventana de aplicación. SAP permite abrir como máximo 6 nodos simultáneamente por usuario.

Un usuario de SAP puede definir la presentación principal de menús SAP Easy Access entre 2 modos de presentación mostrados en la parte izquierda de la pantalla.

- a. **Menú SAP** : Formato estándar de visualización. Se muestra como un esquema de transacciones agrupadas por áreas operativas, logísticas, administrativas, financieras, comerciales, etc.
- b. **Menú Usuario** : Formato que muestra la lista de transacciones a las cuales posee acceso un usuario determinado.

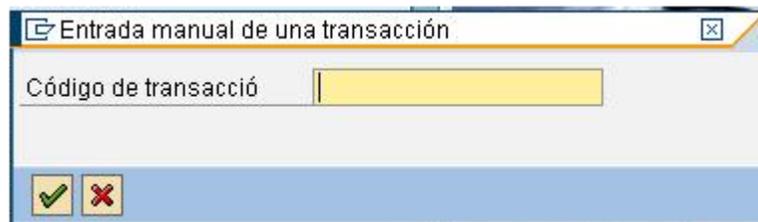
3.1.1. Menú de Favoritos

SAP Easy Access permite, al usuario determinado, poder generar y organizar un menú de Favoritos en donde se registren las transacciones comúnmente utilizadas, configurando una propia estación de trabajo mediante la utilización de carpetas.



*Figura 8-Manual de Procedimientos
SAP*

Para ingresar una transacción al menú Favoritos se debe clicar el botón  “Añadir a Favoritos” o por medio del comando Ctrl+Shift+F4. Con esto se abre un cuadro que nos exige ingresar el código de la transacción SAP para poder ingresarla a Favoritos.



*Figura 9-Manual de Procedimientos
SAP*

SAP también permite la organización de los Favoritos por intermedio de carpetas. Para agregar una carpeta se debe generar el comando Ctrl+Shift+F5. O bien, clicar botón secundario del mouse, “crear carpeta” y definir un nombre en el cuadro emergente.

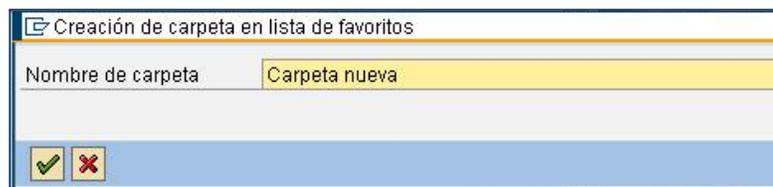


Figura 10-Manual de Procedimientos SAP

3.1.2. Menú de Opciones.

SAP también posee un botón de configuración para determinar las opciones dispuestas en el sistema, desde el color del panel, hasta que se visualicen los códigos de las transacciones utilizadas.

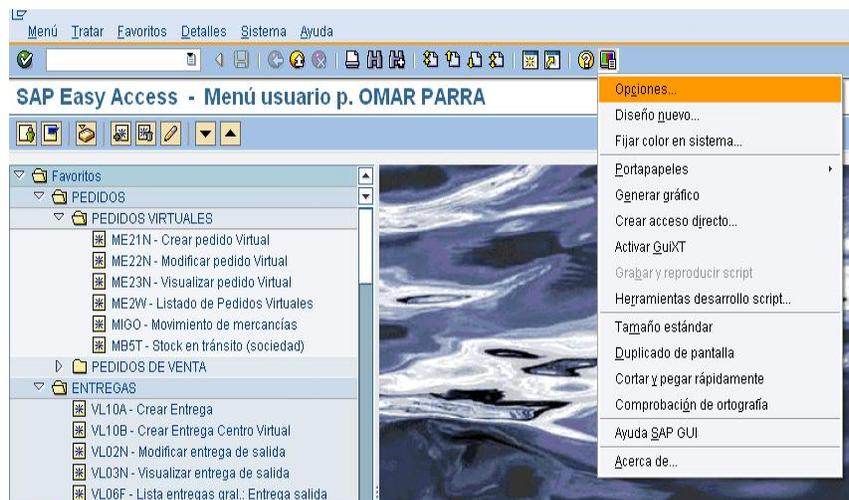


Figura 11-Manual de Procedimientos SAP

3.1.3. **Modificar Lay Out**

Modificar el Lay Out se refiere a poder editar la configuración o forma en que se muestran los datos en pantalla, es decir, escoger las columnas de datos que resulta útil visualizar, ocultar las otras o bien ordenar o filtrar, para así obtener información lo más clara y precisa posible.

Este tipo de modificaciones es posible configurarlas cuando trabajamos con transacciones que generan informes de tablas de datos.

Es útil la modificación del Lay Out en las siguientes Transacciones:

- VT11: Lista de Transportes: Esta transacción genera una tabla extensa de datos relacionados al transporte, la cual se puede modificar para visualizar en pantalla sólo aquellos campos del transporte que nos son útil saber.

- ZSD008: Gestión de pedidos de venta de exportación: Esta transacción genera un informe masivo en forma de tabla con datos detallados de todo lo relacionado a la gestión de los pedidos.

Para modificar el Lay Out ubicamos los botones “Variante de Visualización”

, o bien “Modificar Lay Out” .

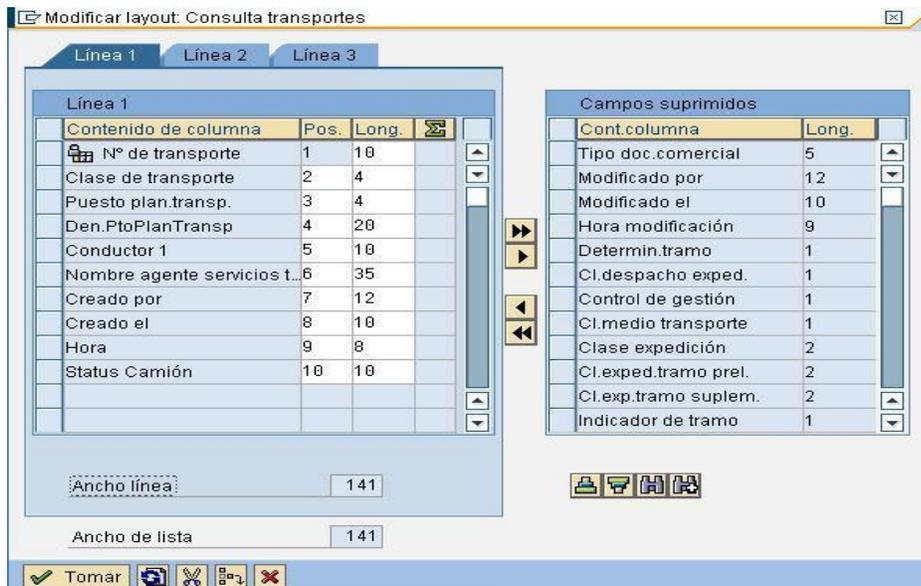


Figura 12-Manual de Procedimientos SAP

En la imagen anterior se pueden observar 2 cuadros, el de la izquierda muestra los campos de las columnas que actualmente se visualizan en la tabla de datos, y el cuadro de la derecha muestra el nombre de los campos que también existen, pero que están ocultos por SAP y, por lo tanto, no son mostrados por la tabla de datos.

En estos cuadros se pueden seleccionar las columnas ocultas que pretenden ser visualizadas en la tabla, o bien ocultar las que actualmente se muestran y no sirven.

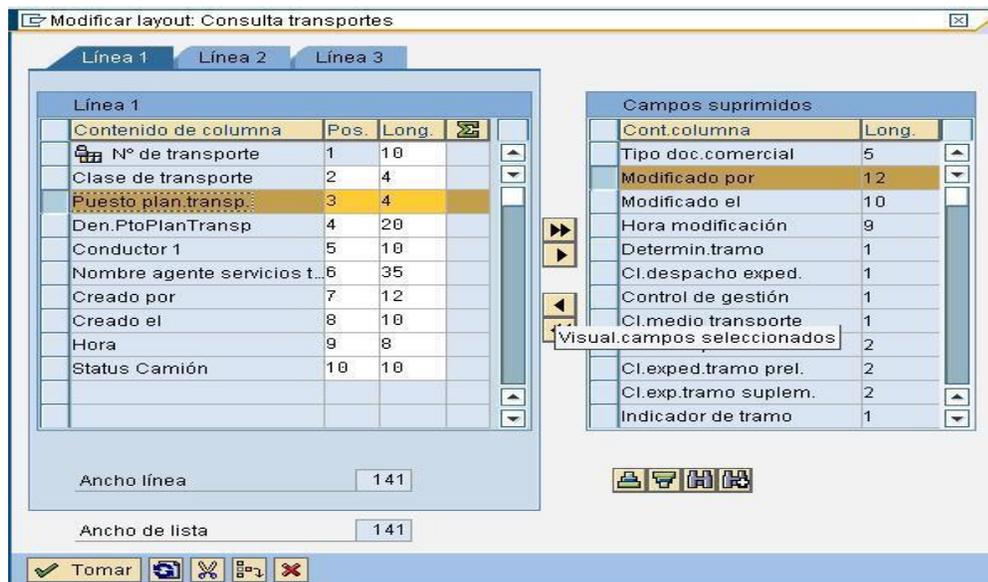


Figura 13-Manual de Procedimientos SAP

- a. Seleccionar las columnas en el cuadro de los “campos suprimidos” que se pretende visualizar. O bien, el campo de los visualizados que se quiere ocultar.
- b. Clickear el botón de la flecha hacia la izquierda o hacia la derecha, según sea el caso.  
- c. TOMAR.

Se puede grabar la configuración seleccionada de manera de poder seleccionarla en el futuro. Para ello:

- Menú Opciones / Variante de Visualización / Grabar Variante Visual.
- Indicar un nombre de Disposición. EJ: Nombre Usuario
- Indicar Denominación. EJ: Consulta de transportes.

- Seleccionar la casilla “Específico Usuario” si se pretende que no sea visto por el resto de los usuarios.

3.2. PEDIDOS

El pedido es la primera fase del proceso de exportación, y corresponde a aquel documento en SAP donde se plasman todas las disposiciones, responsabilidades y características de una venta. SAP permite como sistema parametrizar las disposiciones de venta para cada cliente por medio de grupo de códigos, de manera de poder reconocer, por ejemplo, que para una exportación a EEUU, SAP debe considerar sólo los puertos de destino y aduanas de EEUU y no los de Japón.

Los Market Manager, como responsables de las ventas, contratos, y por ende, primer contacto con clientes, son los responsables de crear los correspondientes pedidos en SAP, preocupándose de incluir toda la información relevante a la venta, ya que, de la información registrada en el pedido se basará la posterior cadena de gestión.

Cada pedido tiene un status, que nos indica en que etapa del proceso de exportación se encuentra.

4.2.1. Emitido: Cuando se crea un pedido, éste se genera por defecto con un status “emitido”, refiriéndose a que no genera ninguna significancia productiva ni operativa, es decir, que no se van a generar actividades más que completarlo como información comercial.

3.2.2. A Producción: Fase de responsabilidad del Jefe de Operaciones Comerciales (JOP), en la cual se le informa a planta, por medio de este reporte, cuales son los pedidos que deberán ser producidos. Dependiendo de los productos que se estén programando, se decidirá si son obtenidos desde stock o se asignarán órdenes parciales o totales de lo que se pretende vender.

3.2.3. Confirmado: En esta etapa el Jefe de Operaciones Comerciales y el Market Manager deciden a que pedidos se les dará salida a despacho, de acuerdo a sus prioridades de salida.

3.2.4. A programar: Corresponde al status de los pedidos que COMEX deberá procesar, es decir, solicitar reservas, crear las entregas, y asignarlas a los tipos de transporte creados para tales entregas.

3.2.5. Programado: Cumplida la etapa anterior, COMEX deja en condición de programado las entregas concluidas.

Como área de Comercio Exterior, un pedido creado no tiene una relevancia importante hasta que pasa a un estado “A Programar”, en donde se aprueba la correspondiente venta y se da la autorización para comenzar a programar la exportación que llevará los productos vendidos a su correspondiente destino.

Para poder visualizar los pedidos que corresponden al status “A PROGRAMAR”:

TR: ZSD008 “Informe de Gestión de Stock de Exportación”

Genera un reporte con amplia información de los pedidos que se han creado, de toda la cadena de pedidos de Agrosúper. Por lo tanto, es importante generar los filtros suficientes que muestren sólo los datos que nos interesa visualizar, caso contrario, el reporte arrojará información poco relevante a nuestra búsqueda.

Filtros Útiles:

- a. Organización de Venta: S070 (Los Fiordos)
- b. Canal de Distribución: EX (Exportación)
- c. Sector: 11 (salmón)
- d. Oficina de Ventas: AgroAmérica, AgroEuropa, Andes Asia, etc.



Figura 14-Manual de Procedimientos SAP

Esta transacción genera una matriz de información correspondiente a los pedidos creados, como por ejemplo, el N° de pedido, código de producto, descripción de material, cliente, destinatario de mercancías, estado de producto, status, Unidad de medida, etc.

Aquellas transacciones que presentan información en forma de matriz, SAP permite poder editar el “Lay Out”²³ de la presentación en pantalla, de manera de poder seleccionar las columnas con información relevante que necesita ser visualizada y ocultar aquellas columnas que no son importantes.

²³ Lay Out: Disposición o forma en que se presenta la información en pantalla.

Lista Tratar Pasara Vistas Opciones Sistema Ayuda

Exportaciones gestion pedidos de Venta

Nro. Pedido	Nro. Entrega	Nombre 1	Nombre Destinat.	Nivel 1 J.	Nivel 2 Jerarquia	Nivel 3 Jerarquia	Cantidad P.	UM	Can.	Porce.	Estado Pedido
0040000191	0801005789	Eland Retail Co Ltda	Eland Retail Co. L.	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	9.120,000	KG	0,00	0,00	EN PRODUCCIÓN
	0801005789	Eland Retail Co Ltda	Eland Retail Co. L.	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	7.880,000	KG	0,00	0,00	EN PRODUCCIÓN
	0801005789	Eland Retail Co Ltda	Eland Retail Co. L.	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	4.000,000	KG	0,00	0,00	EN PRODUCCIÓN
0040000192	0801007053	Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	46.296,000	LB	0,00	0,00	A PROGRAMAR
0040000193		Damm Productos Ali...	Damm Productos...	Atlántico	Atlántico HON c/...	Atlántico HON c...	4.693,000	KG	0,00	0,00	EMITIDO
		Damm Productos Ali...	Damm Productos...	Atlántico	Atlántico HON c/...	Atlántico HON c...	5.588,000	KG	0,00	0,00	EMITIDO
		Damm Productos Ali...	Damm Productos...	Atlántico	Atlántico HON c/...	Atlántico HON c...	11.719,000	KG	0,00	0,00	EMITIDO
0040000194		Agroeuropa S.P.A.	Clarna GMBH & C...	Atlántico	Atlántico Porción...	Atlántico Porció...	16.844,000	KG	0,00	0,00	EMITIDO
0040000195		Agroeuropa S.P.A.	Clarna GMBH & C...	Atlántico	Atlántico Porción...	Atlántico Porció...	16.844,000	KG	0,00	0,00	EMITIDO
0040000196		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000197		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	46.296,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000198		Productos Alimenticio...	Productos Alimen...	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	21.000,000	KG	0,00	0,00	EMITIDO
0040000201	0801005907	Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Pulpa T...	Atlántico Pulpa ...	9.479,800	LB	0,00	0,00	A PROGRAMAR
	0801005907	Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Fish Bl...	Atlántico Fish Bl...	36.816,800	LB	0,00	0,00	A PROGRAMAR
0040000202		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	40.000,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000203		Agroeuropa S.P.A.	Select Salmon	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	21.000,000	KG	0,00	0,00	CONFIRMADO
0040000205		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,300	LB	0,00	0,00	EMITIDO
		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,300	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000206		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	46.296,600	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000207		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	6.600,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.000,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	10.000,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000208		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	46.296,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000209		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
0040000210		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO
		Agro America LLC	Agro America LLC	Atlántico	Atlántico Filete T...	Atlántico Filete ...	23.148,000	LB	0,00	0,00	EMITIDO

Inicio | 2 Explorador d... | 2 Microsoft OF... | SAP Logon 640 | Exportaciones g... | METODOLOGIA ... | ES | 12:16

Figura 15-Manual de Procedimientos SAP

3.3. CREACIÓN DE ENTREGAS

3.3.1. Entrega de Ventas

TR: VL10A: Creación de Entregas de Venta

Programa Tratar Pasar a Sistema Ayuda

Pedidos cliente, visual.rápida

Log tratamiento colectivo

Pto.expedic./Pto.recepción FD01 a []

Fecha creac.entrega a 26.12.2007

ReglaCálcValFeEntrg 2

Datos generales Pedidos de cliente Material Interlocutor Función usuario

Pedidos de cliente

Documento comercial	40000121	a	[]	[]
Solicitante	[]	a	[]	[]
Transportista	[]	a	[]	[]
Oficina de ventas	[]	a	[]	[]
Grupo de vendedores	[]	a	[]	[]
Departamento	[]	a	[]	[]
Bloqueo entrega	08	a	09	[]
No selec.entregas bloqueadas	todos	PoolEntregas	ning.	[]
Entrega completa	[]			[]

Figura 16-Manual de Procedimientos SAP

- Puesto de expedición: desde donde se despacha EJ: FD01 (Planta Quellón).
- Por defecto SAP define la fecha de creación de entrega, sin embargo, se recomienda borrarlas, y así, no restringir la creación a un rango de fecha específico.
- Pestaña Pedidos Cliente / Documento Comercial: digitar N° de pedido. Para cuando se tienen más de un número de pedido a programar, se puede ingresar al modo de ingreso de datos colectivos, para esto clicar la “flecha” hacia la derecha. Con eso se genera un cuadro que nos permite ingresar valores individuales de varios pedidos, o bien, un intervalo de un grupo de pedidos.

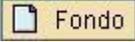
- d. Ejecutar 
- e. Marcar la fila correspondiente
- f. Botón “Fondo”.  (tiene que aparecer una copia de la línea seleccionada, visualizada por dos colores diferentes).
- g. Se generara una copia de la línea anterior (una línea de color celeste y la otra azul).
- h. Para poder visualizar el número de entrega asignado presionar el botón “Visualizar/Suprimir entregas” .



Figura 17-Manual de Procedimientos SAP

3.3.2. Edición de Entregas

TR: VL02N: Modificar entrega de salida

- a. Ingresar N° de Entrega correspondiente
- b. ENTER.

Nota: Si ya se está posicionado en una transacción con la entrega correspondiente, sólo basta ir al menú “Entrega de Salida” / Modificar. De esa manera cambia de estado “visualizar” a “modificar”, permitiendo editar los datos.

- c. Ir a la cabecera  y editar los siguientes campos:

- **Gestión**

- 1) *Entrega externa:* Nombre “exacto” de la nave o avión en la que se efectuará la exportación.

- **Comercio Exterior**

- 1) *Transporte / Contenedor:* Tipo de container (40’ reefer high cube).
- 2) *Geografía*
 - a) Aduana de Salida: Servicio de Aduana por la que se efectúa la exportación.
 - b) Aduana Destino: Servicio de aduana por la cual se efectúa la recepción de las mercancías.

- **Cargar**

1) *Lug Pues Dis*: Nombre de la Naviera o aerolínea por la cual se exporta.

- **Transporte**

1) *Carta de Porte*: Digitar el N° de Booking²⁴ asignado por la naviera o aerolínea que garantiza el espacio asignado por ésta en la nave o avión determinado.

- **Interlocutores**

1) *Contacto Centro*:

- a) Posicionarse en la columna “Función Inter.”, clicar el matchcode, y ubicar “Contacto Centro”=X1.
- b) Posicionarse en la columna “Interl”, clicar el matchcode
 - Posicionarse sobre la pestaña “Deudores por Grupo de Cuentas.
 - Grupo de Cuentas: ZEX1²⁵
 - En “Concepto de Búsqueda”. Digitar “CCENTRO”
 - ENTER.
 - Ubicar el Contacto Centro. EJ: Sr. X, Jefe de Frigorífico

²⁴ Booking: Se refiere al número de reserva que garantiza el espacio en un buque determinado en el transporte marítimo.

²⁵ Cada grupo de interlocutores se encuentra parametrizado en SAP por medio de un código de grupo de cuentas específico, como ZEX1 para el caso de todos interlocutores relacionados a los “Contactos de Centro”.

2) *Ag. Aduanas (origen)*

- a) Columna “Función Inter.”: Ag Aduanas (origen)=XG
- b) Columna “Inter.”, Matchcode
 - Grupo de Cuentas: ZEX1
 - Concepto de Búsqueda. “AGENCIA”.

3) *Destinatario Mercaderías Operacionales=Z9*

- a) Columna “Función Inter.”: “Dest. Merc. Operaciones”
- b) Columna “Inter.”, Matchcode.
 - Grupo de cuentas: ZDMO
 - Concepto de Búsqueda. “DESTINATAR”.

4) *Embarcador*

- a) Columna “Función Inter.”: “Forwarder Ag. Emb”=XF
- b) Columna “Inter.”, Matchcode.
 - Grupo Cuentas: ZEX1
 - Concepto de Búsqueda. “EMBARCADOR”

5) *Consignatario*

- a) Columna “Función Inter.”: “Consignatario BL / Certificados.
- b) Columna “Inter.”, Matchcode.
 - Grupo Cuentas: ZEX1
 - Concepto de Búsqueda. “CONSIGNA”

Entrega de salida Tratar Pasar a Detalles Entorno Funciones siguientes Sistema Ayuda

Ent.Exportacion 801012957 Visualizar: Detalle cabecera

Dest.m... Otras entregas de salida (Shift+F5) America LLC / 600 Embassy Row, / Atlanta 30328

Gestión Picking Cargar Transporte Comercio exterior/Aduana Gestión financiera Gestión Interlocutor Textos Condiciones

Alcance vis.: Interlocutores (todos)

Func.interl.	Interl.	Nom.	Calle	Cód.pos...	Pob	Def.interlocutor
Broker Ag. Ad. (Dest)	215000151	America's Custom Brok...	2150 N.W. 70th Avenue Mia...			
Consignatario BL	200000004	Agro America LLC	600 Embassy Row,	30328	Atlanta	
Forwarder; Ag Emb	215000140	Magno Internacional Ch...	Avenida 11 de Septiembre 1...		Santiago	
Ag Aduanas (origen)	215000020	Agencia De Aduanas RI...	Armando Cortines s/n - Edif. ...		Pudahuel	
Notify BL	215000174	Slade Gorton & Co. Inc	225 SOUTHAMPTON STREET			
Consignatario Certif	200000004	Agro America LLC	600 Embassy Row,	30328	Atlanta	
Shipper	215000150	PESQUERA LOS FIOR...	Edificio Torre Costanera I, Av...		Puerto Montt	
Vendedor exportacion	215000145	Nicolas Donoso				
Cliente Final export	215000174	Slade Gorton & Co. Inc	225 SOUTHAMPTON STREET			
Dest merc operacione	215000005	Agencia de Aduanas RI...	AEROPUERTO CAMB		Pudahuel	

Figura 18-Manual de Procedimientos SAP

d. GRABAR. 

3.3.3. Entregas de Traslado

Se les llama “Entregas de Traslado” a aquellas en donde no hay una venta de por medio. Se usan para registrar el movimiento de materiales sólo como modo de traslado, por ejemplo, el envío de mercadería a un frigorífico externo por concepto de almacenaje. Esto se genera bajo un concepto de “Centro Virtual” en donde se refleja el movimiento de las mercancías por sistema, pudiéndose reflejar en un posterior reporte de stock.

TR: **VL10B**: Creación de entregas de traslado.

- a. Puesto de expedición: desde donde se despacha EJ: FD01 (Planta Quellón)
- b. Se recomienda eliminar las fechas de creación de entrega para que la creación de la entrega no se limite a una fecha específica.
- c. Pestaña “Pedido Compra” / Documento Comercial: Digitar N° pedido correspondiente.

Figura 19-Manual de Procedimientos SAP

Pedidos de compras, visual.rápida

Log tratamiento colectivo

Pto.expedic./Pto.recepción FD01 a

Fecha creac.entrega a

ReglaCálcvlFeEntrg 2

Datos generales Pedidos de compras Material Función usuario

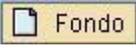
Criterios adicionales pedido traslado

Documento compras 5500002256 a

Centro suministrador a

d. Ejecutar 

e. Marcar la fila correspondiente

f. Botón “Fondo”.  (tiene que aparecer una copia de la línea seleccionada, visualizada por dos colores diferentes).

g. Se genera una copia de la línea anterior (una línea de color celeste y la otra azul).

h. Para poder visualizar el número de entrega asignado presionar el botón

“Visualizar/Suprimir entregas” 

Nota: En caso de que la transacción arroje error o bien no genere el número de entrega, asignar el número de entrega por medio de la TR: VA02 / Doc. Venta / Suministrar.

4.3.4. Borrar Entregas de Salida

Puede existir la posibilidad que, por motivos de error, sea necesaria la eliminación de una entrega para poder asignar una corregida. Para ello podemos efectuar una metodología que nos servirá para eliminarla de manera correcta.

- a. Lo primero que se realiza es confirmar los números de pedido, entrega y transporte asignados al determinado despacho. Para eso nos situamos en la transacción “VA02”

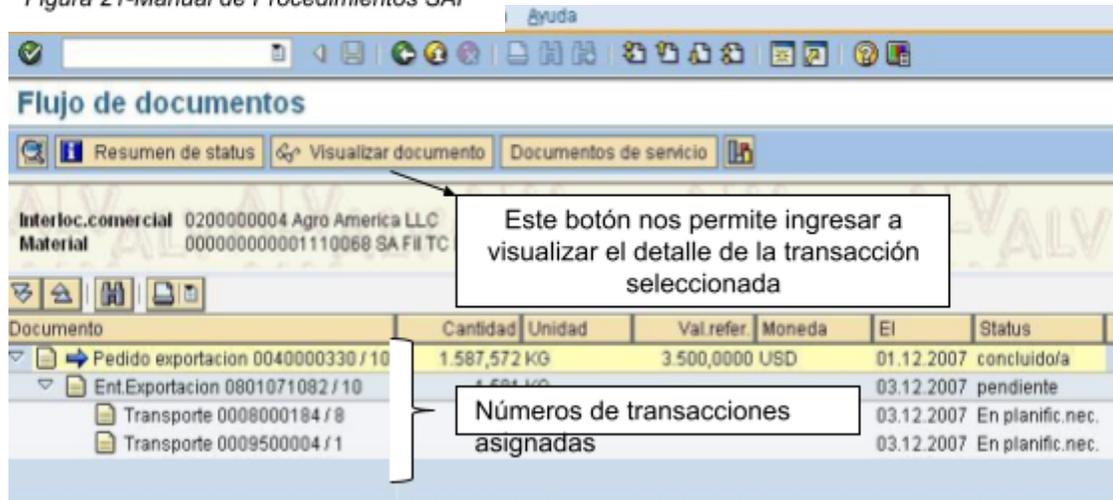


Figura 20-Manual de Procedimientos SAP

- b. Ingresar el número de pedido, ENTER.
- c. Una vez dentro del menú principal, clicar el botón “Flujo de Documentos” 
- d. En el menú del flujo de documentos podemos visualizar todos los documentos y etapas asignadas a un despacho: Pedido, Etapa, Transporte Terrestre, Nave,

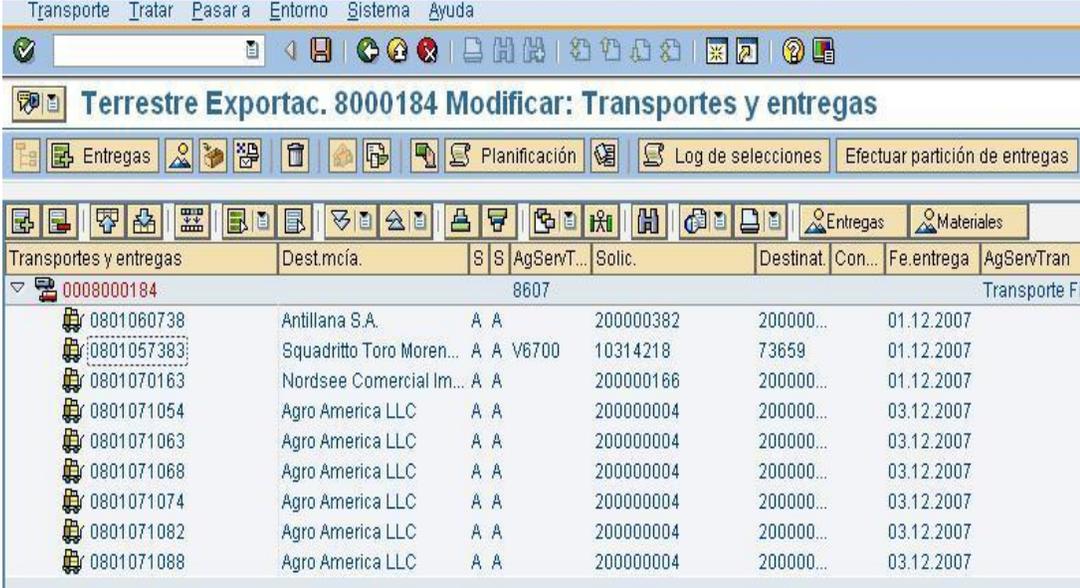
Facturas, anulaciones de facturación, devoluciones de mercadería, etc. Lo cual nos sirve para visualizar de manera completa todo el flujo de documentos y actividades que fueron asociados al pedido específico.

Figura 21-Manual de Procedimientos SAP



- e. Una vez confirmados los números de cada transacción se debe proceder a eliminar de los transportes asignados, la entrega que ahora no se va a despachar en ellos.
- f. TR: VT02N
- g. Ingresar el N° de transporte determinado. ENTER
- h. Clickear el botón “Transportes y Entregas” . Este botón nos permite visualizar las entregas que han sido asignadas a un transporte, ya sea Camión, Barco o Avión.

- i. Clickear el botón “Quitar de Pool de trabajo” . Con este botón se elimina del transporte la entrega previamente asignada



Transportes y entregas	Dest.mcia.	S	S	AgServT...	Solic.	Destinat.	Con...	Fe.entrega	AgServTran
0008000184				8607					Transporte Fi
0801060738	Antillana S.A.	A	A		200000382	200000...		01.12.2007	
0801057383	Squadritto Toro Moren...	A	A	V6700	10314218	73659		01.12.2007	
0801070163	Nordsee Comercial Im...	A	A		200000166	200000...		01.12.2007	
0801071054	Agro America LLC	A	A		200000004	200000...		03.12.2007	
0801071063	Agro America LLC	A	A		200000004	200000...		03.12.2007	
0801071068	Agro America LLC	A	A		200000004	200000...		03.12.2007	
0801071074	Agro America LLC	A	A		200000004	200000...		03.12.2007	
0801071082	Agro America LLC	A	A		200000004	200000...		03.12.2007	
0801071088	Agro America LLC	A	A		200000004	200000...		03.12.2007	

Figura 22-Manual de Procedimientos SAP

- j. Grabar 

Nota: Este procedimiento debe hacerse con todos los medios de transportes a los cuales les fue asignada la entrega que se pretende borrar.

Ahora sólo falta eliminar la entrega de manera definitiva. Para eso:

TR: VL02N: Modificar Entrega de Salida

- k. Ingresar el número de entrega a borrar
- l. Menú “Entrega de Salida” / Borrar.
- m. Confirmar la eliminación de la entrega.

Figura 23-Manual de Procedimientos SAP

The screenshot shows the SAP VL02N 'Modificar: Resumen' interface. A menu is open over the 'Entrega de Salida' button, with 'Borrar' (Shift+F2) highlighted. The main window displays document number 30.11.2007 and a table of delivery positions.

Pos.	Material	Cantidad entrega	UM	Denominación	I...	TPos	S	S	Lote
10	1110068	93,000	CJ	SA Fil TC Pr 1-2Lb# Bo Ai35Lb Gp SS		ZTEX	A	A	
20	1110072	47,000	CJ	SA Fil TC Pr 2-3Lb# Bo Ai35Lb Gp SS		ZTEX	A	A	
30	1110079		LB	SA Fil TC Pr 3-4Lb# Bo Ai35Lb Gp SS		ZTEX			
40	1110087		LB	SA Fil TC Pr 4-5Lb# Bo Ai35Lb Gp SS		ZTEX			
50	1110094		LB	SA Fil TC Pr >5Lb# Bo Ai35Lb Gp SS		ZTEX			
60	1110069		LB	SA Fil TC Pr 1-2Lb# Bo Ai10Lb SS		ZTEX			
70	1110073		LB	SA Fil TC Pr 2-3Lb# Bo Ai10Lb SS		ZTEX			

4.4. ASIGNAR TRANSPORTE

4.4.

4.4.

4.4.

3.4.1. Transporte Terrestre - Camión.

3.4.1.1. Crear Camión

TR: VT01N: Crear transporte

- a. Puesto de planificación de Transporte: F002 Logística Pto. Montt. Se entiende como puesto de planificación de transporte en SAP Agrosúper, al área de trabajo en donde se programa el transporte, en éste caso, el área de Logística de Puerto Montt (COMEX)
- b. Clase de transporte: “Terrestre exportación” =ZP02
- c. ENTER.



Figura 24-Manual de Procedimientos SAP

d. En el campo “Transportista”: Digitar “8607” (Transporte Ficticio para Los Fiordos) corresponde al código parametrizado en Agrosúper para identificar todos los transportes creados en Los Fiordos.

e. Campo “Ruta”: Digitar “ZP0002” (Primaria Los Fiordos).

f. Pestaña “FECHAS” Registrar: Fecha Despacho Camión.

Planificación		Ejecución		
Registrar	27.11.2007 00:00		00:00	Planif.nec.
Inicio de carga			00:00	Registrar
Fin de carga			00:00	Inicio carga
Desp.exped.			00:00	Fin carga
Inic.transporte			00:00	DespachExpedición
Fin transporte			00:00	Inic.transporte
				Fin transporte

Figura 25-Manual de Procedimientos SAP

g. Ir a pestaña Etapas (muestra información de las etapas del recorrido del camión)

Nota: Deben considerarse dos etapas para un camión destinado a exportación:

- La etapa que comprende desde la salida del camión de planta a la llegada del camión al puerto/aeropuerto respectivo.
- La etapa que comprende la llegada y salida del camión del puerto/aeropuerto.

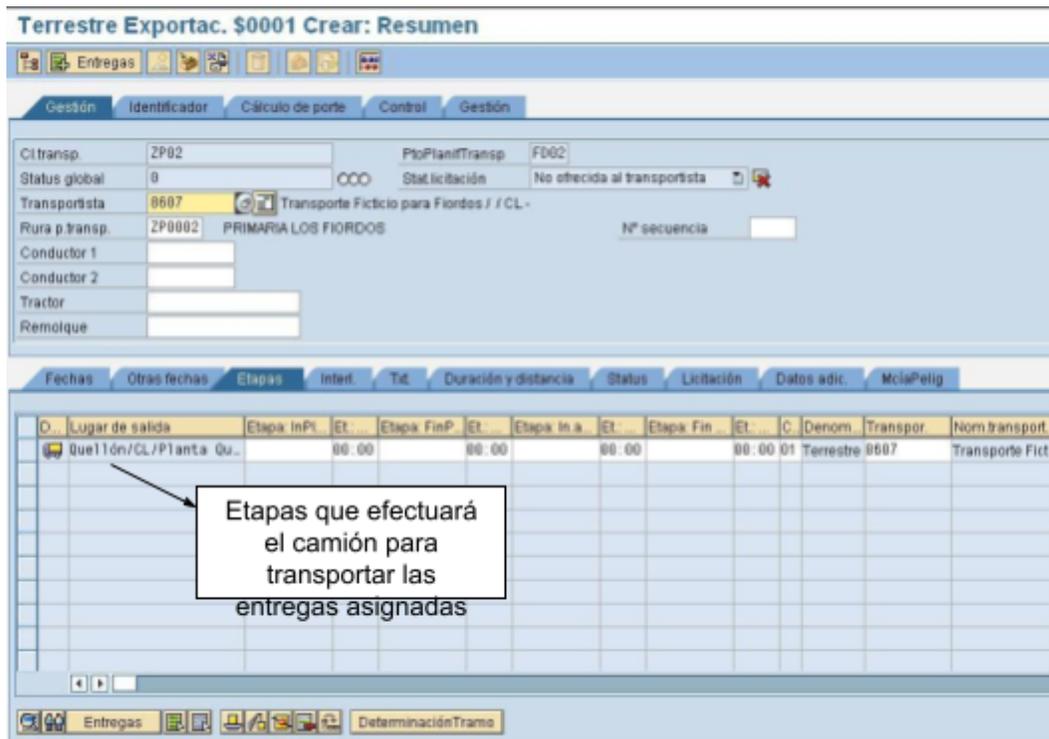


Figura 26-Manual de Procedimientos SAP

1ª Etapa

- h. Clickear el icono “Crear tramo de transporte” , ubicado en la parte inferior de la pantalla.
- i. Se abrirá un cuadro de detalle
- j. En las casillas de Nodos asignar los lugares de salida y arribo correspondientes.
EJ: Quellón – San Vicente
- k. En la pestaña “Duración y Distancia”.
 - 1) Inicio = Fecha y hora de llegada a planta
 - 2) Final = Fecha y hora de salida de planta
- l. Tomar.

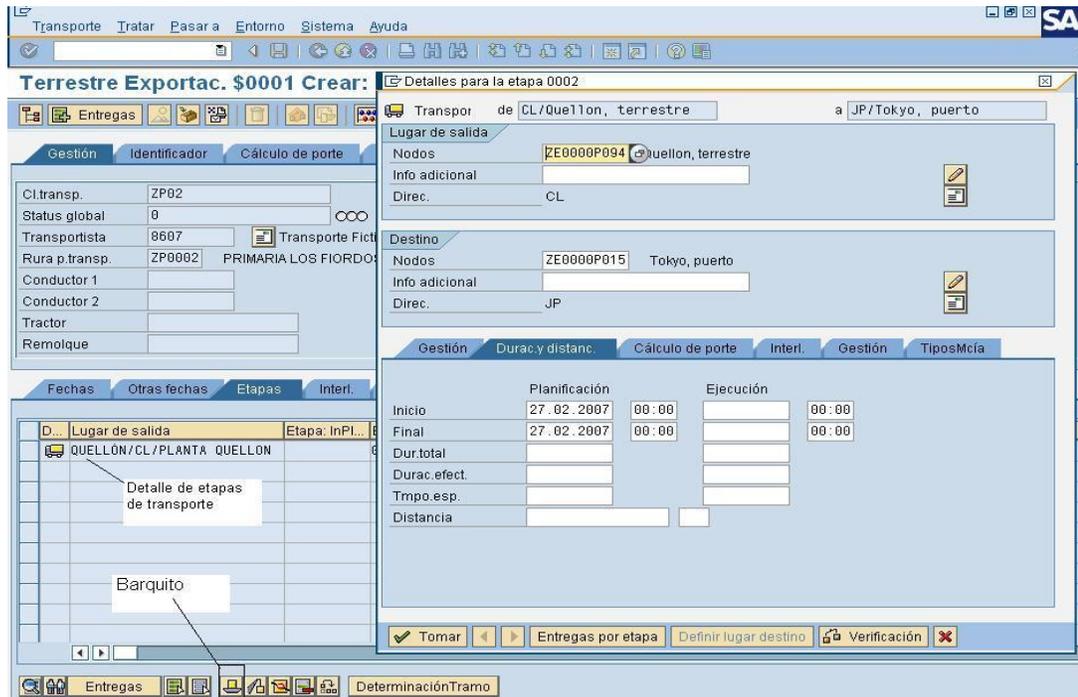


Figura 27-Manual de Procedimientos SAP

2ª Etapa:

- m. Clickear el icono “Crear tramo de transporte”  ubicado en la parte inferior de la pantalla.
- n. Se abrirá un cuadro de detalle
- o. En las casillas de Nodos asignar los lugares de llegada y arribo correspondientes a la llegada y salida del camión del puerto.
Ej: San Vicente – Nodo Genérico Final.

Nota: En el segundo nodo de la segunda etapa del camión debe indicarse la opción "Nodo Genérico Final" que indica la salida del camión del puerto

p. "Duración y Distancia"

a.- Inicio = Fecha y hora de llegada a puerto

b.- Final = Fecha y hora de salida de puerto.

q. Tomar.

3.4.1.2. Asignar Transporte a una Entrega.

Una vez realizadas las configuraciones determinadas del transporte, antes de grabar se deben asignar las entregas que van a ser despachadas en el camión determinado.

Nota: Si después de realizar las configuraciones del transporte se graban los cambios sin asignar un número de entrega, aparecerá un cuadro de advertencia que reflejará que se está creando un transporte sin asignación de suministros.

- a. Hacer click en el botón  ubicado en la parte superior de la pantalla. Con esa acción se abre un cuadro de filtros donde se ingresará el N° de entrega que se le asigna al transporte.

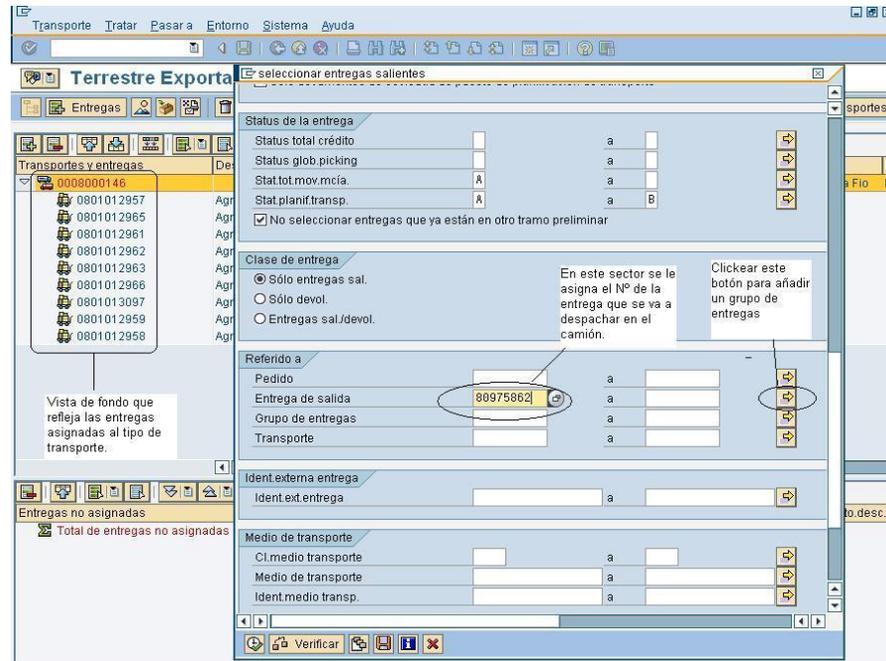


Figura 28-Manual de Procedimientos SAP

- b. En la casilla “Entrega de Salida” digitar el número de entrega que se le asigna al transporte. Si es más de una entrega la que se incluirá en el camión, es útil ingresar al cuadro de asignación colectiva, por medio del botón en forma de flecha hacia la derecha. Aquí se puede ingresar un grupo de entregas de manera más rápida y directa.

Nota: Cabe señalar que al momento de ingresar al botón de asignación de entregas se genera una vista de fondo donde se visualizan todas las entregas que han sido incluidas en el transporte actual.

c. Ejecutar. 

d. Grabar.  Al grabar, el sistema nos entrega el número de transporte asignado. El cual se visualiza en la parte inferior izquierda de la pantalla.

Los transportes, así como los pedidos, también poseen status:

- ***Camión Planificado:*** camión programado para ser cargado en la fecha planificada.
- ***Camión en Planta:*** camión ya ingresado a romana, que indica ingreso a planta y disponibilidad para ser ingresado posteriormente a andén.
- ***Camión en Andén:*** Camión ubicado en andén para proceder a efectuar el picking y carga de los materiales.
- ***Camión sellado:*** Camión con carga concluida que registra el cierre y sellado respectivo del camión físico.
- ***Camión en Tránsito:*** Camión que registra la salida de romana de planta y figura en tránsito al lugar de destino.

La importancia de estos status recae en que si a un camión creado no se le asigna el status “Planificado”, éste no puede ser visualizado en las transacciones de despacho y distribución primaria, en el caso de Pesquera Los Fiordos, por los encargados de Frigorífico, imposibilitando el posterior trabajo de carga del transporte creado.

Para poder asignar el status “Camión planificado”:

- a.* Ingresar al camión que se pretende planificar por medio de la transacción VT02N (Modificar Transporte).
- b.* Situarse en la pestaña “Datos Adicionales”
- c.* Clickear el Matchcode de la casilla “Status Camión” e ingresar el status “Camión Planificado”.
- d.* Guardar 

3.4.2. Transporte Marítimo /Aéreo

3.4.2.1. Crear Naves / Aviones

La metodología en SAP para crear transportes, tanto marítimo como aéreo, es prácticamente la misma, diferenciándose principalmente en los detalles propios del medio de transporte, como por ejemplo ID del transporte (Nombre de la Nave o del Avión).

En Los Fiordos, el medio de transporte aéreo se emplea para las exportaciones de salmón fresco, que por su mayor perecibilidad, se hace necesario un medio rápido y seguro. Estas exportaciones se centran, en la actualidad, principalmente en el mercado de EEUU y Latinoamérica con países como Perú, Colombia, Argentina y Brasil, sin embargo, ya se abren nuevos mercados como Sudáfrica. En una operación normal de exportación, desde que el camión sale de planta, llega al aeropuerto Arturo Merino Benitez en Santiago o al aeropuerto de Ezeiza en Buenos Aires, y vuela a su destino, tarda entre 2 a 3 días vía Aeropuerto Santiago y 4 a 5 días vía Buenos Aires.

En el caso del transporte marítimo, en una operación normal de exportación, una nave se basa en viajes debidamente programados, donde recalca en los puertos planificados que definen la ruta a seguir. Estas naves, en Chile, recalcan generalmente en los Puertos de San Vicente o Lirquén en la zona Sur, en Valparaíso o San Antonio en la zona Central y en Arica o Iquique en la zona Norte. Debido a esto, las exportaciones que realiza el holding Agrosúper en estas naves, comprenden todos los productos que sus Unidades Estratégicas produzcan: salmón por parte de Los Fiordos, Vinos por parte de Viña Ventisquero, así como Cerdo, Pavo y Pollo por las Faenadoras de alimento Agrosúper.

Como el proyecto SAP apunta a que todo el holding Agrosúper se gestione por medio de este sistema, es importante evitar que se creen en SAP naves que ya hayan sido generadas por otra Unidad Estratégica del Holding, produciendo duplicidad en la información, por lo tanto, lo primero que se debe hacer, es visualizar si la nave a programar ya ha sido creada por otra Unidad del Holding.

Para eso se puede visualizar en SAP una lista con información completa de los transportes creados, ya sean marítimos, terrestres y aéreos.

TR: VT11: Lista de Transportes

- a. Clase de Transporte: Se debe filtrar por “Exportación Marítima” (ZE01), o por aquel que se pretenda visualizar.

Clases útiles a visualizar:

- Exportación Marítima
- Exportación Aérea (Vuelos Aéreos – Nombre Línea Aérea)
- Traslado Interplanta (Traslado Quellón- Frigoríficos Externos)
- Terrestre Exportación (Camiones para despachos de exportación)
- Terrestre Primaria (Camiones para despachos nacionales)

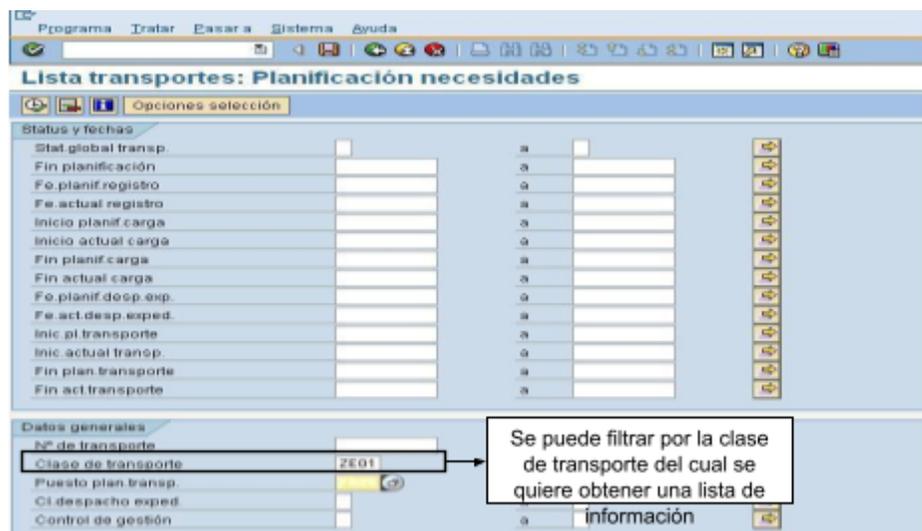
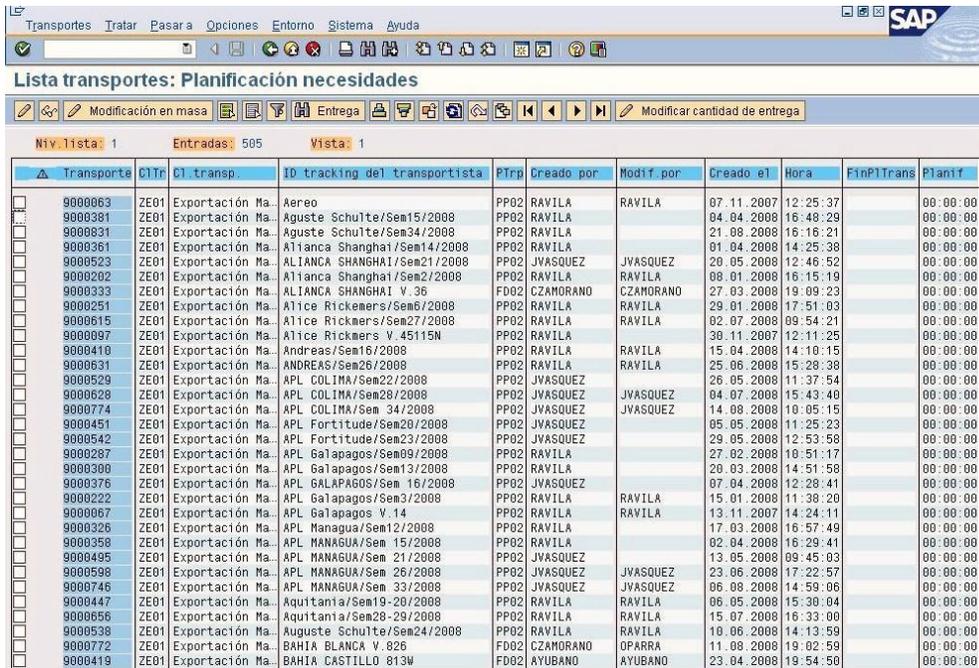


Figura 29-Manual de Procedimientos SAP

- b. Ejecutar : Al ejecutar se genera un informe con datos como el N° de transporte, el puesto de planificación que creo el transporte, la fecha de creación, el usuario que lo creó, etc.



Lista transportes: Planificación necesidades

Niv. lista: 1 Entradas: 505 Vista: 1

Transporte	ClTr	Cl.transp.	ID tracking del transportista	PTrp	Creado por	Modif. por	Creado el	Hora	FinPlTrans	Planif
9000863	ZE01	Exportación Ma.	Aereo	PP02	RAVILA	RAVILA	07.11.2007	12:25:37		00:00:00
9000381	ZE01	Exportación Ma.	Aguste Schulte/Sem15/2008	PP02	RAVILA		04.04.2008	16:48:29		00:00:00
9000831	ZE01	Exportación Ma.	Aguste Schulte/Sem34/2008	PP02	RAVILA		21.08.2008	16:16:21		00:00:00
9000361	ZE01	Exportación Ma.	Alianca Shanghai/Sem14/2008	PP02	RAVILA		01.04.2008	14:25:38		00:00:00
9000523	ZE01	Exportación Ma.	ALIANCA SHANGHAI/Sem21/2008	PP02	JVASQUEZ	JVASQUEZ	20.05.2008	12:46:52		00:00:00
9000202	ZE01	Exportación Ma.	Alianca Shanghai/Sem2/2008	PP02	RAVILA		08.01.2008	16:15:19		00:00:00
9000333	ZE01	Exportación Ma.	ALIANCA SHANGHAI V. 36	FD02	CZAMORANO	CZAMORANO	27.03.2008	19:09:23		00:00:00
9000251	ZE01	Exportación Ma.	Alice Rickemers/Sem6/2008	PP02	RAVILA		29.01.2008	17:51:03		00:00:00
9000615	ZE01	Exportación Ma.	Alice Rickemers/Sem27/2008	PP02	RAVILA		02.07.2008	09:54:21		00:00:00
9000097	ZE01	Exportación Ma.	Alice Rickemers V. 45115N	PP02	RAVILA		30.11.2007	12:11:25		00:00:00
9000410	ZE01	Exportación Ma.	Andreas/Sem16/2008	PP02	RAVILA		15.04.2008	14:10:15		00:00:00
9000631	ZE01	Exportación Ma.	ANDREAS/Sem26/2008	PP02	RAVILA		25.06.2008	15:28:38		00:00:00
9000529	ZE01	Exportación Ma.	APL COLIMA/Sem22/2008	PP02	JVASQUEZ		26.05.2008	11:37:54		00:00:00
9000628	ZE01	Exportación Ma.	APL COLIMA/Sem28/2008	PP02	JVASQUEZ	JVASQUEZ	04.07.2008	15:43:40		00:00:00
9000774	ZE01	Exportación Ma.	APL COLIMA/Sem 34/2008	PP02	JVASQUEZ	JVASQUEZ	14.08.2008	10:05:15		00:00:00
9000451	ZE01	Exportación Ma.	APL Fortitude/Sem20/2008	PP02	JVASQUEZ		05.05.2008	11:25:23		00:00:00
9000542	ZE01	Exportación Ma.	APL Fortitude/Sem23/2008	PP02	JVASQUEZ		29.05.2008	12:53:58		00:00:00
9000287	ZE01	Exportación Ma.	APL Galapagos/Sem09/2008	PP02	RAVILA		27.02.2008	10:51:17		00:00:00
9000300	ZE01	Exportación Ma.	APL Galapagos/Sem13/2008	PP02	RAVILA		20.03.2008	14:51:58		00:00:00
9000376	ZE01	Exportación Ma.	APL GALAPAGOS/Sem 16/2008	PP02	JVASQUEZ		07.04.2008	12:28:41		00:00:00
9000222	ZE01	Exportación Ma.	APL Galapagos/Sem3/2008	PP02	RAVILA	RAVILA	15.01.2008	11:38:20		00:00:00
9000067	ZE01	Exportación Ma.	APL Galapagos V. 14	PP02	RAVILA	RAVILA	13.11.2007	14:24:11		00:00:00
9000326	ZE01	Exportación Ma.	APL Managua/Sem12/2008	PP02	RAVILA		17.03.2008	16:57:49		00:00:00
9000358	ZE01	Exportación Ma.	APL MANAGUA/Sem 15/2008	PP02	RAVILA		02.04.2008	16:29:41		00:00:00
9000495	ZE01	Exportación Ma.	APL MANAGUA/Sem 21/2008	PP02	JVASQUEZ		13.05.2008	09:45:03		00:00:00
9000598	ZE01	Exportación Ma.	APL MANAGUA/Sem 26/2008	PP02	JVASQUEZ	JVASQUEZ	23.06.2008	17:22:57		00:00:00
9000746	ZE01	Exportación Ma.	APL MANAGUA/Sem 33/2008	PP02	JVASQUEZ	JVASQUEZ	06.08.2008	14:59:06		00:00:00
9000447	ZE01	Exportación Ma.	Aquitania/Sem19-20/2008	PP02	RAVILA	RAVILA	06.05.2008	15:30:04		00:00:00
9000656	ZE01	Exportación Ma.	Aquitania/Sem28-29/2008	PP02	RAVILA	RAVILA	15.07.2008	16:33:00		00:00:00
9000658	ZE01	Exportación Ma.	Aguste Schulte/Sem24/2008	PP02	RAVILA		10.06.2008	14:13:59		00:00:00
9000772	ZE01	Exportación Ma.	BAHIA BLANCA V. 826	FD02	CZAMORANO	OPARRA	11.08.2008	19:02:59		00:00:00
9000419	ZE01	Exportación Ma.	BAHIA CASTILLO 813W	FD02	AYUBANO	AYUBANO	23.04.2008	19:54:50		00:00:00

Figura 30-Manual de Procedimientos SAP

En el caso de que el transporte ya haya sido creado por alguna otra Unidad Estratégica del Holding, sólo se debe incluir la entrega al medio de transporte, y asignar las etapas correspondientes a la exportación.

- c. Hacer click en el transporte al cual se pretende asignar la entrega tratada.
- d. Ingresar en la pestaña “Etapa” el tramo correspondiente a la exportación:

– Botón “Crear tramo de transporte” 

- Completar los Nodos (Puertos de Zarpe y de Arribo)

- Duración y Distancia:

1. Inicio = Fecha de Zarpe

2. Final = Fecha de Arribo.

e. Asignar la entrega correspondiente por medio del botón  Entregas , en la casilla “Entrega de salida” del cuadro desplegable.

f. Grabar 

Para el caso que el transporte determinado no haya sido creado por otra Unidad Estratégica del Holding Agrosúper, se debe proceder a generar la nave o avión correspondiente.

TR: VT01N: Crear Transporte

a. Puesto de Planificación de Transporte: FD02 (Logística Puerto Montt).

b. Clase de Transporte: “Exportación Marítima /Exportación Aérea”



Puesto plan.transp.	FD02
Clase de transporte	Exportación Marítima
Variante selección	

Figura 31-Manual de Procedimientos SAP

Una vez dentro del menú Crear: Resumen.

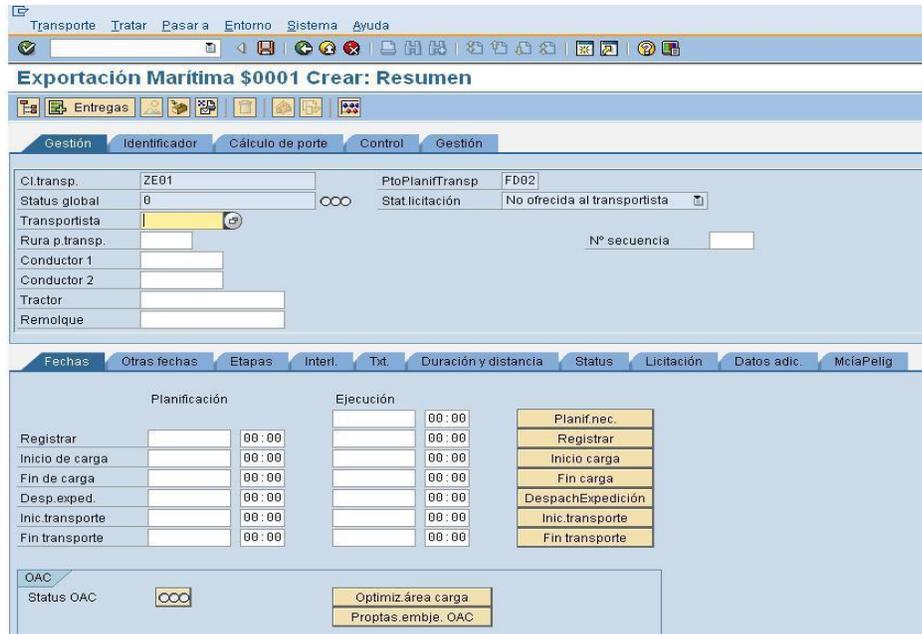


Figura 32-Manual de Procedimientos SAP

- a. Transportista: **8607** (Transporte Ficticio para Fiordos / / CL -), ENTER.
- b. Ruta p. Transp.: **ZP0002** (PRIMARIA LOS FIORDOS)
- c. ENTER.
- d. Pestaña “Fechas”

- Registrar = Fecha de Zarpe

- Inicio de Carga = Inicio de Stacking

- Fin de Carga = Fin de Stacking.

e. Pestaña “Identificador”

- ID Truck: Nombre de la nave.

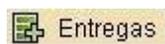
f. Etapas

- Botón “Crear tramo de transporte” 
- Completar los Nodos (Puertos de Zarpe y de Arribo)
- Duración y Distancia:
 - 1) Inicio = Fecha de Zarpe
 - 2) Final = Fecha de Arribo.

g. TOMAR.

En ese momento se crea la nave, y al igual que lo hecho en la creación del camión, al medio de transporte creado se le deben asignar las entregas correspondientes.

3.4.2.2. Asignar una Entrega al Transporte Creado:



- a. Botón : Nos lleva a una pantalla de fondo que muestra las entregas asignadas al transporte.

Nota: Si sólo se quiere visualizar las entregas asignadas a la nave, se presiona el botón del lado izquierdo a "Entregas" ("Transportes y Entregas")

- b. Entrega de Salida: Digitar el N° de la entrega que se va a asignar.
- c. Clickear botón "Tomar"
- d. Grabar 

3.5. CREACIÓN DE DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

3.5.1. Impresión Packing List y STI.

Una vez que se realiza la carga y sellado del camión por sistema, se está en condiciones de extraer la documentación de exportación relacionada a la exportación determinada.

- **Packing List Resumido y Detallado:** Entrega una información completa de la carga. Por ejemplo: Descripción de las mercancías, Cantidad de cajas, Kilos netos, Kilos Brutos, Tracing Code, Fecha de producción, etc.

- **STI o Instructivo de Embarque:** Documento que se utiliza para informar al agente de aduanas toda la información respectiva del embarque. Por ejemplo: Nombre de la Nave, Número de reserva, puerto embarque, puerto destino, certificados, Consignatarios y Notify de BL, etc.

Para obtener la documentación de exportación:

TR: VT02N (Modificar Transporte)

- a. Ingresar el N° de transporte
- b. Menú “Pasar a” / Mensajes.
- c. Clase documento:

- Pack List Det. (detalle) = ZPLE²⁶
- Pack List Res (resumen) = ZPLR
- Solicitud de Transporte Internacional = ZST1

- d. En la columna “MEDIO” definir como “Envío Externo” (enviados por E-mail) o “Salida a Impresora” según sea el caso.

Nota: Para el caso en que se defina como medio de envío el “Envío Externo”, el documento se envía en formato PDF a la casilla de correo electrónico parametrizado para la recepción de estos documentos, que en caso de Los Fiordos se hace a todos los integrantes del área de COMEX.

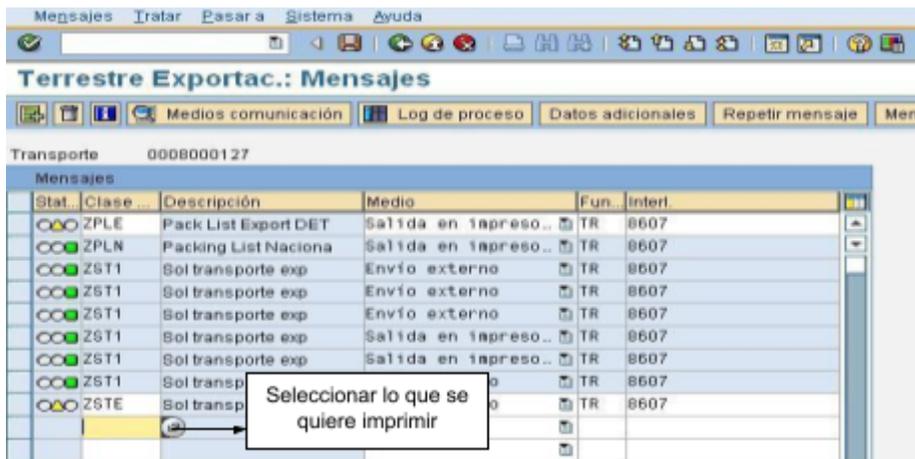


Figura 33-Manual de Procedimientos SAP

- e. Función: TR e Interlocutor: 8607 (Primaria para Fiordos)
- f. Ir al botón “Medios de Comunicación”, lo que abrirá un cuadro de configuración



Figura 34-Manual de Procedimientos SAP

- g. Definir en el criterio “Destino Lógico”: “locl”
- h. Seleccionar las dos casillas a la derecha del cuadro. “Dar salida Inmediata” y “Liberar tras Imprimir”
- i. Cantidad de mensajes: 1
- j. Grabar. 
- k. Menú Transporte / Salida / Impresora
- l. En el cuadro emergente se debe definir lo que se quiere imprimir



Figura 35-Manual de Procedimientos SAP

- m. Ejecutar 
- n. Seleccionar las casillas “Salida Inmediata” y “Borrar tras Salida”

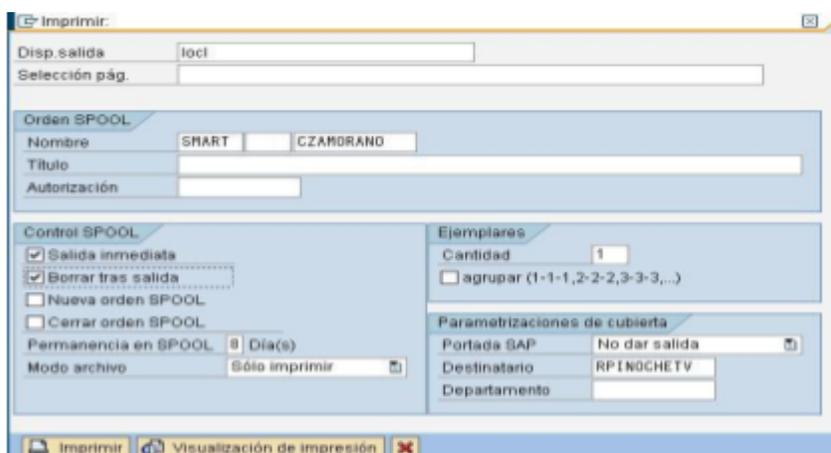


Figura 36-Manual de Procedimientos SAP

o. Imprimir.

Nota: En el caso de que el documento ya estuviese configurado, sólo hay que ir directo al Menú Transporte / Salida / Impresora. Y en el cuadro emergente seleccionar lo que se pretende imprimir. Ejecutar.

3.5.2. Creación Factura Proforma

Es importante que para poder generar cualquier tipo de factura, ya sea una factura proforma o una factura de exportación del SII, es necesario que esté concluida la salida de materiales, es decir, que la carga del embarque haya sido concluida por sistema.

TR: VF01: Crear Factura

Clase Factura: **ZFEE (Factura Proforma Entrega)**

- a. Documento a procesar
- b. Documento: Ingresar documento (N° Entrega) / ENTER



Figura 37-Manual de Procedimientos SAP

- c.* Menú “Pasar a” / Cabecera / Mensaje.
- d.* Escoger Mensaje: Factura Pro forma Export.
- e.* Medio: Medio de salida a impresora (sólo seleccionar en caso de imprimir).
- f.* Medios de comunicación.
- g.* Destino Lógico: “locl” (Impresora Local = ZLNRD235PSQFIORDOS)
- h.* Seleccionar las casillas “Dar salida Impresión” y “Liberar tras imprimir”
- i.* Back 
- j.* Grabar 
- k.* Al grabar el sistema arroja el número de Factura Proforma EJ: N° 91695000

Dar salida a impresión

TR: VF31: Tratamiento de facturas colectivas

- a. Clase de mensaje: ZFPE
- b. Medio Envío: “Envío externo”, (en formato PDF a las casillas de correos parametrizadas para tal efecto).
- c. Clasificación: 01
- d. Modo de tratamiento: 1
- e. Documento de Facturación: Número Factura Pro forma.
- f. Ejecutar. 
- g. Seleccionar Documento
- h. Ejecutar. 

Mensajes provenientes de facturas



Datos mensaje

Clase de mensaje	ZFPE	a	<input type="text"/>	
Medio de envío	5	a	<input type="text"/>	
Clasificación	01			
Modo de tratamiento	1			

Datos de factura

Documento de facturación	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	
Fecha de factura	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	
<input checked="" type="checkbox"/> Por entrega				
<input checked="" type="checkbox"/> Por pedido				
<input type="checkbox"/> En base a rappel				
<input type="checkbox"/> Facturaciones internas				
<input type="checkbox"/> Lista de facturas				
<input type="checkbox"/> Planes de facturación				
Organización ventas	<input type="text"/>			
Canal de distribución	<input type="text"/>			
Sector	<input type="text"/>			
Solicitante	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	
Responsable de pago	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	
País receptor	<input type="text"/>			

Figura 38-Manual de Procedimientos SAP

Crear un nuevo Mensaje de impresión para Factura Pro forma.

TR: VF02: Modificar Facturas

- a.* Factura: Ingresar N° factura Pro forma, Enter.
- b.* Menú “Pasar a” / Cabecera / Mensaje.
- c.* Clase: Seleccionar ZFPE.
- d.* Medio: Seleccionar Salida Impresora, Enter.
- e.* Pulsar Icono “Medios de Comunicación”
- f.* Estrategia de Comunicación: CS01 (Carta / Internet)
- g.* Seleccionar impresora en Destino Lógico: “locl”.
- h.* Seleccionar casillas: “Dar Salida inmediata”.
- i.* Texto portada: se debe escribir el mensaje que aparecerá en el correo electrónico.
- j.* Atrás.
- k.* Grabar. 
- l.* En ese momento arroja el N° de Pro forma grabado.
- m.* Luego ir a **TR: VF31: Lista de impresión colectiva de facturas**
- n.* Clase Mensaje: ZFPE / TOMAR
- o.* Medio de envío: Salida Impresora.

p. Documento de Facturación: Ingresar N° Pro forma

q. Ejecutar. 

r. Seleccionar Pro forma

s. Ejecutar 

t. Mensaje (Todos los mensajes fueron procesados correctamente)

3.5.3. Facturas de Exportación

Este documento se refiere a la creación e impresión de la factura definitiva obtenida desde la Entrega y corresponde a la Factura de SII.

TR: VF01: Crear Factura

- a. Clase de Factura: En blanco
- b. Documento: Digitar el N° de Entrega / ENTER.

Nota: Es probable que la factura provenga con algunos errores que se deben modificar como por ej.: Precio, Descripción de la mercancía, etc.

- c. Pinchar la fila que detalla cada producto. (Las modificaciones se hacen por todos los productos que incluya el despacho).
- d. Cabecera de detalle (ubicada en la parte inferior de la pantalla).

Nota: Sólo se pueden modificar las pestañas de Condiciones y Textos

- e. Modificar los precios (si corresponde). Actualizar, seleccionar letra C.
- f. Modificar Textos / Texto Material Exportación: Debe escribirse la descripción de las mercancías en idioma inglés.

g. Pinchar Cabecera (ubicada en la parte superior de la pantalla)

h. Modificar Textos:

- Dirección Responsable de pago (Ej. Dirección de Agroamérica)
- Ciudad Responsable
- País responsable.
- Transporte de exportación: Nombre de la nave
- Actualizar, seleccionar opción C.

i. Atrás. 

j. Menú “Pasar a” / Cabecera / Mensaje.

- Clase factura: ZFEX (Factura Pro forma Exportación)
- Medio: Salida Impresora.
- Seleccionar fila
- Medio de Comunicación

- Digitar **ZOKI320PSQFIORDOS** (Dirección SAP para una impresora específica)
- Seleccionar casillas “Dar salida Impresora” y “Liberar tras imprimir”.

k. Atrás 

l. Grabar 

m. Al grabar el sistema arroja el número de factura de exportación que se visualiza en la parte inferior de la pantalla.

Para visualizar el documento antes de imprimirlo

TR: VF02: Modificar Factura

- a.* Digitar el N° de Factura.
- b.* Dar salida
- c.* Marcar línea de selección.
- d.* Clickear botón de visualización de impresión.

3.5.4. Impresión de Documentos

Para el caso de la impresión de la Factura de Exportación, que a diferencia de la Factura Proforma y Packing List (cuyo medio de envío externo permite el envío del documento en formato PDF a las casillas de correo correspondientes y preestablecidas, permitiendo después poder imprimir las en las impresoras determinadas), es impresa directamente por medio de una impresora de formulario continuo.

TR: ZIDCP: Imprimir Documentos

- a.* Organización de Ventas: Pesquera los Fiordos Puerto Montt (S070)
- b.* Canal de Distribución: EX
- c.* Seleccionar la casilla que indica la “Factura”.

- d.* Número de pila: “Factura Exportación Vta. Pto. Montt.” (**FEX2**).
- e.* N° de libro: Seleccionar el único que aparece.
- f.* Ejecutar .
- g.* Al ejecutar se visualiza un cuadro en donde arroja el N° de factura correlativa de acuerdo al orden de facturación de Los Fiordos.
- h.* En la casilla “N° última factura” se debe asignar un número de factura mayor a la anterior.
- i.* Impresora: **ZOKI320PSQFIORDOS** (Dirección SAP para una impresora específica).
- j.* Factura: Digitar el N° de Factura SAP EJ: 91810117
- k.* Clase de Mensaje: ZFEX
- l.* Ejecutar. .
- m.* Se selecciona la fila
- n.* Botón “Liberar / Imprimir”.

3.5.5. Visualizar Spool de Impresión.

SAP, como sistema único de gestión, centraliza la información de las distintas áreas del holding Agrosúper, y en el caso de las impresiones que se realicen por parte de cualquier usuario y desde cualquier área son administradas por medio de un SPOOL de control de salida, que se refiere principalmente a una “cola de impresión” que es la que controla y dirige las impresiones determinadas a los puertos de destino específico, haciendo que las impresiones de un usuario determinado se efectúen en la impresora previamente direccionada por éste.

TR: SP02: Visualizar Spool de impresión.

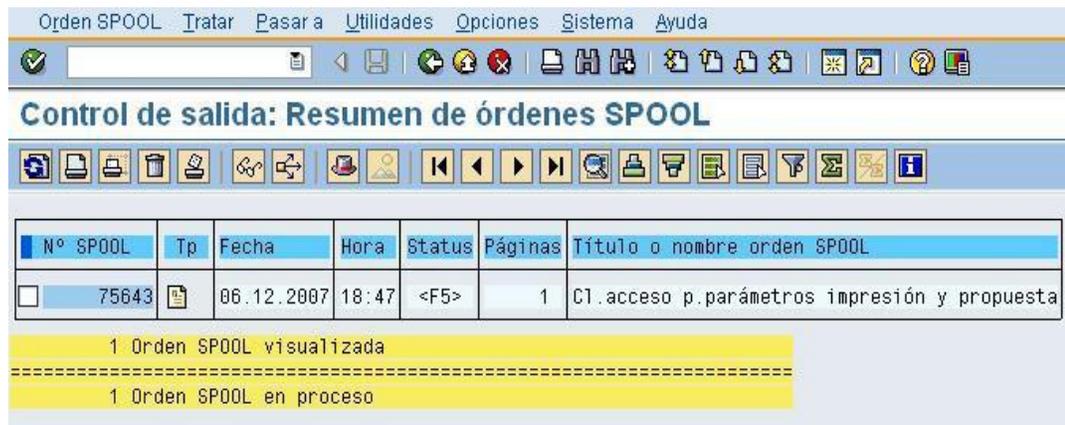


Figura 39-Manual de Procedimientos SAP

- a. En este cuadro se muestra un resumen de las órdenes de salida que se han programado para impresión.
- b. En la columna “TP” el botón “Smart Form”  genera una vista preliminar del mensaje que fue enviado a imprimir.
- c. Para revisar Status del mensaje en SPOOL: Se posiciona sobre el que se quiere visualizar y luego “F5”.



Figura 40-Manual de Procedimientos SAP

- d. En la columna “Texto status p. orden salida” indica un resumen del status y el error de algún problema de impresión.
- e. Doble click en el N° de SPOOL para obtener información del mensaje destinado a imprimir.
- f. Doble click en ese status y nos arroja un cuadro con el detalle de la información del status del SPOOL.

- g. Presionando el botón “Visualizar Log” , se puede obtener información técnica sobre el error de impresión.
- h. Para volver a dar salida a aquella impresión que no se concretó por algún error en la comunicación entre la orden del spool de facturación y la impresora, se debe seleccionar la casilla en la columna “N° SPOOL” y clicar el botón de impresión. Con esto, se vuelve a dar salida al mensaje que no se imprimió por algún error en la facturación.

3.5.6. Anulación de Factura de Exportación

El registro contable del proceso de exportación en SAP se genera con la impresión de la “Factura de Exportación”. En este momento se crea el documento contable que será tratado por los correspondientes módulos de finanzas.

SAP permite generar una anulación de dicha contabilización cuando se hayan producido errores en la generación de los documentos del proceso de exportación, pudiendo revertir o rehacer los documentos correctamente.

TR: VF11: Anulación de Facturas.

- a. Ingresar el N° de factura SAP que se pretende anular Ej: “97804567”.

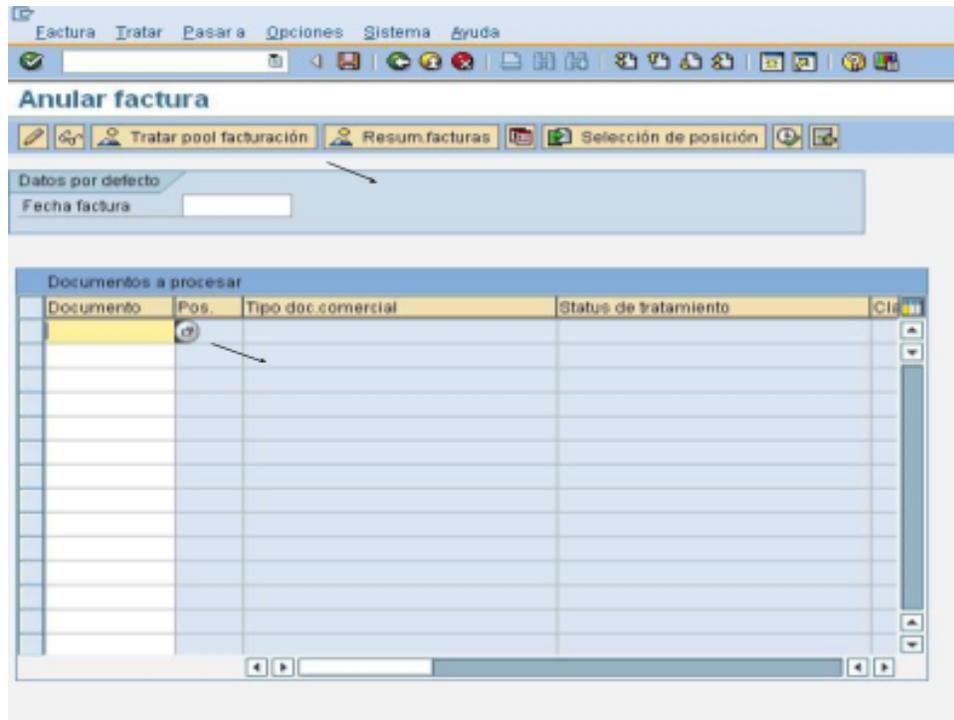


Figura 41-Manual de Procedimientos SAP

- b. ENTER
- c. Se ingresa al menú de la Transacción de anulación, que al utilizar como referencia el número de factura que se pretende anular, este menú contiene toda la información y disposiciones grabadas en la creación de la factura SAP.
- d. Grabar.
- e. Al grabar se contabiliza la anulación de la factura. Pudiendo ser visualizada en el flujo de documentos.

BIBLIOGRAFÍA

- www.supersalmon.cl (Productos y certificaciones)
- <http://www.sap.com/chile/company/press/press.epx?pressid=7911>
- <http://www.emb.cl/gerencia/noticia.mv?id=20080425x3&nth=04&yr=2008>
- <http://www.mundosap.com/foro/showthread.php?t=281> (tabla de módulos)
- www.mundosap.com/foro/downloads.php?do=file&id=239 (manuales de parametrizaciones técnicas)

Anexos

- www.dapel.cl (sector en cifras)
- www.salmonchile.cl
- www.unab.cl/sitio-html/extension/extension_academica/doc_exte_aca/seminario_pbct/Presentacion4.ppt
- http://www.directorioaqua.com/contenido/pdf/Acuicola/Exportaciondesalmonidos/enero_junio_2007_2008.pdf
- Adaptación de:
http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/280252/Exportaciones_de_salmon_y_trucha_llegaron_a_US_1_396_millones_a_julio.html
- http://www.latercera.cl/contenido/26_51869_9.shtml
- <http://www.rie.cl/lanacioncl/?a=112079>
- http://www.atinachile.cl/content/view/89902/La_Industria_del_Salmon_en_Chile.html
- http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/135766/Salmonchile_Exportaciones_de_salm_n_y_trucha_crecieron_un_3_en_2007.html

ANEXOS

1. Descripción de Botones SAP

21.1. Navegación

Nombre	Descripción	Botón	Comando
Continuar	Equivalente al ENTER		F8
Guardar	Guardar Cambios		Ctrl.+ S
Back	Retroceder, volver pantalla anterior		F3
Finalizar	Salir		Shift + F3
Cancelar	Cancelar operación		F12
Buscar	Buscar una entrada		Ctrl. + F
Generar Modo Nuevo	Abre una nueva ventana de trabajo		
Imprimir	Generar impresión		Ctrl. + P
Configuración Local	Modificar opciones de configuración SAP		Alt + F12
Actualizar	Actualiza las disposiciones trabajadas		Shift + F2

21.2. Aplicación de Transacciones

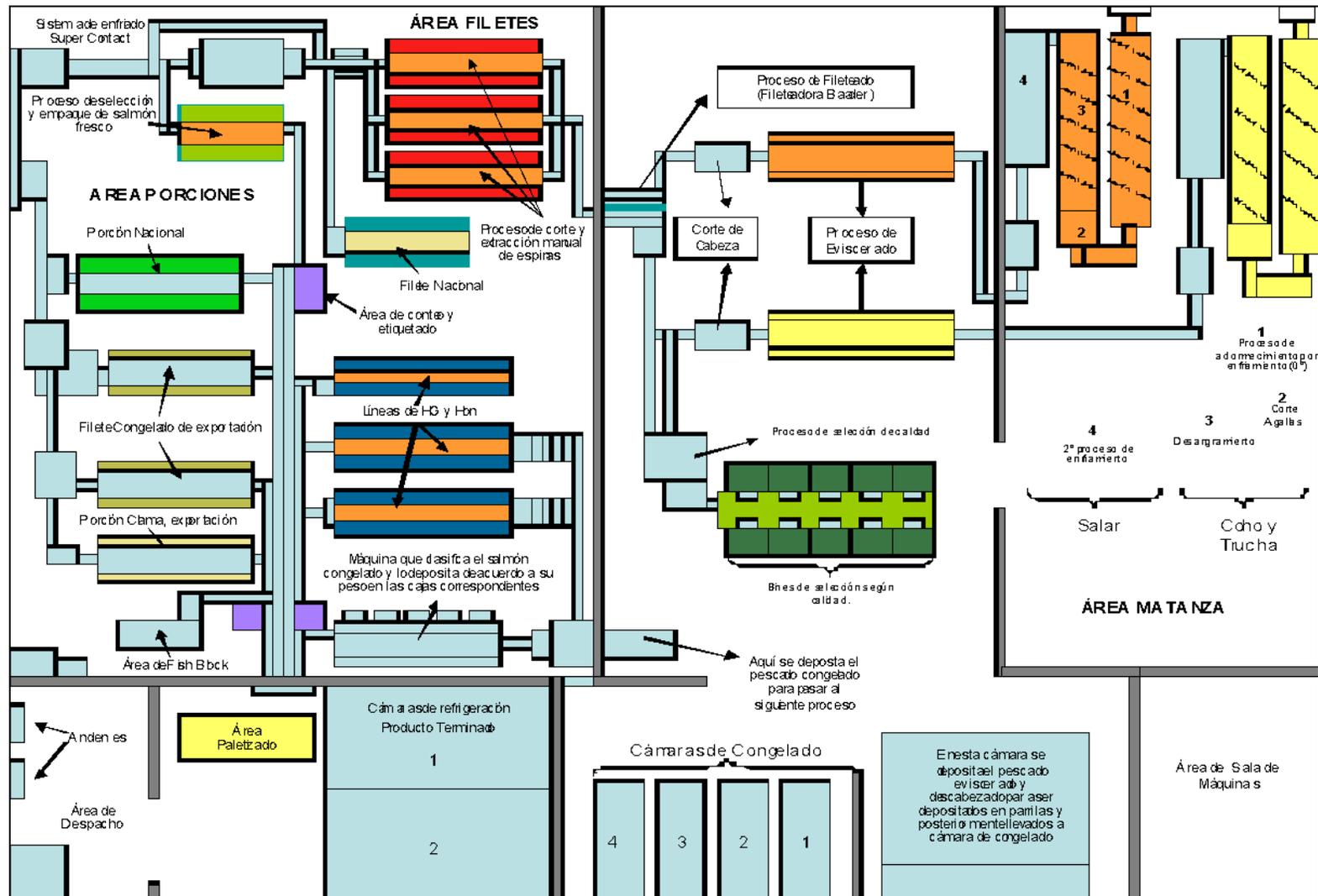
Nombre	Descripción	Botón	Comando
Ejecutar	(Reloj) Ejecutar una aplicación		F8
Match Code	Abre una ventana desplegable con las opciones de la casilla que le fueron asignadas		
Flujo de Documentos	Permite ver la cadena de documentos procesados (Pedidos-Entregas-Camiones-Naves-etc.)		F5
Información	Entrega información relevante de una aplicación		
Cabecera de Pedido	Dirige a una ventana con los datos relevantes del pedido, es donde se deben efectuar las ediciones de datos.		
Otras Entregas	Abre otras entregas de salida sin salir de la transacción		
Entregas	Asignar una entrega a un transporte determinado		
Transp. Y Entregas	Entrega un esquema de las entregas asignadas a un tipo de transporte		F7
Cabecera de Entrega	Dirige a una ventana con los datos relevantes de la entrega, es donde se deben efectuar las ediciones de datos.		F8
Crear entregas en Fondo	Genera la asignación de entregas a los Pedidos ingresados		Shift + F7

Nuevo Transporte	Genera un nuevo transporte para la entrega marcada		
Quitar de Spool de Trabajo	Quita la entrega marcada del transporte trabajado		
Visualizar Log	Permite ver el log de errores que se produjeron en una aplicación		
SmartForm	Permite tener una vista preliminar del documento en el SPOOL de impresión		

1.3. Manejo de Tablas y Formularios

Nombre	Descripción	Botón	Comando
Orden Ascendente	Ordena la tabla de forma ascendente de acuerdo al campo seleccionado		
Orden Descendente	Ordena la tabla de forma descendente de acuerdo al campo seleccionado		
Filtros	Aplicar filtros a una tabla de acuerdo a un campo seleccionado		
Modificar Layout	Modificar la configuración de la tabla para que muestre las columnas asignadas		
Sumatoria	Genera una sumatoria de una columna seleccionada		

2. Flujo de Proceso Productivo, Planta de Procesos Quellón



3. Imágenes Proceso Productivo.

3.1. Proceso Agua Dulce, Reproducción



Figura 1- Imágenes Proceso Productivo



Figura 2- Imágenes Proceso Productivo



Figura 3- Imágenes Proceso Productivo



Figura 4- Imágenes Proceso Productivo

3.2. Proceso Agua Mar, Engorda



Figura 5- Imágenes Proceso Productivo



Figura 6- Imágenes Proceso Productivo



Figura 7- Imágenes Proceso Productivo



Figura 8- Imágenes Proceso Productivo

3.3. Planta Procesamiento Quellón.



Figura 9- Imágenes Proceso Productivo



Figura 10- Imágenes Proceso Productivo



Figura 11- Imágenes Proceso Productivo

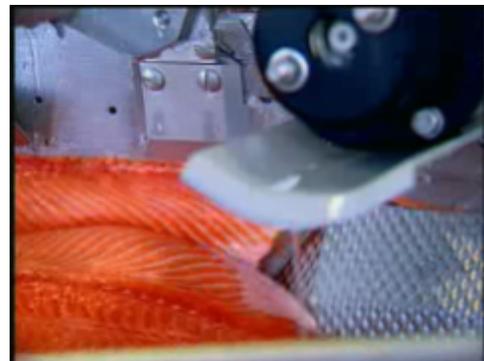


Figura 12- Imágenes Proceso Productivo



Figura 13- Imágenes Proceso Productivo



Figura 14- Imágenes Proceso Productivo



Figura 15- Imágenes Proceso Productivo



Figura 16- Imágenes Proceso Productivo



Figura 17- Imágenes Proceso Productivo



Figura 18- Imágenes Proceso Productivo





Figura 21- Imágenes Proceso Productivo



Figura 22- Imágenes Proceso Productivo



Figura 23- Imágenes Proceso Productivo



Figura 24- Imágenes Proceso Productivo

4. Perfil de la Industria del Salmón en Chile

La industria del salmón se encuentra agrupada principalmente entre las regiones X y XI. Las costas nacionales, junto con las riberas noruegas, son las más extensas del mundo con condiciones ideales para el cultivo de salmón.

La industria chilena del salmón se caracteriza por su gran espíritu innovador. El cultivo de salmones 20 años atrás era una apuesta que requería realizar grandes esfuerzos en investigación e innovar constantemente para adaptarse a un contexto mundial altamente competitivo.

Los constantes cambios en los requerimientos de los consumidores respecto al salmón, ha estimulado el desarrollo permanente de productos con valor agregado para satisfacerlos, esto actualmente ha convertido a Chile en el segundo productor de salmón a nivel mundial, y el primero en trucha, y cerca del 70% de las exportaciones de nuestro país corresponde a productos con valor agregado.

Todo ello obliga a la necesidad de un mayor desarrollo en tres áreas claves:

- Investigación
- Innovación
- Desarrollo del Clúster del Salmón

- **Investigación:**

Para lograr un crecimiento sustentable en el tiempo, se requiere una mayor interacción público-privada en esta área, además de acercar los proyectos de I+D al sector productivo y sobre todo a la acuicultura. Para ello es fundamental establecer modelos de consorcios privados de investigación, crear fondos de patentes y establecer incentivos tributarios para la I+D.

CIEN Austral: Investigación en Nutrición, Tecnología en Alimentos, Sustentabilidad, Diversificación. En la actualidad, CIEN Austral lleva a cabo alrededor de 14 proyectos de investigación - que en total suman más de US\$13,5 millones -, en asociación con la Universidad Austral de Chile y Universidad de Santiago.

Aquainnovo: Investigación en Genética y Desarrollo Tecnológico de la Industria. Proyectos suman más de US\$13,5 millones. Universidad de Chile.

CIEP: Investigación de Ecosistemas de la Patagonia Occidental Chilena, tanto en su estructura física como organizacional. Universidad de Concepción y Los Lagos

- Innovación:

CONA: Innovación en alimentación y reemplazo de harinas y aceites de pescado por harinas y aceites vegetales. UCT.

Ewos Innovation: Primer centro de investigación en mar, destinado a la investigación y desarrollo de nuevos productos para la alimentación de salmones.

- Desarrollo del Clúster del Salmón:

La salmonicultura ha generado un polo de desarrollo productivo en las regiones australes que incluye:

- Más de 1.200 proveedores que participan de la industria del salmón (INE).
- 500 empresas claves basadas en la salmonicultura: 100 prestadores de insumos y 400 empresas de servicios.

El Clúster del Salmón es uno de los más grandes a nivel nacional, ya que más del 80% de la actividad se concentra en una sola región. El desarrollo de capital humano al interior del Clúster es un elemento muy importante.

Certificaciones de habilidades directivas. 600 certificados a la fecha. Para el 2008 Corfo ha dispuesto MM US\$25 para acuicultura de los cuales se espera capturar el 50% para el clúster del salmón.

Áreas de inversión en 3 principales focos

<u>Empresas</u>	<u>Industria</u>
Sistemas de Alimentación	Programas de vigilancia sanitaria
Vacunas y productos farmacéuticos	Sistema Integrado de Gestión SIGES
Uso de desechos orgánicos	Vigilancia Medio Ambiental
Plataformas flotantes	Vigilancia Normativa
Transporte	
Buceo	<u>Otros</u>
Nuevas Redes	Universidades
	Institutos
	Banca

Desafíos de la industria 2008 – 2009

- La inversión permanente en I+D es clave para el desarrollo de la industria del salmón en los próximos años.
- Seguir el proceso de innovación en la industria y aumento de productos con valor agregado permite tener mayor y mejor presencia en los mercados internacionales.
- El desarrollo del Clúster del Salmón es vital en el proceso de mayor competitividad de la industria.
- Necesidad de avanzar de manera permanente en certificaciones que abarquen todas las etapas de la producción de salmón e instancias del clúster.
- Correcto manejo de factores técnicos-ambientales de modo de disminuir el impacto de enfermedades que afecten la producción y los niveles de exportación.
- Inversión y desarrollo del capital social.

Factores que influirían negativamente en el crecimiento sostenido de la industria salmonera en nuestro país.

En primer lugar, el acelerado crecimiento poblacional de algunas ciudades, junto con el alto porcentaje de habitantes que no ha terminado su enseñanza secundaria (46,1%, cifra entregada por César Barros presidente de SalmónChile A.G.), no augura mejoras significativas en las capacidades de producción de los empleados y, por ende, existirían pocas probabilidades de aumento en las remuneraciones en el corto y mediano plazo.

En segundo lugar, existen responsabilidades compartidas entre las empresas del sector y el gobierno; debido a que entre un 30% y un 50% de los salmones jóvenes de cultivo mueren durante el proceso. Esto puede ser solucionado con el mayor aporte de recursos a la investigación salmonera; considerando que se hace indispensable que el gobierno adopte medidas en pos de una producción menos riesgosa. Asimismo, las empresas de cultivo de salmones tienen la responsabilidad de invertir en infraestructura e investigación; ya que si la pérdida de salmones es tan elevada y, aún así, la producción crece a pasos agigantados, se advierte que el gasto en investigación puede evitar la muerte de los cultivos con iguales o menores costos probablemente.

Asumir una actitud de liderazgo en esta industria, podría ser la clave para que nuestro país se convierta en número uno indiscutible en la exportación de salmones de cultivo.

Crecimiento de la Industria del Salmon en Chile 2006 – 2007

La industria del Salmón en Chile ha crecido en los últimos cinco años, mientras que Noruega (principal productor mundial) ha incrementado la producción de salmón cultivado en cerca de 174.000 toneladas, nuestro país lo ha hecho en poco más de 178.000, cubriendo un 38% del mercado mundial (SalmonChile, 2007); es decir, sólo un 1,5% menos que Noruega. El tercer competidor es el Reino Unido, con un lejano 7,8% del mercado mundial.

Las exportaciones de salmón y trucha totalizaron US\$ 2.241.710 millones de dólares durante 2007, monto superior en un 2% en valor respecto a 2006, según cifras de la Asociación de la Industria del Salmón de Chile A.G., SalmonChile.

En cuanto al volumen, entre enero y diciembre 2007 se enviaron al exterior un total de 397.039 toneladas netas de salmón y trucha, lo que implicó un aumento en los envíos de 3% en volumen con respecto a igual periodo del año 2006.

Los principales mercados de destino del salmón chileno son Estados Unidos y Japón al sumar un 64% del total en términos de volumen. Las exportaciones al país nipón alcanzaron las 145.960 toneladas netas. En tanto, los envíos a EE.UU. llegaron a 106.766 toneladas netas.

No obstante, este último es el país con mayor exportación en valor (totalizó US\$ 807.735 FOB), escenario que se explica por la tendencia a exportar productos con mayor elaboración y de valor agregado, listos para el consumidor.

Más abajo se ubican otros mercados (conformados por Rusia, Tailandia, China y Corea del Sur principalmente) con un 17% de los envíos totalizando 67.831 toneladas netas; la Unión Europea, con un 10% del total y 40.410 toneladas netas, y América Latina con 9% del total y 36.072 toneladas netas de salmón y trucha.

Cabe destacar que la oferta chilena se ha ido diversificando en más mercados en los últimos años. Si bien Japón y Estados Unidos encabezan la demanda, ha disminuido la proporción de envíos a estos países con relación a otros destinos. Hace diez años las exportaciones a Japón y EE.UU. representaban el 87%, cifra que hoy se empina en un 64%, con un crecimiento sostenido en el tiempo de las exportaciones.

De este modo, durante 2007 los otros mercados fueron el destino que registró un mayor crecimiento porcentual en términos de volumen en las exportaciones con un 26% superior a 2006, seguido por América Latina con un 23% de crecimiento.

Por su parte, los principales envíos en volumen por especie correspondieron a salmón Atlántico con un 62% de participación, Trucha con un 23%, y salmón Coho con un 14% del total de exportaciones por especie.

El presidente de SalmonChile A.G., César Barros, expuso que durante el segundo semestre de 2007 la industria se vio fuertemente afectada por el mayor precio de sus insumos y la baja del dólar, así como una situación sanitaria complicada, lo cual incidió en un menor crecimiento con relación a 2006. “Esta es una industria que en los últimos años ha crecido a altas tasas. Ahora se está comenzando a consolidar y su crecimiento se está equiparando al de otras industrias; y a pesar de las dificultades sigue creciendo”, expresó Barros.

Hoy el salmón representa cerca del 25% de las exportaciones nacionales de alimentos y 53.000 personas trabajan en este sector económico, principalmente en las regiones novena, décima y undécima.

Crecimiento de la Industria del Salmon en Chile Enero – Julio 2008

Las exportaciones de salmón y trucha durante los primeros siete meses del año 2008 totalizaron 279.291 toneladas netas, lo que implica un aumento en los envíos de 16% en volumen con respecto a igual periodo del año 2007.

En valor, en tanto, las exportaciones no mostraron una variación con respecto a igual periodo de 2007, totalizándose envíos por US\$ 1.396 millones.

Los principales mercados de destino del salmón chileno siguen siendo Japón y Estados Unidos, al sumar un 64% del total en términos de volumen.

Las exportaciones al país nipón aumentaron 17% con respecto al mismo periodo en 2007, hasta alcanzar las 112.549 toneladas netas. Uno de los mercados que más creció con respecto a igual período en 2007 en volumen, fue Latinoamérica, el cual totalizó 29.303 toneladas, lo cual representa un aumento de un 47%.

Situación Económica

Actualmente la industria del salmón atraviesa por un escenario económico complicado, enfrentando alzas en los costos de los insumos, fluctuaciones en el precio del dólar y desafíos en el plano sanitario, principalmente. Cabe mencionar, que para enfrentar las diversas enfermedades que afectan la salud de los peces, entre ellas el virus ISA, las empresas han implementado diferentes medidas de bioseguridad en conjunto con la autoridad, las cuales fueron acordadas hace un tiempo y tienen a la fecha un importante grado de cumplimiento.

Asimismo, el Instituto Tecnológico del Salmón, Intesal de SalmonChile, acordó una serie de disposiciones complementarias entre las que se encuentran la obligatoriedad de descansos de centros por un mínimo de 30 días, no movimiento de peces entre centros marinos, tratamiento de patógenos en los riles de plantas, medidas de bioseguridad para el personal y los equipos, manejo especial de la mortalidad, cosecha y redes, procedimientos estandarizados en wellboats, cumplimiento del convenio de control para la caligidosis y optimización del uso de fármacos en etapa de engorda, entre otras medidas.

Adicional a ello, se modificó la regulación a la importación de ovas para evitar al máximo la probabilidad de importar nuevos patógenos.

5. Tablas y Gráficos de la Industria Chilena del Salmón

Exportaciones de Salmónidos Enero – Junio 2007 - 2008

ESPECIES POR PRODUCTO / SPECIES PER PRODUCT	CANTIDAD / QUANTITY (t netas) / (net t)			VALOR / VALUE (miles de US\$ FOB) / (th of US\$ FOB)			PRECIO / PRICE (US\$/kg FOB)		
	2007	2008	Var. (%)	2007	2008	Var. (%)	2007	2008	Var. (%)
TOTAL SALMÓNIDOS / TOTAL SALMON & TROUT	276.842,2	296.559,2	7,1	1.284.925,3	1.239.366,0	-3,5	4,6	4,2	-10,0
TOTAL SALMON / TOTAL SALMON	214.969,7	225.781,4	5,0	975.109,0	945.611,4	-3,0	4,5	4,2	-7,7
CONGELADO / FROZEN	102.507,5	118.367,5	15,4	549.907,0	538.718,4	-2,0	5,4	4,6	-15,1
FRESCO / FRESH	47.455,4	52.517,1	10,7	342.058,0	323.790,7	-5,3	7,2	6,2	-14,5
CONSERVAS / PRESERVES	1.600,4	2.062,8	28,9	11.075,9	12.679,9	14,5	6,9	6,1	-11,2
SECO SALADO / DRIED SALTED	489,9	497,8	-7,5	2.431,2	2.679,9	1,9	6,0	6,6	10,1
AHUMADO / SMOKED	1.445,9	1.501,3	-3,8	18.359,0	18.942,7	2,6	12,7	12,6	-1,2
HARINA-ACEITE / FISH MEAL-OIL	61.429,7	50.024,9	-17,1	51.047,9	48.898,8	-4,2	8,8	1,0	15,5
TOTAL TRUCHAS / TOTAL TROUTS	61.872,5	70.777,8	14,4	309.816,3	293.754,6	-5,2	5,0	4,2	-17,1
CONGELADO / FROZEN	58.140,5	64.912,1	11,6	280.472,5	253.439,4	-6,8	4,8	3,9	-19,1
FRESCO / FRESH	1.363,6	3.754,7	175,4	8.921,8	18.957,2	123,7	6,5	5,3	-18,8
CONSERVAS / PRESERVES	103,7	160,7	55,0	691,9	1.065,7	54,0	6,7	6,6	-0,6
SECO SALADO / DRIED SALTED	517,2	61,4	-86,1	2.505,3	290,2	-88,3	4,8	4,8	-1,4
AHUMADO / SMOKED	1.747,5	1.389,9	-8,1	17.224,9	18.999,1	10,3	9,9	10,1	2,0

Fuente / Source: *Elaborado por TechnoPress S.A. a partir de información de IFOP obtenida de datos de Aduanas / Prepared by TechnoPress S.A. on the basis of IFOP information obtained from Customs data.*

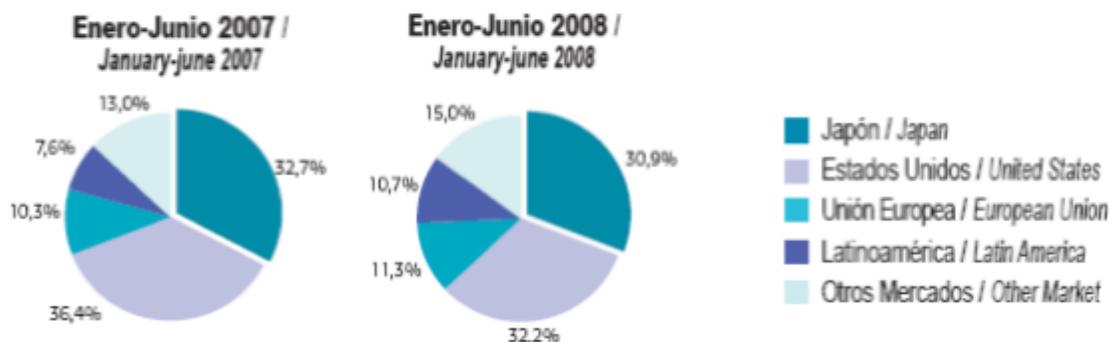
Ranking exportaciones chilenas de salmónidos (Ordenado por valor 2008) Enero – Junio 2007- 2008

EXPORTADOR / EXPORTER	CANTIDAD / QUANTITY (t netas) / (net t)				VALOR / QUANTITY (miles de US\$ FOB) / (Th US\$ FOB)				PRECIO / PRICE (US\$/kg FOB) / (Th US\$ FOB)		
	2007	2008	Var. (%)	Part. / Share 2008 (%)	2007	2008	Var. (%)	Part. / Share 2008 (%)	2007	2008	Part. / Share 2008 (%)
TOTAL	276.842,2	296.559,2	7,1	100,0	1.284.925,3	1.239.366,0	-3,5	100	4,6	4,2	-10,0
EMPRESAS ACUACHILE S.A. (AcuaChile S.A.+ Salmones Chiloe S.A.+Salmones Maullin Ltda+ Aguas Claras S.A.)	32.542,5	33.578,3	3,2	11,3	192.724,9	196.644,6	-18,7	12,6	5,9	4,7	-21,2
MARINE HARVEST CHILE S.A. + DEUFISH LTDA	26.006,6	28.576,2	9,9	9,6	171.005,6	153.289,8	-10,4	12,4	6,6	5,4	-18,4
CIA. PESQUERA CAMANCHACA S.A.	8.806,4	13.912,5	57,9	4,7	68.135,8	95.739,8	40,5	7,7	7,7	6,9	-11,0
MAINSTREAM CHILE S.A.	17.793,0	19.993,7	12,4	6,7	92.792,5	89.485,9	-3,6	7,2	5,2	4,5	-14,2
SALMONES MULTIEXPOR S.A. (Perteneiente a Multieport Foods S.A.)	14.535,5	12.747,2	-12,3	4,3	99.325,2	78.515,2	-21,0	6,3	6,8	6,2	-9,9
CULTIVOS MARINOS CHILOE S.A.	8.558,4	9.526,6	11,3	3,2	56.704,4	63.917,6	12,7	5,2	6,6	6,7	1,3
SALMONES ANTÁRTICA S.A.	11.176,1	10.431,8	-6,7	3,5	62.074,8	50.351,7	-18,9	4,1	5,6	4,8	-13,1
PESQUERA LOS FIORDOS LTDA.	12.842,2	12.203,8	-3,5	4,1	65.222,4	49.289,6	-25,9	3,9	5,2	4,0	-23,3
TRUSAL S.A.	6.491,4	9.213,9	41,9	3,1	32.223,6	36.228,0	12,4	2,9	5,0	3,9	-20,8
CULTIVOS YADRAN S.A.	2.059,8	6.898,1	233,3	2,3	14.782,6	35.251,8	138,5	2,8	7,1	5,1	-28,4
INVERTEC PESQ. MAR. DE CHILOE LTDA.	4.358,5	5.921,7	36,9	2,0	26.307,1	32.393,8	22,9	2,6	6,0	5,5	-9,5
SALMONES CUPOQUELAN S.A.	8.210,4	11.245,4	37,0	3,8	30.758,6	31.785,8	3,3	2,6	3,7	2,8	-24,6
Otros Exportadores / Others	123.649,4	122.310,0	-1,1	41,2	372.867,8	367.542,4	-1,4	29,7	3,0	3,0	-0,3

Fuente / Source: *Elaborado por TechnoPress S.A. a partir de información de IFOP obtenida de datos de Aduanas / Prepared by TechnoPress S.A. on the basis of IFOP information obtained from Customs data.*

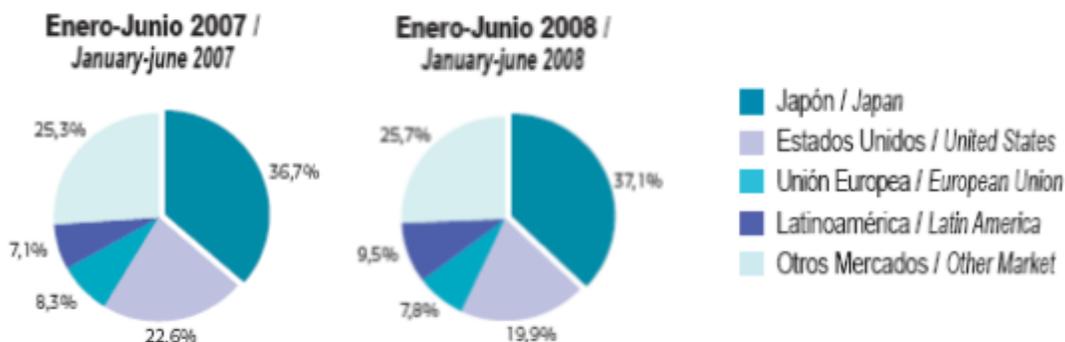
Exportaciones de salmónidos de acuerdo al mercado Enero – Junio 2007 - 2008

Miles de dólares FOB Chile / Thousand Dollars FOB Chile						
Años / Year	Japón / Japan	Estados Unidos / United States	Unión Europea / European Union	Latino- américa Latin America	Otros Mercad. Other Markets	Total
2007	419.844	467.458	132.514	98.251	166.859	1.284.925
2008	383.513	398.481	139.661	131.996	185.715	1.239.366
Var (%)	-8,7%	-14,8%	5,4%	34,3%	11,3%	-3,5%



*Fuente / Source: Elaborado por TechnoPress S.A. a partir de información de IFOP obtenida de datos de Aduanas /
Prepared by TechnoPress S.A. on the based of IFOP information obtained from Customs data*

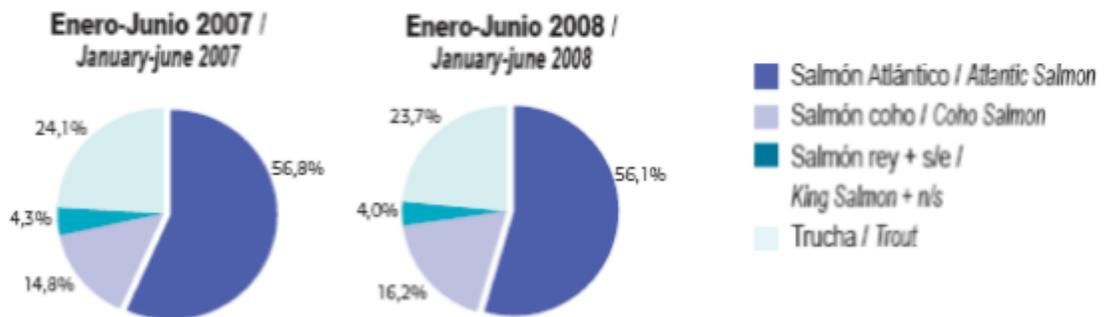
t Netas / Nett						
Años / Year	Japón / Japan	Estados Unidos / United States	Unión Europea / European Union	Latino- américa Latin America	Otros Mercad. Other Markets	Total
2007	101.591	62.455	23.015	19.682	70.100	276.843
2008	110.087	58.935	23.277	28.121	76.140	296.559
Var(%)	8,4%	-5,6%	1,1%	42,9%	8,6%	7,1%



Fuente / Source: Elaborado por TechnoPress S.A. a partir de información de IFOP obtenida de datos de Aduanas /

Exportaciones de salmónidos por especie Enero – Junio 2007 - 2008

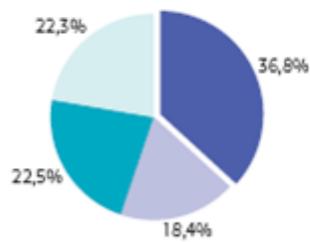
Miles de dólares FOB Chile / Thousand Dollars FOB Chile					
Años / Year	Salmón Atlántico / Atlantic Salmon	Salmón Coho / Coho Salmon	Salmón Rey + s/e / King Salmon + n/s	Trucha / Trout	Total
2007	729.962	190.078	55.070	309.816	1.284.925
2008	695.719	200.381	49.511	293.755	1.239.366
Var (%)	-4,7%	5,4%	-10,1%	-5,2%	-3,5%



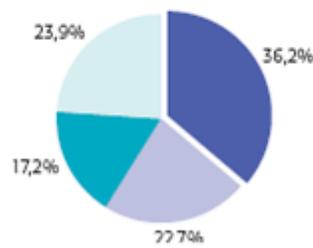
Fuente / Source: Elaborado por TechnoPress S.A. a partir de información de IFOP obtenida de datos de Aduanas / Prepared by TechnoPress S.A. on the basis of IFOP information obtained from Customs data

t Netas / Net t					
Años / Year	Salmón Atlántico / Atlantic Salmon	Salmón Coho / Coho Salmon	Salmón Rey + s/e / King Salmon + n/s	Trucha / Trout	Total
2007	101.957	50.805	62.208	61.872	276.843
2008	107.355	67.427	50.999	70.778	296.559
Var (%)	5,3%	32,7%	-18,0%	14,4%	7,1%

Enero-Junio 2007 / January-june 2007



Enero-Junio 2008 / January-june 2008



- Salmón Atlántico / Atlantic Salmon
- Salmón coho / Coho Salmon
- Salmón rey + s/e / King Salmon + n/s
- Trucha / Trout

Fuente / Source: Elaborado por TechnoPress S.A. a partir de información de IFOP obtenida de datos de Aduanas / Prepared by TechnoPress S.A. on the based of IFOP information obtained from Customs data

6. Aranceles en Principales Mercados

Aranceles Principales Mercados				
Mercado / Producto	Vigencia	Arancel base	2007	Año sin Arancel
Japón				
	Sep-2007?			
Trucha congelada		3,50%	3,50%	2017
Coho congelado		3,50%	3,50%	2012 revisión
Atlántico congelado		3,50%	3,50%	2012 revisión
Trucha Ahumada		10,00%	10,00%	2017
Salmón Salado		8,40%	8,40%	2012 revisión
Unión Europea				
	1-Feb-2003			
Trucha congelada		12,00%	3,18%	2010
Trucha Ahumada		14,00%	7,70%	2013
Salmón Atlántico ahumado		13,00%	7,15%	2013
Salmón Atlántico congelado		2,00%	0,00%	-----
Salmón Coho congelado		2,00%	0,00%	-----
Corea del Sur				
	1-Abril-2004			
Salmón Atlántico congelado		10,00%	3,33%	2009
Coho congelado		10,00%	3,33%	2009
Trucha Congelada		10,00%	6,36%	2014
China				
	1-Oct-2006			
Salmón Atlántico congelado		10,00%	8,00%	2015
Salmón del Pacífico congelado		10,00%	8,00%	2015
Trucha congelada		12,00%	9,60%	2015

Fuente: http://www.camara.cl/jornadas/jornadas/d_tlc/SALMON%20CHILE%20Aranceles%20principales%20mercados.pdf