



Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(102).[30].Export.(PY)

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

- 01 - BBP Document
- 02 - Workshop Presentation - Not applicable for this document
- 03 - Benefits - Not applicable for this document
- 04 - Workshop Record - Not applicable for this document
- 05 - BBP Signoff and Presence List
- 06 - Gaps
- 07 - Issues
- 08 - Impacts



GTM.(102).[30] Export.(PY)

30 - Sales

EPM			Country				Business Unit					
Level 0 – Group	Level 1 – Scenario	Level 2 – Process	BR	AR	PY	UY	AGRI	F&I	Fertilizer	S&B	IOP	Corp
30 - Sales	30.30 - Export				X		X					

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Julio Vigorito	V01	October, 16 th	Example Document	Working in progress

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 26
BSA DEMETRA	Blue Print	Exportación BPY	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Contents

01. Exportation Scenario.....	4
01.01. BBR Scenario Description.....	4
01.02. Objective	6
01.03. Functional Scope.....	6
01.03.01 Contract Creation BPY Export – AS IS.....	6
01.03.01.01 Contract Creation BPY Export – TO BE	7
01.03.01.02 GAPS BPY Export.....	8
01.03.02 Pricing BPY Export – AS IS	9
01.03.02.01 Pricing BPY Export – TO BE.....	9
01.03.02.02 GAPS BPY Export.....	10
01.03.03 Port / Material Options BPY Export – AS IS	11
01.03.03.01 Port / Material Options BPY Export – TO BE.....	11
01.03.03.02 GAPS BPY Export.....	11
01.03.04 Fixations BPY Export – AS IS.....	11
01.03.04.01 Fixations BPY Export – TO BE	11
01.03.04.02 Gaps BPY Export	12
01.03.05 Nomination BPY Export – AS IS	12
01.03.05.01 Nomination BPY Export – TO BE.....	12
01.03.05.02 GAPS BPY Export.....	13
01.03.06 Execution / Settlement BPY Export – AS IS.....	13
01.03.06.01 Execution / Settlement BPY Export – TO BE.....	14
01.03.06.02 GAPS BPY Export.....	16
01.03.07 Cancellation / Exclusion / Closing BPY Export – AS IS	16
01.03.07.01 Cancellation / Exclusion / Closing BPY Export – TO BE	16
01.03.07.03 GAPS BPY Export.....	16
02. Master Data	17
02.01. Organizational Structure	17
02.02. Material master.....	17
02.03 Incoterms	18
02.04 Location.....	18
02.04.01 Weigh type / Grade type.....	21
02.04.02. Base Locations.....	21
02.05. Market Table - YEXGL_MARKETV	22
02.06. Crop Year.....	22
02.06. Quality Schemme	23
03. Integration.....	24
03.01 Logistic / Port Integration (R&D)	24
03.02 Accounting.....	24
04. RICEFS	24
05. Reporting.....	24
06. Roles & Responsibilities.....	24

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

07. Access profile	24
08. Organizational Impacts	24
09. Open Issues.....	25
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	25

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01. Exportation Scenario

01.01. BBR Scenario Description

Bunge es una empresa multinacional de alimentos, agronegocio y bionergía, que tiene mucha de sus operaciones basadas en el proceso de exportación. En Brasil es la principal empresa del sector agroalimentario y la mayor exportadora del país. Exporta granos, foods, sugar y fertilizantes para diversos países del mundo.

Con respecto al agronegocio en BBR, tenemos una estructura muy robusta para soportar todo este proceso. Desde la compra de los granos del productor, pasando por el recibo y procesamiento (cuando se hace la molienda) en las plantas, hasta la llegada de la mercancía al puerto. En Brasil hay 9 puertos, 8 plantas de crushing y 7 puntos de tranbordos, que pueden estar involucrados en nuestras operaciones de exportación:



El proceso de exportación se inicia cuando la mesa de traders cierran las negociaciones de venta en el mercado y informan a el equipo de contratos exportación en Gaspar. Esta ultima es responsable por la creación de los contratos en SAP. Los contratos pueden ser criados con un precio flat, sin precio, solo con basis o con basis y futuros. En contratos sin futuros es el equipo de contratos responsable por los cambios de futuros con la bolsa de Chicago. Una vez creados, los contratos son aprovados por el trader responsable por la aticividad.

La gran mayoría de los contratos son intercompany para la offshore BIC (Bunge International Commerce). Esta ultima es la que hace los contratos con el cliente final (Terceros o Otras Bunges).

Los contratos de exportacion en general son ventas, pero tenemos una excepción que es el proceso de Washout. En esto proceso creamos un contrato de compra para cancelar los saldos de las ventas que no fueran ejecutadas por el total.

Los contratos de commodities - por lo cual la exportación solo se incia en el puerto - son siempre FOB (Free On Board) o FCA (Free Carrier). Para estos casos el cliente asume los costos y riesgos del transporte de la mercancía. Pero para lecitina y Linter tenemos contratos CIF, EXW o CFR. Para esto ultimo caso parte del proceso es en camiones (transferência al puerto) y la otra en buque (exportación al cliente final).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Son siempre negociados en moneda USD y precificados con valores de Prima, Futuro y Spreads (Puerto y Producto) para los casos de las commodities. Para los casos de no commodities (Lecitina y Linter) tenemos un precio flat.

En general son 3 tipos de contratos, de acuerdo con el tipo de precio:

- **Frames:** Contratos creados sin precio. Las primas y futuros son fijados posteriormente.
- **Basis:** Contratos creados con la prima obligatoria. Los futuros son fijados posteriormente.
- **Flat:** Contratos creados con prima y futuros obligatorios.

En la exportación BBR tenemos distintas operaciones. Son ellas:

- Venta direta: És el proceso más comum de la exportación. Donde se translada la mercancía de una filial Bunge (planta de crushing) hasta el puerto o si recibe la mercancía directamente en el puerto. Del puerto sale la mercancía en buque para varios países del Mundo.
- Venta con fines de exportación: Lo mismo de la operación citado arriba, pero en esto proceso se ha adquirido la mercancía (originación) ya con el objetivo de exportar. Para estos casos hay beneficios fiscales involucrados en la operación.
- Washout: És un proceso donde cancelamos un saldo (de cantidad que no será ejecutada) de un contrato de venta con un contrato de compra. Los contratos de compra en exportación son solos creados para hacer Washout.
- Performance: És la venta del derecho de exportación. Un cliente tercero en el mercado interno o una intercompany compra el derecho de exportar una certa cantidad de un producto de exportación BBR.
- Drawback: És un régimen que elimina o suspende algunos impuestos debidos de la importación de insumos que seran utilizados en mercancías de exportación. En BBR és usado para la importación de soja paraguaya / uruguaya, que és utilizada en los produtos de exportación harina y aceite.

Una vez creados y aprobados, los contratos pueden ser fijados o nominados. En general los contratos son nominados por el equipo de ejecución exportacion, así que reciben la nominación del cliente. La nominación és el documento que el cliente envía en donde se informa dentre otros datos la commodity, el contrato, el período de embarque, el puerto y el buque que se va cargar. En la mayoría de las veces los contratos no estan fijados en el momento de la nominacion. La fijación és hecha de acuerdo con la opción de puerto o produto del contrato. Solo despues de la fijación los contratos pueden ser ejecutados y facturados.

Antes del embarque del buque és necessário generar la documetación para los organos fiscales de Brasil. Esta és la DUE (Declaração Única de Exportação). En la DUE se declara, ademas de otras informaciones, el producto, el precio y el puerto / terminal. La DUE és generada directamente en el sistema del gobierno, que se llama Portal Único de Exportacion (Siscomex). Hay integraciones con SAP para la futura rectificación.

Despues de hecha la nominacion del contrato, los equipos de controladoria de las filiais Bunge son responsables por la ejecución y emisión de la factura electronica.

En términos de logística hay dos maneras de la mercancía llegar al puerto. O recibimos directamente en el puerto o recibimos en la filial Bunge y hacemos una transferência al puerto. Esta transferência se llama *Remessa para Formação de Lote* y se genera una nota fiscal para esta operación. Por un tema tambien fiscal de Brasil, antes de crear las facturas de exportación tenemos que ejecutar un processo llamado *Retorno Simbólico*. Como las notas fiscales deben ser emitidas con origen filial (y no puerto), hacemos un retorno simbólico de esta mercancía (que estas físicamente en el puerto) para la filial. És solo un retorno fiscal y no físico. Esto retorno és obligatorio para los casos que hay remessas de formación de lote para el proceso de exportación. Mercancías recibidas directamente en el puerto o que salen de la planta con la Nota de Exportacion no requieren esto retorno.

Despues de emitida la factura eletrônica de exportacion, esta tiene que ser aprobada por los órganos fiscales responsables de Brasil (SEFAZ).

Una vez emitida la factura de exportación, tenemos hasta 10 dias para hacer la retificacion de la DUE. Esta retificacion és informar cuanto fue cargado, con el precio de facturacion y las Notas Fiscales de exportacion, *Remessa para Formação de Lote* y de productores cuando la compra fuera con fines de exportacion. Para hacer la retificación usamos un sistema que se llama EASY, que recibe todas las informaciones de SAP y genera el xml. que és transmitido para el *Portal Único de Exportacion*.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.02. Objective

El objetivo de este BBP es detallar los procesos de BPY Export y levantar los gaps necesarios para adaptar estos procesos a la solución BBR Export.

01.03. Functional Scope

01.03.01 Contract Creation BPY Export – AS IS

El proceso se inicia cuando administración comercial de Rosario recibe una planilla con los datos relevantes del negocio que fue pactado por el comercial de BPY y procede a realizar la carga en el sistema.

En el proceso de exportación BPY se exportan básicamente los siguientes productos: Soja, Maíz, Aceite de soja, Harina de soja y Cascarilla de soja pelletizada. Los principales clientes son Bunge Argentina y Bunge Montevideo. Estas exportaciones pueden ser dar por barcaza o camión. En general los contratos son CIF.

Actualmente no existe la creación automática del contrato de compra en la filial intercompany correspondiente.

La organización de ventas para los contratos de exportación BPY son:

- PY01 - BPY Origenación / Canal de Distribución 41 – Origenación / Sector de Actividad 31 – Granos
- PY01 - BPY Origenación / Canal de Distribución 31 – Semillas Oleaginosas / Sector de Actividad 41 – Semillas Oleaginosas

Los contratos maestro y fijación (PC) son creados por la transacción WB21. Siendo que las fijaciones pueden o no ser creadas con referencia a los maestros. Esto dependerá del Tipo de Precio informado en el contrato. La clase de contrato de los maestros es la ZSM1 y de las fijaciones es la ZSP1.

Hoy tenemos los siguientes Tipos de Precios:

- DP: Contratos creados sin precio.
- BASIS: Contratos creados solamente con el valor de la prima.
- FLAT: Contratos creados con ambos componentes de precio.
- CASH: Contratos creados con un precio FLAT cerrado.

Para los dos primeros casos, creamos el maestro y después - cuando esto estuviera con los componentes de Prima y Futuro fijados – creamos la fijación. Para el resto de los casos creamos directo el documento de fijación. En general los contratos con BAR son a precio fijo y los contratos con BMVD pueden ser fijos o a fijar.

Además de las informaciones citadas arriba, tenemos los siguientes datos para la creación del contrato:

- Cliente
- Fecha de Pedido
- Condición de Pago
- Planta (Puerto)
- Incoterm
- Cosecha
- Tolerancias
- Bolsa y Mês de futuro
- Periodos de Embarque
- Modo de Transporte
- Región de Mercado

Con respecto a los precios del contrato, tenemos los siguientes componentes en SAP:

- ZP01 – Prima
- ZP02 – Futuro
- ZP03 – Precio Único (Flat)
- ZC73 – Seguro 0,109 %
- ZC78 - Flete teórico fluvial

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Estos son informados (manual o automaticamente) directamente en la pricing del contrato.

Una vez creados los contratos, estos son aprobados por la transacción WB24 por el gestor de la área. Hay un formulário de confirmación de contrato que se realiza en forma manual para el caso de exportación a BAR.

Luego de aprobado el contrato se envía resumen del mismo vía email al cliente, al dpto de importaciones del Intercompany correspondiente y a contabilidad BSC.

01.03.01.01 Contract Creation BPY Export – TO BE

Con la nueva solución a ser implementada, la estructura del flujo de contratos va cambiar un poco. Como ya fuera explicado en las sesiones anteriores en esto BBP (BBR Solution), tenemos los siguientes documentos:

- YSM1: Maestro
- YSF1: Fijación
- YSP1: Pricing

La creación / pesificación de los contratos se hará a través de la transacción YEXGL_AGRI_TS (Cockpit Trading Station).

Para los contratos de BPY crearemos la siguiente Entidad:

- Exportaciones BPY

Todos los contratos de exportación BPY deberán crearse abajo de esta Entidad. Los siguientes grupos de commodities serán asignados a la nueva Entidad:

- Soja: G100044
- Maiz: G100040
- Harina: G100038
- Aceite: G100042

Las Organizaciones de ventas a utilizar serán:

- PY12 – BPY Agribusiness / Canal de Distribución 42 – Mercado Externo / Sector de Actividad 45 – Agri Crushing.
- PY12 – BPY Agribusiness / Canal de Distribución 42 – Mercado Externo / Sector de Actividad 46 – Agri Trade.

En la creación de los contratos maestros, la mayoría de las informaciones se van a mantener: Cliente, Condición de pago, Material, Cantidad, Bolsa / Mês de Futuro, Periodos de Embarque, Incoterm, Modo de Transporte, Cosecha y las Tolerâncias. Se agregara los campos de Intencion del contrato (Export, Crushing y No relevante) y de las locations (Origen, Liquidación y Base location).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Con respecto a las Plantas tenemos un cambio importante en los contratos. Utilizaremos el nuevo concepto de Location, que ya lo usamos en BBR y BAR Export. El Location representa una dirección, que en SAP puede representar una planta, un puerto, un muelle, un campo etc. Las Plantas que hoy son utilizadas en la solución de BPY, van a estar asignadas a su respectivo location (datos maestros) y se cargarán automáticamente cuando se informa el location.

El almacén siempre será el default 2007, que ya utilizamos en Brasil. Esto almacén también es cargado automáticamente, cuando informamos el Location.

Cliente	50000002	BUNGE INTL. COM. LTD SUC. UR	Depósito	2007	AGRIBUSINESS	Centro	2377
Origem	50045988	RIO GRANDE FABRICA, BR	Depósito			Centro	
Ponto Transferência							
Destino							
Filial Liquidação	50045988	RIO GRANDE FABRICA, BR					

La Región de Mercado se substituirá por la información de Base Location. A partir del Base Location evaluamos los precios de mercado en el UPL.

Dados de Controle UPL			
Loc. Base	FOB ...	50045988	RIO GRANDE FABRICA, BR

Para los datos de precio hay algunos cambios importantes:

1. Todos los contratos al principio serán creados con el Tipo de Precio DP. Lo que va a definir si el contrato es un Frame, Basis o Flat es la proxima información abajo (Price Model).
2. Informar el Price Model de acuerdo con el material y con Tipo de Precio (Frame, Basis o Flat).
3. Informar los componentes de precio en solapa "Detalles del Component Pricing".

Los contratos creados serán aprobados por la transacción WB24.

Una vez aprobados, dependiendo del Tipo de Precio, tenemos las siguientes acciones en el sistema:

1. Si el contrato es Flat o Cash (Price Model Flat), los documentos de Fijación / PC se crearán automáticamente.
2. Si el contrato es Frame o Basis (Price Model Frame o Basis), no se generará automáticamente estos documentos. Estos serán creados manualmente, después que el contrato estuviera todo fijado.

Los formularios de los contratos (Business Confirmation) serán impresos por la nueva solución, de acuerdo con la necesidad del negocio.

Se contemplará dos reportes necesarios para analisis de precio de transferencias, los cuales contienen informaciones detalladas de contratos y facturación.

Se seguirán los lineamientos de compra y venta local para informar los contratos de exportación (actualmente se envían via WEB).

01.03.01.02 GAPs BPY Export

- **GAP(EXP)008:** Agregar la funcionalidad espejo para los contratos intercompany. Este GAP es compartido con BAR.

Para los contratos de venta entre BPY y BAR / BMVD, un contrato de compra entre BAR / BMVD y BPY es creado automáticamente. Esta funcionalidad entre intercompanies es una solución Bunge GTM (Global).

- **GAP(EXP)011:** Desarrollo de los formularios para los contratos BPY Export (Business confirmation). Este GAP es compartido con BAR y ROU.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Análisis de las informaciones necesarias para creación de los formularios de contratos, de acuerdo con el escenario de exportación.

01.03.02 Pricing BPY Export – AS IS

A medida que se negocian y cierran los precios en la bolsa, el equipo comercial de BPY informa los precios para al equipo de contratos en Rosario cargarlos en los contratos. Para los contratos que no son negociados en bolsa, un precio flat cerrado es informado.

Actualmente en Bunge BPY se exportan los siguientes productos: Soja, Maiz, Aceite de soja, Harina de soja y Cascarilla de soja pelletizada. El precio de estos productos, con excepción de Cascarilla de soja, son basados en la bolsa de Chicago. O sea, los contratos de exportación pueden tener los componentes de Prima y Chicago. Estos son informados directamente en la pricing del contrato. Para los casos de Cascarilla de Soja, por ejemplo, solo es informado un precio flat en la creación del contrato.

Dependiendo del tipo de precio de la negociación del contrato, los precios son informados de la siguiente manera:

- DP: Crea el contrato maestro sin precio y despues va fijando la Prima y Chicago a medida que va negociando.
- BASIS: Crea el contrato maestro con el valor de la Prima y posteriormente va fijando el Chicago.
- FLAT: Crea directamente el contrato de fijación (sin maestro) con ambos componentes de precio definidos.
- CASH: Crea directamente el contrato de fijación (sin maestro) con un precio FLAT cerrado.

Hoy tenemos las siguientes condiciones en SAP, que son informadas (manual o automaticamente) directamente en la pricing del contrato.

- ZP01 – Prima
- ZP02 – Futuro
- ZP03 – Precio Único (Flat)
- ZC73 – Seguro 0,109 %
- ZC78 - Flete teórico fluvial

Los contratos pueden tener costos a cargo de Bunge o a cargo del cliente. Para el primer caso, informamos los costos en el pricing del contrato.

01.03.02.01 Pricing BPY Export – TO BE

Con la nueva solución esto proceso de formación de precio no se cambia. Lo que cambia un poco es la manera de como se ingresarán los precios y, para los casos de los contratos Flat / Cash, crearemos si o si el contrato maestro.

El tipo de precio informado en los contratos al principio serán todos DP. Lo que va a determinar si el contrato es un Frame, un Basis o un Flat es el Price Model. El usuario deberá informar el PM en el momento de la creación del contrato.

The screenshot shows a SAP contract creation form with the following fields and values:

- Criado por:** C2072068
- Em:** 11.10.2018
- Atributos do Contrato:**
 - Tipo contr.com.:** YSM1
 - Tipo Contrato BG:** QTY Quantidade
 - Tipo de Preço:** DP Component Pricing
 - Price Model:** PV44 Soja Exportação - ...
 - Tipo PO:** (Empty dropdown)
 - Data Valor Pos:** 20.03.2018
 - Opção Price Type:** (Empty dropdown)
 - Criado de:** (Empty text box)

Serán creados los siguientes PMs para BPY, de acuerdo con el material y el tipo de precio:

1. Soja
 - Soja Flat
 - Soja Basis

- Soja Frame
- 2. Maiz
 - Maiz Flat
 - Maiz Basis
 - Maiz Frame
- 3. Harina
 - Harina Flat
 - Harina Basis
 - Harina Frame
- 4. Aceite
 - Aceite Flat
 - Aceite Basis
 - Aceite Frame
- 5. Otros
 - Otros Productos Flat

Cada PM tendrá sus respectivos componentes de precio, de acuerdo con el tipo. Una vez informado el PM en la cabecera del contrato, el usuario deberá informar los componentes obligatorios en la nueva solapa de “Detalles del Component Pricing”.

Para los contratos Flat, con excepción de Cascarilla de Soja, el usuario deberá informar todos los componentes de precio (Prima y Chicago) en la nueva solapa, en la creación del contrato maestro. Para el caso de Cascarilla va se informar directamente un precio flat cerrado.

Una vez aprobado los contratos Flat / Cash por la WB24, se crea automáticamente la Fijación / PC. Para los contratos Basis y Frame, cuando aprobados, el usuario debe crear la fijación / PC a través del Trading Station.

01.03.02.02 GAPs BPY Export

- **GAP(EXP)012:** Creación de los Price Models con sus respectivos componentes de precio y funciones para BPY Exportación. Este GAP es compartido con BAR y ROU Export.
- **GAP(EXP)014:** Ajuste de la Pricing Procedure para los contratos BPY. Este GAP es compartido con BAR y ROU.

Ajustar la pricing procedure de los contratos, agregando las condiciones necesarias para la creación. Las siguientes condiciones deben ser agregadas:

- Precio Flat

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- Premio
- Chicago
- Flete
- Seguro
- Broker
- Flete Planeado
- Seguro %
- Margem
- Flete teórico fluvia

01.03.03 Port / Material Options BPY Export – AS IS

Actualmente no se utiliza el proceso de Opción de puerto / material en exportación BPY.

01.03.03.01 Port / Material Options BPY Export – TO BE

Si fuera necesario el proceso de Opción de puerto / material para BPY Export, utilizaremos la misma solución de BBR Export.

01.03.03.02 GAPs BPY Export

- **GAP(EXP)015:** Ajuste en la funcionalidad de opción de Puerto / Material para atender las ejecuciones de BPY Export. Este GAP es compartido con BAR y ROU.

Ajuste del programa de opción de puerto y creación / extensión de todos los parámetros necesarios para que se pueda manejar los contratos de BPY export.

Al momento de nominar el contrato, agregar una nueva funcionalidad que va a validar si esto es de Opción (flag Option Contract) y si tiene alguna fijación creada para el. Para los contratos de opciones, las fijaciones y PCs serán creadas automáticamente en este momento, para el material y/o puerto elegido.

Si la nominación fuera parcial, la fijación y el PC se crearán para la cantidad nominada por el usuario. Todos los cambios de cantidad de la nominación deben reflejar en la fijación y en el PC.

Además de estos ajustes arriba, tenemos que considerar el Intercompany. O sea, una vez que se crea / cambia la Fijación y PC en BPY, hay que crear / cambiar la fijación y el PC en la contraparte.

01.03.04 Fixations BPY Export – AS IS

Hoy en la solución de exportación BPY no existe el documento de Fijación, así como fuera definido en la solución BBR Export. El precio del contrato es identificado en el Price Contract (PC). Este documento puede ser creado de dos maneras:

1. Directamente por la WB21: Para los casos de los contratos Flat.
2. Con referencia a un contrato maestro por la WB21: Para los casos de los contratos DP y BASIS.

01.03.04.01 Fixations BPY Export – TO BE

Utilizando la nueva solución de BBR Export, el documento de Fijación será agregado al flujo de los contratos y seguirá la misma lógica de la creación de los PCs. Este documento es donde está el precio real del contrato. Una vez que este es creado, el MtM y otros reportes de SAP y BI siempre buscan el precio del contrato de ahí.

La Fijación (junto con el PC) podrá ser creada automáticamente al momento de la aprobación del contrato o con referencia a un contrato maestro. No se puede crear una Fijación directamente, sin tener un contrato maestro.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 11 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Lista de contrato	S	C	C.	Pric...	Nome do Modelo	Descrição do Parceiro	Commodity	Descrição
1000065031-10	<input type="checkbox"/>	S	M	PV30	Venda - Outros produtos (Fixo)	BERG SCHMIDT ASIA PTE LTD	149081	BR LEC
200055186-10	<input type="checkbox"/>	S	G	PV30	Venda - Outros produtos (Fixo)	BERG SCHMIDT ASIA PTE LTD	149081	BR LEC
2000072815-10	<input type="checkbox"/>	S	P	PV30	Venda - Outros produtos (Fixo)	BERG SCHMIDT ASIA PTE LTD	149081	BR LEC

La manera que la Fijación será creada, va depender del tipo de Price Model del contrato:

- FRAME Y BASIS: Manualmente (por la transacción YEXGL_AGRI_TS) con referencia al contrato maestro.
- FLAT: Automaticamente (por la transacción WB24) en el momento que el contrato fuera aprobado.

Hay solo una excepción para atender el nuevo proceso de opción de material / puerto. Cuando el contrato fuera de opción, estos documentos solo serán creados al momento de la nominación.

01.03.04.02 Gaps BPY Export

- **GAP(EXP)017:** Ajuste de la solución de Fijación para atender las operaciones de BPY. Este GAP es compartido con BAR y ROU.

Ajuste de los programas de creación y manejo de las Fijaciones y de todos los parámetros necesarios.

01.03.05 Nomination BPY Export – AS IS

Hay dos escenarios principales en la exportación de Paraguay, dependiendo de lo medio de transporte.

1. Barcaza

Para los casos de exportación en barcazas, la nominación de contratos de exportación en BPY se inicia cuando el departamento de ejecución recibe la información de cantidades, productos y barcazas que estarán involucradas en el proceso. Este es el driver para que se cree una factura proforma, utilizando este documento el despachante inicia el proceso de autorización de carga ante la aduana de Paraguay. Una vez realizada la gestión, se envía la documentación al Puerto para que comience con la carga.

Actualmente este proceso se realiza de forma manual por fuera del Sistema.

2. Camiones

Para los casos de exportación en camiones (escenario de venta de cascarilla a clientes de UY), cuando se recibe la nominación, se factura el total de la nominación. Con esta factura, el despachante puede iniciar todo el proceso de autorización de carga ante la aduana. Estas operaciones son con incoterm FCA.

01.03.05.01 Nomination BPY Export – TO BE

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

El proceso de nominación de BPY utilizará la misma funcionalidad de BBR/BAR Export, a través del cockpit de ejecución YEXGL_AGRI_A3.

En primer lugar, se debe crear un Proyecto y un EP, de acuerdo con la necesidad del negocio. Como la gran mayoría de las exportaciones son hechas por Barcaza, es posible crear un Proyecto o un EP por Barcaza. Esto va depender de la definición del negocio.

Una vez creado el Proyecto y el EP, será posible hacer la nominación a partir de uno o más contratos. Las nominaciones se representan por los ECs (para la venta el tipo de EC es el YSE1 y para la compra YPE1) en el sistema. Para la creación del EC se debe informar la cantidad y el puerto de donde se va a cargar la mercadería.

En el caso de barcasas, para generar la proforma será necesario antes realizar la nominación en el sistema, para que de esta manera se pueda imprimir desde el sistema la Factura Proforma con la cantidad nominada. Caso contrario se podrá seguir realizando esta última actividad en forma manual conforme se realiza actualmente. Una vez realizada la nominación se deberá actualizar el valor actual del Flete en el pricing del EC para que el mismo sea considerado en la factura y documentos subsiguientes del proceso.

En el caso de camiones al igual que en el escenario de exportación por camiones de Bunge Argentina, se realizará la facturación sobre el total nominado, permitiendo así la gestión por parte del despachante de Aduana del despacho de exportación correspondiente.

Será incluso un campo en el EP para que se pueda informar el número del permiso de exportación de Paraguay en el sistema.

01.03.05.02 GAPs BPY Export

- **GAP(EXP)007:** Agregar la funcionalidad de generación y impresión de la proforma en A3.

Para el proceso de exportación BPY, también se debe considerar la funcionalidad de generación de proforma basada en la nominación para que se envíe al despachante. Con este documento el despachante hace toda la gestión documental para solicitar la autorización de carga ante la Aduana de Paraguay. Este GAP es compartido con BAR.

- **GAP(EXP)022:** Facturación anticipada para los escenarios de camiones y barcasas (opcional según puerto). Tenemos que traer la funcionalidad de facturación anticipada a la solución BBR Export. Al momento de solicitar el Permiso en estos casos, siempre tenemos que informar la Factura. Este GAP es compartido con BAR.

01.03.06 Execution / Settlement BPY Export – AS IS

El proceso de ejecución en BPY Export empieza cuando se recibe del puerto las cantidades reales cargadas por cada barcaza/camión correspondiente a la exportación. Se realiza la creación del contrato de totalizadora en SAP. El mismo se crea por la transacción WB21, donde se informan las cantidades reales cargadas en puerto origen (esta información es enviada por el puerto) lo único que se carga/modifica es el valor actual del flete correspondiente en el pricing de la totalizadora (es informado por el departamento de logística).

La creación se referencia al contrato de fijación correspondiente, una vez completada esta operación se procede a realizar la facturación de dicho contrato por la transacción YTLZ y su correspondiente numeración legal por IDCP. La factura legal es enviada al despachante para que pueda gestionar el Permiso de Exportación, es requisito contar con este paso para que se pueda iniciar el proceso.

El proceso continúa con la generación de las ordenes de carga por YT10, según detalle enviado por el puerto, actualmente se está generando una orden de carga por cada barcaza informada y las mismas tienen las cantidades reales cargadas. Las Ordenes de carga son documentos que se crean independiente de los contratos,

En la creación de las Órdenes de Carga se informa los siguientes datos:

- Puerto
- Material

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- Modo de transporte
- Cliente
- Recibidor de la Mercancía
- Cantidad
- Fecha carga / descarga

Para el caso de Dos Fronteras y Trociuk las Ordenes de Carga son enviadas automáticamente a RyD, donde son procesadas y luego de completado el proceso vuelven a SAP actualizando los datos en tablas Z.

Para el caso de Caiasa se recibe un archivo con formato SAP, que es procesado por medio de la transacción YSRV actualizando las mismas tablas Z, con los datos finales de las órdenes de carga.

Una vez procesadas en el puerto se actualizan en SAP por medio de la transacción YT40 (lee los datos de las tablas Z y actualiza el status y cantidades del documento GTM) y son aplicados posteriormente a los contratos de forma manual, según planilla de aplicación generada por Ejecución de Bunge Paraguay por medio de la transacción YAPM.

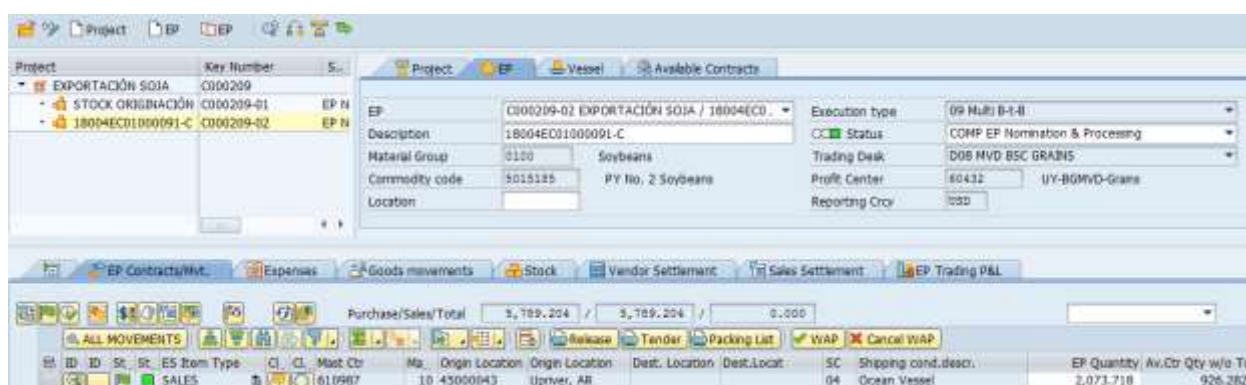
Al momento de hacer la aplicación del Ticket (transacción YAPM), la cantidad del contrato de totalizadora se consume, el Ticket se inserta en el flujo del contrato y se realiza la salida de mercancía en SAP. Puede haber casos donde se ejecuta con tolerancias (Underfill o Overfill). Para los casos en que se ejecute menos, si estuviera dentro de la tolerancia, el contrato puede ser cerrado. Si estuviera fuera de la tolerancia, hay que hacer una adenda interna para presentar al FISCO de Paraguay. Esta adenda se hace por fuera fuera de sistema.

Actualmente se puede informar gastos planificados (Flete, Seguro..) al momento de la creación de los contratos. Estos gastos – principalmente el flete - pueden tener el valor cambiado posteriormente en el proceso, con lo que fuera ejecutado realmente.

Cuando la mercadería llega al puerto de destino, en caso de aplicar, se reciben las informaciones de los pesos descargados por cada barcaza. Se carga en el sistema un ticket estadístico relacionado a la orden de carga correspondiente, habilitando de esta forma a la generación de la Nota de Débito o Crédito por diferencia de peso.

01.03.06.01 Execution / Settlement BPY Export – TO BE

El proceso de ejecución en BPY utilizará un proceso similar a lo que fuera desarrollado para BBR Export sin tener en cuenta aspectos legales específicos. A través del cockpit A3, una vez que el contrato fuera nominado (EC generado), el usuario deberá ejecutar y facturar o, realizar la facturación anticipada sobre la nominación dependiendo del escenario (Exportación en barcasas o en camiones respectivamente). El manejo y control de las tolerancias estarán de acuerdo con lo que se definió en el contrato. En general es 10% para los contratos con BAR y 5% para los contratos con BMVD.



En el caso de barcasas, una vez recibida la información de cargas por parte del puerto origen, se procederá a la creación de los tickets de despacho y su correspondiente contabilización según las cantidades reales cargadas. Se podrá hacer tracking del status de los mismos a través del cockpit I/O. Estos tickets y sus respectivas salidas de mercancías serán hechas mediante la incorporación al sistema de un archivo con formato predeterminado, el cual tendrá los detalles de las entregas realizadas por BL. Se deberán seguir los lineamientos que serán definidos para mercado local (compras y ventas) respecto a la integración con los sistemas RyD de las plantas de Bunge Paraguay.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

En este momento tenemos una funcionalidad para transferir la mercancía desde el EP de Origenación hasta el EP de Exportación. Esto permitirá al fin del proceso poder realizar la facturación de las cantidades cargadas en el puerto de origen (reemplazando la funcionalidad que actualmente es cubierta por el contrato de totalizadora). Por este cockpit hay también la posibilidad de dividir las cargas por BL, según la necesidad del negocio.

Para el caso de exportaciones a Bunge Argentina, una vez que se procesen en BAR los tickets de ingreso con el peso final, se crearán automáticamente los tickets de peso final en el sistema de Bunge Paraguay.

Al momento de facturar podemos juntar todos los BLs en una factura sola o crear una factura por BL o grupo de BL.

1 EP																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						</
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

Por razones de variación legal de Paraguay se debe dejar abierta la posibilidad de realizar facturación anticipada para el escenario de barcasas.

Para la facturación de BPY, considerando los tiempos de proyecto y que el fisco de Paraguay se encuentra actualmente utilizando algunas empresas como modelo bajo este régimen, será contemplada la solución de factura electrónica BPY.

Dentro de la A3 se contemplará la emisión de NC/ND considerando también aquellas que se generarán por el proceso de ajuste comercial por diferencia de peso origen/peso destino en los procesos de exportación con Bunge Montevideo y Bunge Argentina. En este caso podemos crear un subsequent credit (con referencia a la factura) por el cockpit, cambiando la cantidad de la NC y informando el valor de la diferencia.

Status	DocumentNo	Year	Rev. with	Year	Billing Doc.	Cancld bldc	Settl. Type	Settl. Stat	EP Curr.	Net Value	SU	Bld	Processing	Additional
POSTED	5874000294	20			5874000294		COMMODITY	C000209...	USD	1,270,138.89	MT	3,715	Subsequent Debit	
POSTED	5874000285	20			5874000285		COMMODITY	C000209...	USD	663,714.18	MT	2,073	Subsequent Credit	
CANCELLED	5874000283	20	5879000384	20	5874000283	5879000384	COMMODITY	C000209...	USD	663,714.18	MT	2,073	Special Credit Note	

DIST Cr Note w/r T&E (YG3P) Create: Overview of Billing Items

Billing documents

YG3P DIST Cr Note ... Net Value USD

Payer BUNGE-MVD-BRZ-WHEAT MILLING / DR LOUIS BONA...

Billing Date

Item	Description	Billed Quantity	SU	Net value
10	PY No. 2 Soybeans	3,715.486 MT		0.00

En el caso de camiones se utilizará la funcionalidad que existe en la solución AGRI BBR de tickets (que también se utilizará en el escenario de camiones en BAR), donde cada ticket estará asociado al EC y representará al cupo. El cupo va a crearse en estado planificado en primer instancia, el cual creará la entrega y documento de transporte correspondiente y pasará a estado concluido una vez que se recibe la información del despacho desde el sistema de Recepción y Despacho (RyD). Momento en el cual se realizará la contabilización de la salida de mercaderías y la actualización del documento de transporte.

Para lo temas de los gastos vamos a utilizar la solución de gastos que tenemos en BAR Export y que vamos llevar a la solución BBR Export. En esta solución hay la posibilidad de poner los gastos en el contrato y, estos son planificados y provisionados a la medida que ejecutamos los contratos por el cockpit de ejecución A3. Hay también la posibilidad

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

de cargar gastos no planificados directamente en el EP de Exportación. El devengamiento de los gastos de exportación es hecho por el equipo BBS que se queda en BBR.

01.03.06.02 GAPs BPY Export

- **GAP(EXP)033:** Manejo de gastos en la ejecución, existen clases de condición con tarifas por distintos criterios (proveedor, tipo de gasto, location, material, etc.) los cuales se cargan automáticamente en la A3 al ingresar un gasto antes o después de la ejecución. Se debe contemplar los gastos por EP y Proyecto y, los escenarios en que cambian el puerto después que el gasto esté planificado. Este GAP es compartido con BAR, BBR y ROU.
- **GAP(EXP)040:** Impresión de la Invoice de Exportación. Este GAP es compartido con BAR y ROU. Funcionalidad de impresión de las invoice de exportación en el A3.
- **GAP(EXP)041:** Generación de las Notas de Crédito / Debito. Este GAP es compartido con BAR y ROU. Funcionalidad de generación de Notas de Crédito y Debito (Billing Machine).
- **GAP(EXP)042:** Facturación Electronica Paraguay
Funcionalidad de facturación electronica para Paraguay. Envio de informaciones al organo fiscal.

01.03.07 Cancellation / Exclusion / Closing BPY Export – AS IS

Actualmente en BPY hay dos tipos de cancelación:

1. Cancelación de un precio que se realizó por error.
 - Si solo se debe cancelar una parte de la cantidad (por ejemplo, Farmer dijo 100 y nosotros tuvimos un precio de 200).
En este caso en WB22 solo se reduce la cantidad de la línea. Esto hace que la cantidad vuelva a estar disponible en el Master Contract.
 - Si se realiza una fijación por error, esta se puede "cancelar" al eliminar la (s) línea (s) en el contrato y establecer el estado en "N - Eliminado lógicamente"
2. Los casos en el que el proveedor o el cliente no pueden cumplir con el contrato y desean cancelar al precio de mercado, puede haber un cargo a Bunge o al Cliente / Proveedor.
 - No es necesario que un contrato tenga un precio completo para que sea válido para la cancelación. Por ejemplo, un contrato Basis puede ser cancelado con un capital adeudado de cualquiera de las partes.
 - Se puede cobrar una tarifa de cancelación al proveedor / cliente y formar parte del capital adeudado.

01.03.07.01 Cancellation / Exclusion / Closing BPY Export – TO BE

Se utilizará la misma solución BBR Export (con sus respectivas funcionalidades), que fueran explicadas anteriormente en este BBP.

Para los casos en que se puede generar una tarifa de cancelación, podemos utilizar la siguiente solución:

1. Crear una Nota de Debito / Credito subsiguiente, via cockpit A3, con el valor de la tarifa correspondiente.

01.03.07.03 GAPs BPY Export

N/A

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

02. Master Data

02.01. Organizational Structure

En SAP-BBR la empresa utilizada para Bunge Alimentos es la 2203.

La estructura organizacional es la estructura comercial donde se crean los contratos GTM. Se compone de:

- Organización de Ventas / Compras: Utilizamos esta información para separar los segmentos de negocio de Agri, Foods, Sugar y Offshore.
- Canal de Distribución: Utilizamos esta información para separar lo que es Mercado externo y Mercado Interno.
- Sector de Actividad: Para solución de exportación BBR, utilizamos esta información para separar de acuerdo con la commodity del contrato. Las commodities que tuvieran un proceso de crushing antes de exportar de los contratos que no tuvieran.
- Oficina de Ventas: En la solución GTM Bunge utilizamos esta información como siendo la misma de la Trading Desk.

Para el proceso de Exportación BBR tenemos básicamente dos estructuras organizacionales, dependiendo del material:

- Soja, Maiz, Lecitina y Linter:

BR12 Agribusiness BAL
42 Mercado Externo
46 Agri Grain

- Harina y Aceite:

BR12 Agribusiness BAL
42 Mercado Externo
45 Agri Crushing

Lo que cambia es el Sector de Actividad. Se decidió separar en dos por el tema de la Intención del contrato utilizada en el reporte de posición UPL, como se dijo anteriormente en esto BBP. Para los materiales que hacemos exportación directa – no hicimos crushing - se usa el Sector 46 – Agri Grain y para los materiales que hacemos crushing antes de exportar se usa el 45 – Agri Crushing.

La organización de compra también es la BR12 – utilizamos el estándar GTM Bunge de las compras y ventas teneren el mismo código – y la oficina de ventas y grupo de compras es el B07.

La entidad es la P1070 – Exportación y el Trading Desk es el B07.

02.02. Material master

Material es el nombre en SAP de cualquier tipo de producto (commodity, fertilizantes, etc...). Se representa en el sistema con un código / nombre interno. Sigue el estándar para los nombres de commodities en SAP-BBR:

[Código ISO País] - [Tipo de Commodity] -[Clave de Factor de Calidad se tiene]

⇒ Ejemplo: BR Soybean Meal Highpro, RU Wheat CI5, IT Sunflower seed Oleic

Comentario:

⇒ Código ISO país puede ser reemplazado por una región en caso de alguna necesidad del negocio.

Los materiales deben estar extendidos para las Plantas y Organización de Ventas que serán utilizadas en los contratos GTM.

En la solución GTM Bunge utilizamos un concepto de grupo de commodities, donde agrupamos los materiales. Los grupos de commodities están asignados a la entidad. Con respecto a los grupos de commodities asignados a la de exportación, tenemos los siguientes:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

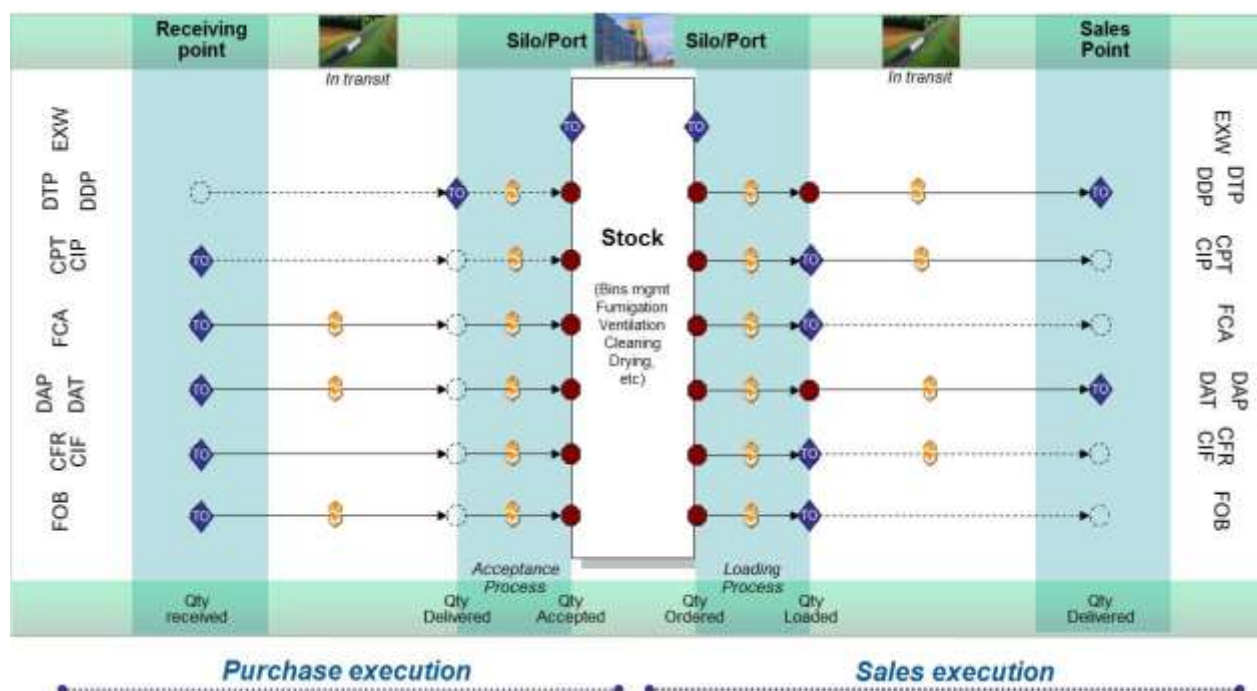
G100038	Harina de Soja
G100039	Lecitinas
G100040	Maiz
G100042	Aceite
G100044	Soja - Trade
G100080	Linter

02.03 Incoterms

Los Incoterms definen cual parte del contrato (Comprador o Vendedor) tiene que arcar con los costos de la movimentación de la commodity y, en cual punto la entrega tiene lugar y el riesgo para la otra parte.

Incoterms en Agribusiness son conocidos en su mayoría como paridades. Algunas de las paridades utilizadas a veces no se especifican como Incoterms "limpios", pero con un término comercial adicional como los NF **FO** o CIF **FO**. In SAP la lista disponible sigue exactamente la lista estándar internacional (incoterm 2000, Incoterm 2010). El término comercial adicional "FO" se almacenará en un campo adicional (texto o otro que se definirá)

De la lista anterior de Incoterms y los siguientes US-GAAP, podemos definir para cada Incoterm el lugar / momento en que se realiza la transferencia de propiedad (TO en el esquema a continuación) correspondiente a la transferencia de riesgo.



La imagen arriba representa también la lista de Incoterms disponible en el sistema.

En la solución de exportación BBR la gran mayoría de los contratos son FOB, donde el cliente arca con los costos del negocio. Solo para algunos casos de Lecitina / Linter que utilizamos el incoterm CIF.

02.04 Location

Definition & objectives

El concepto de Location en la solución SAP-GTM fuera creado para simplificar / ocultar al usuario final, la complejidad en términos de manejo de "Ubicación Física", que és basicamente compuesto por plantas, depositos, punto de conexión de transporte, zona de transporte, etc...

Location és un elemento clave de la ejecución y se puede definir como una ubicación física / dirección donde las mercancías pueden ser compradas, almacenadas o vendidas. Los campos claves son:

- Nombre (obligatorio)
- Dirección (opcional)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 18 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- País (obligatorio)
- Tipo (obligatorio): Silo, Puerto, Muelle, Granja, Estación de ferrocarril, Lugar de carga de camiones, Ciudad, Región.

El tipo de la Location es importante una vez que determina la tecnología subyacente de la planta SAP (Planta Estandar o Planta Logística Virtual). Pero, desde el punto de vista de usuario no hay diferencia, una vez que las dos soluciones proporcionan un valor / cantidad por ubicación.

Técnicamente un Location es un grupo de cuentas de proveedor YLOC. Deben ser creados previamente como datos maestros antes de ser utilizados en contratos o otros informes.

En la solución SAP-Agri BBR fuera creada la nueva transacción YEXGL_LOCATION:

A partir de esta transacción el usuario puede crear, cambiar y visualizar los Locations.

Todos las características de la pantalla arriba que están en la parte Clasificación, son las mismas que están en los datos maestros de proveedores. Estas informaciones son muy importantes para generación y ejecución de los contratos. Por ejemplo: En el campo Origen de los contratos de exportación, solo podremos informar aquellos Locations que tienen las características Dom / Exp = Export y la Actividad = Puerto.

Location usage in contracts

Todos los contratos en GTM Bunge utilizan los Locations. Para los contratos de ventas exportación BBR, como la gran mayoría son FOB (Origen x Origen), tenemos que informar siempre el campo Origen. En general este location representa un Puerto o un Silo de donde va salir la mercancía.

Logística / Programação

Incoterms	FOB ...	SANTOS	Tipo de Execução	
Peso Final	ORIG Na Origem		Local Classificação	ORGN Na Origem
Cliente	50000002	BUNGE INTL. COM. LTD SUC. UR		
Origem	50046008	SANTOS, BR	Depósito	2007 AGRIBUSINESS Centro 2262

Hay algunos pocos casos de contratos de Lecitina que tenemos el Incoterm CIF (Origen X Origen), pero tambien informamos el campo Origen para estos.

Visão Geral / Opções / Informações Adicionais / Exportação/Importação / Detalhes Component Pricing / Textos de despe

Logística / Programação

Incoterms	CIF C...	SINGAPORE	Tipo de Execução	
Peso Final	ORIG Na Origem		Local Classificação	ORGN Na Origem
Cliente	50067485	BUNGE ASIA PTE LTD, SG		
Origem	50045768	LEM - LUIZ EDUARDO MAGALHAES	Depósito	2007 AGRIBUSINESS Centro 2348

No hay casos en exportación BBR que necesitamos informar el location Destino.

Todos los controls con respecto a los Incoterms y Locations (Origen y Destino), estan parametrizados en la tabla YTRGL_LOCATRULE.

Otro campo de location que llenamos para la venta és el campo Cliente. Se carga automaticamente cuando informamos el cliente del contrato. Todos los business partners en la solución SAP-Agri tienen una Location que los representan.

Estos 3 Locations abajo tambien son muy importantes para el escenario de ventas exportación BBR:

- Filial de Liquidación: En la solución SAP-Agri és el location de donde hacemos la facturación. Pero para el proceso de exportación utilizamos siempre el Puerto.
- Base Location: És el Location de donde hacemos el marcado del precio de mercado. En general también és el Puerto. Aca és importante tener en cuenta que esto dato viene de la parametrización de la tabla YEXGL_BASELOCAS. Vamos detallar mejor el tema de las Base Locations mas adelante.
- Muelle: Por motivos fiscales en Brasil és necessário informar el Muelle de donde estas saliendo el buque. Esto Location en general no és informado en el contrato (hasta se puede poner en la solapa de Opción de Puerto) y si en el EP en el momento de la ejecución.

Projeto / EP / Embarcação

Berço 50045968 PARANAGI

Los contratos de Compra exportación - que se crean para hacer el proceso de Washout – tienen una estructura un poco distinta de Locations. A pesar de todos estos tambien ser FOB (Origen x Origen). Lo que cambia és que en estos casos no tenemos el campo Cliente y ni el campo Origen. En lugar de estos dos tenemos los campos Local Origen y Filial Entrega, respectivamente:

- Local Origen: En la solución SAP-Agri és el locaction de donde sali la mercancia para entregar en Bunge. En general és la location del proveedor. Como en la exportación estos contratos solos se crean para hacer el Washout con la venta, siempre informamos el Puerto.
- Filial de Entrega: En la solución SAP-Agri és la filial Bunge que recibe la mercancia. Asi como pasa con el Local de Origen, en la exportación siempre informamos el Puerto.

Logística / Programação

Incoterms	FOB ...	ITACOATIARA	Tipo de Execução	
Peso Final	ORIG Na Origem		Local Classificação	ORGN Na Origem
Local Origen	50045758	HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOAT ...		
Filial Entrega	50045758	HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOAT ...	Depósito	2007 AGRIBUSINESS Centro 2265

Para la Filial de Liquidación y Base Location és lo mismo concepto de la venta. El Muelle no necesitamos informar para estos casos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

02.04.01 Weigh type / Grade type

El sistema actualmente ofrece dos campos de contrato que permitirán a los usuarios especificar "en qué momento la cantidad y la calidad serían definitivas" para el proceso de liquidación, lo que proporciona mayor flexibilidad.

Estos dos campos acomodan dos valores "Origen" y "Destino" que se refieren a una de las dos Locations en los contratos. Basado en la declaración anterior, los siguientes ejemplos son:

Compra por contrato de semillas FCA camión, origen = granja, destino = planta trituradora de Bunge

- Si el tipo de peso es "origen": el proveedor nos facturará la cantidad cargada en la granja (= origen) cuando la contracción debida al movimiento de la granja a la planta de trituración de Bunge sea para nosotros,
- Si el tipo de peso es destino: la cantidad recibida en la planta de trituración (= destino) nos será facturada por el proveedor. No hay contracción para Bunge,
- Si el tipo de grado es "origen": la calidad medida en la carga en la granja (origen) se utilizará para calcular la asignación de calidad (bonificación o descuento),
- Si el tipo de grado es "Destino": calidad medida en nuestra planta de trituración.

En el mundo de lo agronegocio, son posibles otras combinaciones que estarán disponibles para el campo de tipo de peso / grado:

- *Origen preliminar, destino final: se realiza una primera liquidación en función de la cantidad / calidad en el origen (recibida en depósito fiscal) y luego una segunda (final por diferencia) en el destino,*
- *Carga preliminar, destino final: se realiza una primera liquidación en función de la cantidad / calidad en el origen (cargada desde un depósito de garantía) y luego una segunda (final por diferencia) en el destino.*

En la solución de exportación BBR, solo utilizamos Peso Origen X Grado Origen para todos los contratos.





02.04.02. Base Locations














En la solución GTM Bunge tenemos el concepto de base location, que es un location que utilizamos para marcar el precio de mercado. Todos los contratos GTM son basados en el precio de la base location. En BBR creamos una nueva transacción para manejar / determinar esta información en los contratos. La transacción es la YCTGL_BASELOC_PARAM.

Por lo cual informamos inicialmente la empresa:

Y aca podemos hacer la consulta y crear nuevas

SAP

Company Code	2203	
Base Location		
Base Location Incoterm		
Settlement Branch		
Material Group		
Commodity Group		
Material		
Contract Incoterm		
Profit Center		
Application		
City		
Country		
Update User		
Update Date		

La determinación de la Base Location / Incoterm Base Location está hecha por los siguientes parâmetros:

Base Location	Base Location	Inco	Settlement Br	Settlement Branch	Material Group	Material	Material Commodity	Commodity Group	Application	Incoterm	Contract	Profit Center	Country	CE
00500+5758	HERMASA NAV	FOB	00500+5758	HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOATIARA			G100038	Farelo de Soja	CIF					
00500+5758	HERMASA NAV	FOB	00500+5758	HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOATIARA			G100040	Miolo	CIF					

- Incoterm del Contrato
- Filial de Liquidación
- Grupo de commodity o Material

Una vez definida la Base Location en esta funcionalidad, esta información será cargada automáticamente en la creación del contrato. También se utilizará en la tabla YEXGL_MARKETV para determinar el precio de mercado para esta location. En la próxima sesión vamos detallar mejor la Marketv Tables

02.05. Market Table - YEXGL MARKETV

En la solución GTM Bunge hay una tabla que informamos todos los precios de mercado, de acuerdo con los siguientes parâmetros:

- Organización de Ventas
- País
- Grupo de Commodity o Material
- Base Location
- Incoterm
- Fecha Valida: La fecha valida para el precio
- Tipo de Valor: És el tipo de valor del precio. Aca tenemos las siguientes opciones:
 - FUT: Futuros
 - PRM: Premio
 - SPM: Spread

Estos precios pueden ser cargados manual o por una interface que tenemos con el LIM (). Los simuladores de precio – utilizados en originación y ventas MI – y el reporte MTM buscan valores de premio y spreads en esta tabla.

02.06. Crop Year

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

La cosecha es una información obligatoria en la creación del contrato GTM. Para nuestra solución fuera creada un catastro para determinación de las cosechas, de acuerdo con algunos parámetros. La transacción para la creación de la cosecha es la YCTGL_GTM_CONFIG, en esta opción abajo:

Exibir visão "Determinação de Safras": síntese

Determinação de Safras										
Safr	Grupo C...	Nome 1	Material	Texto b...	Apl	Receber de	ReceberAté	Contrat.De	Cont	
2015			139761	BR SOJA ...		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2000	31.0	
2015			149854	BR SOJA ...		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	
2015			149855	PY SOJA ...		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	
2015	G100043	Soja Cru...				01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	
2015	G100044	Soja - Tr...				01.01.2016	31.01.2016	01.01.2016	31.0	
2015	G100049	Grupo S...				01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	

Los siguientes parámetros determinan las cosechas en los contratos:

- Grupo de commodity o Material
- Fecha de Recebimento Desde / Hasta
- Fecha de Contrato Desde / Hasta

La información de cosecha es muy importante para la solución de "Caixinha" en la Originación. Los planes son siempre creados para un grupo de commodity / cosecha.

02.06. Quality Schemme

A través de esta funcionalidad se permite la inserción de la información que se basa en los cálculos de calidad. Esta información se compone de tablas, con límites de porcentaje para la aplicación de descuentos de calidad. De esta forma, los porcentajes evaluados en la clasificación de materia prima, que superan los estándares ANEC y estándares estipulados en contratos, serán calculados y aplicados conforme a las tablas registradas en el sistema SAP para fines de cálculo de descuentos comerciales.

Las tablas de Descuento de Calidad de Granos, tienen como objetivo calcular y medir las pérdidas de peso que ocurren debido a la característica de cada producto, que sobrepasa los estándares de calidad.

La aplicación de los descuentos de acuerdo con las tablas registradas en nuestro sistema, calculan los porcentuales excedentes de los patrones parametrizados. cómo; humedad, impurezas, averías, verdosos y PH.

La transacción para el registro de calidad es la YEXGL_AGRICQCM.

Esquemas de Qualidade

Parâmetros de Seleção

Empresa ☒

Nro Esquema

Local

Centro

☐ Modificação em massa

En la parte de arriba de la pantalla tenemos los esquemas de calidad y, en la parte de abajo, los materiales asignados con sus respectivas características, valores y rangos:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Esquemas Qualidade

Editar Esquema | Criar novo Esquema | Copiar Esquema | Eliminar Esquema

Empr.	Cont/Comercial	Nº Item	Item Esquema	Esquema	Descrição Esquema	GCm	Data Ini.	Data Fim.	Ex 1	Lo
2203		1		ESQUEMA DUMMY ME	ESQUEMA DUMMY ME	807	01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>	
2203		2		ESQUEMA DUMMY	ESQUEMA DUMMY		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>	
2203		3		ESQUEMA QUALIDADE ANEC	ESQUEMA QUALIDADE ANEC	807	01.01.2016	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	
2203		4		ESQUEMA QUALIDADE STO	ESQUEMA QUALIDADE STO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	
2203		5		ESQUEMA DUMMY STO	ESQUEMA DUMMY STO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	
2203		6		ABC-INDUSTRIA E COMERCIO S/A	ABC-INDUSTRIA E COMERCIO S/A		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	50
2203		7		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	50
2203		8		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	50
2203		9		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	50
2203		10		ADILAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - E	ADILAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - EPP		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>	50

Adicionar Material | Eliminar Material | Eliminar Características | Recriar Características

Caract.	CQ Inf	CQ Sup	Incremento	UMB	Min.CQ Inc
Fibra	0,0000	100,0000	0,0000	%	0,0000

Nro.	Material	Caract.	Antena	Nome característica	Dens.	UMB	B.Chac.V.	Vs.Inf.
3	139024	Y_SILICA	Silica / Areia	BR F	%	1,0000	0,0000	
3	139024	Y_COMMENTS	Observação	BR F	%	0,0000	0,0000	
3	139024	Y_PROTEIN	Proteína	BR F	%	48,0000	48,0000	
3	139024	Y_FIBER	Fibra	BR F	%	8,0000	0,0000	
3	139024	Y_SOLUBILITY	Solubilidade (KOH)	BR F	%	0,0000	0,0000	
3	139024	Y_MOISTURE	Umidade	BR F	%	12,3000	0,0000	
3	139024	Y_UREA	Urease	BR F	MG	0,5000	0,0000	
3	139024	Y_ASHES	Cinzas	BR F	%	7,0000	0,0000	
3	139024	Y_FREEPOISO	Unidade de Semente	BR F	%	0,0000	0,0000	

03. Integration

03.01 Logistic / Port Integration (R&D)

Para las operaciones con camiones se utilizará la funcionalidad que existe en la solución de tickets BBR (que también se utilizará en el escenario de camiones en BAR), donde cada ticket estará asociado al EC y representará al cupo. El cupo va a crearse en estado planificado en primer instancia, el cual creará la entrega y documento de transporte correspondiente y pasará a estado concluido una vez que se recibe la información del despacho desde el sistema de Recepción y Despacho (RyD). Momento en el cual se realizará la contabilización de la salida de mercaderías y la actualización del documento de transporte.

03.02 Accounting

Asientos contables generados por salida de mercaderías, facturas de ventas y gastos de exportación.

04. RICEFS

05. Reporting

06. Roles & Responsibilities

07. Access profile

08. Organizational Impacts

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 24 of 26
BSA DEMETRA	Blueprint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

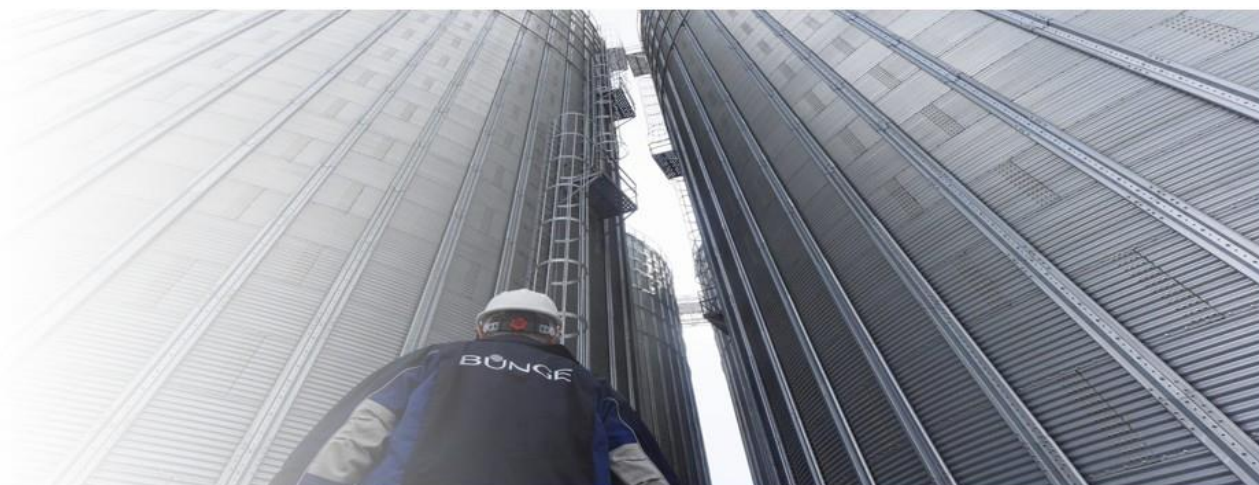
09. Open Issues

10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Name	Country	Role	Position	Date	Signature
Marcos Riva	AR	Key User			
Julio Fatecha	PY	Key User			
Lilian Pereira	PY	Key User			
Patricia Cataluña	BR	Key User			
German Stampfli	AR	BPO			
Raquel Ruiz Cabral	PY	BPO			

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	



BBP Acceptance term – Sign Off

GTM.(102).[30].Export.(PY)

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Demerval Boldrini	V01	April, 18 th		

Contents

01. Document Objective	2
01.01. Purpose	2
2. Business Blueprint Documentation Map	2
02.01. Process by Workstream	2
03. Process Scope	3
04. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off	3
05. Project Team Map	3
06. Presence List	8

Project Name	Phase	Page 1 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	


01. Document Objective

01.01. Purpose

The purpose of this document is to record the BPO's acceptance for related process described in item 03.

2. Business Blueprint Documentation Map

02.01. Process by Workstream

DEMETRA BBP Documentation Map						
Workstream	Total Docs	SubWkst	Tt. Sub	Process	Document Name	
GTM	17	Contracts	9	Origination	GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR) GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH) GTM.(003).[30].Origination Sales - Grains & Others	
				FERT	GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase GTM.(005).[30].Fertilizer Sales	
				MI	GTM.(006).[10].Internal Market (MEIN) Purchase GTM.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales	
				UPL	GTM.(009).[60].Mark To Market GTM.(010).[60].Long & Short	
				EXPORT	GTM.(101).[30].Export.(AR) GTM.(102).[30].Export.(PY) GTM.(103).[30].Export.(UY)	
		COMEX	8	IMPORT	GTM.(104).[10].Import.(AR) GTM.(105).[10].Import.(PY) GTM.(106).[10].Import.(UY) GTM.(107).[10].Import.(CH) - Ventas Locales – BCL	
				Off Shore	GTM.(110).[90].Offshore	
FLOW	8	Logistic	8	Freigh Logistic	FLOW.(001).[15].Freight Logistic	
				Execution/Invoice/Settlement	FLOW.(002).[15].AGRI Execution.(AR) FLOW.(003).[15].AGRI Execution.(PY/UY) FLOW.(004).[15].Fertilizer Execution.(AR) FLOW.(005).[15].Fertilizer Execution.(PY/UY) FLOW.(006).[15].F&I Execution.(AR)	
				Inventory	FLOW.(007).[25].Inventory	
				Fert Import	FLOW.(008).[15].FertImport	
FINANCE	23	RTR	12	Bank	RTR.(001).[55].Bank Definition	
				Commoditie (Grains) Payments	RTR.(002).[55].Grains Payments.(AR)	
				General Payment	RTR.(003).[55].General Payments.(AR) RTR.(004).[55].General Payments.(PY) RTR.(005).[55].General Payments.(UY) RTR.(006).[55].General Payments.(CH)	
				Collection	RTR.(007).[55].Collection.(AR) RTR.(008).[55].Collection.(PY) RTR.(009).[55].Collection.(UY) RTR.(010).[55].Collection.(CH)	
		General Accounting	RTR.(011).[60].General Account			
		Fixed Asset	RTR.(012).[60].Fixed Assets			
		TAX	4	TAX	TAX.(001).[50].Taxes & Duties.(AR) TAX.(002).[50].Taxes & Duties.(PY) TAX.(003).[50].Taxes & Duties.(UY) TAX.(004).[50].Taxes & Duties.(CH)	
		CST	2	CST	CST.(001).[60].Cost & Controlling CST.(002).[60].Investment & Capex	
TRM	5	Treasury & Risk	TRM.(001).[55].Treasury and Risk Management			
		Credit Management	TRM.(002).[55].Credit Management			
		Warranty	TRM.(003).[55].Gestão de Garantias			
		FX	TRM.(004).[55].FX Exposure			
		FRM	TRM.(005).[55].FRM			
PRO	1	PRO	1	PROCUREMENT	PRO.(001).[45].Procurement	
IOP	3	Industrial Operations	3	Production	IOP.(001).[20].Industrial Operations	
				Quality	IOP.(002).[20].Quality Control	
				Maintenance	IOP.(003).[20].Plant Maintenance	
MDM	8	MASTER DATA MANAGEMENT	8	MASTER DATA	MDM.(001).[40].Customer MDM.(002).[40].Supplier MDM.(003).[40].Materials MDM.(004).[40].Transportation Data Management (TDM) MDM.(005).[40].Taxes & Duties (APARTAX) MDM.(006).[40].Credit Management MDM.(007).[40].Automation (Robot) MDM.(008).[40].Integration (Other Systems)	

- GTM.(102).[30].Export.(PY)

04. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 30th 2019

05. Project Team Map

BSA IT EACoE Governance
Copyright© 2019 – Bunge South America

Business

Row Labels	E-mail	ID	Workstream	Country	Local	Total
Full Time						29
Adolfo Irigoitia <adolfo.irigoitia@bunge.com>		51607	GTM	AR	0	1
Adolfo Marin <adolfo.marin@bunge.com>;		1061	GTM	AR	TAN	1
Ailen di Ienno <ailen.di.ienno@bunge.com>;		85813	TAX	AR	BUE	1
Bruno Marim <bruno.marim@bunge.com>;		2070202	MDM	BR	GSP	1
Carlos Cirino <carlos.cirino@bunge.com>;		4024	RTR	AR	BUE	1
Daniela Shiro <daniela.shiro@bunge.com>;		2058127	TRM	BR	GSP	1
Diego Tzirimis <diego.tzirimis@bunge.com>;		85798	FLOW	AR	ROS	1
Edgardo Develluk <edgardo.develluk@bunge.com>;		16062	IOP	AR	Puerto S	1
Eduardo Rigoni <eduardo.rigoni@bunge.com>;		7114	IOP	AR	RAM	1
Everaldo Gomes <everaldo.gomes@bunge.com>;		2055404	IOP	BR	GSP	1
Filipe Barbosa <filipe.barbosa@bunge.com>;		1748521	IOP	BR	BAL	1
Flavio Barros <flavio.barros@bunge.com>;		1429779	GTM	BR	BAL	1
Florinda Tomiko Une <florinda.une@bunge.com>;		2001352	RTR	BR	SP	1
Hernan Agudo <Hernan.Agudo@bunge.com>;		86068	FLOW	AR	RAM	1
Juan Doin <juan.doin@bunge.com>;		86687	IOP	AR	SAJ	1
Juan Pedro Pejer <juan.pejer@bunge.com>;		87051	FLOW	AR	ROS	1
Juliano Correa <juliano.correa@bunge.com>;		1412396	GTM	BR	Maringa	1
Leonardo Gerli <leonardo.gerli@bunge.com>;		85571	RTR	AR	BUE	1
Marcelo Pelegrini <marcelo.pelegrini@bunge.com>;		2003043	GTM	BR	SP	1
Marcos David Riva <marcos.riva@bunge.com>;		8009	RTR	AR	ROS	1
Mauricio Javier Pighin <mauricio.pighin@bunge.com>;		7183	GTM	AR	BUE	1
Patricia Cataluna <patricia.cataluna@bunge.com>;		1098527	GTM	BR	GSP	1
Roberto Marcelo Calerio <marcelo.calerio@bunge.com>;		8015	GTM	AR	ROS	1
Silvio Schmitz <silvio.schmitz@bunge.com>;		375381	RTR	BR	GSP	1
Tiago Luis Scortegagna <Tiago.Scortegagna@bunge.com>;		1638874	FLOW	BR	GSP	1
Vanessa Mendonza <vanessa.mendoza@bunge.com>;		86128	(blank)	AR	BUE	1
Vanessa Souza <vanessa.souza@bunge.com>;		1552171	IOP	BR	GSP	1
(blank)		(blank)	RTR	AR	(blank)	2
Part Time						26
Alejandra Corallo <alejandra.corallo@bunge.com>;		20004	RTR	UY	MVD	1
Ana Piteli <ana.carolina@bunge.com>;		2036778	PROC	BR	SP	1
Anderson Barbosa <anderson.barbosa@bunge.com>;		966630	IOP	BR	GSP	1
Andressa Schmitt <andressa.schmitt@bunge.com>;		2072017	GTM	BR	GSP	1
Augusto Aguero <augusto.aguero@bunge.com>;		86520	FLOW	PY	RAM	1
Bruno Romero <bruno.romero@bunge.com>;		16506	RTR	PY	ASU	1
Dahiana Peña <dahiana.pena@bunge.com>;		x16	GTM	UY	Uruguay	1
Daniela Jacquet <daniela.jacquet@bunge.com>;		2785	FLOW	PY	Hernand	1
Denise Luciano <denise.luciano@bunge.com>;		2088230	RTR	BR	SP	1
Diego Hernandez <diego.hernandez@bunge.com>;		85771	(blank)	UY	MVD	1
Eduardo Nunes Freitas <Eduardo.Nunes@bunge.com>;		1646818	FLOW	BR	GSP	1
Fabian Rosso <fabian.rosso@bunge.com>;		37007	GTM	UY	MVD	1
Gerardo Lucas Maximiliano Pagani <gerardo.pagani@bunge.com>;		85852	GTM	UY	MVD	1
Hernan San Juan <hernan.san.juan@bunge.com>;		85821	FLOW	PY	ROS	1
Julio Fatecha <julio.fatecha@bunge.com>;		221204	GTM	PY	Hernand	1
Karina Lobasso <karina.lobasso@bunge.com>;		16508	RTR	PY	ASU	1
Leandro Freitas Feliciano <Leandro.Freitas@bunge.com>;		1464132	GTM	BR	GSP	1
Lilian Pereira <lilian.pereira@bunge.com>;		2445	GTM	PY	Hernand	1
Luciano Pereira <luciano.junior@bunge.com>;		2084326	FLOW	BR	GSP	1
Marcos Amaral <marcos.amaral@bunge.com>;		2058490	RTR	BR	SP	1
Oscar Caceres <oscar.caceres@bunge.com>;		45	GTM	PY	0	1
Patricia Lima Zimerer <Patricia.Zimerer@bunge.com>;		2058130	RTR	BR	SP	1
Paulo Santana Barbosa <paulo.barbosa@bunge.com>;		177822	FLOW	BR	GSP	1
Tania Soriano <tania.soriano@bunge.com>;		2001825	TRM	BR	SP	1
Theresa Camila Hojo <Theresa.Hojo@bunge.com>;		2088754	TRM	BR	SP	1
Tiago Tolaine Marques Povoá <tiago.povoá@bunge.com>;		2082730	MDM	BR	GSP	1

Business

Project Name

Phase

Page 4 of 8

DEMETERA

Business Blueprint (BBP)

BBP Acceptance Term – Sign Off

PT Dedicated						21
Agustin Carbonari <agustin.carbonari@bunge.com>;	86062	FLOW	AR	CBA		1
Andres Bisutti <andres.bisutti@bunge.com>;	2072	RTR	AR	BUE		1
Cesar Villegas <cesar.villegas@bunge.com>;	7182	GTM	AR	ROS		1
Christian Giani <christian.giani@bunge.com>;	87277	GTM	AR	BUE		1
Daniel Gallardo <daniel.gallardo@bunge.com>;	16008	PROC	AR	Puerto S		1
Federico Boglione <federico.boglione@bunge.com>;	8030	GTM	AR	BUE		1
Gilda Ivon Gele <gilda.gele@bunge.com>;	1121	TAX	AR	TAN		1
Gustavo Ristaino <gustavo.ristaino@bunge.com>;	85225	FLOW	AR	BUE		1
Javier Bottinelli <javier.bottinelli@bunge.com>;	85748	GTM	AR	ROS		1
Javier Kleier <javier.kleier@bunge.com>;	86499	(blank)	AR	PSM		1
Jose Franco <jose.franco@bunge.com>;	7158	FLOW	AR	BUE		1
Jose Quaranta <jose.Quaranta@bunge.com>;	86118	(blank)	AR	TAN		1
Juan Buchel <juan.buchel@bunge.com>;	9009	(blank)	AR	SAJ		1
Julieta Castaño <Julieta.castano@bunge.com>;	85570	RTR	AR	BUE		1
Maria Morena <maria.morena@bunge.com>;	86685	(blank)	AR	BUE		1
Mariano Codari <mariano.codari@bunge.com>;	85808	GTM	AR	BUE		1
paula.accinelli@bunge.com	85051	FLOW	AR	O		1
Sebastian Vicens <sebastian.vicens@bunge.com>;	85967	FLOW	AR	ROS		1
Tomas Cilley <tomas.cilley@bunge.com>;	86525	RTR	AR	BUE		1
(blank)	(blank)	GTM	BR	(blank)		2
Grand Total						76

Project Name	Phase	Page 5 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

BBP Acceptance Term – Sign Off

IT

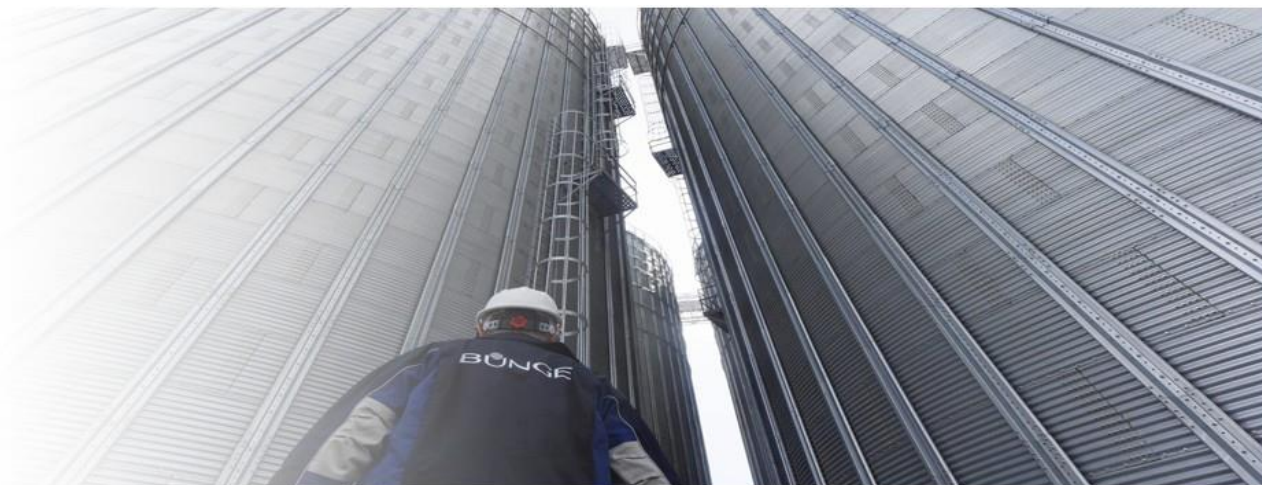
Row Labels	E-mail	ID	Workstream	Country	Local	Total
Full Time						44
	Amanda Aguiar <amanda.aguiar@bunge.com>;	2099971	MDM	BR	GSP	1
	Andres Sarmiento <andres.sarmiento@bunge.com>;	89068	TAX	AR	BUE	1
	Cassio Denis Grossklags <Cassio.Denis@bunge.com>;	2078437	FLOW	BR	GSP	1
	Charles Leal Gimenes <charles.gimenes@bunge.com>	2057136	FLOW	BR	GSP	1
	Demerval Goncalves Boldrini <demerval.boldrini@bu	2055098	MNGT	BR	SP	1
	Diego Osella <Diego.Osella@bunge.com>;	86240	Integration	AR	CBA	1
	Douglas Azevedo <douglas.azevedo@bunge.com>;	2072137	BI	BR	SP	1
	Eduardo Benvenuto Pereira <eduardo.pereira@bung	2081101	TRM	BR	GSP	1
	Fabricio Forteis <fabricio.forteis@bunge.com>;	86398	FLOW	AR	BUE	1
	Flavio da Silva Almeida <flavios.almeida@bunge.com	2078541	FLOW	BR	GSP	1
	Gabriel Marques <gabriel.silva@bunge.com>;	2093778	INFRA	BR	GSP	1
	Gilberto Gurniski Filho <Gilberto.Filho@bunge.com>;	2090911	GTM	BR	GSP	1
	Helder de Carvalho Rios <Helder.Rios@bunge.com>;	2087906	BI	BR	SP	1
	Jar Vavassori <jar.vavassori@bunge.com>;	2088341	EACoE	BR	GSP	1
	Jorge Alberto Madonno <jorge.madonno@bunge.co	x06	COBOL	AR	ROS	1
	Julio Cezar Carvalho Vigorito Silva <Julio.Vigorito@bu	2072068	GTM	BR	GSP	1
	Leila.souza@bunge.com	2519620	Finance	BR	GSP	1
	Leocnio Cunha <leoncio.cunha@bunge.com>;	2091145	EACoE	BR	GSP	1
	Luciene Peixoto <luciene.ferrao@bunge.com>;	2099081	TAX	BR	GSP	1
	Lucila Isernia <lucila.isernia@bunge.com>;	85864	EACoE	AR	BUE	1
	Marcello Bettarelli <marcello.bettarelli@bunge.com>	2081916	FLOW	BR	GSP	1
	Marcus Vinicius <marcus.decarvalho@bunge.com>;	2078193	EACoE	BR	GSP	1
	Maria Carretto <maria.carretto@bunge.com>;	86457	FLOW	AR	BUE	1
	Nasser Ibrahim Muhieddine <nasser.muhieddine@bu	2078461	FLOW	BR	GSP	1
	Nicolas Cervantes <nicolas.cervantes@bunge.com>;	2088630	EACoE	BR	GSP	1
	Pablo Madrid <pablo.madrid@bunge.com>;	86825	FLOW	AR	BUE	1
	Pedro Soria <pedro.soria@bunge.com>;	7170	GTM	AR	BUE	1
	Ricardo Sanerip <ricardo.sanerip@bunge.com>;	2085031	CST	BR	SP	1
	Rosana Parrotta <rosana.parrotta@bunge.com>;	86813	PROC	AR	BUE	1
	Ruben Barberan <ruben.barberan@bunge.com>;	7173	EACoE	AR	BUE	1
	Ruth Paes Pazos <Ruth.Pazos@bunge.com>;	2087825	RTR	BR	SP	1
	Sergio Mattioni <sergio.mattioni@bunge.com>;	86659	RTR	AR	BUE	1
	Viviane Ribeiro dos Santos Albino <Viviane.Albino@b	2519503	EACoE	BR	GSP	1
	Wei-yi Huang <weiyi.huang@bunge.com>;	85361	RTR	AR	BUE	1
	Wilson Justo <wilson.justo@bunge.com>;	2046723	IOP	BR	GSP	1
	(blank)	(blank)	BI	BR	SP	1
					(blank)	1
			GTM	AR	BUE	1
				BR	GSP	1
					(blank)	2
			MDM	BR	SP	1
			Profile	BR	(blank)	2
Part Time						4
	Damian Migliore <damian.migliore@bunge.com>;	85911	BI	AR	BUE	1
	Eduardo Farre <eduardo.farre@bunge.com>;	7174	BI	AR	BUE	1
	Leonel Arucci <leonel.arucci@bunge.com>;	86172	INFRA	AR	BUE	1
	Silvia Stel <silvia.stel@bunge.com>;	8028	FLOW	AR	ROS	1

Project Name	Phase	Page 6 of 8
DEMETERA	Business Blueprint (BBP)	

IT					
3rd Party					22
Adriel K. de Mello <adriel.mello@amcom.com.br>;	CT012174	MDM	BR	GSP	1
Alex Oliveira <alex.oliveira.ext@bunge.com>;	CT017852	PMO	BR	SP	1
Andre Andrade <e-aandrade@neoris.com>;	CT017753	CST	BR	SP	1
Baltazar Bidart <baltazar.bidart.ext@bunge.com>;	x03	FLOW	AR	BUE	1
Damaris Fanderuff, Dra, CBPP PMP - System Logic <d	CT010903	EPM	BR	GSP	1
Fernan Pizarro <fernand.pizarro.ext@bunge.com>;	x07	GTM	AR	BUE	1
Gabriel Curuchet <gabriel.curuchet.ext@bunge.com> x08		GTM	AR	BUE	1
Guillermo Paz <guillermopaz@industrial-operations.c	CT011848	IOP	BR	GSP	1
Ivan Barberis <ivan.barberis.ext@bunge.com>;	x10	FLOW	AR	BUE	1
jimena.perdomo.ext@bunge.com	X17	OCM	AR	BUE	1
Jorge Iudica <jorge.iudica.ext@bunge.com>;	x11	TAX	AR	BUE	1
Luan Veras <Luan.Veras@br.ey.com>;	CT012783	PMO	BR	SP	1
Matheus Golin <matheus.golin@convista.com>;	CT011916	TRM	BR	SP	1
Pablo Calamara <pablo.calamara.ext@bunge.com>;	x13	GTM	AR	ROS	1
Vitor Fogassa <vitor.fogassa@slogic.com.br>;	CT012956	EPM	BR	SP	1
(blank)	(blank)	GTM	BR	(blank)	2
		MDM	BR	(blank)	2
		RTR	BR	(blank)	1
		Profile	BR	(blank)	2
Grand Total					70

06. Presence List

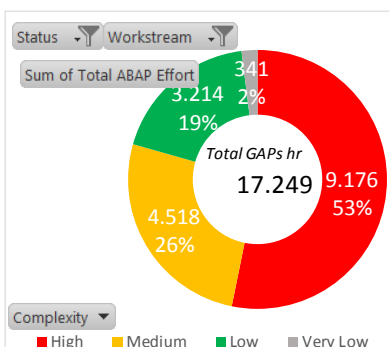
Project Name		Phase	Page 8 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)		



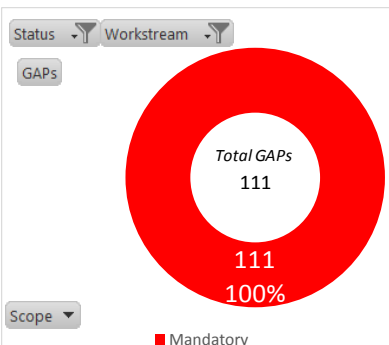
GAPS

GTM

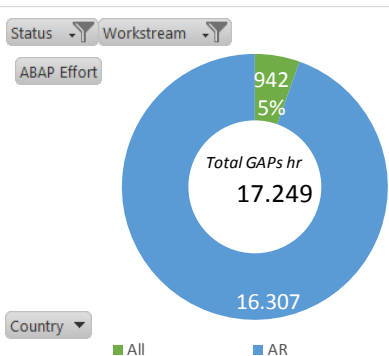
Complexity



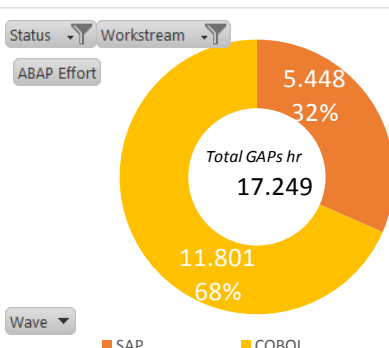
Scope



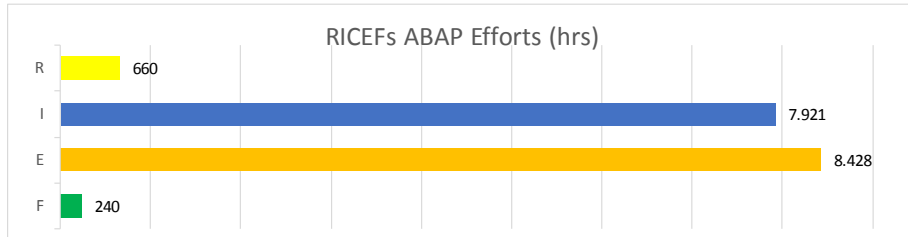
Country



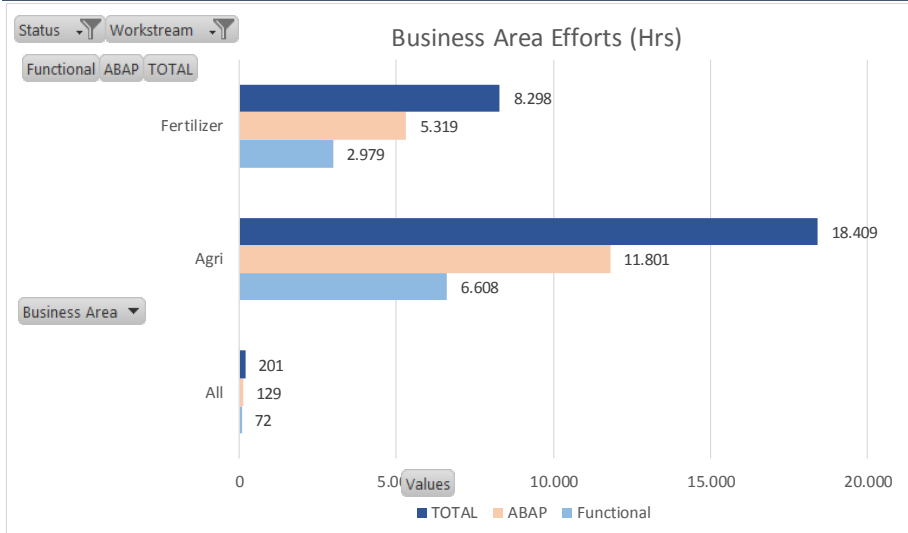
Phases



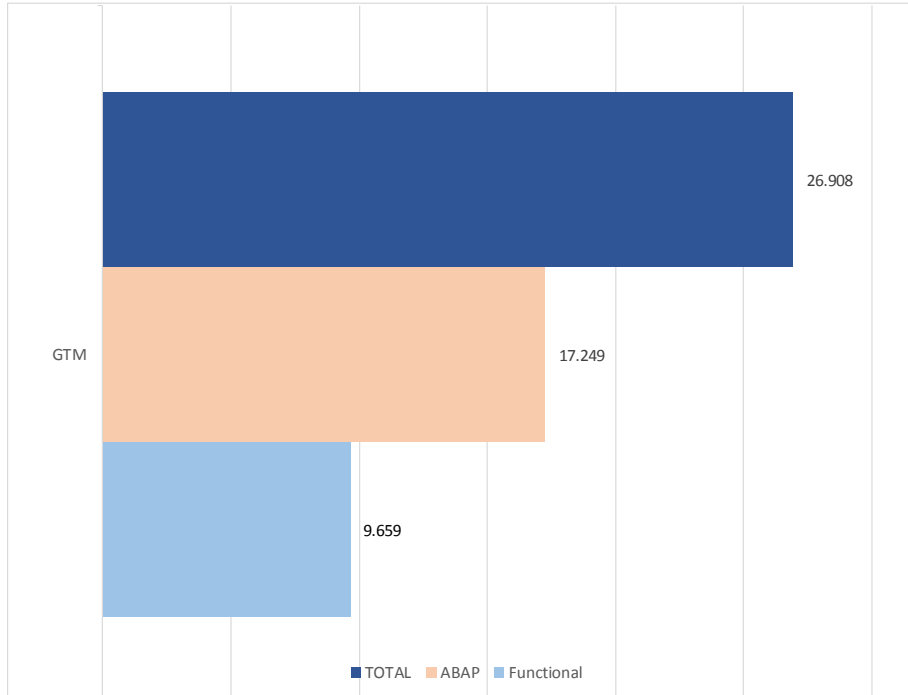
RICEFs



Business Area Efforts



Workstream Efforts

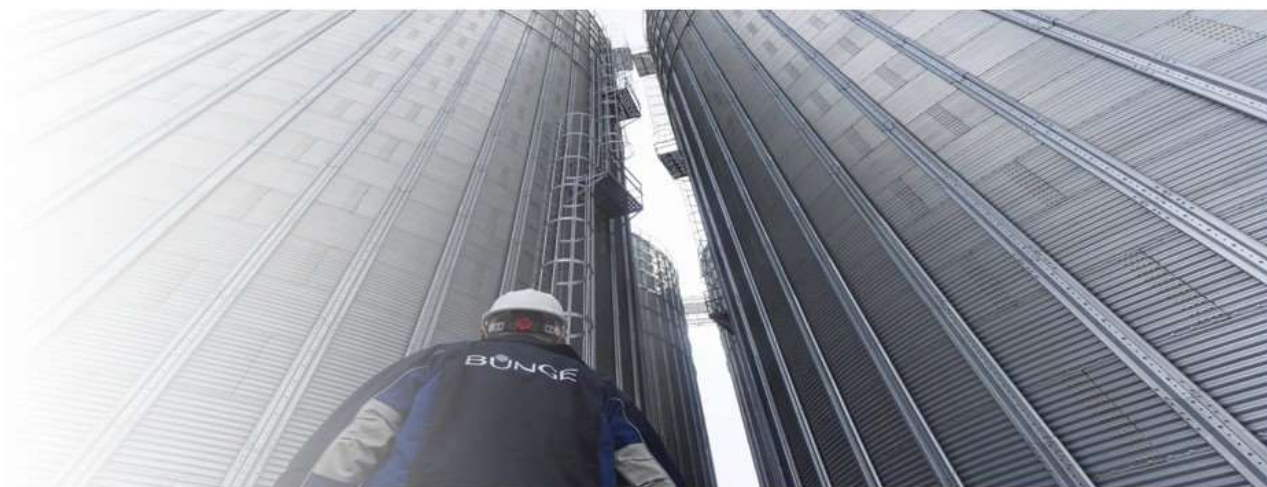


GAP List by Workstream

quarta-feira, 15 de maio de 2019

Status Open

Row Labels	Component	Complexity	GAPs	TOTAL	ABAP	Functional	USD
GTM			111	26.908	17.249	9.659	1.336.931,24
⊗ Sales Contraccts Mngt - Fertilizer			29	4.226	2.709	1.517	209.993,97
⊗ Agri Contracts (Confirma)			14	3.354	2.150	1.204	166.646,50
⊗ Services Contracts (Façon, Swap, Storage)			4	1.903	1.220	683	94.562,20
⊗ Fixing (Harmonization)			6	1.574	1.009	565	78.188,21
⊗ Cancel & Extension Contracts			6	1.396	895	501	69.371,45
⊗ Batch Management			5	1.174	753	421	58.326,28
⊕ Convênios Management (New functionalities)			1	1.154	740	414	57.357,40
⊗ Soybean Sustainable			2	991	635	356	49.218,85
⊗ Pricing (Harmonization)			3	983	630	353	48.831,30
⊕ Origination Contracts			4	980	628	352	48.676,28
⊗ AFIP Management			5	928	595	333	46.118,45
⊗ Tank Rent			1	866	555	311	43.018,05
⊗ Import Contracts - Fertilizer			1	866	555	311	43.018,05
⊕ Origination Contract Management (Harmonization)			5	858	550	308	42.630,50
⊗ SIO Grains Management			3	741	475	266	36.817,25
⊗ Convênio Marco			1	452	290	162	22.477,90
⊗ Barter Contracts (COBOL integration)			1	452	290	162	22.477,90
⊗ Release Strategy			1	421	270	151	20.927,70
⊗ Delivery & Fixing date modify			2	406	260	146	20.152,60
⊗ MATBA/ROFEX - CTR Management			2	406	260	146	20.152,60
⊗ Fertilizer Contracts			1	382	245	137	18.989,95
⊗ Monsanto			1	289	185	104	14.339,35
⊗ Sales Price Contracts - Fertilizer			1	289	185	104	14.339,35
⊗ Contracts Management (Primary load)			1	289	185	104	14.339,35
⊗ Price List (Sales & Consignation)			1	250	160	90	12.401,60
⊗ Origination CTR with Storage & Bonification			1	230	148	83	11.432,73
⊗ Contratos Factura Pedido			1	230	148	83	11.432,73
⊕ Creacion de Contratos: Cancel			1	203	130	73	10.076,30
⊗ Purchase Contracts Management			2	191	123	69	9.494,98
⊕ TAX Validation			1	125	80	45	6.200,80
⊗ Re-Route			1	125	80	45	6.200,80
⊗ Contracts Creation - Material usage			1	76	49	27	3.778,61
⊗ Master Data (process)			1	66	43	24	3.294,18
⊗ Goods Quality			1	33	21	12	1.647,09
Grand Total			111	26.908	17.249	9.659	1.336.931,24



ISSUES

GTM

ID	126	134	174	175
Date	18-Jan-19	14-Jan-19	18-Dec-18	07-Feb-19
Identified By	Gabriel Curuchet	Ruth Pazos	Gabriel Curuchet	Patricia Cataluña
Workstream	GTM	GTM	GTM	GTM
IT Owner	Gilberto Filho	Charles Gimenes	Gabriel Curuchet	Ruth Pazos
KU Owner	Gustavo Ristaino	Julian Monzon	Marcelo Calerio	Silvio S
Issue Description	Se solicita tener la posibilidad que los clientes realicen la carga de un pedido de ventas via WEB, dada la segmentación de un cliente tendrá una lista de precios. Actualmente no se tiene en el sistema, pero si lo tienen los competidores de Bunge (caso PROFERTIL) Tambien hay en esto un Issue de licenciamiento	Facturas realizadas por FB70 deben ser hechas por SD	Sesión con impuestos para analizar el impacto de ampliaciones de contratos de Granos con pago en Especies, con la información de la liquidación a la AFIP	Na BAR o período contabil fica aberto no primeiro dia útil para faturamento de exportação
Priority	Low	Low	Medium	Medium
Priority Value	1	1	2	2
Impact	Low	Low	Moderate	Moderate
Impact Value	1	1	2	2
Exposure Value	1	1	4	4
Exposure Level	Low	Low	Medium	Medium
Start Date	18-Jan-19	21-Jan-19	10-Jan-19	04-Feb-19
End Date	08-Feb-19	12-Apr-19	01-Mar-19	
Week	Week 02: 07/jan/19 - 11/jan/19	Week 02: 07/jan/19 - 11/jan/19	Week 02: 07/jan/19 - 11/jan/19	Week 02: 07/jan/19 - 11/jan/19
Responsible	Carlos Barbero	Charles Gimenes	Gilda Gele	Patricia Zimerer

Action	Crear GAP para este punto, en caso de ser aprobado, lo utilizarán tanto Fertilizantes o F&F Graneles	Incluir este item no processo de faturamento SD	Hay que ver com impuestos si realmente esta ampliación por encima de la regla es legal para la AFIP	Verificar como será tratado o tema de faturamento no primeiro dia útil do mês.
Comments				
Current State	Not Started	Not Started	Not Started	Not Started



IMPACTS

GTM.(102).[30].Export.(PY)

Project Name		Phase	Page 1 of 3
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)		

ID	62	63
Frente	GTM Expo	GTM Expo
Proceso / Sistema	Registro de Contratos	Registro de Contratos
Proceso EPM Nivel 1	30.20 - Export	30.20 - Export
Proceso EPM Nivel 2	30.20.030 - Export Contracts Management	30.20.030 - Export Contracts Management
Actividad	Registro de Contratos	Registro de Contratos
Escenario Actual (As Is)	EXPO - PARAGUAY - Creacion de contratos: los contratos son creados y precificados por la transacion WB21	EXPO - PARAGUAY - Nominacion de contratos: actualmente este proceso se realiza de forma manual por fuera del Sistema y la ejecucion por la transacion WB21
Escenario Futuro (To Be)	La creación, precificación y fijacion de los contratos se hará a través de la transacción YEXGL_AGRI_TS (Cockpit Trading Station).	El proceso de nominación, ejecucion y factura utilizará el cockpit: YEXGL_AGRI_A3. También será usada para lançar gastos planificados o no.
Descripción del Cambio	Nueva forma de crear y precificar contratos de exportacion	Nueva forma de nominar los contratos de exportacion
Áreas impactadas	Ejecución	Ejecución
AGRI		
Ferti		

Project Name	Phase	Page 2 of 3
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

IMPACTS



Workstream Business Blueprint

Food		
Industrial		
Pais	PY	PY
Exposure level	Médio	Médio
Quien identifico el impacto	Patricia Cataluna	Patricia Cataluna

Project Name	Phase	Page 3 of 3
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	