



# **Business BluePrint (BBP)**

**E-Book**

**GTM.(006).[10].Internal Market (MEIN)**

**Purchase**

# Business BluePrint (BBP)

## E-Book Contents

01 - BBP Document

02 - Workshop Presentation

03 - Benefits

04 - Workshop Record

05 - BBP Signoff and Presence List

06 - Gaps

07 - Issues

08 - Impacts



# GTM.(006).[10].Internal Market (MEIN) Purchase

## 30 - Sales

### DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Gabriel Curutchet	V01	February, 01 <sup>th</sup>	Start	Working in progress

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 27
BSA DEMETRA	Blue Print	Generación de Contratos Fertilizantes Compra	Gilberto Gurniski Filho	

## Contents

01. Escenario de Negocio.....	4
01.01. Glosario.....	4
01.02. Descripción del Escenario.....	4
01.03. Objetivo.....	4
01.04. Alcance Funcional .....	4
01.05. Estructura Organizacional.....	4
01.05.01. Sociedad .....	4
01.05.02. Centros .....	4
01.05.03. Depósitos (Almacenes).....	5
01.05.04. Organización de Compras y Ventas.....	6
01.05.05. Canales de Distribución.....	6
01.05.06. Sector .....	6
01.06. Estructura Comercial .....	6
01.06.01. Locations.....	7
01.06.01 Nucleo.....	9
01.06.02. Complexo.....	9
01.06.03. Cosecha (Safras) .....	10
01.06.04. Grupo de Commodities.....	10
01.06.05. Entidades.....	11
01.06.06. Regional.....	11
01.06.07. Estructura Comercial .....	11
02. Datos Maestros.....	13
02.01. Estructura Organizativa .....	13
02.02. Maestro de Materiales .....	13
02.03 Incoterms .....	13
02.04 Location.....	14
02.04.01 Definición y Objetivos .....	14
02.04.02 Uso de Locations en base al Incoterm .....	14
02.05 Tipo de pesaje.....	15
02.06 Intención de Compra / Determinación del centro de beneficio del contrato .....	15
02.07 Moneda .....	17
02.08 Tasa cambio.....	17
02.09 Tolerancias.....	17
02.10 Validaciones SEDRONAR. SENASA y RENAR .....	17
02.11 Tildes de Entrega Final / Factura Final.....	18
02.12 Condición de Pago .....	18
02.13 Estrategia de Liberación .....	18
02.14 Tipo de Transporte .....	18
02.15 Proveedores .....	19
03. Compras Locales .....	20
03.01. Compras locales de con precio .....	20

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

03.01.01 Tipos de Operación .....	21
03.01.02 Programación de entregas .....	22
03.01.03 Condiciones de compras .....	22
03.02. Compras locales de Subproductos con precio a fijar .....	23
03.02.01 Tipos de Operación .....	23
03.02.02 Programación de entregas .....	23
03.02.03 Condiciones de compras .....	24
03.02.04 Periodos de Fijaciones .....	24
03.02.05 Periodos de Fijaciones .....	25
04. Integration.....	26
05. RICEFS .....	26
06. Reporting.....	26
07. Roles & Responsibilities.....	26
08. Access profile .....	26
08. Organizational Impacts .....	26
09. Open Issues.....	26
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	26

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

## 01. Escenario de Negocio

### 01.01. Glosario

**BBR** – Código que representa la sociedad Bunge Brasil.  
**BAR** – Código que representa la sociedad Bunge Argentina.  
**BPY** – Código que representa la sociedad Bunge Paraguay.  
**ROU** – Código que representa la sociedad Bunge Uruguay

### 01.02. Descripción del Escenario

Los escenarios de este documento son las Compras de Subproductos en el mercado local, este proceso aplica para Argentina, ya que en el resto de los países no se realizan compras locales de subproductos del crushing (Actualmente en Uruguay solo se realizan ventas productos del crushing, pero no existen compras en Paraguay de subproductos, pero podría suceder tanto a precio como en premio), pero se deja constancia que el sistema puede utilizarse a futuro para todos los países.

### 01.03. Objetivo

El objetivo de esta documentación es para definir y explicar los escenarios de procesos de Bunge para la compra de Subproductos en el mercado local.

### 01.04. Alcance Funcional

Las informaciones abajo se aplican para las operaciones de compras de Subproductos para los siguientes grupos de commodities (en esa agrupación estarán los Subproductos si bien no son un commodity en sí):

Por GTM	Commodity	Descripción
Si	DERIVADOS MAIZ	Productos Derivados del Crushing del Maiz
Si	DERIVADOS SOJA	Productos Derivados del Crushing de Soja
Si	ACEITES OTROS	Aceites Otros
Si	BIOENERGIA	Biodiesel y Gasoil

Figura 1: Estructura de Subproductos para compras.

### 01.05. Estructura Organizacional

La estructura organizativa de Bunge será estructurada de la siguiente manera, ya que para contratos GTM debemos tener siempre que indicar la Organización de Ventas y la de Compras al momento de realizar la carga de la operación

#### 01.05.01. Sociedad

Sociedad representa a una entidad legalmente constituida. Los balances contables exigidos por ley se crean a nivel de sociedad. En la siguiente tabla presentamos las empresas que están involucradas en nuestra solución.

Sociedad	Moneda que se puede Operar	Descripción
1000	ARS y USD	Bunge Argentina (BAR)

#### 01.05.02. Centros

Los Centros son una unidad organizacional que divide a la Compañía de acuerdo con sus actividades y áreas (abastecimiento producción, mantenimiento, planificación de necesidades, entre otras) a modo de disponer de lugares físico donde efectuar las tareas del sector.

Se refiere a una unidad física donde, o hacia se efectuarán las tareas de aprovisionamiento, almacenamiento y distribución de materiales asociados a los procesos empresariales, tales como:

- Ventas
- Producción
- Mantenimiento
- Planificación de necesidades
- Compras

A fin de ser operativos para el sistema, cada uno de los “Centros” será asociado mediante la parametrización de SAP a una “Sociedad”, a una “Organización de Compras” y a una “Organización de Ventas”.

Adentrándonos un poco más en la solución de Subproductos para Bunge, los centros van a ser unidades responsables por las operaciones logísticas, y en el sistema deberemos representar a aquellas que se describen debajo:

- Fábricas Propias– Generalmente en donde se realizar las producciones, quedando estos en Stock.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

- Centros Propios— Generalmente acopios en donde queda el Stock.
- Puertos Propios— punto centralizador de recibimiento y despacho para exportaciones o importaciones o compras locales que utilizan buques o barcazas. (pueden ser propios o de terceros, en caso de ser de tercero se deberá distinguir entre aquellos que tengan Remito emitido por Bunge o no)

Los centros serán representados en el sistema por la entidad Locations (ver 01.06.01. Locations).

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
Empresa	Centro Acti	Nombre 1	Nombre 2	Paí	Business	Planta Propri	Nuevo Centro - DEMET	Centro / Locación	Planta Real / Virtua	
Bunge Argentina (2001)	1100	Puerto San Martín	Puerto San Martín	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4000	Centro	Real (1100)	
Bunge Argentina (2001)	1111	Planta Cayastá	Planta Cayastá	AR	-MEIN-	Sí	4001	Centro	Real (1111)	
Bunge Argentina (2001)	1200	Tancacha	Tancacha	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4003	Centro	Real (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1300	San Jerónimo Su	San Jerónimo Sud	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4005	Centro (1300)	Real (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1400	Ramallo	Ramallo	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4006	Centro (1400)	Real (1400)	
Bunge Argentina (2001)	2400	Avia Terai	Avia Terai	AR	MEIN	Sí	4017	Centro (2400)	Real (2400)	
n	s	m	t	u	v	w	x	y	z	
Empresa	Centro Acti	Nombre 1	Nombre 2	Paí	Business	Planta Propri	Nuevo Centro - DEMET	Centro / Locación	Planta Real / Virtua	Mantenimiento Plant
Bunge Argentina (2001)	1000	Puerto San Martín	Puerto San Martín	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4000	Centro	Real (1100)	
Bunge Argentina (2001)	1001	Depósito Toepfer	Depósito Toepfer	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1100)	
Bunge Argentina (2001)	1002	ACA San Lorenzo	ACA San Lorenzo	AR	-FERT-MEIN-	No		Locación	Virtual (1100)	
Bunge Argentina (2001)	1003	Depósito Quatrechó	Depósito Quatrechó	AR	-FERT-MEIN-	Sí		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1005	Terminal B	Terminal B	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1006	Terminal E Industrial	Terminal E Industrial	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	No
Bunge Argentina (2001)	1009	Guide	Guide	AR	-FERT-MEIN-	No		Locación/Depósito	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1108	Puerto Rosario	Puerto Rosario	AR	-FERT-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1111	Planta Cavaletti	Planta Cavaletti	AR	-MEIN-	Sí	4003	Centro	Real (1111)	Sí
Bunge Argentina (2001)	1133	Molino Victoria	Molino Victoria	AR	-MEIN-	No		Locación/Depósito	Virtual (1100)	
Bunge Argentina (2001)	1134	Inversión Juramento	Inversión Juramento	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1100)	
Bunge Argentina (2001)	1120	Los Palmeras SA	Los Palmeras SA	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1121	Tanquey Hnos SA	Tanquey Hnos SA	AR	-MEIN-	No		Locación/Depósito	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1122	Molinos Río de la Plata (SLO)	Molinos San Lorenzo (MVR)	AR	-MEIN-	No		Locación/Depósito	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1124	IBERIA MERCANTIL	IBERIA MERCANTIL	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1125	La Agrícola Regional Coop Limi	La Agrícola Regional Coop Limi	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1200	Teniente	Teniente	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4003	Centro	Real (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1203	ProMalt	ProMalt	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1204	Molino Fenix Villa María	Molino Fenix Villa María	AR	-MEIN-	No		Locación/Depósito	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1205	Molino Fenix Laborde	Molino Fenix Laborde	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1206	AGD Gral Deheza	AGD Gral Deheza	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1303	ACA BIO	ACA BIO	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	1306	San Jerónimo Sud	San Jerónimo Sud	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4005	Centro (1300)	Real (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1302	Cargill Punta Alta	Cargill Punta Alta	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1303	Dreyfus Timbues	Dreyfus Timbues	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1305	Vicentín Ricardo	Vicentín Ricardo	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1306	Unilever Bio	Unilever Bio	AR	-MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Empresa	Centro Acti	Nombre 1	Nombre 2	Paí	Business	Planta Propri	Nuevo Centro - DEMET	Centro / Locación	Planta Real / Virtua	Mantenimiento Plant
Bunge Argentina (2001)	1307	Renova	Renova	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1308	Molinos Río de la Plata (R05)	Molinos Santa Clara (MRF)	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	1400	Ramallo	Ramallo	AR	-FERT-MEIN-	Sí	4006	Centro (1400)	Real (1400)	
Bunge Argentina (2001)	1705	Depósito Buenos Aires	Depósito Buenos Aires	AR	-FERT-MEIN-	No		Locación	Virtual (1700)	
Bunge Argentina (2001)	1801	AR Terminal Bahía Blanca	AR Terminal Bahía Blanca	AR	-FERT-MEIN-	No		Locación	Virtual (1802)	
Bunge Argentina (2001)	1806	Asoc Coop Arg	Asoc Coop Arg	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1802)	
Bunge Argentina (2001)	1807	Alesa	Alesa	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1802)	
Bunge Argentina (2001)	1808	Nitres Satorcas	Nitres Satorcas	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1802)	
Bunge Argentina (2001)	1809	Terminal Quequén	Terminal Quequén	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1300)	
Bunge Argentina (2001)	2400	Avia Terai	Avia Terai	AR	MEIN	Sí	4017	Centro (2400)	Real (2400)	Sí
Bunge Argentina (2001)	3001	Marco Schmuller	Marco Schmuller	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1311)	
Bunge Argentina (2001)	3002	Victorinriegos	Victorinriegos	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1111)	
Bunge Argentina (2001)	3003	Alimentaria Comercio SRL	Alimentaria Comercio SRL	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1111)	
Bunge Argentina (2001)	3004	SL Natural	SL Natural	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1200)	
Bunge Argentina (2001)	3005	Casser	Casser	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1211)	
Bunge Argentina (2001)	3006	Insuños Lagos	Insuños Lagos	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1111)	
Bunge Argentina (2001)	3007	Coop CyT Arroyeros Villa Elisa	Coop CyT Arroyeros Villa Elisa	AR	--MEIN-	No		Locación	Virtual (1111)	
Bunge Argentina (2001)	AB11	BAL EXP FBF-AQHII	BAL EXP FBF-AQHII	AR	--MEIN-	No	AR11	Centro (AB11)	Virtual (AB11)	

### 01.05.03. Depósitos (Almacenes)

En SAP los Almacenes son utilizados para segregar mercancías en función del modo en que gestione el inventario. Para las operaciones de Bunge Argentina siempre se utilizará el mismo almacén dentro de un centro. El sistema está preparado para utilizar elemento PEP (donde se define e identifica el propietario/dueño de la mercadería, por ejemplo, cuando el mismo tiene valor monetario y contable el dueño es Bunge, cuando es no valorado es de un tercero). Luego para el sistema manejanmos la entidad Lotes que nos permiten identificar los lugares físicos donde está la mercadería. (el lote representa a una Location)

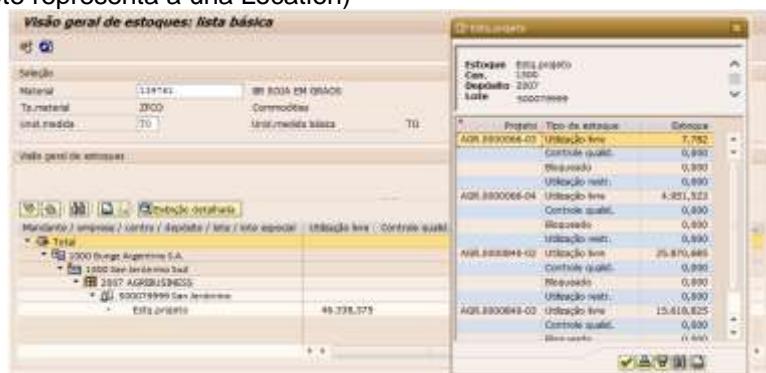


Figura 2: Transacción MMBE - Stock Originación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

### 01.05.04. Organización de Compras y Ventas

Para los documentos GTM es necesario informar la organización de ventas y compras.

La organización de ventas es una unidad organizativa dentro de logística que estructura a la sociedad según sus necesidades de ventas.

La organización de compras es una unidad organizativa que procura artículos y negocia condiciones generales de precio de compra con los proveedores. Es responsable de todas las transacciones de compras en la empresa.

#### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL VENDAS

Argentina

2001	AGRI	AR12	41	Mercado Interno	50	Ethanol
					44	Agri Aliment. Animal
					45	Agri Crushing
					46	Agri Grain
					51	Serviços
					56	Agri A. Animal Trade
					88	Outros
					88	Outros
					43	Transferência Interna

#### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMPRAS

Argentina

Empresa	Segmento	Org. Compras	Descrição	Grupo de Compras	Descrição
2001	AGRI	AR12	AR Agri	AXX	Agri
	Fertilizantes	AR10	AR Fert	AXX	Fert

Figure 3: Organización de Compras y Ventas

### 01.05.05. Canales de Distribución

Para los documentos GTM es necesario informar el canal de distribución.

El canal de distribución representa el canal del cual los materiales o servicios comercializables llegan a los clientes.

Para Bunge Sudamérica, los canales de distribución están definidos de acuerdo con la actuación del mercado.

En la tabla abajo tenemos la utilización de cada canal de distribución.

Canal Distribución	Descripción	Utilización
41	Mercado Interno	Indica que la operación para ventas en el mercado doméstico
42	Mercado Externo	Indica que la operación es para el Exportación
43	Transferencia interna	Indica que la operación es una transferencia entre plantas, depósitos, puertos

### 01.05.06. Sector

Para los documentos GTM es necesario informar el sector.

Un sector es una unidad organizativa basada en la responsabilidad para ventas o beneficios de materiales o servicios comercializables.

Los sectores que utilizaremos en Bunge son:

Sector Actividad	Descripción	Materiales / Productos
44	Agri Animal	Cascara de Soja Paletizada, Cascara de Soja Molida, Harina de Algodón, Harina de Soja Molida Ensayado, Harina de Soja Floculado, Harina de Soja Paletizado, Borrero Fondo de Tanque, Glicerina, Aceite de Soja Degomado, Aceite de Algodón Crudo.
46	Agri Grain	Biodiesel
50	Ethanol	MAIZ ACEITE CRUDO OLEINA, MAIZ DESTILADO SECO CON SOLUBLES-DDGS, DESTILLER'S CORN OIL, MAIZ RESIDUOS PRELIMPIEZA-BORBA DE MAIZ
88	Otros	Transferencias de Material

SE DEBERÁ INDICAR SI GASOIL PUEDE ESTAR EN ALGUN SECTOR DE LOS ANTERIORES O DEBEMOS CREAR UNO NUEVO

### 01.06. Estructura Comercial

La estructura comercial define la forma que las actividades son desarrolladas por una organización, se dividen, son organizadas y coordinadas.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

### 01.06.01. Locations

*Location* es el sistema de ubicación que se ha creado para simplificar algo que en realidad es complejo en SAP para el usuario final en términos de gestión de "ubicación física", que se compone principalmente de Plantas, Interlocutores, ubicación de almacenamiento, punto de conexión de transporte, zona de transporte, etc.

La ubicación es un elemento clave de la ejecución y puede definirse como un lugar / dirección física donde se puede comprar, almacenar o vender bienes.

El tipo de ubicación es importante ya que determina la tecnología subyacente de la planta SAP (planta estándar o planta logística virtual). Sin embargo, desde un punto de usuario no hay diferencias, ya que ambas soluciones proporcionan un valor / cantidad por ubicación.

Técnicamente, una ubicación es un grupo de cuentas de proveedor YLOC. Deben ser creados previamente como datos maestros antes de ser utilizados en contratos, estructura comercial y otros reportes. Luego se debe crear como ubicación cualquier paridad potencial (compra y venta) y el lugar donde se puede almacenar la mercancía.

Locations	Concepto
Núcleo	Utilizado para restringir las operaciones realizadas por regiones (carteras de clientes y proveedores, aprobaciones, gestión, operaciones pueden ser restringidas por núcleo).
Filial de Entrega	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un fertilizante.
Filial de Liquidación	Punto donde el fertilizante es consumido / procesado o exportado.
Fazenda (Chacra)	Ubicación del proveedor donde Bunge retira la mercancía.
Base Location	Lugar de referencia para la formación del precio del Fertilizante.
Terminal	Local específico donde el buque atraca en el puerto, o terminal marítima.
Filial de Negociación	Filial de Bunge responsable de originar el negocio.
Punto de Transbordo	Punto físico donde se cambia em modal logístico (Camión - ferrocarril)
Planta Propia y Tercero	Local físico perteneciente a Bunge o a un tercero donde se almacena los Subproductos.
Puerto Propio y Tercero	Local físico donde se despacha por barcaza o barco.
Planta de Producción	Local físico donde se producen los Subproductos

Exibir um local com características

Dados do Local

Id do Local	50045913
Nome Location	RONDONOPOLIS
Rua	ROD BR 364 SN, KM200
Cidade	RONDONOPOLIS
Região	MT
País	BR Brasil
Zona transporte	MT07601080 BUNGE-RONDONOPOLIS

Bairro: DIST IND VETORASSO

Código Postal: 78745-001

Bloquear Compra:

Zona/agrupam.:

Classificação

Centro	2244 RONDONOPOLIS	Zona/agrupam.: <input type="button" value="Zona/agrupam."/>	<input checked="" type="checkbox"/> Núcleo Comercial	<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo
Tipo	SILO		<input checked="" type="checkbox"/> Filial Entrega	<input checked="" type="checkbox"/> Filial Liquidação
Dom/Exp	DOMESTIC		<input type="checkbox"/> Base Location	<input checked="" type="checkbox"/> Tipo Liquidação
Atividade	CRUSH		<input checked="" type="checkbox"/> Crush	<input type="checkbox"/> Export/Trade
Lin Local			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> No Relevant
CPF/CNPJ	84046101024700		Divisão	2244
Tipo geográfico	PLACE		BP	1004743
Subtipo	FILIAL		BP Topo	1004711
Operação				
Depósito próprio	ON			
Depósito Fechado				
Aplicação				

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

Dados do Local

Id do Local	50033906
Nome Location	COAMO AGROINDUSTRIAL COOPERATIVA
Rua	ROD HELMUTH SONTAG KM 01
Cidade	ENGENHEIRO BELTRAO
Região	PR
País	BR Brasil
Zona transporte	PRO7502004 FIGUEIRA DO OESTE EN
Nr. Casa	342
Bairro	JD. CASTELO BRANCO
Código Postal	87270-000
Bloquear Compra	<input type="checkbox"/>

Classificação

Centro	BR12	BAL-CENTRO VIRTUAL	Zona/agrupam.
Tipo	FARM		
Dom/Exp	DOMESTIC		
Atividade			
Lim Local			
CPF/CNPJ			
Tipo geográfico			
Subtipo			
Operação			
Depósito próprio			
Depósito Fechado			
Aplicação			
Divisão			
BP	1004104		
BP Topo	1004104		

Núcleo Comercial  
 Filial Entrega  
 Base Location  
 Ponto Transbordo  
 Filial Liquidação  
 Tipo Liquidação  
 Crush  
 Export/Trade  
 No Relevant

Figura 5 y 6: Ejemplos de Locations (carga y vista).

Abajo los campos que se pueden utilizar para carga de locations.

Campo	Descripción
<b>Id do Local</b>	Número secuencial de identificación de las locations.
<b>Nome Location</b>	Descripción, nombre de proveedor.
<b>Rua</b>	Dirección del proveedor, filial o un local de tercero.
<b>Nr. Casa</b>	Numero casa local o fazenda.
<b>Cidade</b>	Ciudad / Municipio
<b>Código postal</b>	Código postal – ZIP Code
<b>Região</b>	Región o Provincia
<b>Bairro</b>	Barrio
<b>País</b>	País
<b>Zona de Transporte</b>	Zona de transporte, código criado pela área logística.
<b>Centro</b>	Para registrar un proveedor se le asigna un centro virtual, cuando es una planta se informa el código (Ejemplo: Tancacha)
<b>Tipo</b>	Código usado para identificar el tipo de registración hacienda / proveedor, planta, puerto, fabrica e etc.
<b>Dom/Exp</b>	Campo utilizado para denominación de la Location, se pone doméstico, exportación, importación o multimodal.
<b>Atividade</b>	Campo donde es indicado si es Crushing/Fabrica o Puerto Trade.
<b>Lim/Local</b>	Código usado por el sistema Lim específico para puertos.
<b>CPF/CNPJ</b>	Utilizado para registrar la planta de terceros se informa CNPJ/CPF. (en Argentina es único)
<b>Tipo Geográfico</b>	Este campo se indica un área geográfica, o una ciudad o una localidad.

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

<b>Subtipo</b>	Subtipo, indicamos si es un cliente, fazenda o filial.
<b>Operacao</b>	Indicamos si es un barco, o estación ferroviaria o transporte.
<b>Deposito Proprio</b>	Informamos si es propio o de terceros.
<b>Deposito fechado</b>	Campo utilizado para una condición especial en un determinado estado para la mercadería recibida en depósito.
<b>Aplicação</b>	Campo utilizado para saber si se vende o compra o no es relevante o se compra y vende.
<b>Divison</b>	Código asociado al CNPJ, cuando es una planta propia se informa el código, cuando tercero informa el código de una filial asociada.
<b>BP</b>	Número de Business Partner asociado al Location, siempre debe tener uno
<b>BP Topo</b>	Si tiene un BP asociado superior lo trae, sino tiene uno por sobre este, el superior es el mismo BP.
<b>Nucleo Comercial</b>	Utilizado para restringir las operaciones realizadas por regiones
<b>Ponto Trasbordo</b>	Punto físico donde se cambia en modal logístico (Camión - ferrocarril)
<b>Filial de Entrega</b>	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un fertilizante
<b>Filial de Liquidación</b>	Punto donde el fertilizante es consumido / procesado o exportado.
<b>Base Location</b>	Lugar de referencia para la formación del precio de la fertilizante

## 01.06.01 Nucleo

Los núcleos se relacionan con una entidad, pero se verá más adelante que un Núcleo está representado con una Location.

The screenshot shows the 'Manage Entity definition' interface with the 'Nucleo' entity selected. The top navigation bar includes tabs for 'Definição', 'Links Program', 'Links Email', 'Links Grupos', 'Links Tipos', 'Trading Desks', 'Despesas', and 'Filhos'. The main area is divided into two sections: 'GERal' on the left and 'Nome Ent.' on the right. The 'GERal' section contains fields for 'Position entity ID' (P1056), 'Criado em' (12.08.2017), 'Company Code' (2203), 'Grupo de centros' (Y\_WERKS\_PONTA\_GROSSA), 'Núcleo' (50045975 PONTA GROSSA FABRICA), 'Tipo Liquidación' (1 Crush), and several checkboxes for displaying values, enabling service entities, permitting creation of contracts, and excluding cdtys with values 0. The 'Nome Ent.' section displays a list of entities with their respective codes (EN, PT, ES) and names (Ponta Grossa - Crushing). A vertical scroll bar is visible on the right side of the interface.

## 01.06.02. Complejo

Construcción compuesta de numerosos elementos interconectados que funcionan como un todo, es decir, código de la agrupación de un Fertilizante. Puede ser definido como familia de materiales.

Los complejos poseen muchas utilizaciones, como por ejemplo usarlo para simplificar la carga en los simuladores, pero en el caso de Subproductos solo usaremos uno, ya que en la carga de compras de Subproductos no utilizaremos el simulador.

Los complejos se relacionan con los grupos de commodities ver [01.06.04. Grupo de Commodities](#), donde están ubicados los materiales.

Para Subproductos en Argentina vamos a utilizar el siguiente complejo:

Código Complejo	GTM	Descripción Complejo	Descripción
BO	Si	Aceite de Soja	Aceite Crudo
SC	Si	Casca de Soja	Casca de Soja
SM	Si	Harina de Soja	Harina HiPro LowPro
AC	Si	Aceite de Maíz	Aceite Crudo
CM	Si	Pellet Maní	Pellet Maní

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

GS	Si	Subproducto de la producción de Etanol de maíz	Maíz Aceite Crudo, Maíz Destilado Seco, Maíz residuos prelimpieza, Borba de Maíz
PC	Si	Pellet Cártamo	Pellet Cártamo
AP	Si	Aceite de Palma	Aceite Crudo de Palma
BI	Si	BioDiesel	Biodiesel Glicerina Cruda, Sal de Glicerina
GO	Si	GasOil	GasOil

## Modificar visão "Complex of commodity groups": síntese

Complex	Description
A	Algodão
BO	Óleo de Soja
C	Milho
CA	Casca de Soja
S	Soja
SM	Farelo de Soja

### 01.06.03. Cosecha (Safra)

No se utilizará para Subproductos Se deberá quitar de la lógica de la carga de contratos ( GAP(OW)XXX ).

### 01.06.04. Grupo de Commodities

Grupo de commodities es el nombre de SAP para cualquier tipo de agrupación, en nuestro caso de Subproductos (mismo concepto del grupo de mercancía). La lista de grupos de commodities es un control global dentro de Bunge asegurándose que estemos usando la misma lista en todas partes.

Un grupo de commodities se crea para agrupar materiales para una utilización determinada.

The screenshots illustrate the SAP interface for managing commodity groups:

- Top Window:** Shows a list of commodity groups (Grupos Com.) with columns for Name and Short name. Groups listed include: A (Açúcar), Biodiesel, Casca Soja, Óleo de Algodão, Óleo de Soja, S - Trade, S - Simulator, Semente, and Soja - Geral.
- Middle Window:** Shows the creation of a new entity group ('Novo Entidade'). It includes fields for Mode processing (Modo exclusão, Modo edição, Modo criação, Modo exclusão), Selection Entity (Entidade, Empresa, Criado em), and Selection Group (Grupo: 0100049 - Bunge Soja - Simulator).
- Bottom Window:** Shows the selection of a commodity group ('Seleção grupo'). It lists the same groups as the top window, with '0100049 - Bunge Soja - Simulator' selected.

Figura 1: Ejemplo de Grupos de Commodities.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

## [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Ejemplo: Utilización de los grupos de commodities para ahorrar registros. Hoy tenemos muchos registros que deben ser añadidos en el sistema en función del material, un ejemplo son los gastos de *Fobbing* de Contrato. En lugar de cargar uno por material, se cargar uno por grupo.

Exibir Fobbing USD (YI42): entrada rápida										
Aplicação	8	Compras								
Organiz.compras	BB12	Agribusiness BAL								
Valido em	31.01.2019									
Aplicação/Org.compr./Grupo Com./Ponto Logi/It. Lq.										
Grup... Ponto Logi	It. Lq.	Denominação	Mont.	Unid.	por	UM	R. C.	Vál desde	até	C. C. E. T. E. Co... DtaEfFha
9100049	50045825	15.06.2018	15,00	USD	1	TO	C	22.11.2009	12.9999	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Figura 2: Ejemplo utilización del grupo de commodity.

En el ejemplo anterior, se añadió solo 1 registro. El grupo G100049 tiene 5 materiales. Si el registro hubiese sido por material, serían necesarios cargar 5 registros.

Los grupos de commodities serán creados de acuerdo a la necesidad del negocio, pero en principio entendemos que para Subproductos se podría utilizar, XXX grupos de commodities:

- 1) Aceites Crudos
  - 2) Harinas Soja
  - 3) Subproductos del Maiz
  - 4) Gasoil

01.06.05. Entidades

Agrupación de Centros y Grupos de Comodidades por los cuales se permiten realizar o visualizar operaciones en la carga de contratos.

### Manage Entity definition

Definição    Links Program    Links Email    Links Grupos    Links Tipos    Trading Desks    Despesas    Filhos

GEral		Nome Ent.		
Position entity ID	P1064	Idio	Nome	Nome Curto
Criado em	12.08.2017	EN	Brasil - Geral	Brasil - Geral
Company Code	2203	PT	Brasil - Geral	Brasil - Geral
Grupo de centros	Y_WERKS_PASSO_FUNDO	ES	Brasil - Geral	Brasil - Geral
Núcleo				
Tipo Liquidação				
<input type="checkbox"/> Exibir valores 0	<input type="checkbox"/> Entidade de Serviço			
<input type="checkbox"/> Permitir criação de contr	<input type="checkbox"/> Excluir cdty c/ valores 0			

01.06.06. Regional

Es la representación jerárquica, gestionada por un Gerente Regional, donde están ubicadas cabeceras de las organizaciones comerciales

## 01.06.07. Estructura Comercial

La estructura comercial definida se creará de acuerdo a la estructura vista en el punto 01.06. Estructura Comercial

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

**Estrutura do plano**

Inc. Estrutura

Objeto	Tipo	Descr. tipo	Descrição
BR	País		Brasil
2203	Empresa		Bunge Alimentos S.A.
2076946	Presidente		Raul Alfredo Padilla
1840509	Diretor		Diego Vieira Vargas Ferreira
1517198	Ger. nacional		Roberto Angeloni Marcondes
1517600	Ger. regional	R999	Eduardo Silveira Gravina
1359975	Ger. regional	REG5	Francis Roberto Serrano
2046495	Ger. regional	REG4	Lucas Salemme Orlando
1527118	Ger. regional	REG7	Marcio Luiz Pazuch
1564129	Ger. regional	REG2	Rafael Senem
1517198	Ger. regional	REG8	Roberto Angeloni Marcondes
1832794	Ger. regional	REG3	Sandro Wilsmann
1022547	Ger. regional	REG1	Viane Antonio Piaia
404845	Ger. comercial	CRUZ ALTA	Charles Emerson Eickhofer
164062	Gestor territ.		Darci Ulisses Kayser
1855178	Loja/Fazenda		ABILIO CADORE
1861457	Loja/Fazenda		ADAIR FREDI STEFANE
1999200	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN CO
1805536	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN CO
1639978	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN CO

**Plano**

Plano: 2018\_2  
Grupo: G100049  
Grupo Soja - Simulado  
Mat.

Periodo do plano: 01.01.2018 | 31.12.2018

**Objeto**

Nome do objeto:

Figura 9: Ejemplo Estructura Comercial

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

## 02. Datos Maestros

### 02.01. Estructura Organizativa

Se especifico en los puntos 01.05 y 01.06 del Escenario de Negocios

### 02.02. Maestro de Materiales

Material es el nombre utilizado en SAP para cualquier tipo de producto. Se representa en el sistema con un nombre (descripción interna) y un código único de material (esto es un cambio con respecto a lo que tenemos en el sistema SAP actualmente ya que para los Subproductos se creó un código inteligente para identificar los materiales de manera rápida y sencilla)

The screenshot shows the SAP MM screen for material 149151. The material number is 149151 and the description is BR OLEO DE SOJA DEGOMADO. The group is 04231. Other fields include Unid.medida básica (IO), Nº material antiguo (43), Setor de atividade (empty), Esq.aloc.prods. (empty), Stat.mat.todos cent. (empty), Válido desde (empty), Gr.ctg.itm.ger. (NORM), and Item standard (Item standard). The screen also shows tabs for Dados básicos 1, Dados básicos 2, Classificação, SD: org.vendas 1, and SD: or... .

Figure 10: Ejemplo material.

Como explicáramos anteriormente vamos a tener un varios Complejo en Subproductos en el cual agruparemos todos los materiales y agruparemos en los grupos de commodities los siguientes:

- 1) Aceites Crudos
- 2) Harinas Soja
- 3) Subproductos del Maiz
- 4) Gasoil

### 02.03 Incoterms

Los Incoterms definen claramente qué parte (el Comprador o el Vendedor) debe asumir qué costo del movimiento de la mercancía y los momentos de la entrega.

En SAP, la lista disponible de incoterm sigue exactamente la lista de incoterm según el estándar internacional (incoterm 2000, Incoterm 2010).

En el grafico a continuación se muestra los incoterms que utilizaremos para las compras locales (solo CIF y FOB) a modo de ejemplificar en que caso se asumen los costos del traslado de la mercadería.

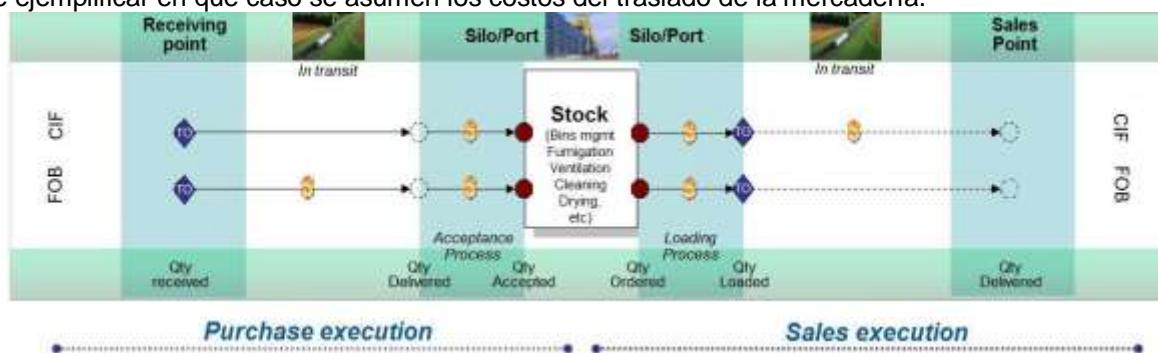


Figura 3: Lista de Incoterms.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

Para compras en el mercado interno utilizaremos los siguientes: CIF e FOB. En donde FOB es el flete a cargo de Bunge para el retiro de la mercadería y CIF el flete es a cargo del proveedor que lo entregará en la planta que se convenga.

Figura 12: Uso de Incoterms en el contrato

En Argentina impositivamente este dato es de suma importancia ya que algunos impuestos se determinan en base al momento en que se hace de la mercadería, en los casos de compras si el incoterm es CIF se determinara en alguna de las plantas de Bunge, en tanto si es FOB será en la Location que indicaremos que el proveedor me indique que nos estará despachando la mercadería.

## 02.04 Location

### 02.04.01 Definición y Objetivos

Location es el sistema de ubicación que se ha creado para simplificar / ocultar la complejidad de SAP al usuario final en términos de gestión de "ubicación física", que se compone principalmente de Plantas, Interlocutores, ubicación de almacenamiento, punto de conexión de transporte, zona de transporte, etc.

Tal como lo explicamos anteriormente se migrarán a SAP como Locations los Centros que actualmente están dados de alta en el sistema (se adjunta archivo con las Plantas operativas actuales y que realiza cada una de ellas)

En caso de compras estaremos también migrando a SAP como Location las direcciones de Pedidos actualmente asociadas al Proveedor cuyo grupo de cuentas de Proveedor SAP es el Z003, estas direcciones se vuelcan en SAP cuando se quiere indicar la dirección en la cual deberemos retirar la mercadería para los casos en los cuales Bunge contrata el flete.

### 02.04.02 Uso de Locations en base al Incoterm

Todos los contratos trabajan con ubicaciones. Deberemos tener en cuenta lo siguiente, actualmente si el Incoterm de la operación en FOB se habilita en el sistema el campo Local de Origen y quedará deshabilitado el Destino, según se muestra en figura 11, en caso de compras locales necesitamos tener este campo habilitado ya que es necesario para reportes ( GAP(OW)XXX ).

En caso de que el Incoterm sea CIF quedará sin uso el Local de Origen y habilitará el Destino.

Las locations en los contratos tienen que ver con el lugar donde retiraremos la mercadería, el lugar de destino de la mercadería y en los casos de materias primas destinadas a la producción el lugar en la cual se la procesará para producir el fertilizante de venta o en los casos de exportación desde que puerto exportaremos la misma;

Figura 13: Vista FOB.

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

Figura 14: Vista CIF

## 02.05 Tipo de pesaje

Este campo tiene dos valores posibles "Origen" y "Destino".

- Si el tipo de peso es "Origen": el proveedor nos entregará un remito con la cantidad cargada en su planta y cuando hagamos la recepción de esta en nuestra planta, se deberá tener en cuenta el Remito del proveedor para el peso de la mercadería y para el pago de la factura al proveedor
- Si el tipo de peso es "Destino": la cantidad recibida en la planta será la válida para nuestro stock y para el posterior pago de la factura, sin importar lo que nos informó el proveedor en el Remito.

Se deberá quitar de la pantalla los siguientes campos: local de clasificación y esquema de QA ya que los mismos no aplican para Subproductos. ( GAP(OW)XXX ).

Figura 14: Tipo de Pesaje

## 02.06 Intención de Compra / Determinación del centro de beneficio del contrato

Campo para indicar con que intención se realiza la compra, en el caso de Subproductos utilizaremos No Relevant, ya que no hace sentido indicar si la compra se realizó para reventa futura o para una producción.

Asimismo, la determinación del centro de beneficio en el contrato maestro se basa en la funcionalidad de configuración de entidades comerciales. En la configuración de la entidad comercial:

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

**Gerir Informações relacionadas a entidade**

Entity tree

Gerir Entidade

Modo processamento:

- Modo exibição (selected)
- Modo edição
- Modo criação
- Modo exclusão

Seleção Entidade:

Entidade:	P1061 Nucleo - Rondonópolis
Empresa:	2203
Criado em:	12.08.2017

Gerir Entidade

Seleção Grupo:

Grupo:	9100043 Soja Crushing
--------	-----------------------

Gerir Grupos Entidade

**Manage Group definition**

Definição Itens

ID grupo posição: G100043  
Criado por: CT011954  
 Público  
Complex: F FERTILIZANTES  
Utilização: C Contratos

Entidade onde grupo é utilizado:

Entid.	Nome
P1061	Nucleo - RAMALLO

Nome Grupo		
Idioma	Nome	Nome Curto
EN	FERTILIZANTES	FERTILIZANTES
PT	FERTILIZANTES	FERTILIZANTES
ES	FERTILIZANTES	FERTILIZANTES

**Manage Group definition**

Definition Items

Material List linked to the Group (Dble click on Mat.Nb to see detail)

Material	Material Description	Display order	Inventory Calc. ...	Contract Calc. m...	Special calc.
ISP9UP00BL0025	UREA PERLADA BOLSA 25 KG				
ISP9UP00BB1000	UREA INDUSTRIAL PERLADA BB 1000 KG				
ISP9UP00BL0025	UREA INDUSTRIAL PERLADA BOLSA 25 KG				
ISP9UP00BL0050	UREA INDUSTRIAL PERLADA BOLSA 50 KG				
FSM9SPDTGR0000	SUPER FOSFATO SIMPLE GRANEL BUNGE				

Profit center linked to Materials

Material Number	Material Description	Profit Center	Profit Center Desc.
FSP9UP00BL0025	UREA PERLADA BOLSA 25 KG	F9902R19	

Figura 15: Materiales asociados al Grupo de Commodities

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

### 02.07 Moneda

Para las operaciones de compras de Subproductos se utilizarán las siguientes monedas de acuerdo al país en el cual se registre la operación, a saber:

Argentina: USD y ARS

La Moneda del contrato se define a nivel de cabecera: todas las demás monedas se convierten a esta dentro del contrato para mostrar una "moneda única" en todos los elementos de precios del contrato. Esto también (generalmente) se considera la moneda de facturación

### 02.08 Tasa cambio

Actualmente en Argentina las facturas en dólares se pesifican al tipo de cambio vendedor del BNA (Banco de la Nación Argentina), deberá tomarse de forma automática al momento del devengamiento de la factura en caso de existir esa leyenda en la factura,

### 02.09 Tolerancias

En compras se utilizará las tolerancias tanto en exceso como en faltante, pudiendo indicar en estas los valores que acuerden en la compra

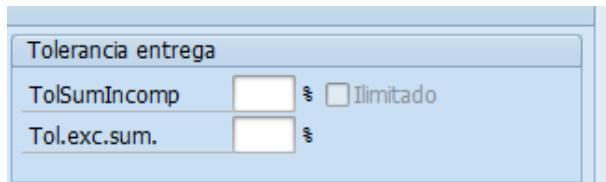


Figura 16: Tolerancias en contratos

Esto permitirá en las recepciones de graneles poder tener excesos o faltantes, sin que esto impida el cierre de la compra contra las entregas recibidas en caso de no ser el 100% tal como se indicó originalmente en el contrato. Se muestra como ejemplo como se aplicaría las tolerancias en las compras

### COMPRAS LOCALES

HARINA DE SOJA 46,5% 2,000.000 TON

Como tenemos una tolerancia en más del 3% permitiremos recibir camiones por hasta 60 TON más (aprox 2 camiones más),

Como tenemos una tolerancia en menos del 1% nos podrán enviar camiones por 20 TON menos,

En ambos casos se podrá realizar el cierre de la compra en cualquier momento desde las 1,980 TON hasta las 2,060 TON, teniendo un programa de cierre para estos casos.

En ambos casos se podrá realizar o solicitar la ND/NC por la diferencia entre lo recibido y facturado o realizar el cierre del contrato teniendo diferencias con un % que deberá estar precargado en el sistema (puede ser en TON o en %)

( GAP(OW)XXX ).

### 02.10 Validaciones SEDRONAR, SENASA y RENAR

Se agregarán tanto en el Quick Entry como en el contrato las validaciones para algunos materiales en los que se deberá verificar si el cliente o Bunge cumplen con la inscripción en esos registros para poder comprar ese material. Estas validaciones se realizarán tanto en la creación del contrato como en la recepción / despacho de este, cumpliendo con las normativas actuales indicadas así por los entes de control de Argentina.

( GAP(OW)XXX ).

Modificar vista Inscripción RENAR: Resumen											
Inscripción RENAR											
Nº. Inscr.	Nº ident. fe.1	Nombre	Material	Descripción Material	Ddg	Denominación	Planta de origen	Válido de	Válido a	Nº Registro	Nº Certif.
1	30700869918	BUNGE ARGENTINA S.A.	ILP9KAB0GR0000	SOLIAN A GRANEL	RU	Federación Rusa	NOVOMOSKOVSKAYA STOC	01.01.2013	01.01.9999	CID-6057-01	25072
2	30700869918	BUNGE ARGENTINA S.A.	ILP9KAB0GR0000	SOLIAN A GRANEL	RU	Numerita	AMONOBES S.A.	01.01.2013	01.01.9999	CID-6057-03	25076
3	30700869918	BUNGE ARGENTINA S.A.	ILP9KAB0GR0000	SOLIAN A GRANEL	EG	Egipto	ABU QIR FERTILIZERS	01.01.2013	01.01.9999	CID-6057-09	25173

Modificar vista Inscripción SEDRONAR: Resumen										
Inscripción SEDRONAR										
Nº. Inscr.	Nº ident. fe.1	Nombre	Material	Descripción Material	Válido de	Válido a	Código de Inscr...			
1	30700869918	BUNGE ARGENTINA S.A.	ILP9KAB0GR0000	POTASA A GRANEL BUNGE	03.09.2012	17.09.2201	05681/01			
2	30700869918	BUNGE ARGENTINA S.A.	ILP9KAB0GR0000	AMONIACO ANH. INDUSTRIAL 99,6% GRANEL	03.09.2012	17.09.2201	05681/01			

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

## Modificar vista Inscripción SENASA: Resumen

Entradas nuevas		SENA		SENA		SENA	
Num. Insr.	Nº Ident. Relli.	Nombre	Materiel	Descripción Material	Org.	Denominación	Válido de
1	30700063918	BUNGE ARGENTINA S.A.	FLPPR1250GM0000	SOLKS 0-0-25 S GRANEL	US	EE.UU.	16.06.2013 16.06.2014 14495
2	30700063918	BUNGE ARGENTINA S.A.	FLPPT1200GR0000	SOLPLUS 12-0-265 A GRANEL	US	EE.UU.	16.06.2013 16.06.2014 16326

Figura 17: Tablas de SEDRONAR, RENAR y SENASA

## 02.11 Tildes de Entrega Final / Factura Final

La utilización de esté tilde se realizará cuando el usuario decida que la recepción que tiene hasta ese momento es la acordada con el proveedor como la última, lo cual si está dentro de la tolerancia permitirá la carga del tilde no permitiendo en el sistema realizar más recepciones para esa compra tiene la misma lógica para la recepción de facturas, el tilde generará que no se permitan imputar más facturas a esta compra, Ambos tildes forman parte del desarrollo de cierre de contratos de compras de Subproductos.  
( GAP(OW)XXX Desarrollo de cierre de contratos de compras).

## 02.12 Condición de Pago

En la actualidad este campo en las compras no está habilitado en el Quick Entry, se habilitará el campo para poder cargar lo acordado en con proveedor.

( GAP(OW)XXX)

Cpag. Descripción Términos de Pago
2029 - Pago Anticipado
2038 - 30 días fecha conoc. Embargo
2031 - 60 días fecha conoc. Embargo
2032 - 90 días fecha conoc. Embargo
2033 - 120 días fecha conoc. Embargo
2034 - 150 días fecha conoc. Embargo
2035 - 180 días fecha conoc. Embargo
2036 - 210 días fecha conoc. Embargo
2037 - 240 días fecha conoc. Embargo
2038 - 270 días fecha conoc. Embargo
2039 - 300 días fecha conoc. Embargo
2040 - 330 días fecha conoc. Embargo
2041 - 360 días fecha conoc. Embargo
2042 - 15 días (50% del valor c/fact)
2043 - 15 días fecha de factura
2044 - 30 días fecha de factura
2045 - 60 días fecha de factura
2046 - 90 días fecha de factura

Figura 18: Condiciones de Pagos

## 02.13 Estrategia de Liberación

Actualmente en Cobol, no hay una estrategia de liberación de los contratos de compras, ya que al utilizar la solución de Agri solo tiene una aprobación diaria.

Se propone tener en COMPRAS LOCALES 1 Nivel, Supervisor o Gerente de compras

Grupo de liberación	ZA Gpo. Lib. BAR	Cód.	Denominación	Esta...
Estrategia liberac.	03 PO Importada >0	02	Gte. Abast. Fert.	✓
Ind.liberación	3 Liberado	01	Dir. Fertilizantes	✓
		06	Jefe COMEX	

Figura 19: Estrategia de Liberación

Se podría utilizar también la solución de Brasil en el que se utiliza una sola liberación por la WB24

( GAP(OW)080 Adaptar solución de BEMEA) en caso de usar la estrategia de liberación

## 02.14 Tipo de Transporte

Actualmente no se encontraron compras en Barcaza de subproductos de Agronegocios, en caso de comenzar a tener compras por Barco en el nuevo sistema existirá un solo tipo de contrato y lo que definirá si es cabotaje o no es el tipo de transporte en el cual se indicará si es por camión, marítimo o fluvial o por ferrocarril.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 18 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

En base a esto también ofrecerá los costos asociados a cada vehículo en particular en caso de ser CIF en base al lugar de entrega y lugar de recepción.

Figura 20: Estrategia de Liberación

( GAP(OW)XXX) para mostrar siempre el tipo de transporte

## 02.15 Proveedores

Los proveedores a los cuales les compraremos las mercaderías serán dados de alta en el sistema y tendrán asociado un Business Partner

### 03. Compras Locales

El circuito actual de compras, lo dividiremos en tres grupos para que los usuarios puedan separar claramente la forma en la cual actualmente se están realizando estas operaciones:

- a) Compras a PROMAIZ de los subproductos del MAIZ (excepto Aceite de Maíz)
- b) Compras de Gasoil de licitaciones realizadas por Petroleras
- c) Compras de subproductos del crushing de granos, que se necesitan para cubrir alguna necesidad comercial o por un buen precio en el mercado

También se pueden disparar compras por oportunidad de precio o situaciones de oferta/demanda del mercado, todas estas estarán tratadas en el punto c.

Actualmente el circuito de compras locales comienza a registrarse en el sistema con la carga de la orden de compra directamente, cargando el contrato de Compra manualmente en COBOL, lo que se mostrará a continuación es los distintos tipos de compras que tendremos en el nuevo sistema, como serán y la utilización de la interfaz como en el caso de PROMAIZ.

Independientemente de la operatoria existen a grandes rasgos dos tipos de compras de subproductos, aquella que al momento de pactar con el proveedor se acuerda un precio y aquella que no tenemos el precio de compra acordado con el proveedor, pero se puede recibir mercadería y luego en plazos determinados se indica las cantidades recibidas y los precios de las compras (caso PROMAIZ)

También tenemos las compras pactadas dada ciertas ofertas de petroleras de manera directa (Shell, Axion, PUMA, YPF), teniendo dos tipos de compras, aquella que es para uso propio (para abastecer las plantas del norte) y las compras que son de reventa (aquellas en las cuales compramos para reventa el Gasoil para luego poder buscar vendedores de Granos para realizar las operaciones de pagos en especies)

Actualmente las compras se realizan ex post, una vez que llega el camión y la factura, recién en ese momento se carga la compra para formalizar la carga de la factura y la entrada de la mercadería, no genera stock y no está en la planta de Bunge (casi siempre queda en planta de tercero)

La compra del Gasoil está definida con los negocios cerrados con las ventas a los clientes que le compramos los granos, para un volumen mensual específico (en base al volumen nos dan un precio para las compras).

Las compras se realizan vía Web con las petroleras que tienen un precio de venta específico para Bunge, en la plataforma cuando se realiza la compra ya está la fecha probable de retiro, de cambiarla tiene un recargo.

En dos plantas de Bunge AVIA TERAI y BANDERARAS, se está stockeando, este no se vende, solo se da como anticipo a los transportistas como anticipo. PROCUREMENT.

Es un negocio de venta de Gasoil con Pago en Especie, pero con los granos recibidos, pero se quiere hacer como en Fertilizantes,

Existen ventas de Gasoil también en valores.

Hoy se genera una minuta de ventas, se carga cliente precio planta de venta (es virtual) con un aforo del 5 %, por lo cual la compra de granos equivale a XX toneladas de Soja que se realiza en forma automática.

Hay un Excel de marginación para el calculo del valor de venta de Gasoil luego se carga esto en el CMV020.

La mayoría de los contratos de granos son con precio, inclusive los que son a fijar se les pone un precio estimado.

La compra FOB del Gasoil es con remito puesto en la planta de la petrolera, yo voy con el camion y saco un remito Bunge para hacer la salida del camion al punto de destino

#### 03.01. Compras locales de con precio

Son compras pactadas dada ciertas ofertas de petroleras de manera directa (Shell, Axion, PUMA, YPF) la intención de la compra se intenta realizarla al de menor valor, teniendo dos tipos de compras, aquella que es para uso propio (para abastecer las plantas del norte) la cual se seguirá llevando por PTP y las compras que son de reventa (aquellas en las cuales compramos para reventa el GasOil para luego poder buscar vendedores de Granos para realizar pagos en especies de la venta de

Actualmente las compras se realizan ex post, una vez que llega el camión y la factura, recién en ese momento se carga la compra para formalizar la carga de la factura y la entrada de la mercadería

Actualmente no genera stock y no está en la planta de Bunge (casi siempre queda en planta de tercero)

La compra del Gasoil está definida con los negocios cerrados con las ventas a los clientes que le compramos los granos, para un volumen mensual específico (en base al volumen nos dan un precio para las compras).

Las compras se realizan vía Web con las petroleras que tienen un precio de venta específico para Bunge, en la plataforma cuando se realiza la compra ya está la fecha probable de retiro, de cambiarla tiene un recargo.

En dos plantas de Bunge AVIA TERAI y BANDERARAS, se está stockeando, este no se vende, solo se da como anticipo a los transportistas como anticipo. PROCUREMENT.

Es un negocio de venta de Gasoil con Pago en Especie, pero con los granos recibidos, pero se quiere hacer como en Fertilizantes,

Existen ventas de Gasoil también en valores.

Hoy se genera una minuta de ventas, se carga cliente precio planta de venta (es virtual) con un aforo del 5 %, por lo cual la compra de granos equivale a XX toneladas de Soja que se realiza en forma automática.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

Hay un Excel de marginación para el cálculo del valor de venta de Gasoil luego se carga esto en el CMV020. La mayoría de los contratos de granos son con precio, inclusive los que son a fijar se les pone un precio estimado. La compra FOB del Gasoil es con remito puesto en la planta de la petrolera, Bunge va con el camión a la petrolera y el camión no tiene el remito de Bunge con el punto de destino, se están evaluando alternativas para ese proceso.

### 03.01.01 Tipos de Operación

Para las operaciones de Gasoil se proponer realizar las mismas con un contrato de compras con precio fijo que por como es el negocio con las petroleras es del tipo factura remito, luego esta compra ingresará en el stock en un PEP específico y las ventas realizadas deberán salir del mismo PEP para poder tener calculo sin necesidad de tener un Excel por fuera del sistema.

Para el caso de compras de subproductos puntuales se podrá utilizar el tipo de operación de facturación anticipada, en la cual Bunge recibe primero la factura antes de la llegada de la mercadería.

En nuestro caso existirán 2 tipos de Tipos de Operación

- Facturación anticipada y entrega posterior
- Factura remito

Figura 20: Ejemplo de Compra Normal en Tipo de Operación

La carga de los contratos se realizará con una funcionalidad ya existente llamada Quick Entry, el cual presenta una forma muy similar a lo que se realiza en la actualidad con la diferencia que tenemos la mayoría de los datos en la misma pantalla, para agilizar la forma de la carga, tal como tenemos actualmente, existirá la posibilidad de realizar la carga de N posiciones por cada compra.

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint

Figura 21 Pantalla del Quick Entry

### 03.01.02 Programación de entregas

Luego tenemos que realizar la carga de las recepciones de las entregas, que pueden ser pactadas en diferentes fechas, para esto tenemos la pantalla que sigue a continuación para la programación de entregas que a futuro es la que nos tomará el rango en el cual vamos a poder cupear la entrada de esta mercadería

Figura 21: Ejemplo de Programación de Entregas  
( GAP(OW)XXX Programación de entrega de compras, actualmente solo informativo).

### 03.01.03 Condiciones de compras

En esta instancia se deberán cargar las condiciones asociadas a la orden de Compra

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

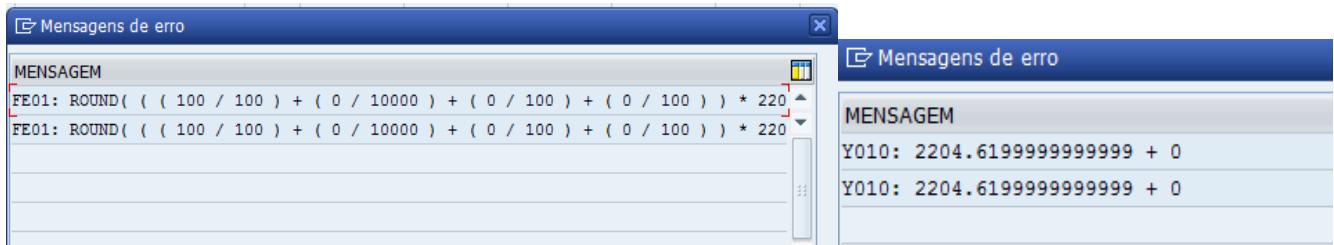


Figura 22: Ejemplo de carga de condiciones de precios (Component Pricing)

## 03.02. Compras locales de Subproductos con precio a fijar

Esta operatoria se realiza en un 94% con PROMAIZ, y hay una posición que tenemos anual para venderle Maiz, siendo BUNGE parte de la sociedad tenemos que vender alrededor de 19,600 TON mensuales, como socio de PROMAIZ

Se crea un contrato de MAIZ que se fija entre el 19, 20 y 21 con un precio concertado con PROMAIZ, luego a fin de mes hacemos lo mismo y se vuelve a fijar lo ya entregado (se toma como entregado lo ya molido e informado por PROMAIZ)

### 03.02.01 Tipos de Operación

A diferencia de las compras actuales, se deberá diferenciar al momento de la carga de la compra, la forma de la compra esto quiere decir los momentos en los cuales se realizará la entrega y la factura, por lo cual se deberá indicar si se recibirá primero la factura y luego la mercadería o si la entrega de mercadería se realizará primero y luego la recepción de la factura.

En caso de los negocios a fijar 1 tipo de Tipos de Operación

- Entrega anticipada

Figura 20: Ejemplo de Compra Normal en Tipo de Operación

### 03.02.02 Programación de entregas

Luego tenemos que realizar la carga de las recepciones de las entregas, que pueden ser pactadas en diferentes fechas, para esto tenemos la pantalla que sigue a continuación para la programación de entregas que a futuro es la que nos tomará el rango en el cual vamos a poder cupear la entrada de esta mercadería

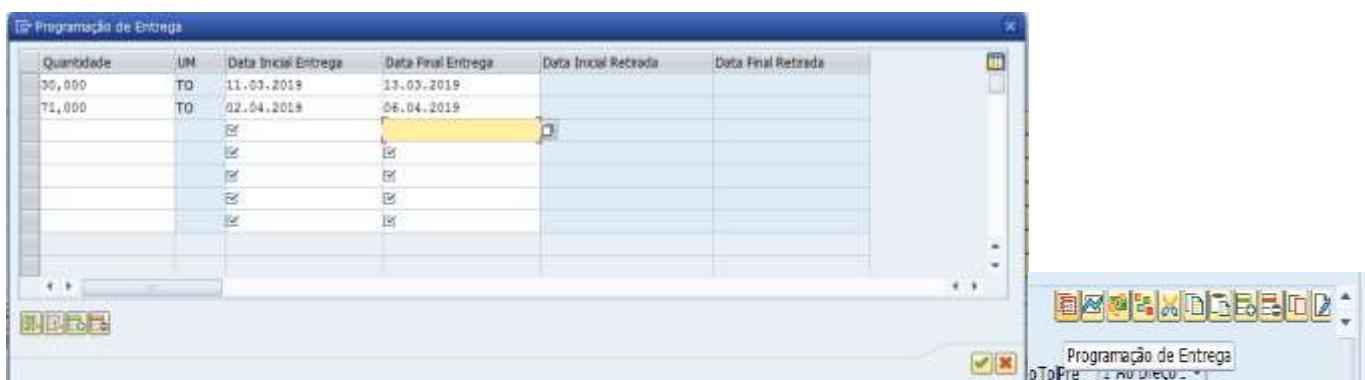


Figura 21: Ejemplo de Programación de Entregas

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

## 03.02.03 Condiciones de compras

En esta instancia se deberán cargar las condiciones asociadas a la orden de Compra

## 03.02.04 Periodos de Fijaciones

Luego tenemos que realizar la carga de los momentos en los cuales vamos a fijar precios, tal como tenemos en la actualidad deberemos indicar el máximo y mínimo a fijar de acuerdo a la carta oferta y las fechas de liquidación

Figura 23: Ejemplo de carga de Fijaciones a realizar por periodos

( GAP(OW)XXX Adaptar pantalla de fijaciones para Subproductos).

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

Workstream Business Blueprint

## 03.02.05 Periodos de Fijaciones

A medida que nos comprometimos a realizar las fijaciones de los precios en los períodos determinados, se deberá acceder a la funcionalidad de crear los documentos de fijación, en el cual deberemos indicar el precio que estamos acordando con el proveedor y la cantidad fijada

Create Fixing Document for Contract 1000018619 000010

Dados do Contrato	
Contrato	1000018619   10
Qtd. A Fixar	0,000 TO
Qtd Contrato	40.000,000 TO
B Não R...	
Log	

( GAP(OW)XXX Adaptar creación de las fijaciones para Subproductos).

04. Integration

05. RICEFS

06. Reporting

07. Roles & Responsibilities

08. Access profile

08. Organizational Impacts

09. Open Issues

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

Varios Subproductos de Maiz  
Glicerina  
Cartamo  
Palmiste

Aceites, glicerina y Lecitan -- Vicens y Larizate  
Maiz, Pavan Marce Sacurno

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	

# [GTM] Contratos de Compra local de subproductos

## Workstream Business Blueprint



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 27 of 27
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gabriel Curutchet	



# Workshop Presentation

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

# BBP Validation Workshop

## DEMTRA – Originación de Granos Argentina

ABRIL, 2019



## Agenda

- OBJETIVO
- ALCANCE
- PROCESOS
  - Solución To Be alto nivel
  - Principales Beneficios
  - Integración con otros procesos/áreas
  - Principales Cambios
  - Descripción de Principales Impactos
  - Desarrollos en el sistema

## Alcance

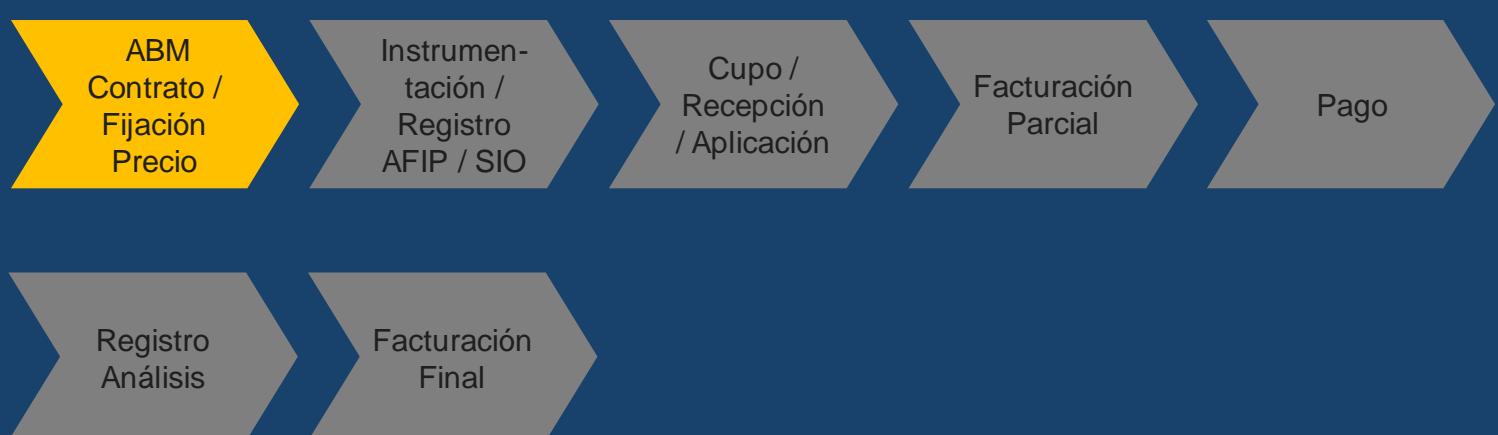
### Escenario: 01 – Originación de Granos (AGRI) - Argentina



### PROCESOS: 1-Alta Contrato Fijación de Precio



### Escenario: 01 – Originación de Granos



### ➤ Canales de Originación considerados

- Con Corredor
- Directas (sin Corredor)
- Directas con intermediarios (Dateros)
- Relacionada a una Venta (Canje / Pago en Especie)
- Negociación en MATBA / ROFEX
- Contratos Espejo

### ➤ Tipos de Operación

- Con Precio
- A fijar
- FRM

### ➤ Incoterm

- CIF – Vendedor entrega en planta de Bunge – Peso y Calidad en destino
- FOB – Bunge retira del campo – Peso y Calidad en destino

### ➤ Mercados de Precio

- Pizarra: Bolsas de Rosario, Bahía Blanca, Necochea
- MATBA / ROFEX
- Precio Bunge (Disponible / Forward)
- Precio Bunge Definido (Contratos con Precio)

- ProMaíz – La compras de maíz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri) al igual que su venta y la posterior compra de los productos producidos por esa empresa
- Arroz – Las compras arroz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Trigo – Las compras de trigo para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Temas a “debatir” durante la fase de diseño y construcción – Solución F&I o Agri dada su total similitud con el proceso de aceites crudos a nivel equipo comercial, pricing y proceso operativo:
  - Compras de Aceite Refinado a Granel
  - Venta de Aceite Refinado, Lecitina y otros de F&I a Granel

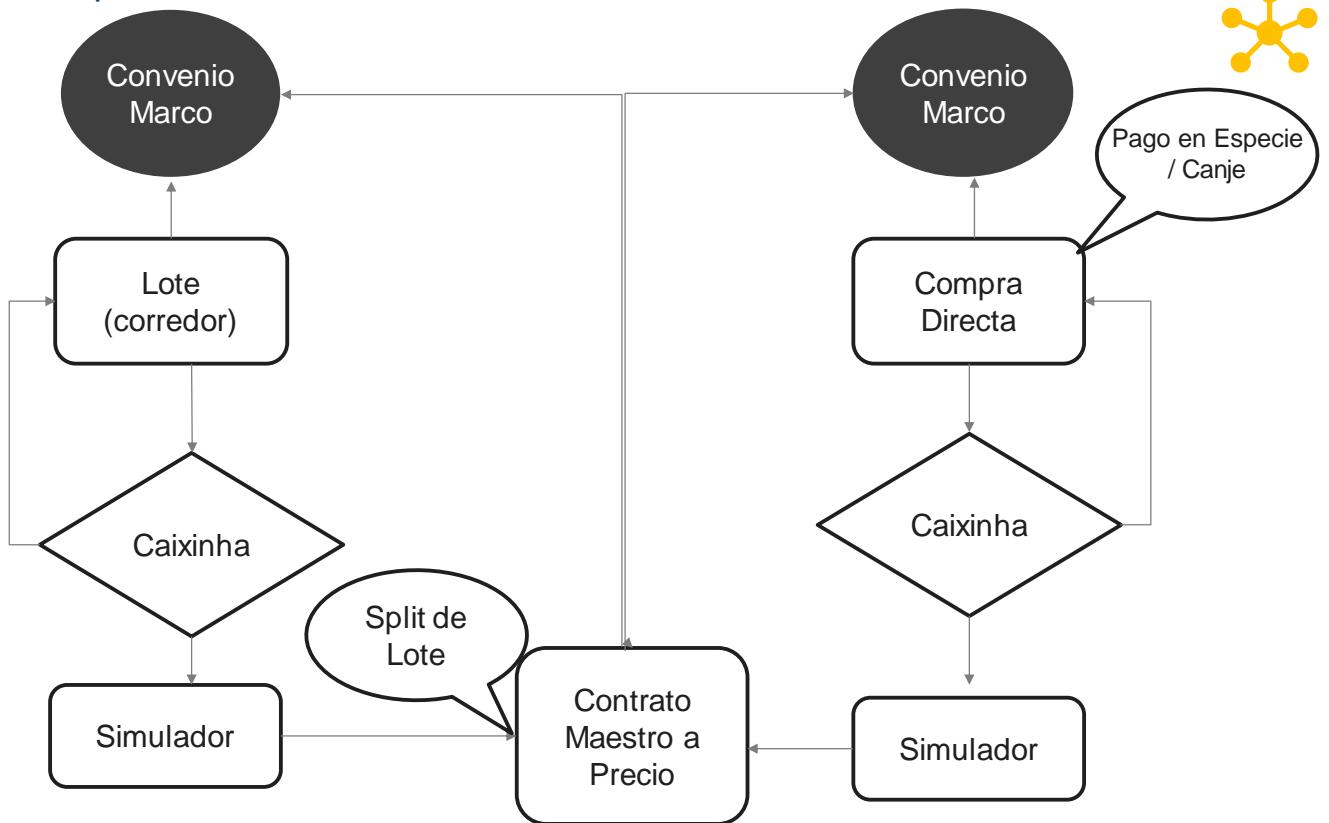
## Variantes del Proceso

- **Condiciones de Precio - Bonificaciones / Descuentos**
  - Contratos con precio
    - Precio Variable por período de entrega
    - Prima / Descuento (Ajuste Precio)
  - Contratos a Fijar
    - Prima por período de fijación
    - Prima por período de fijación y fecha de entrega (Almacenaje)

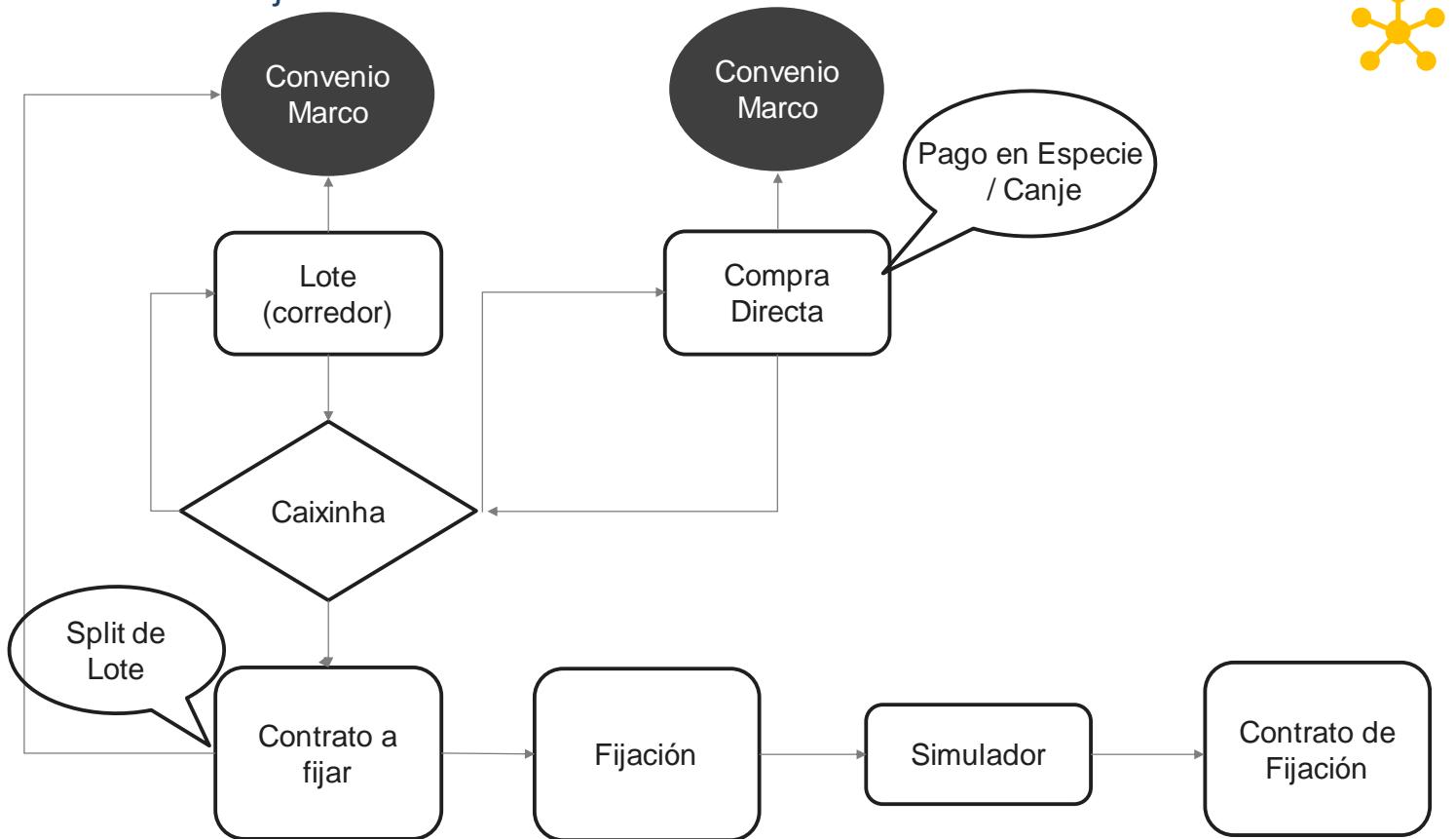
## ➤ Condiciones de Calidad y Servicios

- Condiciones estándar o especiales de calidad por contrato
- Tarifas de Servicios Definidas y A Definir por contrato (Secada, Zaranda y Fumigada)
- Condiciones de recibo de mercadería – Trigo y Cebada
- Condición de calidad (Grado) para facturación – Maíz y Trigo

## Flujo de contratos a precio con simulador



## Flujo de contratos a fijar con simulador



## Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Convenio Marco	Acuerdo comercial pactado al inicio de cosecha por volúmenes a recibir con condiciones establecidas	Comercial	SAP	Convenio ingresado en SAP
#2	Lote	Se cargan los lotes comercializados por el comercial en la Bolsa	Adm. Comercial	SAP	Lote ingresado en SAP
#3	Split Lote	El Corredor ingresa a la WEB y hace la confirmación de los negocios. Como back up se puede realizar directamente en SAP	Corredor o Adm. Comercial	WEB o SAP	Contratos ingresados en SAP
#4	Contrato de Ventas de MI o Fertilizantes	Canjes y pago en especie, el contrato nace al realizar la venta de Fertilizantes / Merc. Interno	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP

## Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#5	Contrato	Ingreso manual del contrato en SAP	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#6	Ingreso de Archivo contratos MATBA	El corredor informa las carátulas del MAT	Adm. Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#7	Fijación	El Corredor ingresa a la WEB y fija el precio del contrato. Esto también puede ser ejecuta por Comercial de Bunge	Corredor / Comercial	WEB / SAP	Precio Ingresado en SAP
#8	Caixinhas / Simulador de Márgen	Planificación y control comercial. Cálculo y control del margen.	Trading / Comercial / Planning / Logística	SAP	Consumo de Caixinha y determinación del margen
#9	Autorización de contratos	Autorización de alta de contratos y fijaciones de precios	Comercial	SAP	Liberación de contratos

## Proceso #1: Solución To Be



#11

Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
Adm. De Contratos	Gestión de prórrogas, desvíos, adelantos de entrega / pago y anulaciones y ampliaciones	Comercial	SAP	Contrato modificado

## Proceso #1: Principales Beneficios



### ➤ Uso de las Caixinhas

- Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación

### ➤ Uso del simulador de Margen

- Margen de compra por contrato / fijación

### ➤ Homogenización de los procesos

- Procesos comunes para Sudamérica

### ➤ Nueva WEB

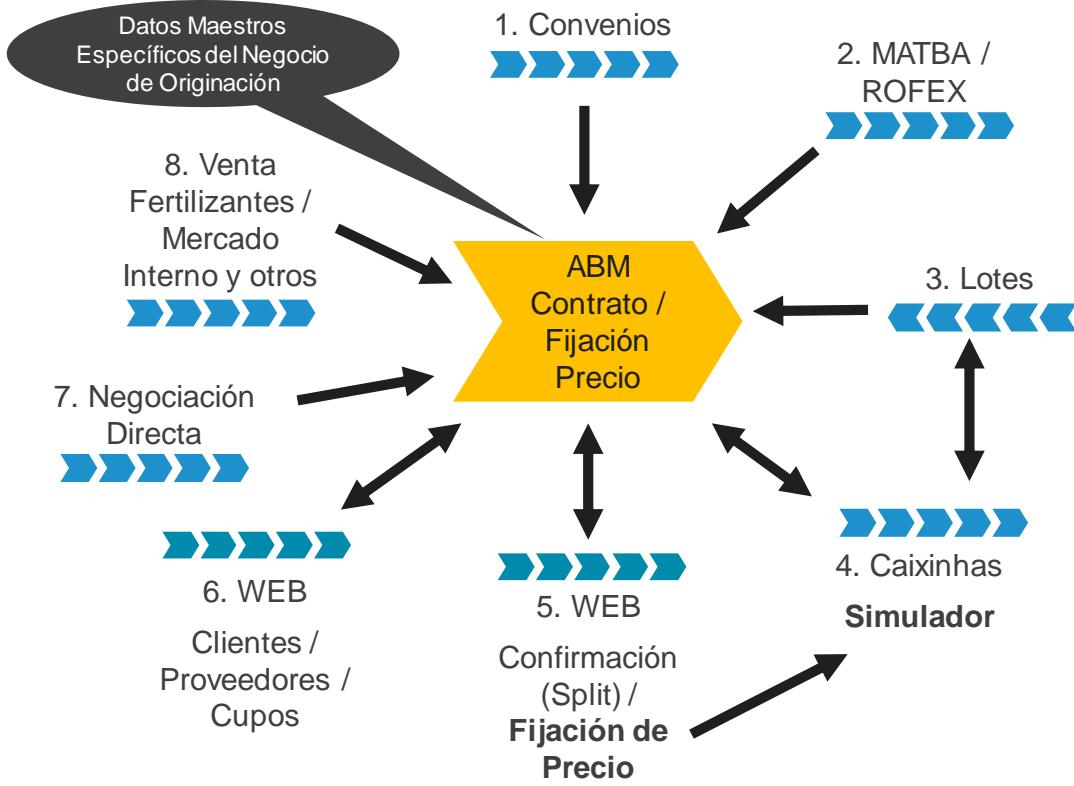
- Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios

### ➤ Simplificación del proceso de prórrogas

- La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega.

- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
  - Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato vía web para aplicar a los contratos)

## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



## Alta de Contrato / Fijación de Precio: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
N/A	Caixinhas y Simulador	➡	Se agrega el control de volúmenes comprados y se tendrá el margen de originación por cada contrato.
	Convenio	➡	Mayor control de los contratos incluidos en cada convenio
Prórroga automática	No se realizarán prorrogas automáticas	➡	La aplicación no se bloqueará por fecha de entrega vencida. Controlará cosecha
Cierre y modificaciones de contrato	No existe en SAP	➡	Cuando se autorizan los contratos quedan liberados y se incluyen en la posición. Las modificaciones al contrato también van a requerir autorización.

## Descripción de Impactos Preliminares



Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Utilización de caixinhas y simulador	Sistemas y Procedimiento	Entrenamiento a todos los sectores involucrados	TBD
Autorización de los contratos y fijaciones: ahora nacen liberados y en el futuro se tendrán que aprobar individual o masivamente.	Sistemas y Procedimiento	Evaluación con Auditoría posibilidad de que se realice un control compensatorio.	TBD
Dualidad de administración de contratos (Agri & F&B)	Sistemas	Capacitación en todas las herramientas SAP	TBD
Administración de las cláusulas del contrato, ahora lo hace TI y pasará a hacerla el usuario	Sistemas	Asignación del nuevo Rol y entrenamiento.	TBD

En caso de Gaps no cubiertos, podrán surgir nuevos impactos

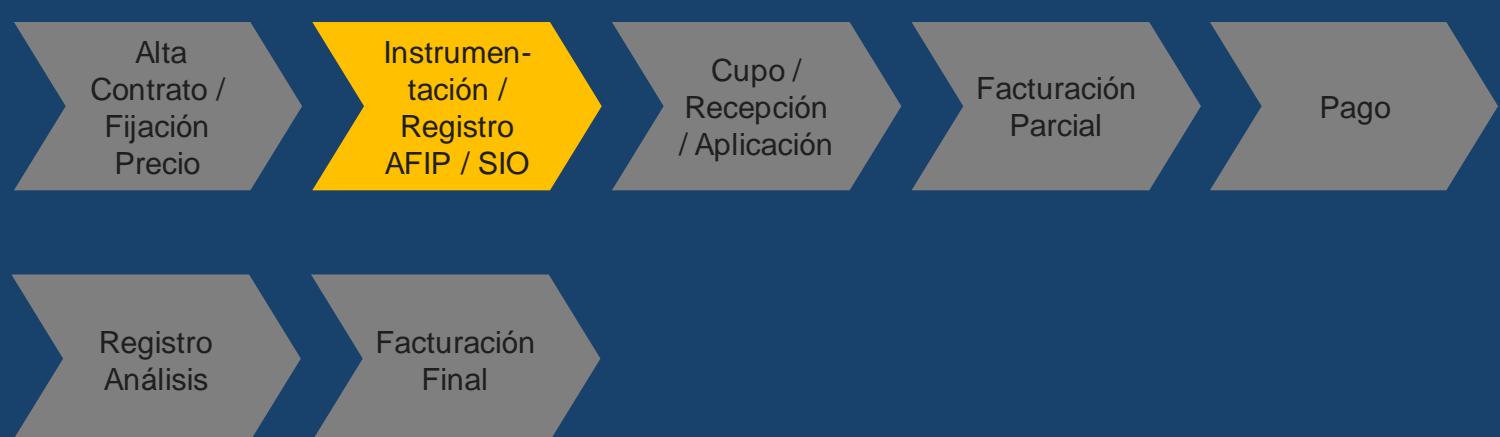


Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Movimiento de tickets cuando el período esté cerrado	Sistema	Mayor control de los usuarios al momento del cierre	
El control de crédito pasará a ser bloqueante.	Procedimiento y Sistema	Mantener la asignación de crédito a los proveedores actualizada.	

## PROCESOS: 2 – Instrumentación / Registros / AFIP / SIO



### Escenario: 01 – Originación de Granos



### ➤ Instrumentación

- Boleto Electrónico - Confirma
- Boleto Papel
- Carta oferta
- Sin instrumentación

### ➤ Tipos de firmas

- Electrónica
- Física / Certificación de Firmas

### ➤ Emisor

- Bunge
- Corredor

### ➤ Registración

- Bunge
  - Todas las operaciones con **productores** y en negocios directos instrumentados con Boleto
  - Se sube archivo diariamente desde el sistema de Bunge
- Corredor
  - Todas las operaciones **excepto con productores**
- Proveedor
  - Instrumentadas con carta oferta excepto cuando opere como productor

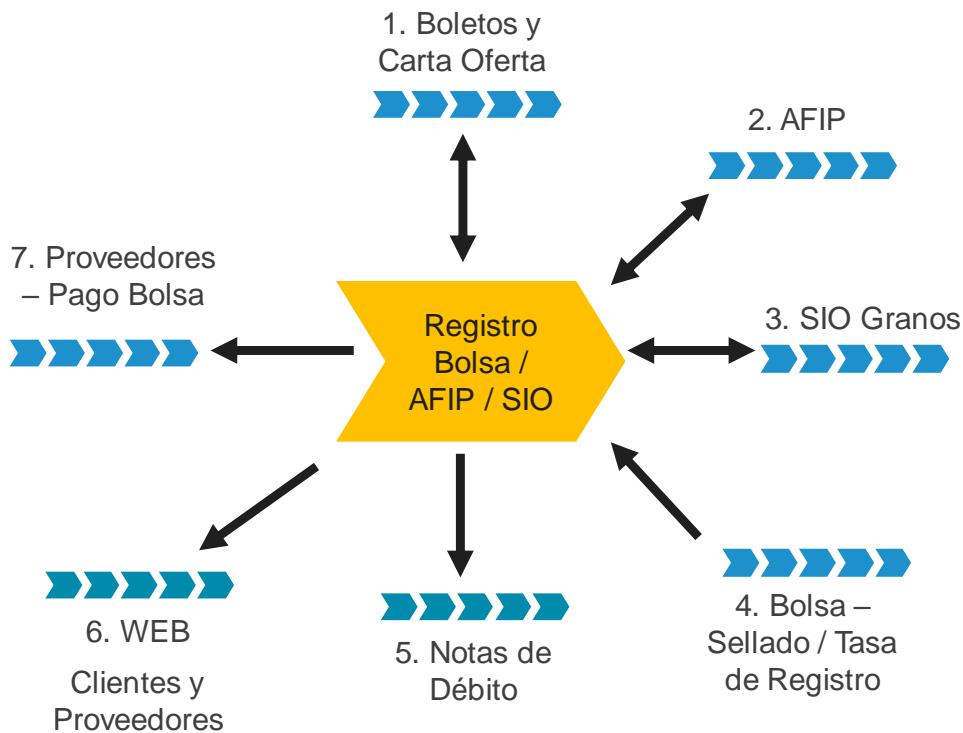
### ➤ Incorporar Registraciones – aceptadas o rechazadas por AFIP

- Se baja un archivo diariamente desde la página de la AFIP

## ➤ Información

- Las operaciones directas de los productos definidos en la reglamentación y dentro del horario establecido
- Web Service informará las operaciones luego de liberadas
  - Existe un work-around (archivo) cuando no funcionan los web services
  - Se deben informar los movimientos que tiene el contrato:
    1. Alta de contrato
    2. Fijaciones
    3. Anulaciones / ampliaciones

## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



**Escenario: 01 – Originación de Granos**

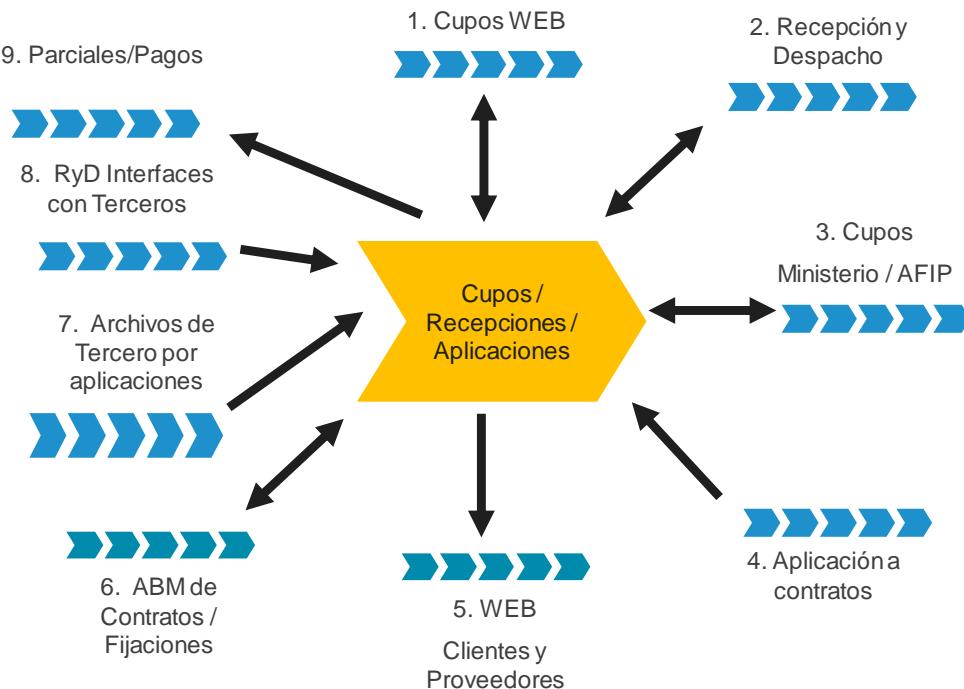
**Variantes del Proceso Cupos**

- Se mantiene la solución Cupos Web que tenemos en argentina actualizando la información de contratos desde SAP
  - Interfaz en tiempo real con la información de contratos incumplidos / aplicación de mercadería a contratos
- Escenarios de Asignación de Cupos
  - Asignación de cupos a corredores
  - Asignación de cupos a Vendedores Directo
  - Asignación de cupos a Mercado a Término
  - Asignación de cupos por Préstamos Devolución / Fazón
  - Asignación de cupos a Logística
    - Cupos sobre compras con flete Bunge
    - Cupos por transferencias entre plantas
- Asignación de Cupos para recepción en playa San Miguel
  - Direcciónamientos de cupos para un puerto específico PSM/T6

# Variantes del Proceso Aplicaciones

- **Aplicaciones en Tiempo Real**
  - Interfaz en tiempo real con la información de recepción de mercadería
- **Regla de Aplicación**
  - Reglas Básica
  - Reglas de Riesgo
  - Reglas Comerciales (por Zona, localidad, procedencia, etc.)
  - Reglas de agrupación de plantas para aplicación
  - Reglas aplicación por tipo de vendedor (productor u otros)
  - Reglas de aplicación por condiciones de Calidad
- **Formas de Aplicación**
  - Aplicación Automática (corrida por Job y a demanda)
  - Aplicación a Fazon, Prestamos, Almacenes
  - Aplicación Manual
  - Aplicación vía Archivos electrónico
- **Generación de Contratos Balcao (mercadería en deposito)**
  - Mercadería recibida sin contratos

## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



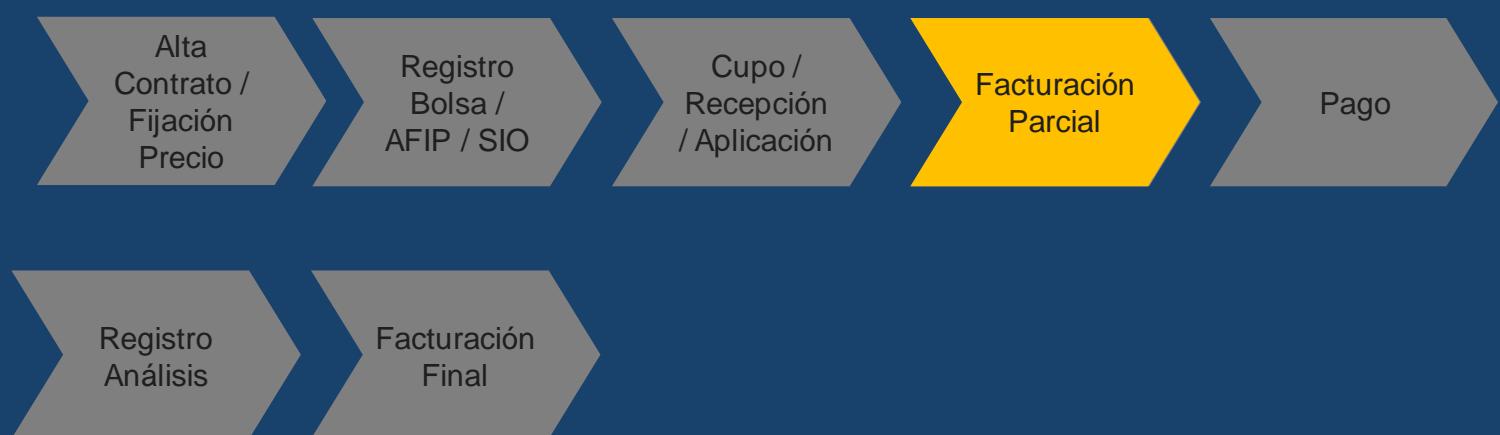
## Aplicaciones: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE		Principales Cambios
La aplicación en plantas propias se realiza al día siguiente	La aplicación se hará on-line	 <p>En el cockpit IO se puede ver el log de aplicaciones detallando porque se aplico a un contrato u otro.</p>

## PROCESOS: 4 - Facturación Parcial



### Escenario: 01 – Originación de Granos



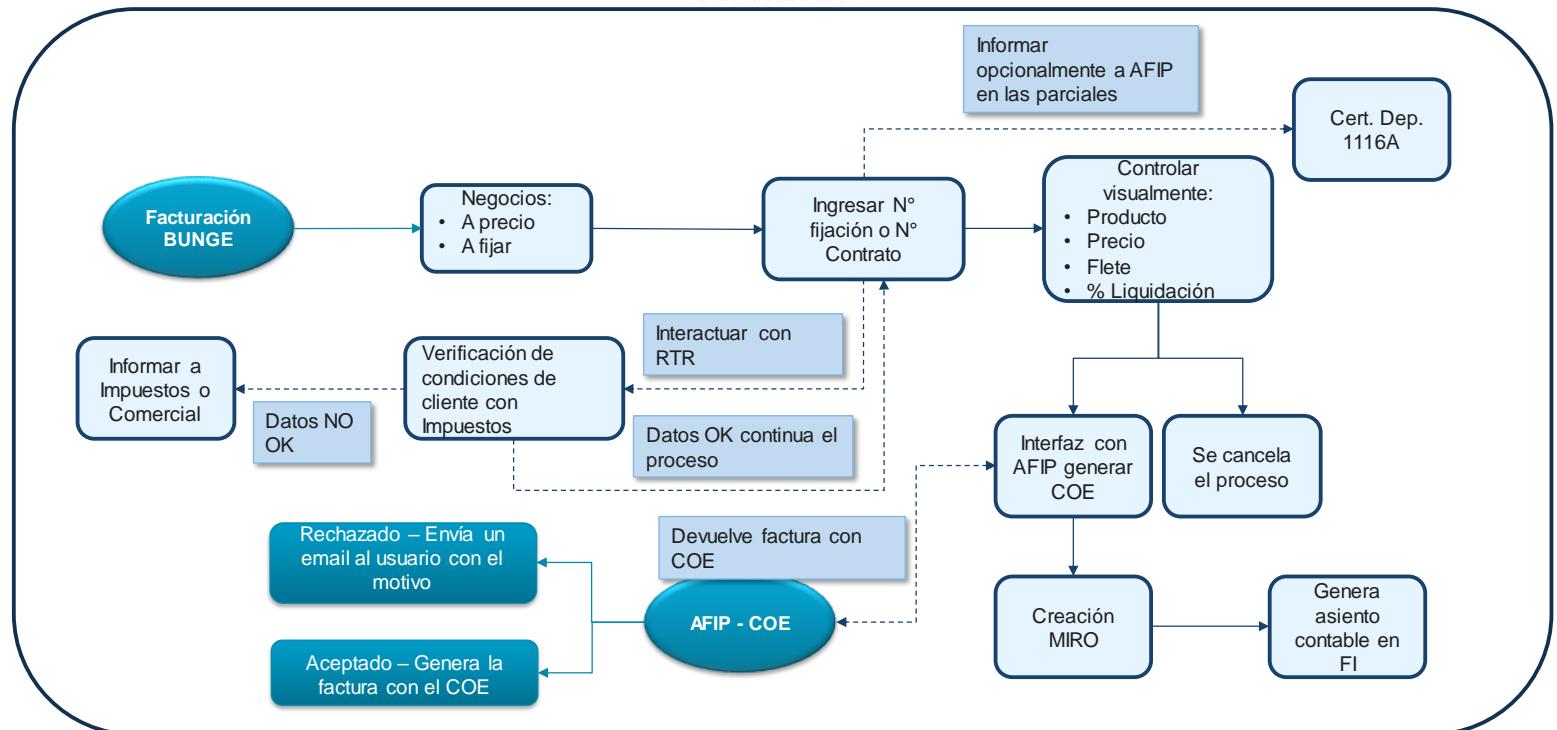
### ➤ Canales de Facturación considerados:

- Facturación parcial con correderos
- Facturación parcial de productores directos
- Facturación parcial de acopios / consignatarios directos
- Factura de compra por sub productos en \$ y U\$D
- ND NC Varias
- Factura/Liquidación por almacenaje / entrega diferida
- Facturación de negocios espejo
- Comisiones por compra de granos
- Comisiones a Comisionistas

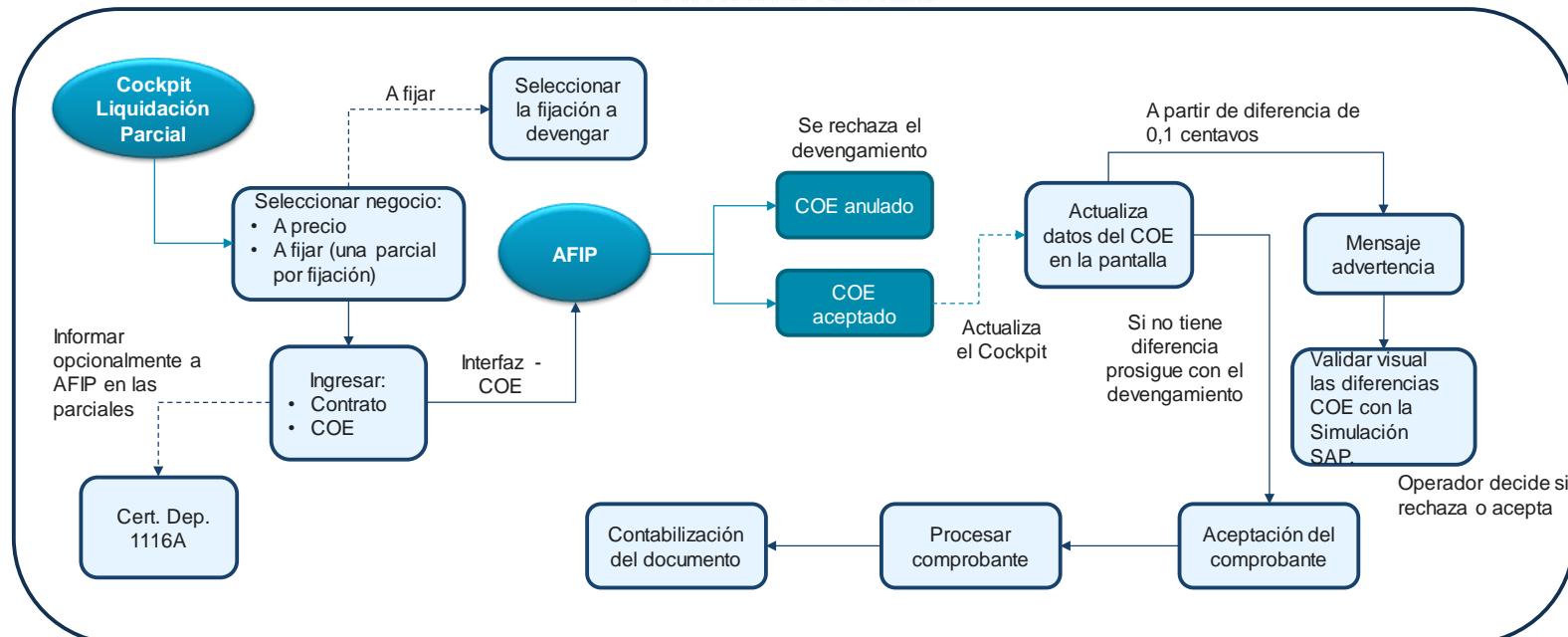
### ➤ Facturación de:

- Negocios a precios en pesos y en dólares
- Negocios a fijar y negocios FRM
- Negocios con MAT
- Negocios con canjeadores
- Negocios con comisión directa
- Negocios con precio variable
- Negocios con primas en la fijación
- Negocios con ampliación y anulación
- Negocios con flete (y sus diversas variantes)
- Negocios con desvíos
- Rechazo y anulación de parciales
- Incorporación de parciales a través de archivos o a través de la web
- Generación de proformas (y su solicitud a través de la web)
- Notas de débito por diferencia de cambio y/o por impuestos en negocios con corredor
- Facturación de los negocios de pago en especie y canje

# Liquidación Primaria Granos – Facturación BUNGE



# Liquidación Primaria Granos – Devengamiento de Comprobantes



## Proceso #4: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Generación de Facturación Parcial	Control y Emisión de comprobantes a productores	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#2	Devengamiento de Facturación Parcial	Control y carga de comprobantes que nos envían los acopiadores, coop, corredores	Adm. Comercial	Papel / Web / TXT	Registración del comprobante
#3	Generación de comprobantes para negocios Espejos	Control y Emisión de los comprobantes propios de la operación	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#4	ND / NC Varias	Control, generación e incorporación de comprobantes que salen de lo habitual.	Adm. Comercial	Papel / web	Emisión y registración del comprobante
#5	Devengamiento de comisiones	Control y Carga de comprobantes de corredores por comisiones	Adm. Comercial	SAP / TXT	Registración del comprobante

### Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



1. Alta de contratos



2. Stocks



3. Logística



4. Pagos



5. Calidad



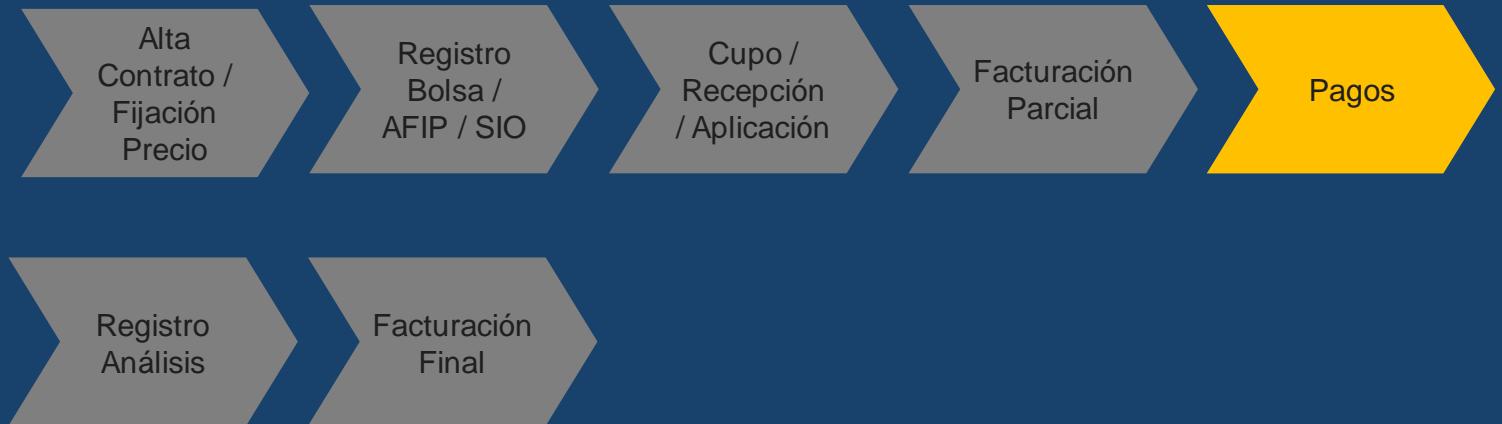
6. Web



7. Afip



### Escenario: 01 – Originación de Granos



### Variantes del Proceso

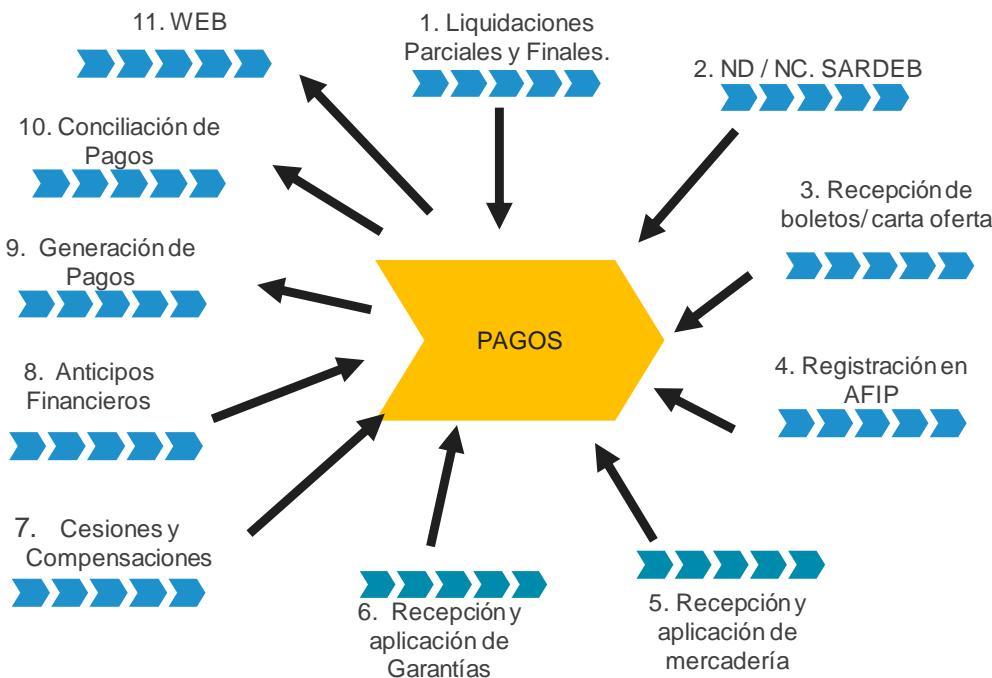
#### ➤ Agrupación de Pagos:

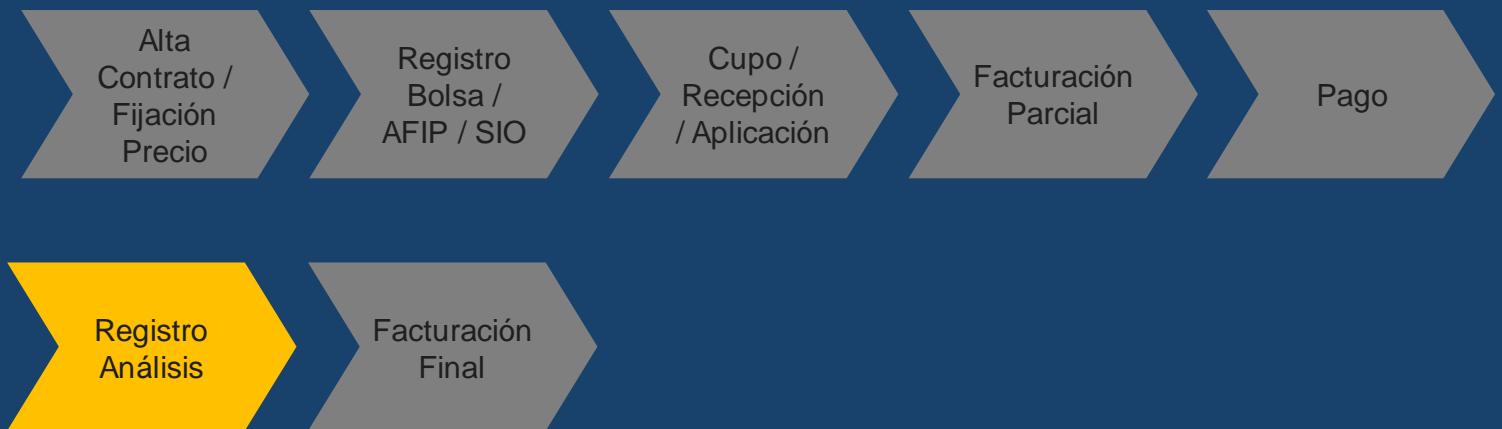
- Con Corredor
- Con Corredor pago al vendedor
- Directo
- Con Cesión de derechos de cobros
- Compensación
- Pago en especie y canje

## ➤Medios de Pagos:

- Transferencias electrónicas (Interbanking)
- Cheques de terceros
- Contingencias:
  - Cheques propios
  - SNP (Sistema Nacional de Pagos)

### Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



**Escenario: 01 – Originación de Granos**

**Variantes del Proceso**
**➤ Tipos de análisis:**

- De planta
- De cámara

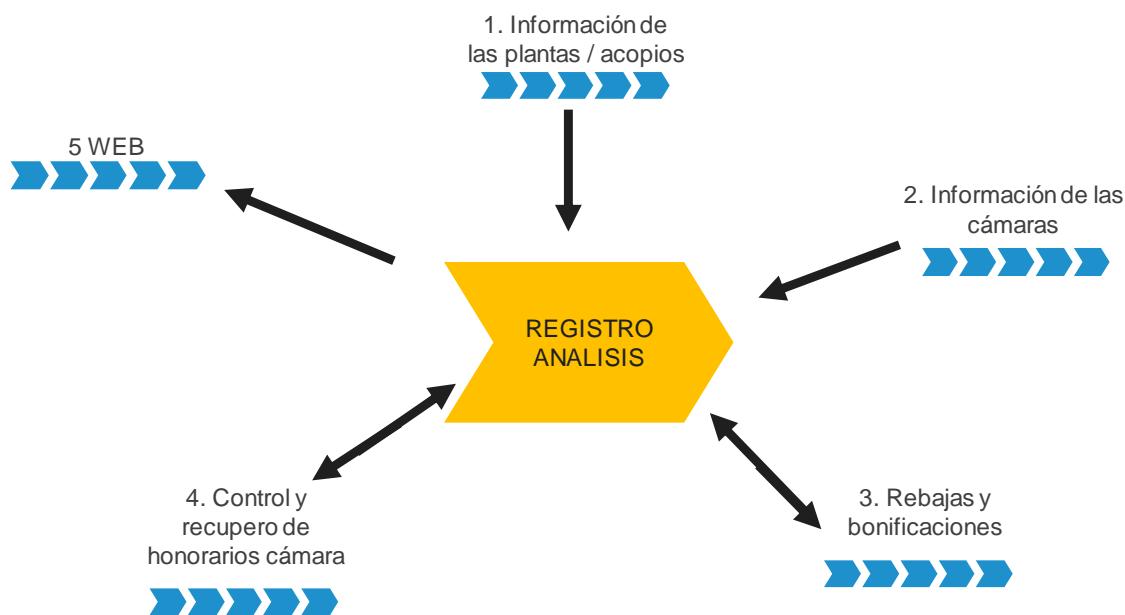
**➤ Rebajas:**

- En kgs.(hecho por RyD en la planta o txt para 3eros)
- Económicas

**➤ Bonificaciones económicas:**
**➤ Tipo de comprobante:**

- Liquidación final
- Nota de débito y/o crédito:
  - Servicios de acondicionamiento, sellado, fletes, otros

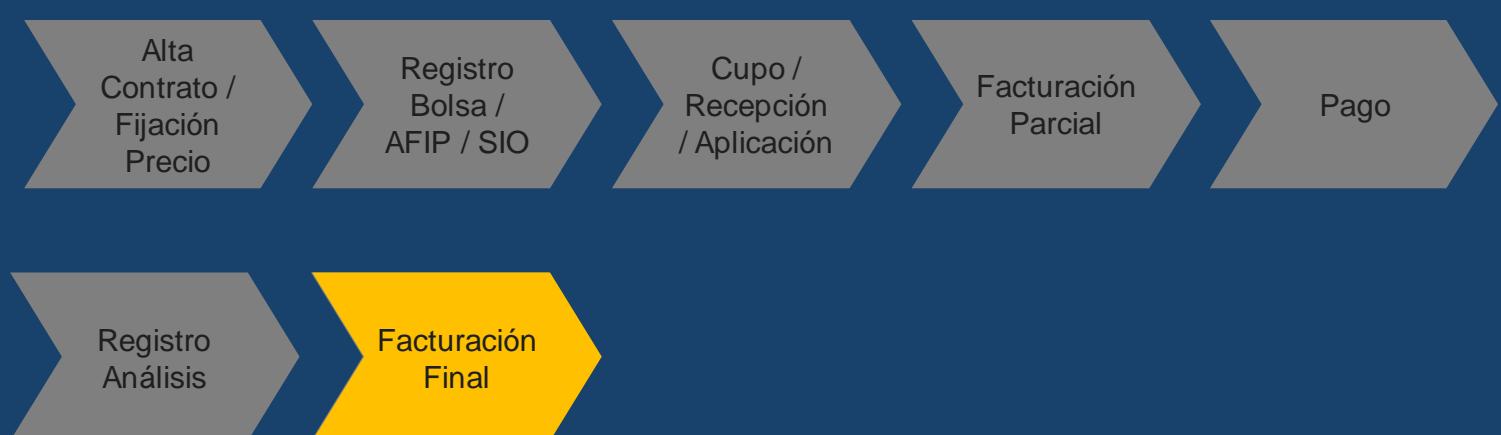
# Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



## PROCESOS: 7 - Facturación Final



### Escenario: 01 – Originación de Granos



## Variantes del Proceso

# ➤ Tipos de Liquidación

- Facturación final con corredor
  1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
  2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]
- Facturación final directos
  1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
  2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]

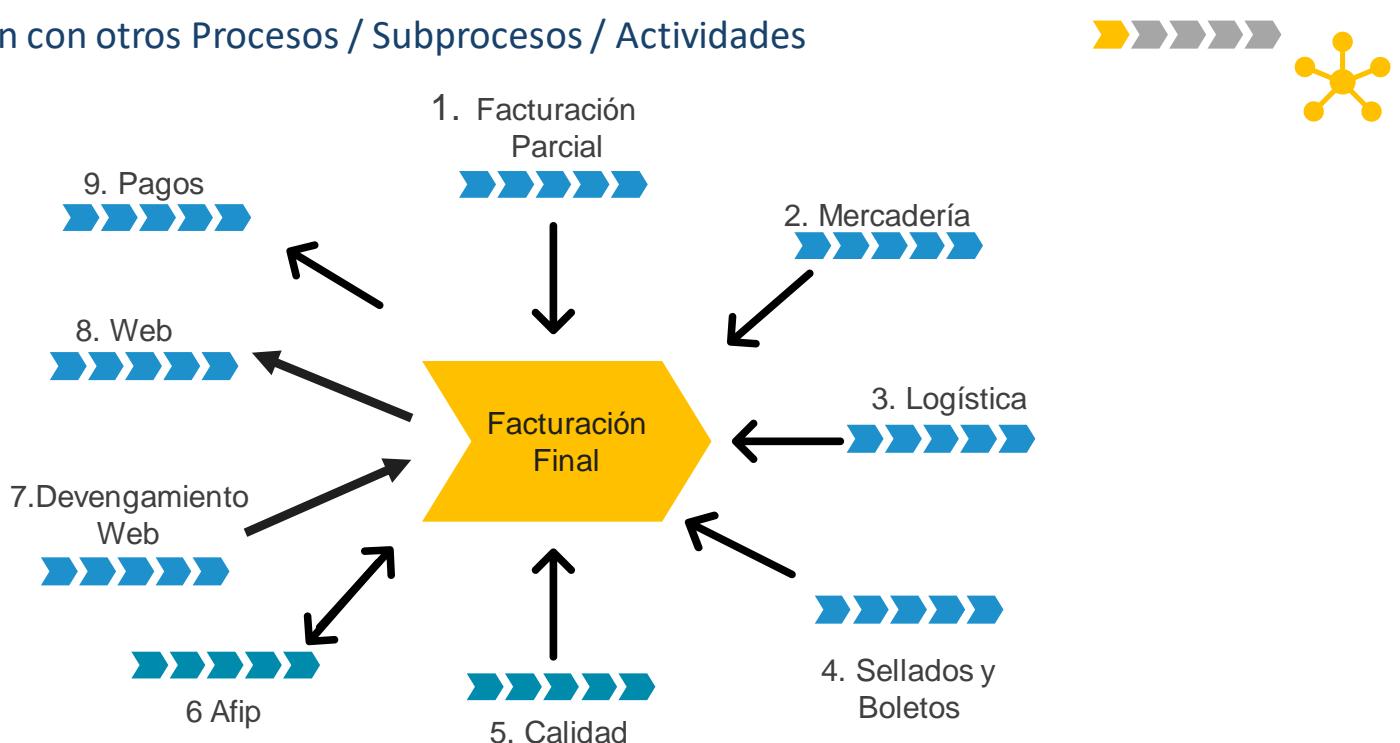
# ➤ Quienes emiten comprobantes

- En las operaciones con corredor son éstos los que emiten las liquidaciones
- En las operaciones con directos (acopiadores/consignatarios) son ellos quien las confeccionan
- En las operaciones con directos (productores) Bunge genera los comprobantes

# ➤ Certificados electrónicos de depósito (ex 1116A)

# ➤ Devengamiento web

## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos



Hoja de cálculo  
de Microsoft Excel

¡Muchas gracias!



# Principales Beneficios Identificados



- Uso de las Caixinhas: Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación
- Uso del simulador de Margen: Margen de compra por contrato / fijación
- Homogenización de los procesos: Procesos comunes para Sudamérica
- Nueva WEB: Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios
- Simplificación del proceso de prórrogas
- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
- Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato via web para aplicar a los contratos)
- La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega



# Workshop Record

10 - WS(BPO)006 - Grain Origination (AR) - (Also Grain Payment)

45 - WS(BPO)005 - "Caixinhas" / Margin Simulator

To access the workshop video record, please click on the link below:

<https://web.microsoftstream.com/video/d6d71cc8-f5c7-4025-82d9-257c10bb9b8a>

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



# BBP Acceptance term – Sign Off

**WS(BPO)006 - Grain Origination (AR) - (Also Grain Payment)**

## DOCUMENT REVISION

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

## 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.....	4
06. Presence List.....	8

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### 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	
			8	EXPORT	GTM.(101).[30].Export.(AR) GTM.(102).[30].Export.(PY) GTM.(103).[30].Export.(UY)	
				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	
			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)	
FLOW	8	Logistic		Inventory	FLOW.(007).[25].Inventory	
				Fert Import	FLOW.(008).[15].Fertimport	
		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		
		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	CST.(001).[60].Cost & Controlling CST.(002).[60].Investment & Capex		
FINANCE	23	RTR	5	TAX	TRM.(001).[55].Treasury and Risk Management TRM.(002).[55].Credit Management TRM.(003).[55].Gestão de Garantias TRM.(004).[55].FX Exposure TRM.(005).[55].FRM	
				CST		
				Treasury & Risk		
				Credit Management		
				Warranty		
				FX		
				FRM		
			3	PRO	PRO.(001).[45].Procurement	
				Industrial Operations	IOP.(001).[20].Industrial Operations	
				Production	IOP.(002).[20].Quality Control	
				Quality	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)	

Project Name	Phase	Page 2 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

### 03. Process Scope

Considering the BBP workshop presentation (listed below), as Business Process Owners, we are comfortable in ratify the BBP document and signed off.

- GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR)
- GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH)

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

#### *BPO – Business Process Owner's acceptance sign off*

Argentina, Buenos Aires, April 25<sup>th</sup> 2019

Name	Country	Position	Signature
Diego Fernando Parente Mila	AR	Business Analysis Manager	<i>Not applicable</i>
Edson Jose Junges	BR	Business Analysis Manager	
German Carlos Stampfli	AR	Commercial Head	
Ivo Benjamin Blanc	AR	Commercial Manager	

Project Name	Phase	Page 3 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

# BBP Acceptance Term – Sign Off

## 05. Project Team Map

Business						
Row Labels	E-mail	ID	Workstream	Country	Local	Total
<b>Full Time</b>						<b>29</b>
	Adolfo Iigoitia <adolfo.irigoitia@bunge.com>	51607	GTM	AR	0	1
	Adolfo Marin <adolfo.marin@bunge.com>;	1061	GTM	AR	TAN	1
	Ailen di lenno <ailen.di.iенно@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 Calero <marcelo.calero@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 Mendoza <vanesa.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
<b>Part Time</b>						<b>26</b>
	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 Jacquett <daniela.jacquett@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.pagan@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 <cluciano.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
	Therea Camila Hojo <Therea.Hojo@bunge.com>;	2088754	TRM	BR	SP	1
	Tiago Tolaine Marques Povoa <tiago.povoa@bunge.com>;	2082730	MDM	BR	GSP	1

Project Name	Phase	Page 4 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

# BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

Business						
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	
Julietta 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.acchinelli@bunge.com	85051	FLOW	AR	0	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	
<b>Grand Total</b>						<b>76</b>

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### IT

Row Labels	E-mail	ID	Workstream Country	Local	Total
<b>Full Time</b>					<b>44</b>
	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@bunge.com>;	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.com>;	0x06	COBOL	AR	ROS 1
	Julio Cesar Carvalho Vigorito Silva <Julio.Vigorito@bu>;	2072068	GTM	BR	GSP 1
	Leila.souza@bunge.com	2519620	Finance	BR	GSP 1
	Leocnio Cunha <leocnio.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 Carreto <maria.carreto@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@bunge.com>;	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
			GTM	AR	BUE 1
				BR	GSP 1
				(blank)	2
			MDM	BR	SP 1
			Profile	BR	(blank) 2
<b>Part Time</b>					<b>4</b>
	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.arcucci@bunge.com>;	86172	INFRA	AR	BUE 1
	Silvia Stel <silvia.stel@bunge.com>;	8028	FLOW	AR	ROS 1

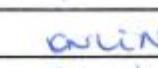
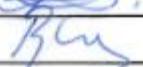
Project Name	Phase	Page 6 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

## 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 Pizzarro <fernан.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
<b>Grand Total</b>								<b>70</b>

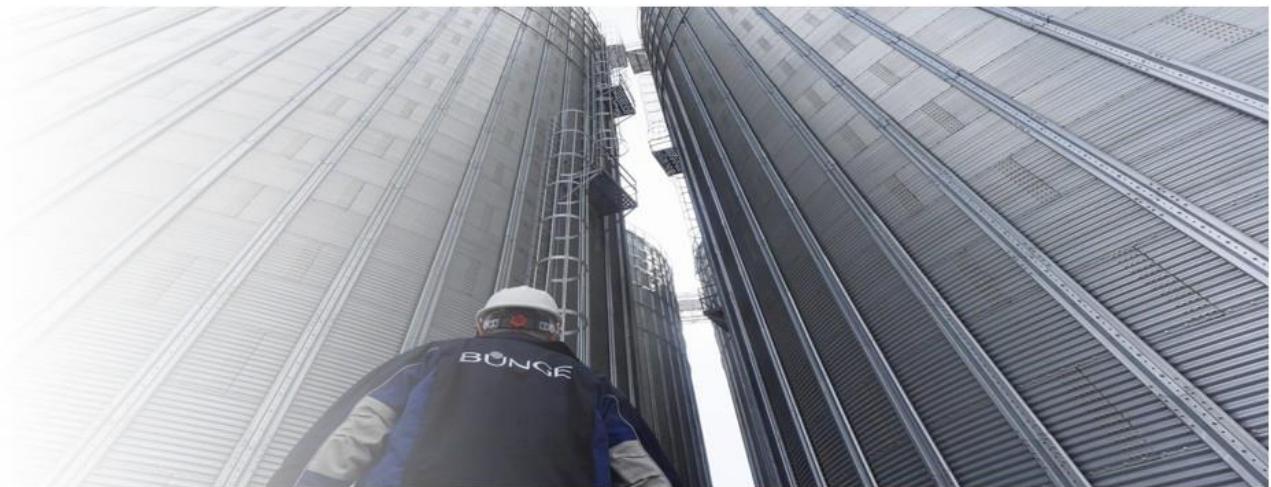
Project Name	Phase	Page 7 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

## 06. Presence List

Workshop Validation Session: Originación de Granos	
Nombre y Apellido	Firma
Agustin Carbonari	
Diego Tzirimis	✓
German Carlos Stampfli	 ✓
Hernan Agudo	
Hernan San Juan	
Ivo Benjamin Blanc	 ✓
João Ricardo dos Santos	ONLINE
Juan Manuel Silocchi	
Juan Pedro Pejer	
Marcos David Riva	
Martin Hansen	 -
Roberto Marcelo Calerio	



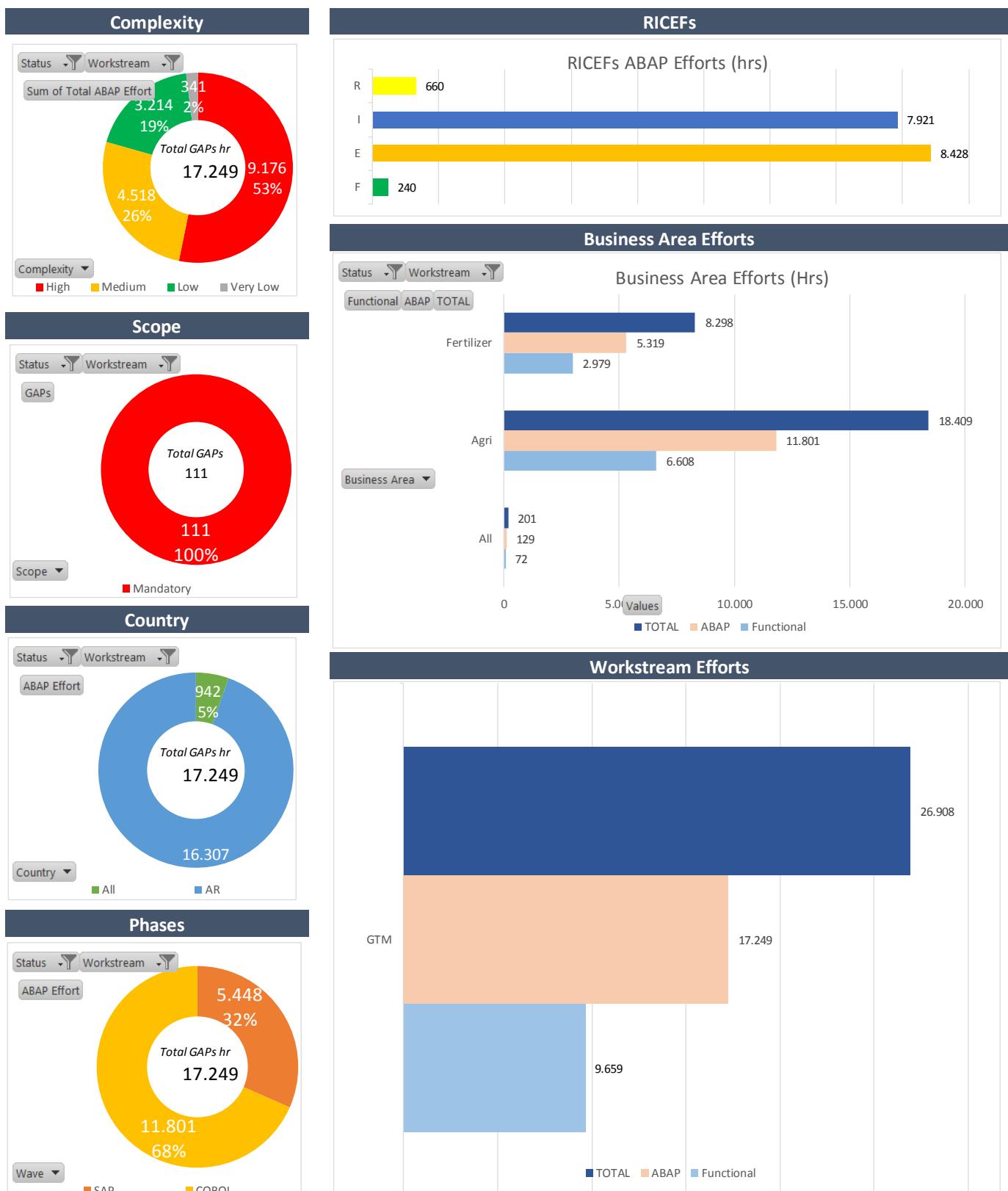
Agusto Horn   
 Federico Bopline   
 ALBERTO DOBARRO   
 FRANCO FRANCO 



# GAPS

GTM

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



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

## GAP List by Workstream

quarta-feira, 15 de maio de 2019



Row Labels	Component	Complexity	GAPs	TOTAL	ABAP Functional		USD
GTM			111	26.908	17.249	9.659	1.336.931,24
Sales Contracts Mngt - Fertilizer			29	4.226	2.709	1.517	209.993,97
Agri Contracts (Confirmar)			14	3.354	2.150	1.204	166.646,50
Services Contracts (Fazenda, 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
<b>Grand Total</b>			<b>111</b>	<b>26.908</b>	<b>17.249</b>	<b>9.659</b>	<b>1.336.931,24</b>



# ISSUES

**GTM**

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

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

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

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 con 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	

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



# IMPACTS

GTM.(006).[10].Internal Market (MEIN) Purchase

Project Name	Phase	Page 1 of 2
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

null

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