



Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales

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.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales

10 - Purchase

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Marcello Bettarelli / Marcelo Pelegrini	V01	Marzo, 26 ^h	Key User	Working in progress
BPO	V01	Marzo, 31	BPO	

Contents

01 - Business Scenario	3
01.01 - Glosario.....	3
01.02 - Scenario Description	4
01.03 - Objective.....	4
01.04 - Functional Scope	4
01.05 - Estructura Organizacional	5
01.06 - Estructura Comercial.....	5
01.06.01 – Locations.....	6
01.06.02 – Complexo.....	7
01.06.03 - Cosecha (Safra)	7
01.06.04 - Grupo de Commodities.....	8
01.06.05 - Entidades.....	9
01.06.06 - Regional.....	9
01.07.08 - Moneda.....	9
02 - Mercado Interno.....	10
02.01.01 - Simulador de Contratos.....	10
02.01.03 – Límite de Crédito	12
02.01.04 – Pricing.....	12
02.01.05 – Comisión de Ventas	13
02.01.06 – Cadenciamiento	14
02.01.07 – Determinación de Condición de Pago	14
02.01.08 – Devoluciones y Retorno (GDB)	15
03 – Proceso de Ventas de Gas Oil	15
04 – Lista de GAPs.....	20
05 – BPO - Business Process Owner's acceptance sign off	21

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

01 - Business Scenario

01.01 - Glosario

BBR – Código que representa la sociedad Bunge Brasil.

BAR – Código que representa la sociedad Bunge Argentina.

DDGS - El subproducto DDG (que significa granos secos por destilación, extraídos durante el proceso de destilación, es un concentrado proteico que puede ser una alternativa económicamente viable para la alimentación animal en las regiones en las que el maíz presenta un precio bajo.

WDGS – Lo mismo que el DDGS, pero que Húmedo.

Corredor (Broker) – Corredor oficial en la bolsa que administra o contrato y facturación y cobranza, figura en la carta de porte. Tiene responsabilidad sobre el cumplimiento de negocio. En general cobra comisión (hasta un top de 1%), pero no puede no cobrar.

SAP AGRI: Proyecto ejecutado en Brasil (2015-2018) donde la solución implementada es una versión del sistema de Bunge Europa adaptada (localizada) para los escenarios de Brasil.

ARBA: Administración de Rentas de la Provincia de Buenos Aires.

AFIP: La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) es el organismo que tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria, aduanera y de recaudación de los recursos de la seguridad social de la Nación.

Administrador – Tiene acceso a la información de contratos en la página web. No cobra comisión.

Comisionista – Son utilizados para la compra de aceite y generalmente cobra comisión. Tiene acceso en la página web.

Fecha de Liquidación – Es la fecha utilizada para hacer el planeamiento de exportar o hacer *crushing*.

Fobbing - Costo del movimiento de carga dentro del puerto y embarque.

Highpro – Producto con alto grado de proteína.

Transacción – Para el concepto SAP, es un atajo para ejecutar un programa.

Cockpit Trade Station: Transacción SAP creada para la administración de grande mayoría de las operaciones comerciales.

Contrato Maestro: Es un acuerdo comercial entre Bunge y Cliente.

Contrato de Fijación: Es la especificación de parte o volumen total de un contrato maestro. Importante: Mismo los contratos a precio tienen un contrato de fijación con el mismo precio y volumen del contrato maestro. Ya los contratos maestros a fijar pueden tener un o más contratos de fijaciones.

Contrato de Ejecución: Es un acuerdo en nivel de ejecución donde se empieza toda la operatoria de los escenarios de ejecución logística.

Cupo: Un cupo es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar recepciones y despachos sobre contratos confirmados, estableciendo un orden de prioridad para los diversos tipos de operaciones para lograr una mejor utilización de la capacidad de almacenaje y carga de los depósitos.

Documento de Transporte: Documento que contiene las informaciones del transporte. Es lo que va a sustituir la orden de carga.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

EP: Execution Project, es el 2do nivel de Proyecto (WBS), llamado también de PARCEL o EP, es un nivel de ejecución donde todos los contratos, gastos, facturas están vinculados. Este nivel también lleva el valor, la planificación, el inventario, etc.

Nominación: Es el proceso de planificación logística, puede ser una planificación de una compra, venta, transferencia, convenio de flete, flete puro.

Proyecto: Es un agrupador de documentos utilizado para facilitar las inversiones de centro de beneficios en AGRI, así como también estructurar los documentos generados.

Remito: Es un documento que se emplea en distintas operaciones comerciales. Lo emite un vendedor con el objetivo de acreditar el envío de ciertas mercaderías: cuando éstas llegan a destino, el receptor debe firmar el remito original y devolvérselo al vendedor. Se utilizan cuando un cliente se lleva mercadería y no la paga. Las existencias de stock bajan, y el comprobante queda como pendiente para facturarlo luego.

Filial / Local de liquidación: Puerto o Fábrica donde el producto será consumido.

Mes de liquidación: Período que el producto se consumirá.

Núcleo: Central de un conjunto de filiales de una región específica.

Location: Lugar de entrega / retirada para cada dirección de proveedor.

01.02 - Scenario Description

01.03 - Objective

El objetivo de esta documentación es para definir y explicar los escenarios de procesos de agronegocio de Bunge para la venta de granos, harinas, aceites crudos e subproductos.

01.04 - Functional Scope

Las informaciones abajo se aplican para las operaciones de Ventas Mercado Interno (Agronegocio) para las empresas Bunge Argentina (BAR), Bunge Paraguay (BPY), Bunge Uruguay (BUY) y Bunge Chile (BCH) para los siguientes productos:

Sector Actividad	Descripción	Materiales / Productos
44	Agri Animal	Cascara de Soja Paletizada, Cascara de Soja Molida, Farelo de Algodón, Farelo de Soja Moído Ensayado, Farelo de Soja Floculado, Farelo de Soja Peletizado, Borra Fundo de Tanque, Glicerina, Aceite de Soja Degomado, Aceite de Algodón Crudo, Farelo de Algodón, Soja en Granos.
46	Agri Grain	Biodiesel
50	Ethanol	DDGS
56	Agri Animal Trade	Maíz
88	Otros	Transferencias de Material, Servicio de Fletes

La regla general para los commodities involucrados en este BBP es todos los granos, harinas y aceites crudos a granel.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

01.05 - Estructura Organizacional

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

La organización de ventas es una unidad organizativa dentro de logística que estructura a la sociedad según sus necesidades de ventas. Son utilizadas para segregar las operaciones de ventas para el *Agribusiness*.

Empresa	Segmento	Org. Vendas	Canal Distribuição	Descrição	Setor de Atividade	Descrição
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
			42	Mercado Externo	46	Agri Grain
					56	Agri A. Animal Trade
					45	Agri Crushing
					53	Wheat FS
					43	Food Service
					88	Outros
			43	Transferência Interna	88	Outros

01.06 - Estructura Comercial

Abajo la estructura comercial que es una organización y se divide de acuerdo con la pantalla abajo:

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 Serrancino
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 Eickhoff
164062	Gestor territ.		Darci Ulisses Kayser
1855178	Loja/Fazenda		ABILIO CADORE
1861457	Loja/Fazenda		ADAIR FREDI STEFANE
1999200	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN
1805536	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN
1639978	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN

SAP

01.06.01 – Locations

Location es el sistema de ubicación que se ha creado para simplificar / ocultar la complejidad de SAP del 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 commodity.
Filial de Liquidación	Punto donde el commodity 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 de la commodity.
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)
Acopio Propio y Tercero	Local físico perteneciente a Bunge o a un tercero donde se almacena los granos.
Puerto Propio y Tercero	Local físico donde se despacha por barcaza o barco.
Planta de Molienda	Local físico donde se beneficia el grano.

01.06.02 – Complexo

Construcción compuesta de numerosos elementos interconectados que funcionan como un todo, es decir, código de la agrupación de commodity. Pode ser definido como familia de los materiales. Los códigos de complejo están relacionados con los códigos de activo de futuro de la bolsa de Chicago.

Los complejos posen muchas utilizaciones, por ejemplo, es para el simulador de margen, donde elegimos un complejo para tener agilidad, en lugar de elegir entre los muchos materiales que existen.



Los complejos se relacionan con los grupos de commodities, donde están ubicados los materiales.

01.06.03 - Cosecha (Safra)

[GTM] Contratos de Ventas – Mercado Interno



Workstream Business Blueprint

La cosecha indica el periodo cuando se puede recibir y crear los contratos. Esta validación se hace para que no se pueda ingresar contratos de cosecha pasadas con negociaciones viejas (con otros parámetros de precio, márgenes, gastos, etc) como contratos nuevos que tienen otras características de negociaciones.

Exibir visão "Safra para contratos GTM": síntese do conjunto seleciona								
Safra	Grupo Com.	Material	Receber de	ReceberAté	Contrat.De	Contra.Até	Nome 1	
2015	G100049		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.01.2016	Grupo Soja - Simulador	
2016	G100049		01.01.2016	31.01.2017	01.01.2016	31.01.2017	Grupo Soja - Simulador	
2017	G100049		01.01.2017	31.01.2017	01.01.2000	31.01.2017	Grupo Soja - Simulador	
2018	G100049		01.01.2018	31.12.2019	01.01.2000	31.12.2019	Grupo Soja - Simulador	
2019	G100049		17.12.2018	31.01.2020	01.01.2000	31.01.2020	Grupo Soja - Simulador	
2020	G100049		01.01.2020	31.01.2021	01.01.2000	31.12.2021	Grupo Soja - Simulador	
2021	G100049		01.01.2021	31.01.2022	01.01.2000	31.12.2022	Grupo Soja - Simulador	
2022	G100049		01.01.2022	31.01.2023	01.01.2000	31.12.2023	Grupo Soja - Simulador	
2023	G100049		01.01.2023	31.01.2024	01.01.2000	31.12.2024	Grupo Soja - Simulador	
2024	G100049		01.01.2024	31.01.2025	01.01.2000	31.12.2025	Grupo Soja - Simulador	
2025	G100049		01.01.2025	31.01.2026	01.01.2017	31.12.2026	Grupo Soja - Simulador	
2026	G100049		01.01.2026	31.01.2027	01.01.2017	31.12.2027	Grupo Soja - Simulador	
2027	G100049		01.01.2027	31.01.2028	01.01.2017	31.12.2027	Grupo Soja - Simulador	
2028	G100049		01.01.2028	31.01.2029	01.01.2017	31.12.2028	Grupo Soja - Simulador	

01.06.04 - Grupo de Commodities

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

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

Gerir informações relacionadas a entidade

Entity tree

Gerir Entidade

Modo processamento:

- Modo exibição
- Modo edição
- Modo criação
- Modo exclusão

Seleção Entidade

Entidade: _____

Empresa: _____

Criado em: _____

Gerir Entidades

Seleção Grupo

Grupo: G100049 | Grupo Soja - Simulador

Gerir Grupo de Comm.

IS Grupo Commodity (1) 83 Entradas encontradas

Restrições		
Grupo Com.	Nome 1	Short name
G100033	Arroz	Arroz
G100034	Biodiesel	Biodiesel
G100035	Casca de Soja	Casca Soja
G100036	Caroço de Algodão	Caroço de Algodão
G100037	Farelo de Algodão	Far. Algodão
G100038	Farelo de Soja	Farelo de soja
G100039	Lecitinas	Lécitinas
G100040	Milho	Milho
G100041	Oleo de Algodão	Oleo Algodão
G100042	Oleo de Soja	Oleo Soja
G100043	Soja Crushing	Soja Crushing
G100044	Soja - Trade	SB - Trade
G100045	Trigo Industrial	Trigo Ind.
G100046	Trigo Trading	Trigo Trade

83 Entradas encontradas

[GTM] Contratos de Ventas – Mercado Interno



Workstream Business Blueprint

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

Exibir Fobbing USD (YI42): entrada rápida

Aplicação M Compras
Organiz.compras BR12 Agribusiness BAL
Válido em 31.01.2019

Aplicação/Org.compr./Grupo Com./Ponto Logí/Dt. Liq.	Ponto Logí	Dt. Liq.	Denominação	Mont.	Unid.	por	UM	R.. C..	Vál.desde	até	C.. C.. E.. T.. E.. Co...	DtaEfFixa
G100049	50045825	15.06.2018		15,00	USD	1 TO C			22.11.2009	12.9999		

1 / 1

01.06.05 - Entidades

Agrupación entre Núcleo, Grupo de commodities y la Estructura Organizacional. Las entidades relacionan la Estructura Comercial con la Mesorregión y Grupos de Commodities.

01.06.06 - Regional

Es la representación jerárquica, gestionada por un Gerente Regional, donde están ubicados los clientes.

Para organizar y controlar la gestión de los proveedores en el sistema utilizamos una estructura plan, a partir de ese plan estructuramos la empresa en un efecto cascada del presidente hasta los proveedores. La Regional forma parte de esa estructura y funciona como un agrupador de gestores para una determinada región.

01.07.08 - Moneda

Se debe indicar si el negocio se va a concertar en moneda dólar o pesos. A excepción del caso de los negocios a fijar dependerá del código de mercado seleccionado, donde este dato se completará de forma automática sin posibilidad de ser modificado.

La indicación de las monedas de los contratos está asociada a el tipo de Component Price utilizado, conforme se puede mirar abajo.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 9 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

Simulador de Precio de Vendas v1.0

Dados Gerais		Dados Venda		Dados Input	
P1068	B06	Trading Desk			
001 VENDA NORMAL ...					
Liquidação <input checked="" type="checkbox"/> Produto 139024 BR FARELO DE SOJA MO <input checked="" type="checkbox"/> Tipo Venda F Fee <input checked="" type="checkbox"/> Modelo P702 <input checked="" type="checkbox"/> Quantidade 100,000 TO BRL <input checked="" type="checkbox"/> Inic. Per. 20.03.2019 <input checked="" type="checkbox"/> Fim Per. 31.03.2019 <input checked="" type="checkbox"/> Data. Liq. 03.2019 01.03.2019		<input checked="" type="checkbox"/> Cliente 1000681 BRF S.A., GO <input checked="" type="checkbox"/> Prazo de pagamento 010 10 DDL <input checked="" type="checkbox"/> Loc.Faturamento 50045913 RONDONOPOLIS <input checked="" type="checkbox"/> Frete CIF ... Custo, seguro & <input checked="" type="checkbox"/> Centro de Origen 50045913 RONDONOPOLIS <input checked="" type="checkbox"/> Porto Base 50046008 SANTOS		<input checked="" type="checkbox"/> Receb.mercad. <input checked="" type="checkbox"/> Broker <input checked="" type="checkbox"/> Preço de Vendas 2000 BRL por 1 TO	

02 - Mercado Interno

02.01.01 - Simulador de Contratos

El simulador de ventas sirve para simular opciones de precio, buscando el mejor equilibrio entre la oferta y la demanda alcanzando el margen deseado por la compañía. Para simulación de ventas se utiliza la transacción YEXGL_AGRI_TS, la cual permite simular precios de contratos Flat, Frames y Maíz Back to Back.

Componentes de precios:

Los componentes de precio son las variables que influyen en el cálculo de precios de los productos agrícolas para la exportación. Se consideran para la formación de precios, la cotización de la commodity en la Bolsa de Valores elegida (CBOT), el valor del Premio de Exportación y los costos operativos.

Las referencias de los componentes de precio sólo se aceptan en los Contratos Frame.

I - Chicago (CBOT)

Es el precio de las Commodities (Harina de Soja, Aceite Crudo y Maíz) en la Bolsa de Chicago.

El componente de CBOT se puede escribir en la cantidad total del contrato, de una sola vez, o escribir en partes hasta completar la totalidad del contrato.

Cuando hay más de un componente de CBOT escrito en un contrato y éste tiene cantidad y valor diferente, se hace una media ponderada para la formación del precio total del CBOT en el contrato.

Si se encuentra el último día (fecha límite de bloqueo) conforme al contrato comercial, y el cliente no ha bloqueado el 100% de Chicago, se utilizará la referencia descrita en el contrato.

II - Premio

La diferencia entre el precio en el mercado local y el precio en el lugar de referencia de comercialización de la commodity futura, en nuestro caso en Chicago, se denomina premio.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

[GTM] Contratos de Ventas – Mercado Interno



Workstream Business Blueprint

Esta diferencia de precio entre los locales es variable e impactada principalmente por los factores de oferta / demanda, estacionalidad tanto de oferta como de demanda, logística, tanto interna del país como entre el país de origen y destino del commodity, y la calidad del commodity.

Este valor puede ser Positivo o Negativo dependiendo de la demanda.

El componente de premio se puede escribir en la cantidad total del contrato, de una sola vez, o escribir en partes hasta completar la totalidad del contrato.

Cuando hay más de un componente de Premio escrito en un contrato y éste tiene cantidad y valor diferente, se hace una media ponderada para la formación del precio total del Premio en el contrato.

III - Dólar

El componente de Dólar se refiere a la moneda que utilizamos para hacer la formación del precio.

El simulador busca el valor del Dólar en el momento de la digitación, es decir, la tasa del Dólar y "on line" en el momento de la simulación.

Cuando no tenga ningún componente de formación de precio (CBOT, Premio), se permitirá bloquear sólo el 70% de la cantidad total del contrato.

Un contrato puede tener más de una traba de cambio y éstas no necesitan ser de la cantidad total. Sin embargo, si al final del contrato no se realiza la traba para la totalidad, el saldo será bloqueado conforme negociación comercial prevista en contrato para la tasa de este dólar.

Ejemplo con la pantalla abajo:

Base Exportação - Base Planta			Mercado interno		
Chicago	306,40	USD /1 TON	Preço (Custo)	1.043,75	BRL /1 TO
Prêmio	7,00-	USD /1 TON	Frete CIF	197,00	BRL /1 TO
Spread Prêmio	0,00	USD /1 TON	Ajuste Frete	0,00	BRL /1 TO
Spread Qualidade	0,00	USD /1 TON	Recup. Imp. Frete	5,600	%
Flat Ton Curta	299,40	USD /1 TO	Comissão		
Flat Ton Métrica	330,03	USD /1 TO	ICMS	134,40	BRL /1 TO
Vlr Frete Porto	241,00	BRL /1 TO	PIS	0,00	BRL /1 TO
Redução Frete Porto	0,000	%	COFINS	0,00	BRL /1 TO
Vlr Frete Transf.	0,00	BRL /1 TO	Outros	0,000	%
Recup. Imp. Frete	7,630	%	Custo Embalagem	0,00	BRL /1 TO
Quebra Transporte	0,200	%	Valor Encargo Financ.	6,64	BRL /1 TO
Juros Financeiros	0,000	%	Juros Mês	1,660	%
ICMS Transf.	0,000	%	Incentivo Fiscal	2,641	%
Custo Fin. PIS/Cofin	0,000	%	Margem Operacional	128,50-	BRL /1 TO
Custo Créd. Ordinário	0,000	%	Margem Operacional U	32,98-	USD /1 TO
Juros Exportação	0,00	USD /1 TON	Preço de Vendas	1.200,00	BRL /1 TO
Incentivo/Tranf.	0,000	%	Recup PIS/COFINS	0,000	%
Fobbing	4,00	USD /1 TON	Margem Total	128,50-	BRL /1 TO
Desp. Export	0,35	USD /1 TON	Margem Total U\$S	32,98-	USD /1 TO
Preço POFA (à vista)	267,69	USD /1 TO	Ágio	170,76-	BRL /1 TO
			Agio U\$S	43,83-	USD /1 TO

02.01.02 – Classe de Venta

Identifican los procesos específicos como: Factura Pedido, Factura Remito, Consignación, Devolución, Nota de débito, Nota de Crédito, etc.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 11 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

02.01.03 – Límite de Crédito

Para las operaciones de Mercado Interno se validan límites de crédito por las actividades abajo destacadas.

El límite de crédito se administra en la transacción BP del Sistema SAP, el cual evalúa el límite de crédito y vigencia. Este límite puede ser concedido por Cliente o Sede (grupo de códigos).

El cheque de crédito es automático y ocurre en dos momentos:

- En la entrada del pedido del cliente, el sistema hace validación si el nivel de crédito disponible del cliente es suficiente para atender el valor del pedido;
- En el momento de la expedición de los productos (Remesa);

Diariamente, el programa A_CTR_D_RECHECK_AUT_LIM_CRED busca todas las órdenes de ventas que están bloqueadas o liberadas automáticamente y comprueba si hay una o más pendencia de las citadas anteriormente. Si la orden se libera automáticamente, puede seguir el flujo de facturación. Si se bloquea, el analista de crédito puede comprobar los motivos de los bloqueos en la transacción ZSGCTR0091 y hacer la liberación de forma manual por el departamento de crédito a través de la transacción VKM3.

La información detallada de la operación de crédito está en el “BBP TRM – “TRM.55.002 – Credit Management”.

02.01.04 – Pricing

La formación de precios se divide en:

1 - Simulador de precios - Para productos clasificados como commodity.

Después de fijar el CBOT, PREMIOS y DÓLAR los precios serán calculados utilizando el simulador de ventas. Si hay más de una fijación, el sistema automáticamente realizará el cálculo de la media.

Ejemplos:

- PV01 - Afrechillo de Soja
- PV04 - Aceite de Soja Crudo
- PV24 - Maíz
- PV98 - Afrechillo de Algodón
- PV99 - Aceite de Algodón

2 - Tabla de precios - Construida en excel y cargada masivamente en SAP a través de transacción Z.

Ejemplo:

- PV20 - Cásca de Soja, Borr, Glicerina, etc.
- PV40 – Biodiesel.

Para cada grupo de Commodity se ha creado un esquema de cálculo específico.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

02.01.05 – Comisión de Ventas

Lo mismo concepto de comisión que es un porcentaje de pago para un Representante (Persona Jurídica) que tiene contrato con Bunge o un Bróker que no tiene contrato.

El porcentaje de comisión se informa manualmente en el simulador, y en el momento de registro el contrato, el sistema transforma el porcentaje en valor por tonelada. Esta información se almacena en el principio de venta.

Para hacer el cálculo de valores a pagar y la terminación de contratos, utilizamos la transacción ZSGCML0063.

Los representantes de Bunge reciben porcentajes de comisiones referentes a las ventas captadas por ellos (Función Socio = Z1 en el orden de ventas).

Se crearon las condiciones YGC1 y YGC2 para el cálculo y la provisión de las comisiones. La comisión sólo será pagada al representante cuando el cliente pague la factura referente a la venta efectuada.

Cada inicio de mes se efectúa el pago de las comisiones correspondientes al mes anterior y el usuario deberá entrar en la transacción ZSGCML0063 y hacer clic en el botón "Generar Provisión de la comisión". Este botón generará un documento en FI con la provisión de todas las comisiones que deberían ser pagadas en ese mes.

Después de generar la provisión el usuario deberá acceder al botón "Informe" para enviar el informe de comisiones a los representantes para analizar si los valores son correctos y emitir la factura de prestación de servicio para Bunge.

Cuando Bunge recibe la nota emitida por el representante, el usuario deberá acceder al botón "Entrada NF" para efectuar el pago de esta nota al representante. Seleccione la línea del informe referente al representante, compruebe que los valores son correctos y haga clic en el botón "Generar factura", el programa automáticamente generará una solicitud MM, una hoja de servicio y crear el MIRO para el pago del proveedor.

Puntos importantes:

- Todos los contratos deben tener fecha de inicio con término indefinido.
- Todos los contratos deben tener delimitación de territorio e indicación de los porcentajes de comisiones, separado por grupos de mercancías.
- Todos los contratos deben constar de la firma del Representante Comercial con reconocimiento en notario, fiscales Bunge y testigos (Representante y Bunge).
- Los cambios contractuales se efectúan mediante aditivo.
- Los gerentes deben validar y aprobar todas las contrataciones y rescisiones de los Representantes Comerciales.

La información detallada de la operación de comisión está en el BBP RTR – “BO_FIN_010_Contabilidad_general”.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

02.01.06 – Cadenciamiento

Es la programación de entrega del producto adquirido vía contrato, respetando el volumen y período de embarque informado por el cliente.

Es a través del Contrato Master que se hará la cadencia.

La cadencia se puede hacer a través de las transacciones: YEXGL_AGRI_TS o YEXGL_CADENCIAMIENTO. En el contrato maestro de ventas, en la pestaña de programación de entrega, debe ser informado el número del ítem del contrato de fijación, número del contrato de fijación, fecha y cantidad.

Marque el campo de nombramiento para que el Job de SAP cree el contrato de ejecución. Este Job tiene la función de crear, modificar y cerrar los contratos de ejecución.

Hay dos opciones de estado: C-completado y P-Procesado.

Respetar el período de embarque del ítem en orden creciente de fecha.

Cadenciamiento de Vendas Mercado Interno												
Descrição do Cliente		UF Cliente Local	Contrato/Item	Ord. Vda/Re.	M/Item Material	Dt.Faturam	Dt.Estrepa	Qtd.Planet	Qtd. DT	Qtds. Falt	A Entregar	Status Crédito
AVIAGEN AMERICA LATINA LTDA	SP	ITAI	1001067122	11615261	10 149151	07.12.2018	08.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	TO 2359
AVIAGEN AMERICA LATINA LTDA	SP	ITAI	1001067122	11615565	10 149151	26.12.2018	27.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	TO 2359
BETANIA LACTEOS S.A.	CE	IGUATU	1001067120	11707520	10 130622	01.12.2018	03.12.2018	37,000	0,000	0,000	37,000	TO 2418
BETANIA LACTEOS S.A.	CE	IGUATU	1001067120		10 130622	11.12.2018	13.12.2018	37,000	0,000	0,000	37,000	TO 2418
PROTEICA ALIMENTOS LIMITADA	AL	ARAPIRACA	1001068172	11707321	10 139822	08.12.2018	10.12.2018	30,000	0,000	0,000	30,000	TO 2418
INDUSTRIA E COM DE RACOES AGRO	MG	CORONANDEL	1001067157	11710326	10 139871	04.12.2018	05.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	Operação não Ok TO 2223
INDUSTRIA E COM DE RACOES AGRO	MG	CORONANDEL	1001067157	11710357	10 139871	05.12.2018	06.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	Operação não Ok TO 2223
INDUSTRIA E COM DE RACOES AGRO	MG	CORONANDEL	1001067157	11710358	10 139871	06.12.2018	07.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	Operação não Ok TO 2223
INDUSTRIA E COM DE RACOES AGRO	MG	CORONANDEL	1001067157	11710359	10 139871	09.12.2018	10.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	Operação não Ok TO 2223
INDUSTRIA E COM DE RACOES AGRO	MG	CORONANDEL	1001067157	11710360	10 139871	10.12.2018	11.12.2018	32,000	0,000	0,000	32,000	Operação não Ok TO 2223
NEOVIA MULTRACAO E SAUDE ANIMAL	MG	TRES CORACOES	1001068041	11701346	10 139871	28.11.2018	30.11.2018	312,000	32,000	245,060	34,940	TO 2223
COCAI - COOPERATIVA AGROPECUA	PR	MANDAGUARI	1001067120	11697305	10 139871	06.01.2019	09.01.2019	38,000	0,000	0,000	38,000	Operação não Ok TO 2244
SOLAE DO BRASIL INDUSTRIA E CO	SP	CAJAMAR	1001068188	11713904	10 150617	30.11.2018	03.12.2018	12,000	0,000	0,000	12,000	TO 2348

02.01.07 – Determinación de Condición de Pago

La condición de pago se informa manualmente en el simulador, pero podemos utilizar algunos parámetros SAP para determinar el día del pago.

Ese parámetro se hace a través de la transacción ZSGCML0010.

EX: Semana o Días específicos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

Determina Tipo de Pagamento														
Org...	Canal	Setor	Cliente	Grp.Merc.	Tipo de Pagamento	Dia ...	Dt.Fixa1	Dt.Fixa2	Dt.Fixa3	Dt.Fixa4	Dt.Fixa5	Dt.Fixa6	Válido desde	Válido até
BR11	41	52	1437702	04410	2 PG. Data Fixa	▼	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1437702	04440	2 PG. Data Fixa	▼	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1437702	04520	2 PG. Data Fixa	▼	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1437702	04721	2 PG. Data Fixa	▼	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	01.01.2016
BR11	41	52	1437702	04800	2 PG. Data Fixa	▼	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1474286	04721	1 PG. Dias da Semana	▼	6 ^a	0	0	0	0	0	01.03.2014	01.07.2014
BR11	41	52	1543292	04721	2 PG. Data Fixa	▼	5	10	15	20	25	30	01.04.2014	31.03.2015

02.01.08 – Devoluciones y Retorno (GDB)

Las devoluciones son realizadas a través de la transacción ZSGCML0173 - Cockpit de devoluciones se realizan los siguientes procesos:

- Apertura de llamada GDB - Selecciona los documentos fiscales a ser devueltas
- Cierre de Llamada - En este paso se crea (o revertida) a la devolución. Cuando se realiza la devolución, se genera una orden de venta de devoluciones.
- Efectúa las parametrizaciones referentes al proceso GDB
- Devolución sin salida de mercancía.
- Visión Comercial, informe con el propósito de exhibir los indicadores referentes a los llamados GDB.

03 – Proceso de Ventas de Gas Oil

Herramienta utilizada para fomento en operatoria de granos y es una compra con pago en especie, en esto caso el pago es con la venta de gas oil.

Es importante decir que las compras de combustible directa para las plantas serán manejadas por PTP, ya el proceso de negocio de gas oil cuando involucra pago en especie deberá ser manejado por la misma solución de pago en especie de granos/ferti.

Funciona con un proceso de Compra (no productiva) de gas oil de Bunge a la petrolífera y Venta del gas oil de Bunge al productor:

Petrolífera → Bunge → Productor
 Venta (gas oil) Compra (gas oil)/Venta (gas oil) Compra (gas oil)

Bunge realiza ventas de gasoil, que el cliente paga entregándole granos. Por lo tanto, esta operatoria requiere, por un lado, la carga de un contrato de venta (gasoil), y por el otro, la carga de un contrato de compra (grano) con pago en especie:

Bunge ← Productor
 Compra (granos) Venta (granos)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

Ejemplo de Compañías petrolíferas que hacen esta operación: YPF y Compañía Petrolera Copsa
Operatorias actual de la Ventas de Gas Oil:

- El Comercial coordina con logística un precio base de venta del combustible y la fecha posible de entrega del mismo.
 - Cuando el comercial cierra el precio de venta con el cliente, le confirma el mismo a logística, quien carga en sistema dicho precio sobre la planta (Ramallo). El interés de una venta a plazo debe incluirse en el precio de venta del gasoil.
 - El comercial genera la minuta de venta por un programa en Cobol, donde se determina, según el precio del grano y los litros de combustible, la cantidad del GRANO a entregar (con un aforo del 10%) para cubrir el pago en especie.
 - Luego, según los kilos del GRANO determinados por la minuta, se carga un negocio de compra, con las condiciones pactadas (forma de pago 5: PAGO EN ESPECIE).
 - Después, se carga la venta de combustible (sobre la planta Ramallo), haciendo mención al número de minuta y al número de contrato de compra de granos.

- Se emite el boleto de compraventa manual y se hace firmar por la contraparte.
 - Luego de la carga del negocio, se coordina con el área Logística el despacho de los camiones. Es decir, no debe haber despacho de camiones si no hay contratos cargados (de compra y venta).
 - Una vez despachado el camión, siempre con remito por cuenta y orden de Bunge, logística se encarga de conseguir el remito.
 - Se genera una recepción y un despacho virtual, por los litros del remito despachado (la administración le informará el número de contrato de venta).
 - La administración liquida la venta de combustible y la compra del grano para cerrar el pago en especie.
 - Este tipo de negocios se afora un 10%, para cubrir eventuales gastos (acondicionamientos, sellados, etc.). El dinero que sobre, eventualmente, se le paga el cliente.

<i>Project Name</i>	<i>Phase</i>	<i>Work Stream</i>	<i>Functional Leader</i>	Page 16 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

Existen algunas empresas petrolíferas que emiten los remitos en cuenta y orden de Bunge al cliente. La generación del Remito es manual (por escrito).

Existen otras empresas petrolíferas que emiten los remitos contra Bunge y el camión pasa en la planta de Bunge para emitir el remito de Bunge al Cliente.

Generalmente estas operaciones de venta son para clientes que tienen infraestructura para almacenar el combustible.

Liquidación de la venta siempre son por los litros despachados (no hay factura pedido en estos escenarios).

Minuta de venta de gasoil

La minuta es una estimación (con aforo) de los kilos de grano que se necesitan para cubrir la venta de gasoil. Es necesaria para cargar la venta de combustible, pero no es obligatorio que el negocio de compra se cargue con esos kilos. Tener en cuenta que, si el negocio de granos se carga por una cantidad menor a la requerida según la minuta, probablemente la factura de gasoil no se cubra en su totalidad, y en este caso el cliente quede con un saldo deudor para con Bunge.

- a) Negocio con flete: La moneda del flete, siempre sigue la moneda del negocio. Si el negocio es en pesos, se debe cargar un flete en pesos; y si el negocio es en dólares, un flete en dólares.

El negocio puede tener flete largo (ajuste de precio) y/o flete corto. Dependiendo de la planta donde se entregue el grano, el programa permite cargar el flete largo o directamente cargar el flete corto. El cálculo del flete se hace al 10.50% de IVA. Por ejemplo, si la entrega es en Avia Terai, se habilita para cargar el flete largo, si la entrega es en Puerto San Martín, sólo es posible cargar el flete corto.

- b) Negocio sin flete: (flete a cargo del vendedor)

IMPORTANTE: Nunca debe modificarse el precio por litro del gasoil. Este viene dado por el precio cargado por logística (Hernán Agudo). Por este motivo, siempre, antes de la carga de la minuta, se le debe informar el precio pactado con el cliente.

Los kilos de la minuta son estimados. El negocio de compra se puede cargar por más o menos kilos. Tener en cuenta tal como se dijo al inicio, que, si los kilos del grano no son suficientes, la factura de gasoil va a quedar con saldo deudor.

Contrato de compra de granos

Se carga como cualquier negocio de compra de granos, sólo hay que tener en cuenta que la forma de pago debe ser la opción 5 PAGO EN ESPECIE.

Contrato de venta de gasoil

En el negocio de venta la mayor diferencia es la referencia del numero de minuta que debe ser relacionada a la venta de gas oil.

Los contratos de ventas de gas oil tienen las siguientes características:

- Contrato a precio
- Con flete Cliente (CIF) o flete Bunge (FOB)
- Peso origen

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	

- Factura Remito (Liquidación contra entrega por los litros despachados)

Liquidación del pago en especie

Diariamente, se emite el reporte de canjes y se determina si hay algún contrato para cerrar. Se emite para todas las plantas y sucursales, para contratos pendientes de liquidación, y para un rango amplio de fechas (2 años hacia atrás).

El listado tiene dos partes: una con los datos de la venta y otra con los datos de la compra.

VENTA: Si en la venta hay kilos aplicados y NO facturados, se facturan. Siempre ambas columnas deben estar iguales. Si el contrato de venta está liquidado (kilos aplicados = kilos facturados) se revisa la información de la compra.

ven592 - BUNGE ARGENTINA S.A.							
BUNGE ARGENTINA S.A.							
POSICION FISICA DE CONTRATOS CANJE AL 16/07/2018		PLANTA:Todas		SUCURSAL: Todos			
C i e n t e	Venta Nro.	Kilos	Kilos	Kilos	Kilos		
		Contratados	Entregados	Pdtes.Entr.	Facturados		
Sub-Producto: 80123 GAS-OIL (Lts)							
VUCKO ROBERT FABIAN.	1062258/220/ 1	36.000	32.664	2.336	32.664	0,00	
T o t a l e s		36.000	32.664	2.336	32.664		

COMPRA: Si en la compra hay kilos aplicados y NO facturados, bunge emite la facturación (cuando se trata de un **contrato Directo con Productor**) o se emite la proforma para que el cliente facture y luego se ingrese la liquidación al sistema (en el resto de los escenarios). Siempre las columnas de kilos recibidos y facturados deben estar iguales.

Compra N°	Grano	Kilos Contratados	Kilos Recibidos	Kilos Facturados	Sellado
0 23/15782	1000	208.171			S
		208.171			

Si la compra está liquidada (kilos aplicados = kilos liquidados), se revisa si el contrato está cumplido y en condiciones de emitir la liquidación final (para contrato Directo con Productor) o generar la proforma de liquidación final para que el cliente facture y luego se ingrese al sistema (en el resto de los casos).

Compensación / Generación del recibo / Cumplido

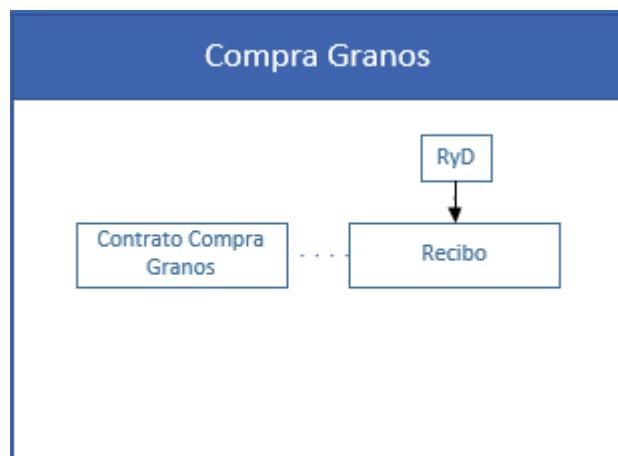
Liquidado el negocio de compra (parcial y final en el caso de corresponder), se envía mail a Pagos solicitando la compensación, detallando los contratos.

Cuando Pagos confirma la compensación y el recibo es generado por Tesorería, se le comunica al comercial de la operación.

Propuesta Solución Futura TO-BE

En la situación actual las compras de Gas Oil son realizadas por PTP y para facilitar la operación de las soluciones de canje y pago en especie, las compras de gas oil deberán ser realizada por contratos GTM. La idea es manejar estoque (cantidad y valor) para Gas Oil pero al fin como es una compra y venta el estoque de gas oil quedará en cero.

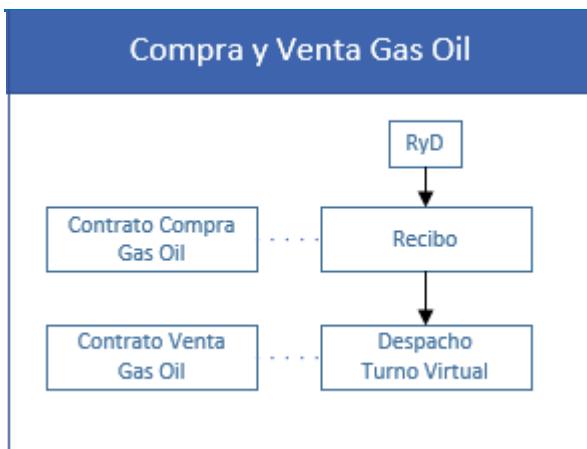
Compra Materia Prima (Granos)



El proceso de compra de granos con pago en especie no cambia en nada para el recibo y aplicación de mercadería, lo que cambia para ese modo de pago en especie son en las liquidaciones parciales, finales y proceso de factoreo.

Compra y Venta Gas Oil

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 19 of 21
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	GTM Team	



En el proceso de compra y venta de gas oil deberá ser creado un turno de recibo virtual (en RyD o directo en SAP), y estos turnos deben ser creados bloqueados a espera de información, ya que será necesaria la información de Redespacho y el contrato de ventas al cliente relacionados a estos turnos, luego liberarlos para la aplicación de mercadería automática.

Así, al realizar la aplicación de mercadería automática de la compra también será creado un turno virtual para el despacho de las ventas a cliente de forma automática. En este caso como es un turno de despacho virtual de ventas emitirá el remito por SAP.

04 – Lista de GAPs

GAPs Descripción
Simulador por grupo de commodity (Farelos de Soja / Óleo de Soja Crudo / Milho)
Tipos de Clases de Venda (Factura Remito, Factura Pedido, Consignación)

05 – BPO - Business Process Owner's acceptance sign off

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Name	Country	Role	Position	Date	Signature



Workshop Presentation

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

BBP Validation Workshop

VENTAS MERCADO INTERNO (GRANELES)

DEMETRA

ABRIL, 2019



Agenda

- OBJETIVO
- ALCANCE
- PROCESOS
 - Solución Futura
 - Integración con otros procesos/áreas
 - Principales Cambios
 - Descripción de Principales Impactos



OBJETIVOS DE LA SESIÓN DE VALIDACIÓN DE BBP

Objetivo del Workshop de Validación



Presentar:

- **Principales Procesos** de Negocio y Solución Futura diseñada en el BBP,
- **Beneficios** de la solución,
- **Principales impactos / cambios** respecto a los procesos actuales,
- **Desarrollos requeridos** (GAPs).

Obtener la Aprobación:

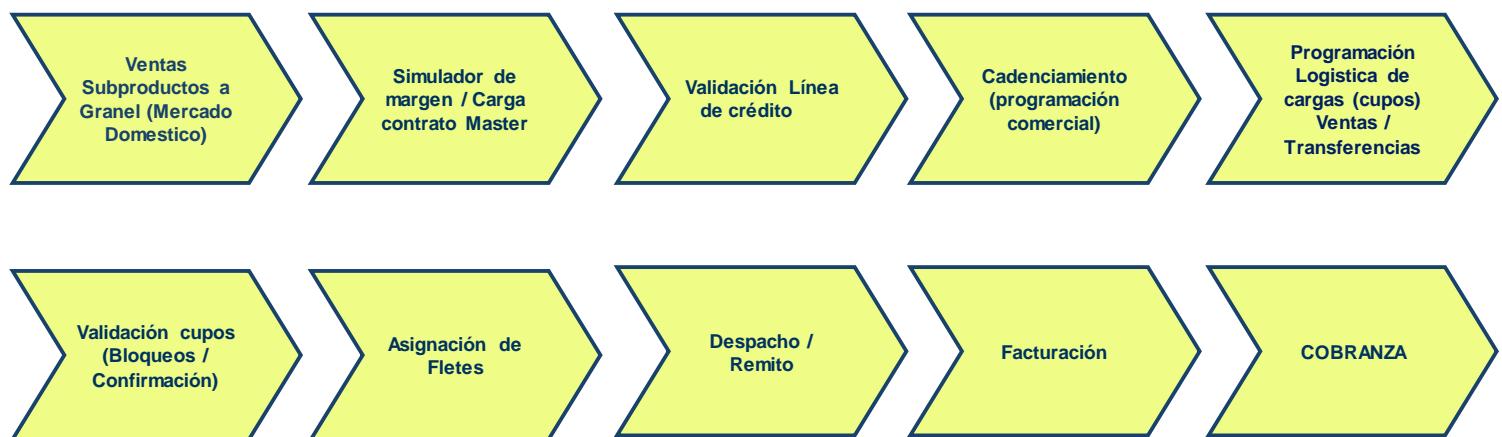
- **Procesos To Be** → Aprobación por parte de los BPOs,
- **Desarrollos requeridos** → Aprobación de los Gaps (Mandatorios: must-to-do y Deseables: nice-to-have),
- **Principales Impactos** → Gestión del Cambio.



ALCANCE

Alcance

Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



PROCESOS

SOLUCIÓN FUTURA



PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)



Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



Variantes del Proceso

➤ Canales de Ventas considerados

- Con intermediario (comisionista)
- Directas (sin intermediario)
- Relacionada a una Compra (Canje / Pago en Especie)

➤ Tipos de Operación

- Con Precio (en dólares, Pesos, o dólares pesificados a la carga).

➤ Mercados de Precio

- CBOT.
- Precio de Mercado.

Variantes del Proceso

➤ Clase de Venta

- Factura Pedido.
- Factura Remito.
- Consignación.
- Devoluciones.

➤ Incoterm

- CIF – Bunge coloca la mercadería en Planta / Campo de Comprador.
- FOB – Comprador retira de Planta de Bunge.

Escenario



Objetivo

El objetivo es definir y explicar los escenarios de procesos de agronegocio de Bunge para la venta de granos, harinas, aceites crudos y subproductos.

- **Alcance**

La solución se aplicara a las operaciones de Ventas Mercado Interno (Agronegocio) para las empresas Bunge Argentina (BAR), Bunge Paraguay (BPY), Bunge Uruguay (BUY) y Bunge Chile (BCH) para los siguientes productos:

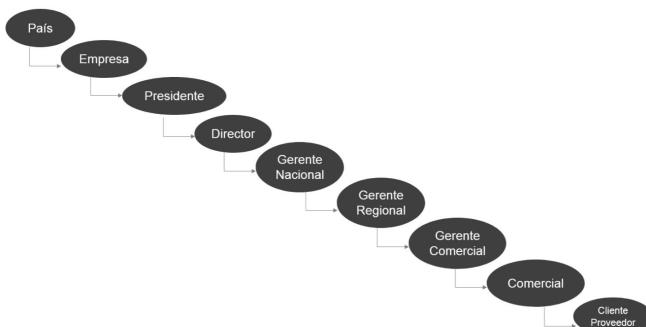
Sector Actividad	Descripción	Materiales / Productos
44	Agri Animal	Cascara de Soja Paletizada, Cascara de Soja Molida, Farelo de Algodón, Farelo de Soja Molido Ensayado, Farelo de Soja Floculado, Farelo de Soja Peletizado, Borra Fundo de Tanque, Glicerina, Aceite de Soja Degomado, Aceite de Algodón Crudo, Farelo de Algodón, Soja en Granos.
46	Agri Grain	Biodiesel
50	Ethanol	DDGS
56	Agri Animal Trade	Maíz
88	Otros	Transferencias de Material, Servicio de Fletes

Escenario

- **Estructura Organizacional**

Empresa	Segmento	Org. Vendas	Canal Distribuição	Descrição	Setor de Atividade	Descrição		
2001 - Bunge Argentina	AGRI	AR12	41	Mercado Interno	50	Ethanol		
					44	Agri Aliment. Animal		
					45	Agri Crushing		
			42	Mercado Externo	46	Agri Grain		
					51	Seimentos		
			43	Transferência Interna	56	Agri A. Animal Trade		
					88	Outros		
					44	Agri Aliment. Animal		
					45	Agri Aliment. Animal		
			41	Mercado Interno	46	Agri Grain		
	Fertilizantes	AR10			56	Agri A. Animal Trade		
					88	Outros		
					88	Outros		
					88	Outros		
	Foods / Retail	AR11	42	Mercado Externo	41	Consumo		
					52	Wheat IND		
					53	Wheat FS		
			43	Transferência Interna	54	Ingredients IND		
					88	Outros		
			41	Mercado Interno	41	Consumo		
					52	Wheat IND		
					53	Wheat FS		
			42	Mercado Externo	54	Ingredients IND		
					88	Outros		
			43	Transferência Interna	88	Outros		

- **Estructura Comercial / Pendiente de definición AGRI (graneles) y FOODS/RETAIL**



Región	Gerente	División	Razón Social
SUR	Prieto Federico	SUR	Justel Fernando Fernández Criado Raúl Bordado Germán Boldegaray Eduardo Honore Pablo y Martínez Pedro (sin dptos asignados) Lepe Edgar
CENTRO	Saccone Bruno	CENTRO ESTE	Scaminiac Tomás Scaminiac Tomás Farinini Diego Lazzarini Ignacio Wust Hernán (sin dptos asignados) Bosco Carlos Pochettino Alejandro
CENTRO OESTE			Carpineti Roberto, García Victoria Marro José Carpineti Roberto, Cicchitti Ariel y Goccolanti Esteban
NORTE	Bastiani Sergio	NORTE DE CORDOBA	Cravero Lucas Filippa Javier Rabellino Pablo
NORDESTE			Gurmán Ricardo Forenza Nicolás Gori Adrián
NORESTE			Verbeek Lisandro Villalba Edgardo Santillán Rubén Alejandro
KAM	Blanc No	GRANDE CUENTAS NACIONALES	Gutierrez Francisco Gutiérrez Juan Gastón Santiago Manuel Gombach Alejandra
INDUSTRIA	Santiago Manuel	INDUSTRIA	
COMPETIDORES		COMPETIDORES	
EXPORTACIONES		EXPORTACIONES	

Escenario

- **Locations**

Es el sistema de ubicación que se ha creado para simplificar / ocultar la complejidad de SAP del 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.

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.

- **Complejo (complexo)**

Construcción compuesta de numerosos elementos interconectados que funcionan como un todo, es decir, código de la agrupación de commodity. Pode ser definido como familia de los materiales. Los códigos de complejo están relacionados con los códigos de activo de futuro de la bolsa de Chicago.

Los complejos poseen muchas utilizaciones, por ejemplo, es para el simulador de margen, donde elegimos un complejo para tener agilidad, en lugar de elegir entre los muchos materiales que existen.

- **Cosecha (Safra)**

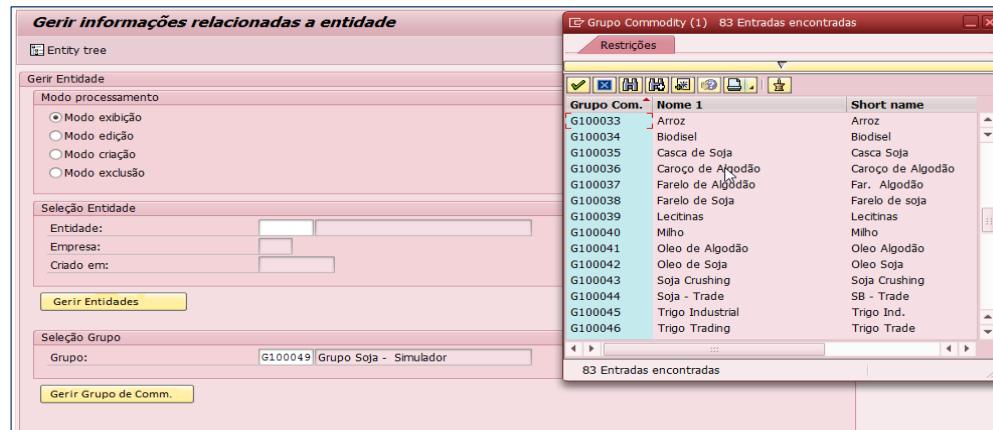
La cosecha indica el periodo cuando se puede recibir y crear los contratos. Esta validación se hace para que no se pueda ingresar contratos de cosecha pasadas con negociaciones viejas (con otros parámetros de precio, márgenes, gastos, etc) como contratos nuevos que tienen otras características de negociaciones.

Escenario

- **Grupo de Commodities**

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

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



Grupo Com.	Nome 1	Short name
G100033	Arroz	Arroz
G100034	Biodiesel	Biodiesel
G100035	Casca de Soja	Casca Soja
G100036	Caroço de Algodão	Caroço de Algodão
G100037	Farelo de Algodão	Far. Algodão
G100038	Farelo de Soja	Farelo de soja
G100039	Lecitinas	Lecitinas
G100040	Milho	Milho
G100041	Oleo de Algodão	Oleo Algodão
G100042	Oleo de Soja	Oleo Soja
G100043	Soja Crushing	Soja Crushing
G100044	Soja - Trade	SB - Trade
G100045	Trigo Industrial	Trigo Ind.
G100046	Trigo Trading	Trigo Trade

Escenario

- **Entidades**

Agrupación entre Núcleo, Grupo de commodities y la Estructura Organizacional. Las entidades relacionan la Estructura Comercial con la Mesorregión y Grupos de Commodities.

- **Regional**

Es la representación jerárquica, gestionada por un Gerente Regional, donde están ubicados los clientes.

Para organizar y controlar la gestión de los proveedores en el sistema utilizamos una estructura plan, a partir de ese plan estructuramos la empresa en un efecto cascada del presidente hasta los proveedores. La Regional forma parte de esa estructura y funciona como un agrupador de gestores para una determinada región.

- **Moneda**

Se debe indicar si el negocio se va a concertar en moneda dólar o pesos. A excepción del caso de los negocios a fijar dependerá del código de mercado seleccionado, donde este dato se completará de forma automática sin posibilidad de ser modificado.

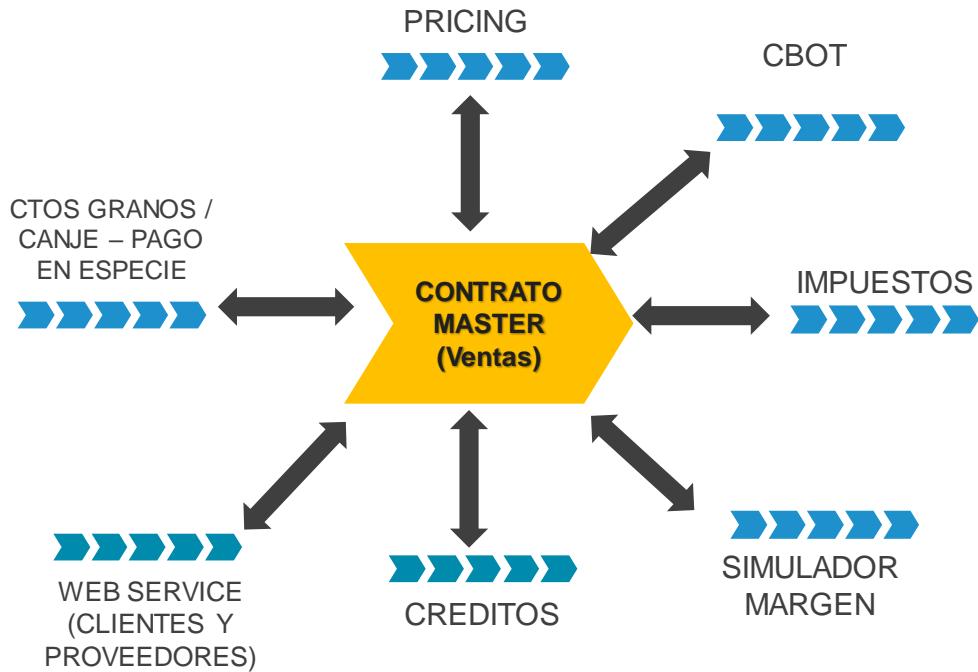
La indicación de las monedas de los contratos está asociada a el tipo de Component Price utilizado, conforme se puede mirar abajo.



The screenshot shows a software window titled 'Simulador de Precio de Ventas v1.0'. It has three main sections: 'Dados Generais' (General Data), 'Dados Venda' (Sales Data), and 'Dados Input' (Input Data). In the 'Dados Venda' section, there is a dropdown menu for 'Modelo' (Model) which is currently set to 'FV02'. This dropdown is highlighted with a yellow box. Other fields in this section include 'Cliente' (Client) as '1000691 BRF S.A., GO', 'Prazo de pagamento' (Payment term) as '010 10 DOL', and 'Loc.Faturamento' (Billing location) as '50045913 RONDONOPOLIS'. The 'Dados Input' section contains fields like 'Receb.mercad.' (Received from market), 'Broker' (Broker), and 'Preço de Vendas' (Sales Price) as '2000 BRL por 1 TO'.



Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



SIMULADOR DE MARGEN / PRICING

- Pricing**

La formación de precios se divide en:

1 - Simulador de precios - Para productos clasificados como commodity.

Después de fijar el CBOT, PREMIOS y DÓLAR los precios serán calculados utilizando el simulador de Margen.

2 - Tabla de precios - Construida en Excel y cargada masivamente en SAP a través de transacción Z.

Para cada grupo de Commodity se ha creado un esquema de cálculo específico.

- Simulador de Margen**

El simulador de ventas sirve para simular opciones de precio, buscando el mejor equilibrio entre la oferta y la demanda alcanzando el margen deseado por la compañía. Para simulación de ventas se utiliza la transacción YEXGL_AGRI_TS, la cual permite simular precios de contratos Flat, Frames y Maíz Back to Back.

Base Exportação - Base Planta		Mercado interno	
Chicago	306,40 USD /1 TON	Preço (Custo)	1.043,75 BRL /1 TO
Prêmio	7,00 USD /1 TON	Frete CIF	197,00 BRL /1 TO
Spread Qualidade	0,00 USD /1 TON	Ajuste Frete	0,00 BRL /1 TO
Spread Preâmbulo	0,00 USD /1 TON	Recup. Imp. Frete	5,600 %
Flat Ton Curta	299,40 USD /1 TO	Comissão	
Flat Ton Métrica	330,03 USD /1 TO	ICMS	134,40 BRL /1 TO
Vr Frete Porto	241,00 BRL /1 TO	PIS	0,00 BRL /1 TO
Redução Frete Porto	0,000 %	COFINS	0,00 BRL /1 TO
Vr Frete Transf.	0,000 BRL /1 TO	Outros	0,000 %
Recup. Imp. Frete	7,630 %	Custo Embalagem	6,64 BRL /1 TO
Quebra Transporte	0,200 %	Valor Encargo Financ.	1,660 %
Juros Financeiros	0,000 %	Juros Mês	2,641 %
ICMS Transf.	0,000 %	Incentivo Fiscal	
Custo Fin. Pa/Cofin	0,000 %	Margem Operacional	126,50 BRL /1 TO
Custo Créd. Ordinário	0,000 %	Margem Operacional U	32,98- USD /1 TO
Juros Exportação	0,0000 USD /1 TON	Preço de Vendas	1.200,00 BRL /1 TO
Incentivo/Tranf.	0,000 %	Recup PIS/COFINS	0,000 %
Fobrigos	4,00 USD /1 TON	Margem Total	128,50- BRL /1 TO
Dep. Export	0,35 USD /1 TON	Margem Total US\$	32,98- USD /1 TO
Preço POFA (à vista)	267,89 USD /1 TO	Agio	170,76- BRL /1 TO
		Agio US\$	43,83- USD /1 TO

- **Componentes de precios:**

Los componentes de precio son las variables que influyen en el cálculo de precios de los productos agrícolas para la exportación. Se consideran para la formación de precios, la cotización de la commodity en la Bolsa de Valores elegida (CBOT), el valor del Premio de Exportación y los costos operativos.

I - Chicago (CBOT)

Es el precio de las Commodities (Harina de Soja, Aceite Crudo y Maíz) en la Bolsa de Chicago.

II - Premio

La diferencia entre el precio en el mercado local y el precio en el lugar de referencia de comercialización de la commodity futura, en nuestro caso en Chicago, se denomina premio.

III - Dólar

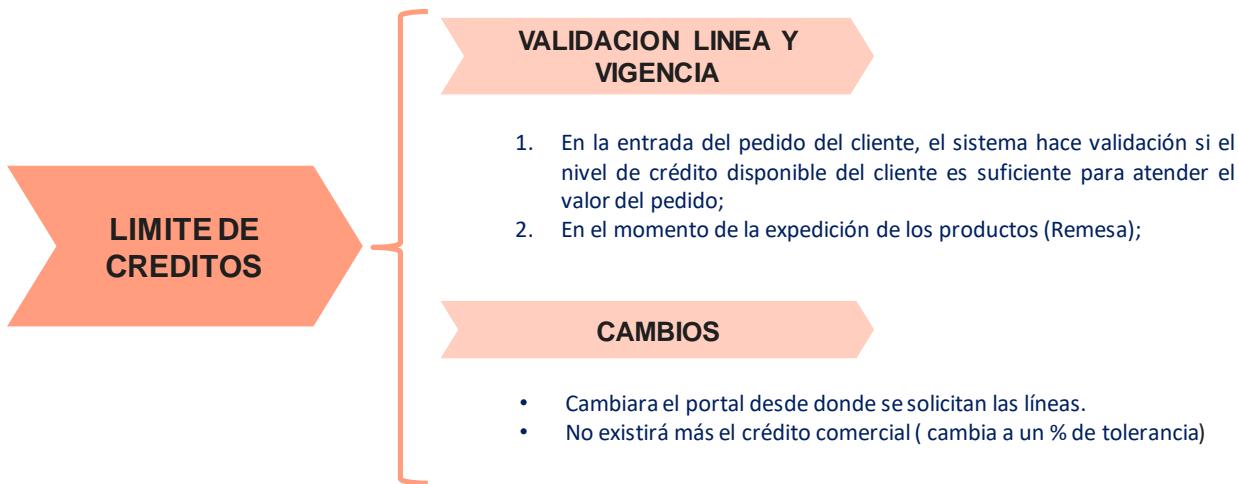
El componente de Dólar se refiere a la moneda que utilizamos para hacer la formación del precio.

El simulador busca el valor del Dólar en el momento de la digitación, es decir, la tasa del Dólar y "on line" en el momento de la simulación.

PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)

Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina





La información detallada de la operación de crédito está en el “BBP TRM – “TRM.55.002 – Credit Management”.

PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)



Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



- **Administración y Generación de Cupos (AS IS).**

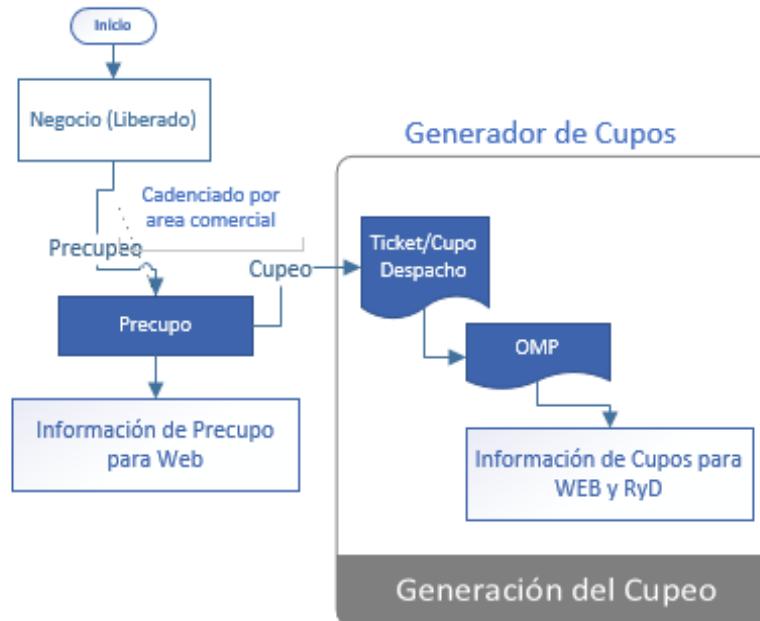
Toda operatoria logística de Bunge se utiliza del cupo que es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar recepciones y despachos sobre contratos de compras y ventas confirmados, estableciendo un orden de prioridad para distintas operaciones para lograr una mejor utilización de la capacidad de almacenaje y carga de los depósitos.

- Confirmación
- Control de Crédito
- Anulación de Cupos Confirmados
- Reprogramación de Cupos Confirmados
- Desvíos de Cupos Confirmados
- Confirmación durante la Contabilización
- Interface con RyD
- Integración con la WEB

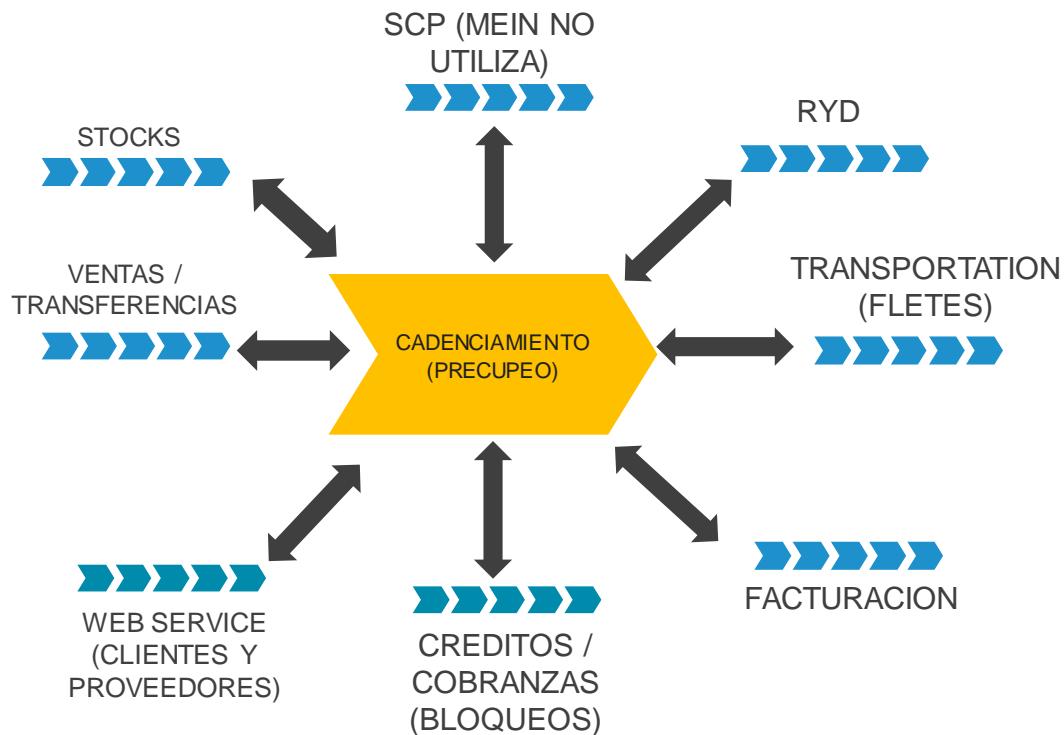
- **Cadenciamiento o Precupeo comercial (TO BE).**

- ✓ Es la programación de entrega del producto adquirido vía contrato, respetando el volumen y período de embarque informado por el cliente. El área comercial planifica el volumen y la fecha a entregar en el cliente.
- ✓ La finalidad es contar con un elemento de programación previa al cupeo, de utilidad para planeamiento logístico.
- ✓ Es a través del Contrato Master que se hará la cadencia.
- ✓ No es un requisito necesario como paso previo al cupo, puede realizarse o no.

CADENCIAMIENTO (PRECUPEO), CUPO Y VALIDACION



Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)



Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



➤ FLETES VENTAS MERCADO INTERNO

□ Ventas CIF Mercado Interno



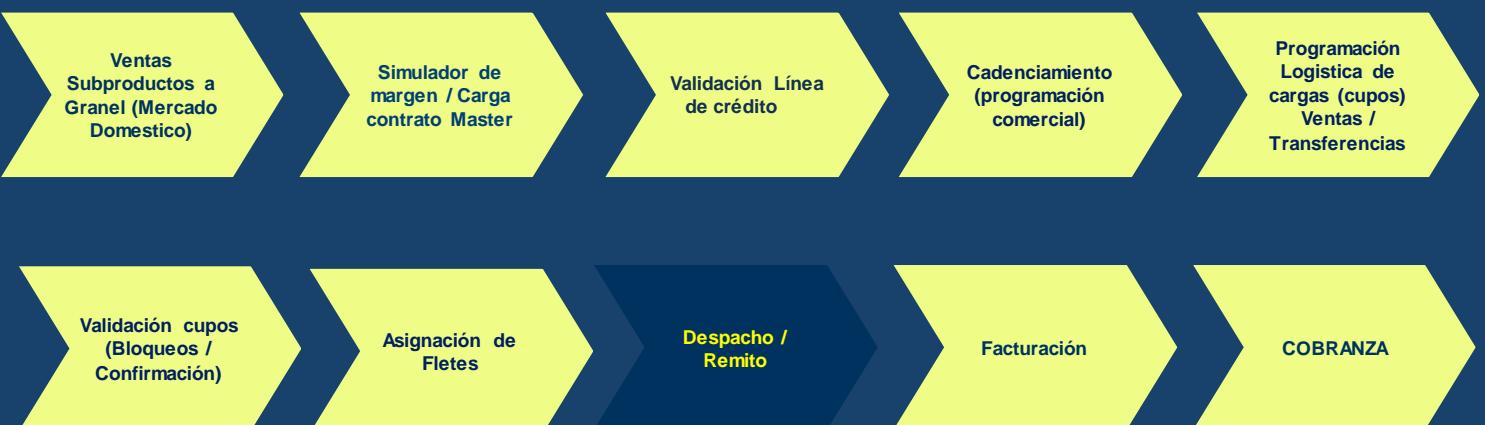
□ Ventas FOB Mercado Interno



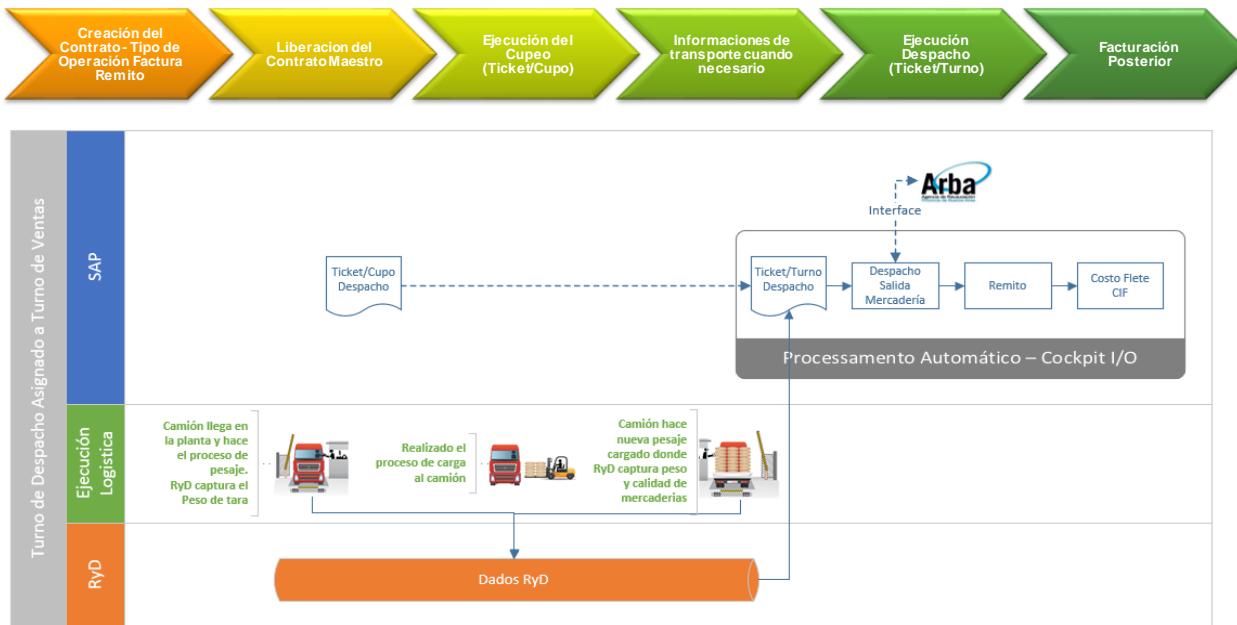
La información detallada de la operación de Fletes está en el “BBP TRM – “[LOG.01.01] Freight Logistics Operations”.

PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)

Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



Procesamiento Turno de Despacho asignado a Cupos de Ventas



29 BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)

Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina



FACTURACION

- **Facturación de Ventas**

Toda la operatoria de facturación de ventas para el Mercado Interno de Argentina que se maneja en SAP por el Pool de Facturación, Vencimiento Facturas, Tipos de Cambio, Generación de ND/NC, Envío Factura AFIP y Envío a Web, se mantendrán tal cual. O sea, este mismo modelo de facturación de ventas de Argentina se mantendrá para la nueva solución (las clases de documentos, pricing y impuestos para facturación) con sencillos ajustes como las especificidades del nuevo flujo de documentos GTM.

Cada contrato de ventas se factura mediante el uso del Spool de Facturación. Se podrán facturar los contratos referenciando dicho contrato o se podrá facturar referenciando las entregas o pedidos de un contrato específico. El documento de facturación se crea con referencia a un documento anterior (contrato, pedidos o entrega de un contrato). Todos los documentos de facturación poseen la misma estructura. Están formados por una cabecera de documento y un número de posiciones cualquiera.

Dentro de las modalidades de facturación podemos encontrar:

- ✓ Facturación con referencia al contrato/ pedido (Factura- Pedido)
- ✓ Facturación con referencia a la entrega (Factura-Remito)
- ✓ Ajustes por NC / ND
- ✓ Ajustes por NC / ND Servicios

La emisión de factura pedido, factura remito, NC, ND se realizan bajo un único procedimiento sin importar el documento del que se trate.

Las facturas se emiten con CAE. Las mismas se generan en forma individual o colectiva y en forma automática, teniendo en cuenta ciclo de facturación, si es quincenal, mensual etc. Llámese individual a la emisión de comprobante para una entrega específica y colectiva a la generación de documentos intentando agrupar entregas de un mismo negocio en un único comprobante.

Para informaciones más detalladas verificar documento auxiliar de “Operatoria de Facturación de Ventas”.

PROCESO: VENTAS SUBPRODUCTOS A GRANEL (MERCADO DOMESTICO)

Escenario: Ventas Subproductos a Granel (Mercado Local) - Argentina





La información detallada de la operación de Cobranzas está en el “**BBPBO_OTC_020_Cobranzas_AR**”.

VENTAS / CUPOS MEIN: principales beneficios.

- ❑ **SIMULADOR DE MARGEN:** brinda transparencia al proceso, toma en forma automática determinados parámetros, da agilidad a la determinación del precio de venta.
- ❑ **CADENCIAMIENTO:** Le otorga al área comercial (mesa comercial) la posibilidad de hacer una pre-programación brindando de esa forma a las demás áreas información de las probables entregas de un contrato / producto determinado.
- ❑ **SIN GRANDES CAMBIOS:** respecto de la herramienta actual, lo cual significa un menor “costo” de aprendizaje por parte del equipo comercial (tiempo).
- ❑ **POCOS GAPS:** prácticamente no tenemos GAPs.

VENTAS / CUPOS MEIN: principales cambios

Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Nuevo procedimiento en la generación del contrato	Procedimiento	Entrenar al equipo comercial para que pueda generar la simulación en los contratos de mercado interno. Se requiere identificar también a todos los proveedores de información y su entrenamiento para el mismo	
Nueva herramienta para determinar margen / precio de venta (simulador).	Implementación de la herramienta	Controlar el correcto funcionamiento de la misma.	
Modo de solicitar línea de crédito	Procedimiento	Entrenar al equipo comercial para gestionar las solicitudes vía portal de aprobación.	

¡Muchas gracias!





Principales Beneficios Identificados



- SIMULADOR DE MARGEN: brinda transparencia al proceso, toma en forma automática determinados parámetros, da agilidad a la determinación del precio de venta.
- CADENCIAMIENTO: Le otorga al área comercial (mesa comercial) la posibilidad de hacer una pre-programación brindando de esa forma a las demás áreas información de las probables entregas de un contrato / producto determinado.



Workshop Record

18 - WS(BPO)014 - Bulk Sales (AR)

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

<https://web.microsoftstream.com/video/449d398a-9394-4b4c-8f18-d724e5250868>

<https://web.microsoftstream.com/video/207caef9-84d5-4431-8383-22336d943b8f> Part II

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)014 - Bulk Sales (AR)

DOCUMENT REVISION

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

Contents

01. Document Objective.....	2
01.01. Purpose.....	2
2. Business Blueprint Documentation Map	2
02.01. Process by Workstream.....	2
03. Process Scope.....	3
04. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	3
05. Project Team Map.....	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
FLOW	8	Logistic	8	Freigh Logistic	FLOW.(001).[15].Freight Logistic 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)
				Execution/Invoice/Settlement	FLOW.(007).[25].Inventory FLOW.(008).[15].Fert Import
				Inventory	
			12	Fert Import	
FINANCE	23	RTR	6	Bank	RTR.(001).[55].Bank Definition
				Commoditie (Grains) Payments	RTR.(002).[55].Grains Payments.(AR) RTR.(003).[55].General Payments.(AR) RTR.(004).[55].General Payments.(PY) RTR.(005).[55].General Payments.(UY) RTR.(006).[55].General Payments.(CH)
				General Payment	
				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)
			2	CST	CST.(001).[60].Cost & Controlling CST.(002).[60].Investment & Capex
			5	TRM	Treasury & Risk
					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
PRO	1	PRO	1	PROCUREMENT	PRO.(001).[45].Procurement
IOP	3	Industrial Operations	3	Production	IOP.(001).[20].Industrial Operations
				Quality	IOP.(002).[20].Quality Control
				Maintenance	IOP.(003).[20].Plant Maintenance
MDM	8	MASTER DATA MANAGEMENT	8	MASTER DATA	MDM.(001).[40].Customer MDM.(002).[40].Supplier MDM.(003).[40].Materials MDM.(004).[40].Transportation Data Management (TDM) MDM.(005).[40].Taxes & Duties (APARTAX) MDM.(006).[40].Credit Management MDM.(007).[40].Automation (Robot) MDM.(008).[40].Integration (Other Systems)

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.(003).[30].Origination Sales - Grains & Others
- GTM.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 26th 2019

Name	Country	Position	Signature
Ivo Benjamin Blanc	AR	Commercial Manager	<i>Not applicable</i>
Javier Arancedo	AR	Commercial Manager	
Marcos Ezequiel Medina	AR	Domestic Market Coordinator	

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
Full Time						29
	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
Part Time						26
	Alejandra Corallo <alejandra.corallo@bunge.com>;	20004	RTR	UY	MVD	1
	Ana Piteli <ana.carolina@bunge.com>;	2036778	PROC	BR	SP	1
	Anderson Barbosa <anderson.barbosa@bunge.com>;	966630	IOP	BR	GSP	1
	Andressa Schmitt <andressa.schmitt@bunge.com>;	2072017	GTM	BR	GSP	1
	Augusto Aguero <augusto.aguero@bunge.com>;	86520	FLOW	PY	RAM	1
	Bruno Romero <bruno.romero@bunge.com>;	16506	RTR	PY	ASU	1
	Dahiana Peña <dahiana.pena@bunge.com>;	x16	GTM	UY	Uruguay	1
	Daniela 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 <Julietta.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	
Grand Total						76

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
Full Time					44
	Amanda Aguiar <amanda.aguiar@bunge.com>;	2099971	MDM	BR	GSP 1
	Andres Sarmiento <andres.sarmiento@bunge.com>;	89068	TAX	AR	BUE 1
	Cassio Denis Grossklags <Cassio.Denis@bunge.com>;	2078437	FLOW	BR	GSP 1
	Charles Leal Gimenes <charles.gimenes@bunge.com>;	2057136	FLOW	BR	GSP 1
	Demerval Goncalves Boldrini <demerval.boldrini@bu>	2055098	MNGT	BR	SP 1
	Diego Osella <Diego.Osella@bunge.com>;	86240	Integration	AR	CBA 1
	Douglas Azevedo <douglas.azevedo@bunge.com>;	2072137	BI	BR	SP 1
	Eduardo Benvenuto Pereira <eduardo.pereira@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>;	x06	COBOL	AR	ROS 1
	Julio Cesar Carvalho Vigorito Silva <Julio.Vigorito@bunge.com>;	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@bunge.com>;	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
Part Time					4
	Damian Migliore <damian.migliore@bunge.com>;	85911	BI	AR	BUE 1
	Eduardo Farre <eduardo.farre@bunge.com>;	7174	BI	AR	BUE 1
	Leonel Arucci <leonel.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
Grand Total								70

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

06. Presence List

Workshop Validation Session:
Venta de Graneles AR



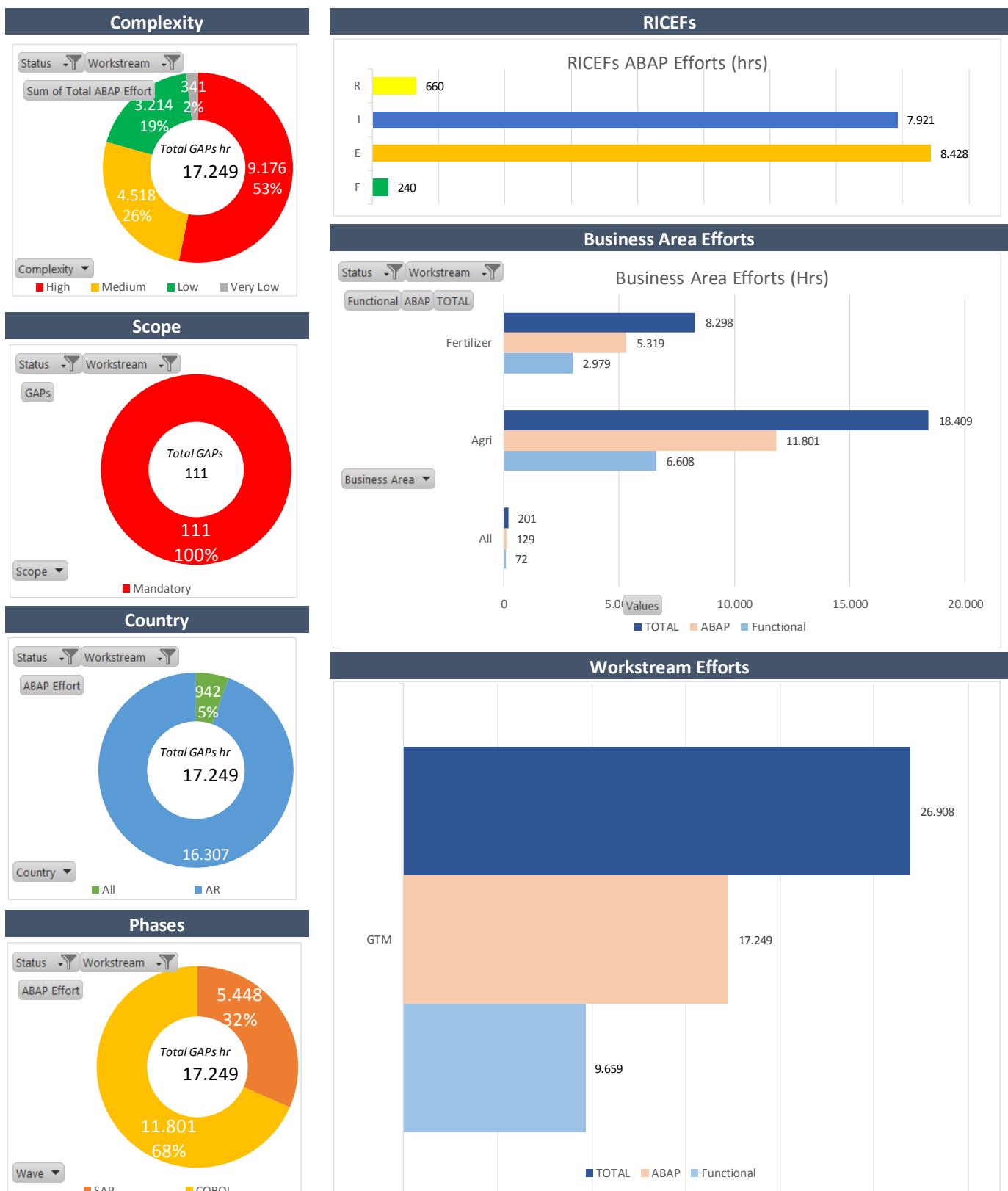
Nombre y Apellido	Firma
Ailen di lenno	A
Carlos Hugo Barbero	-
Demerval Goncalves Boldrini	-
Diego Fernando Parente Mila	-
Federico Boglione	
Guillermina Wiegers	
Hernan Agudo	-
Javier Arancedo	
Jimena Perdomo	
Julian Monzon	-
Julieta Castaño	-
Marcela Sarcuno	on-line
Marcos Medina	-
Mariana Tarigo	-
Martin Hansen	-
Martin Larizzate	✓
Matias Storni	on-line
Robertino Cicerchia	from
Gilberto Gumnista Filho	



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
Grand Total			111	26.908	17.249	9.659	1.336.931,24



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.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales

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

null

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