



Business BluePrint (BBP)

E-Book

FLOW.(006).[15].F&I Execution.(AR)

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

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



FLOW.(006).[15].F&I Execution.(AR)

15 - Logistic

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Key-users	V01	Marzo, 27	Validation	Working in progress
BPO's	V02	Marzo, 25	Homologation	Pending

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 43
BSA DEMETRA	Blue Print	Flow	Flow Team	

Contents

1.	Introducción	3
1.1.	Objetivo.....	3
1.2.	Alcance	3
1.3.	Revisión del Proceso.....	4
1.4.	Glosario.....	4
2	Estructura Organizativa	5
2.1	Estructura Organizativa de Ventas	5
3	Retail - Comercial	6
3.1	Estructura Comercial	6
3.2	Planificación de Ventas	6
3.3	MRP	7
3.4	Clases de Documento	7
3.5	Captación de Pedidos de Ventas.....	9
3.6	Límite de Crédito	10
3.7	Pricing.....	10
3.8	Segmentación de Clientes.....	11
3.9	Impuestos	12
3.10	Comisiones.....	12
3.11	Determinación de Condición de Pago	13
3.12	Contracto Key Account (KA).....	14
3.13	Bloqueos en la Orden de Venta.....	16
3.14	Devolución y Retorno (GDB).....	17
3.15	Fazón	17
3.15.1	Proceso Molinos Fenix.....	18
3.15.2	Proceso Fazon Arroz Malsa	22
4	Retail - Logística	25
4.1	Principales Operaciones Logísticas	25
4.2	Monitor de Entrega (Remesa).....	26
4.3	Documento de Transporte	27
4.4	Orden de Carga.....	29
4.5	Facturación	30
4.6	Cockpit Logístico	32
4.7	Portal de Aprobación	35
5	Logística de Flete.....	36
5.1	Procedimientos Operacionales de Flete.....	36
5.2	Asignación de Transporte.....	36
5.3	Documentación y Cumplimiento de Normas Legales	37

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

6 Gap List.....	38
7 BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	42

1. Introducción

1.1. Objetivo

El objetivo de este documento es formalizar a análisis conducida durante las sesiones de trabajo de Blue Print, focalizando en:

- Detallar los procesos de Retail (Comercial y Logística) y como se procede las operaciones en Brasil y Argentina con detalles de los escenarios de Planeación, Logística y Ejecución. En el documento tendremos las informaciones de cómo el proceso funciona en los países para determinar los puntos necesarios de hacer ajustes en el sistema y definir la solución adecuada a ser implementada a cada uno de los procesos.

El documento es organizado en orden para describir:

- Nuestra visión / objetivos para esta implementación SAP;
- Todos los procesos de negocio implementado en el sistema;
- Los escenarios son detallados en sesiones con los usuarios claves donde se presenta el escenario y la equipo de usuario claves de Brasil hace complementos explicando la operatoria de dicho escenario en la solución del proyecto SAP Agri y SAP One Brasil.

Es entendido que si no hay especifica mención a un gap en esto documento, quiere decir que el proceso descripto es considerado como fit a los procesos de Brasil. Prioridad de GAPs (cuando declarado) fue entendido como (nivel 1 a 3):

1. Critico (a ser entregue máximo en la fase de UAT);
2. Importante (listo para go-live);
3. Puede ser hecho pos go-live.

1.2. Alcance

Este Blueprint cubre las siguientes actividades de Foods & Ingridientes

Venta de embotellado proveniente de la planta de San Jerónimo

Reventa de productos de F&I

Venta de graneles refinados y otros productos de F&I (ejemplo: Lecitina)

Venta de harina de trigo

Venta de arroz a granel y en bolsas

Fuera del alcance:

Exportación cubierta por BBP Exportación

Producción cubierta por BBP IOP

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Créditos cubierta por BBP TRM – Business BluePrint Credito

Comisiones cubiertas por BBP BO_FIN_010_Contabilidad_General (Provisiones de Comisiones a pagar de Ventas)

Fletes cubierta por BBP Fletes

1.3. Revisión del Proceso

En términos de revisión del proceso, el documento de BBP seguirá los pasos abajo:

- (1) Equipo de Key-Users hará una revisión formal del documento y proveerá feedback sobre las informaciones incompletas o imprecisas. La revisión formal deberá ocurrir mientras todo el periodo de BBP;
- (2) Al fin del blue print los key-users deberán presentar el BBP en resumen para los BPOs y directores, donde el documento deberá ser firmado afín de congelar la definición del alcance del Proyecto Demetra. Cambios significantes que ocurrieren mientras a la fase de realización deberán pasar por un proceso de change request donde los cambios solicitados deberán ser revisados y hecho una analice de impacto. Estos cambios deberán ser aprobados o recusados por un Steering Committee.

1.4. Glosario

- **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.
- **Cockpit GDB:** Transacción SAP creada para administrar las devoluciones de ventas (Gestión de Devolución Bunge).
- **COT:** Código de Operación de Transporte para productos primarios, es una autorización que se debe solicitar antes de transportar productos en la provincia de Buenos Aires, CABA, Santa Fe y Mendoza. El mismo se puede generar: Carga manual por la WEB, por teléfono o por remoto electrónico. No puede modificarse, por lo cual, si fuera necesario cambiar la información, debe gestionarse un nuevo código.
- **Documento de Transporte:** Documento que contiene las informaciones del transporte. Es lo que va a sustituir la orden de carga.
- **Flete Corto (MOV3):** Aquel flete que se cobra desde el lugar donde se cosecha hasta planta de silos/acopios.
- **Flete Largo (transferencia):** Aquel flete que se cobra desde planta de silos hasta el puerto.
- **Flete Directo (MOV3):** Aquel flete que sale del campo donde se está cosechando, directo al Puerto, sin pasar por Planta de silos.
- **Flete Puro:** Es el propio servicio de flete.
- **Flete comercial:** Es el flete por recibir, o sea, a descontar del cliente.
- **Flete realizado:** Es el flete por pagar al transportista.
- **Orden de Carga:** Documento entrega generado en el transportation de SAP con las informaciones del transporte para la carga.
- **Portal de Aprobaciones:** Solución SAP (transacción) que centraliza todos los documentos que son pertinentes de dicha liberación con alzadas de aprobadores predefinidas.
- **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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

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.

- **MRP:** planificación de necesidades de materiales es un sistema lógico de cálculo que convierte la previsión de demanda en la programación de la necesidad de sus componentes.
- **RyD:** Sistema de Recepción y Despacho.
- **TMD:** Portal Web para administración de datos logísticos como chapa y acoplados, transportista, chofer y con la opción que esté en español.
- **Turno:** Es un número interno que utiliza Bunge en RyD/Genexus con las informaciones de la mercadería ingresa o sale de las plantas y puertos.
- **Ticket:** Es un número interno que utiliza Bunge en SIGA/Log One con las informaciones de la mercadería ingresa o sales de las plantas y puertos.

2 Estructura Organizativa

2.1 Estructura Organizativa de Ventas

To Be

Estructura Organizativa – Ventas Argentina

Empres a	Segment o	Org. Vendas	Canal Distribuição	Descrição	Setor de Atividade	Descrição
2001	Retail	AR11	41	Mercado Interno	41	Consumo
					52	Wheat Ind
					54	Ingredientes Ind
					88	Outros
			42	Mercado Externo	41	Consumo
					52	Wheat Ind
					54	Ingredientes Ind
			43	Transferência Interna	88	Outros

La propuesta es seguir el mismo modelo de estructura organizativa de ventas de Brasil, distribuyendo los Productos en el sector correspondiente, cuando necesario crear una nueva área de ventas caso no se encaje en el modelo.

Principales materiales/productos asociados a los sectores de actividades:

Sector Actividad	Descripción	Materiales / Productos
41	Consumo	Aceite de Soja Refinado, Aceite de Girassol, Aceite de Maiz, Arroz (envasado)
52	Wheat Industria	Harinas Especiales para industria (Granel, 25kg y 50Kg)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

54	Ingredientes Industria	Aceite de Soja Refinado Granel, Lecitina
88	Otros	Transferências de Material, Sevicio de Fletes

3 Retail - Comercial

3.1 Estructura Comercial

Se trata de un conjunto de relaciones jerárquicas que involucran a las entidades comerciales individuales (Director, Gerencia Ventas, Vendedor, Comisionista) y de cómo la misma se relaciona con las categorías de productos para atención al cliente final.

- Relación Cliente x Grupo de Mercancía x Vendedor (qué producto vende el vendedor)
- Relación Vendedor x Grupo de Mercancía

To Be

La estructura comercial será montada en el Excel y luego se cargará en el sistema SAP a través de una transacción Z.

Esta estructura se determinará automáticamente en las órdenes de venta a través de parámetros y también aparecerá en los informes de cartera, facturación y comisiones.

Fnç.parceiro	Parc.	Nome
YA Vice Presidente	▼ 5281805	FRANCISCO CARLOS GANZER
YB Diretor	▼ 5314811	JORGE AURELIO GONDIM DE LIMA
YC Gerência Comercial	▼ 5281817	CONSUMO - KA SP
YD Gerência de Vendas	▼ 5235804	ATACADAO
YE Supervisão de Vendas	▼ 5235821	SP - ATACADAO
YF Vendedor	▼ 5276807	LUCIANA GONÇALVES DE JESUS
YI Setor	▼ 5235875	SP - ATACADAO
YJ Gerente Comercial	▼ 5309849	ALEXANDRE CERQUEIRA COSTA
YK Gerente de Vendas	▼ 5309848	ALEXANDRE CERQUEIRA COSTA
YL Supervisor de Vendas	▼ 5272804	MARIA PATRICIA DAGNOLO

3.2 Planificación de Ventas

El proceso de planificación comercial de ventas se realiza de la siguiente forma:

- La planificación está siendo realizada por el equipo comercial en forma manual a través de un forecast. **No se utiliza ninguna herramienta externa y seguiría fuera del sistema SAP.**
- Se realizan a 3 meses y a nivel de SKU/Cliente.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Luego de creados los contratos a través de las ejecuciones del MRP y de reportes Z en SAP surgen las necesidades de compra de materias primas.

3.3 MRP

Este punto hará referencia al BBP de IOP

El proceso productivo cubrirá el MRP, la planificación de la producción, Ejecución, Control de calidad, etc. de las plantas propias y los fazones de terceros.

Planta de San Jerónimo Embotellado

La operatoria de ejecución de MRP es mantener el proceso actual conforme abajo:

- En Argentina se utiliza el MRP en su funcionalidad estándar para la generación de las ordenes previsionales de producción en base a las necesidades surgidas de las ventas cargadas.
- El MRP se ejecuta a nivel centro.
- También desde el MRP se crean las solicitudes de pedido para la compra de insumos requeridos para las producciones. Estas solicitudes de pedido deben ser aprobadas antes de generar la Purchase Order que dispara la compra real.

3.4 Clases de Documento

Identifican los procesos específicos como: Factura Pedido, Factura Remito, Consignación, Entrega Gratuita, Devolución, Nota de debito, Nota de Credito, etc.

El documento de ventas siempre se crea dentro de un área de ventas. Se compone de: encabezado, ítem y división del envío. (La consignación es un gap).

Número del pedido

El N° de Pedido de cliente se utiliza para reflejar el número de Orden de compra del cliente. Este número luego se utiliza en la impresión de los formularios de Remito y de Factura.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

exibir Venda Normal 12223907: Síntese

Venda Normal	12223907	Valor líquido	1.978,75 BRL
Emissor da ordem	1053453	CARREFOUR COMERCIO E INDUSTRIA LTDA / ROD BR 116 66...	
Receb.mercad.	1053453	CARREFOUR COMERCIO E INDUSTRIA LTDA / ROD BR 116 66...	
Nº do pedido	461080295504	Data pedido	25.02.2019
<input type="button" value="Venda"/> <input type="button" value="Síntese de itens"/> <input type="button" value="Detalhe de item"/> <input type="button" value="Emissor do pedido"/> <input type="button" value="Recrutamento"/> <input type="button" value="Expedição"/> <input type="button" value="Motivo de recusa"/>			
Data desej.rem.	D 28.02.2019	Centro fornec.	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Fornec.completo	Peso total	331,550	KG
Bloq.remessa	YP Bloqueio por Preço	Volume	0,000
BloqDocFatmto.	YP Bloqueio por Preço	DtFixPreço	25.02.2019

Fecha preferida entrega

Actualmente se pone la fecha de salida del camión para que llegue cuando fue solicitado por el cliente. A futuro se pondrá la fecha en la cual el cliente desea recibir los productos.

El sistema calculará en base a tablas que serán mantenidas por logística:

- Lead time de itinerario
- Tiempo de organización de Carga
- Calendario de Fábrica

exibir Venda Normal 12223907: Síntese

Venda Normal	12223907	Valor líquido	1.978,75 BRL
Emissor da ordem	1053453	CARREFOUR COMERCIO E INDUSTRIA LTDA / ROD BR 116 66...	
Receb.mercad.	1053453	CARREFOUR COMERCIO E INDUSTRIA LTDA / ROD BR 116 66...	
Nº do pedido	461080295504	Data pedido	25.02.2019
<input type="button" value="Venda"/> <input type="button" value="Síntese de itens"/> <input type="button" value="Detalhe de item"/> <input type="button" value="Emissor do pedido"/> <input type="button" value="Recrutamento"/> <input type="button" value="Expedição"/> <input type="button" value="Motivo de recusa"/>			
Data desej.rem.	D 28.02.2019	Centro fornec.	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Fornec.completo	Peso total	331,550	KG
Bloq.remessa	YP Bloqueio por Preço	Volume	0,000
BloqDocFatmto.	YP Bloqueio por Preço	DtFixPreço	25.02.2019

División del envío - Contiene información sobre las entregas (fechas y cantidades).

Fecha de envío - Fecha de entrega al cliente considerando los cálculos de Lead Time, Tiempo de Organización de la Carga y Calendario de Fábrica.

Fecha de salida de la mercancía - Fecha de salida.

Fecha de carga - Fecha de la carga.

Fecha Preparación del material - Fecha de preparación de la carga.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Fecha Organización del transporte - Fecha de creación del envío y contratación del transporte.

Nº div.remessa	30	1	Ctg.divisão	YG	MRP determinístico
Material	135329			MARGARINA DELICIA CS 12X500G	
<input type="button" value="Venda"/> <input type="button" value="Expedição"/> <input type="button" value="Recrutamento"/>					
Quantidade confirmada	10	CX		1	CX
Data de remessa	D	01.03.2019	Hora de entrega	00:00	
Data saída mercador.		28.02.2019	Hora da SM	00:0...	
Data de carregamento		28.02.2019	HrCarreg.	00:00	
Data prep.material		28.02.2019	Hr.disp.material	00:0...	
Data org.transporte		27.02.2019	Hr.org.transp.	00:00	

Prioridad de envío

En el registro del cliente podemos definir la prioridad de atención del cliente.

Esta información se utilizará en el momento de ejecutar los procesos de suministro masivos. (Transacción VL10H).

Utilizamos esta funcionalidad para informar de las prioridades de entrega de cada cliente, con el fin de agilizar el proceso de distribución de carga y proporcionar una visión detallada del trabajo que se va a ejecutar dentro de cada prioridad de distribución.

Exibir cliente: Dados área de vendas												
<input type="button" value="Outro cliente"/>	<input type="button" value="Dados gerais"/>	<input type="button" value="Dados da empresa"/>	<input type="button" value="Dados da área de vendas"/>	<input type="button" value="Expedição"/>								
Cliente	1053453	CARREFOUR COMERCIO E INDUSTRIA ESTEIO										
Org.vendas	BR11	Food BAL										
Canal distrib.	41	Mercado Interno										
Setor atividade	41	Consumo										
<input type="button" value="Venda"/> <input type="button" value="Expedição"/> <input type="button" value="Doc.faturamento"/> <input type="button" value="Funções do parceiro"/>												
Expedição <table border="1"> <tr> <td>Prioridade remessa</td> <td><input type="button" value="1"/> <input type="button" value="2"/></td> <td>Prioridade 2</td> <td><input type="checkbox"/> Agrupamento ordens</td> </tr> <tr> <td>Condição expedição</td> <td>ZA</td> <td>Rodoviário</td> <td></td> </tr> </table>					Prioridade remessa	<input type="button" value="1"/> <input type="button" value="2"/>	Prioridade 2	<input type="checkbox"/> Agrupamento ordens	Condição expedição	ZA	Rodoviário	
Prioridade remessa	<input type="button" value="1"/> <input type="button" value="2"/>	Prioridade 2	<input type="checkbox"/> Agrupamento ordens									
Condição expedição	ZA	Rodoviário										

3.5 Captación de Pedidos de Ventas

La captación de los pedidos de ventas comienza con la carga manual del contrato GTM en SAP. Es el único método activo para la carga de las ventas.

To Be

La digitación de pedidos de ventas se hará directamente en el Sistema SAP a través de la transacción VA01.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 9 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Para crear una solicitud de venta será necesario informar:

- Clase de Pedido
- Área de Ventas
- Solicitante (Cliente)
- Destinatario (Cliente)
- Material
- Cantidad
- Fecha pref. entrega
- Centro
- Incoterms
- Precio Com. Pact.
- **Norma de Embalaje (Gap)** – campo obligatorio para Retail
- Peso de origen o peso de destino (Gap) - campo obligatorio para os granéis de Retail

La **Estructura Comercial** y la **Condición de Pago**, se determinará automáticamente según los parámetros registrados en SAP.

3.6 Límite de Crédito

Para las operaciones de Retail 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 chequeo 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.

Los detalles están en el BBP TRM - BusinessBluePrint_Crédito

3.7 Pricing

La tabla de precios es construida manualmente en el Excel y luego se hace input en SAP a través da transacción ZGLVVK15 - Carga de condiciones masivas o manual por la VK11.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Eses precios cargados no sistema necesitan de una aprobación para quedarse disponible para equipo de ventas.

Se utiliza el Portal de Aprobaciones para controlar las **Carga de Precio, Desbloqueo de Órdenes de Venta por Precio y Aprobación de la Lista de Precios**.

La tabla de precios se construye considerando el Producto, Sector de Actividad, Segmento de Cliente y Provincia.

La creación del esquema de cálculo y las condiciones de la pricing serán creadas de acuerdo con el mercado de Argentina, respetando las medidas impositivas del país.

La margen de ventas de materiales: aceites envasados y refinados graneles serán contemplados en la herramienta que sigue en curso de proyecto en Brasil, con previsión de golive en Jul/2019 (Vistex).

En F&I, cada negocio se valúan en base al Market Value del día de cierre.

Cada operación es definida por el responsable comercial.

En Retail se utiliza lista de precios, aunque la mayoría de los negocios son spot al estilo Brasil Retail. Estos negocios se calculan en base al Mkt value del comodity del momento

3.8 Segmentación de Clientes

El principal objetivo de clasificar los clientes en segmento es para evaluar el tamaño o alcance de actuación, definir la propuesta de valor, plazo de pago y política de precios.

Los canales **Distribuidores, Mayoristas, Supermercados y Representantes** serán movidos para el “Grupo de Clientes” en SAP, ejemplo abajo:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 11 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Estrutura Organizacional – Segmento de Clientes

3.9 Impuestos

Dentro del maestro de clientes hay un apartado Z desarrollado con todos los datos impositivos. Los mismos son considerados dentro del pricing para las condiciones de IVA, percepciones de ingresos brutos, etc.

Parámetros que intervienen en las determinaciones de impuestos.

- Clasificación fiscal del Cliente;
- Clasificación fiscal del Material
- Lugar de origen y de destino del Despacho
- Datos maestros del cliente APARTAX

3.10 Comisiones

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 registro del porcentaje de comisión se realiza para Área de Ventas / Grupo de Mercancía / Código de Representante, a través de la transacción VK11.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

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.

Los detalles están en el BBP BO_FIN_010_Contabilidad_General (Provisiones de Comisiones a pagar de Ventas)

3.11 Determinación de Condición de Pago

La condición de pago se determina en la orden de venta por dos parámetros, según el grado de prioridad:

- Plazo de pago por contrato / excepción a la regla general;
- Plazo de pago por segmento de cliente, área de ventas y grupo de mercancías.

1 - Plazo de pago por contrato

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Se utiliza para determinar la condición de pago de los clientes que tienen contrato o alguna excepción a la regla general definida en la política comercial.

A través de esta transacción VK11 (Condición YG22) conseguimos por ejemplo registrar un plazo especial para una promoción o campaña de ventas.

Exibir Det. Condição Pgto (YG22): entrada rápida											
Organização vendas	BB11	Food BAL									
Canal distribuição	41	Mercado Interno									
Setor de atividade	53	Wheat FS									
Sede	1050690										
Válido em	05.10.2015										
Org.vendas/CanalDistr/SetAtv./Sede/Grp.merc.											
Grp.merc.	Denominação	Mont.	Unid.	por	UM	R., C.	Válid.desde	até	C., C., E., T., E., Cond.pgto,	DtaEfctFxa	DiasVálAdm
04744	Far. Consumo	0,000	%		A		01.10.2015	01.10.2016		028	

2 - Plazo de pago por segmento de cliente

Se trata de la regla general de la empresa, donde la mayoría de los plazos está en el rango de 28 días. Ese parámetro se hace a través de la transacción ZSGCML0011.

Condición de pagoamento											
OrgVenda	CanalVendas	SetorAtiv	Grp.merc.	Segme...	Material	Válido desde	Válido até	UF	Cond.Pagto	Data Fixa Vencimento	
BR11	41	41	04420	A		01.01.2012	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	A1		25.12.2013	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	A2		25.12.2013	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	A3		25.12.2013	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	A4		25.12.2013	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	A5		25.12.2013	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	A6		30.01.2014	31.12.9999		028		
BR11	41	41	04420	B1		01.01.2012	31.12.2020		028		
BR11	41	41	04420	B2		01.01.2012	31.12.2020		021		
BR11	41	41	04420	B6		25.12.2013	31.12.2020		021		
BR11	41	41	04420	BT		06.01.2014	31.12.2020		021		
BR11	41	41	04420	C1		01.01.2012	31.12.2020		014		

3 - Se utiliza para determinar el día específico de pago.

Ese parámetro se hace a través de la transacción ZSGCML0010.

EX: Semana o Días específicos.

Determinar Tipo de Pagamento														
Org...	Canal	Setor	Cliente	Grp.Merc.	Tipo de Pagamento	De	Dt.Fixa1	Dt.Fixa2	Dt.Fixa3	Dt.Fixa4	Dt.Fixa5	Valido desde	Valido ate	
BR11	41	52	1437702	04410	1 Pd. Data Fixa	-	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1437702	04440	1 Pd. Data Fixa	-	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1437702	04520	2 Pd. Data Fixa	-	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1437702	04721	3 Pd. Data Fixa	-	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	01.03.2016
BR11	41	52	1437702	04800	3 Pd. Data Fixa	-	5	10	15	20	25	30	01.03.2014	31.03.2014
BR11	41	52	1474266	04721	1 Pd. Dia da Semana	04	0	0	0	0	0	0	01.03.2014	01.07.2014
BR11	41	52	1545202	04721	2 Pd. Data Fixa	-	5	10	15	20	25	30	01.04.2014	31.05.2015

3.12 Contracto Key Account (KA)

Se trata de un acuerdo comercial con los Grandes Clientes para fortalecer la comercialización de los productos Bunge, ofreciendo bonificaciones a través de algunas modalidades de contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Los valores de las Bonificaciones, generadas a través de Descuentos en Pagos (Boleto) o Notas de Crédito, se basan en las facturas de los Clientes o en valores pre-acordados en contrato.

Ejemplo: Bonificación en Dinero, Punto Extra, Aniversario de Tienda, Inauguración de Tienda, fidelidad, Re-Inauguración, Logística, Trade Marketing, etc. Transacción ZSGCML0078.

Modalidades del Contrato

- **Fidelidad:** Porcentaje aplicado a la facturación del cliente sin contrapartida preestablecida.
- **Crecimiento:** Bonificación concedida al cliente referente al volumen adicional, conforme acuerdo preestablecido en contrato.
- **Trade Marketing:** Inversión realizada para desarrollo de marca, por medio de acciones como, tabloide, espacio en punto de venta, punto extra y anuncio.
- **Logística:** Centralización de las entregas de mercancías en los CD (Centro de Distribución) establecidos por el cliente.
- **No Intercambio:** Después de la recepción de las mercancías, el cliente asume total responsabilidad sobre las mercancías y ninguna devolución es aceptada posteriormente.
- **Cumpleaños:** Porcentaje negociado para pago anual al cliente, para participación en la campaña de cumpleaños.
- **Inauguración y Reinauguración:** Porcentaje negociado para pago de inauguración / reinauguración de tienda

Porcentuales por Modalidad

Modalidades	% Contratos	Modalidades	% Contratos
Aniversário – Fixa	0,5% - 2,5%	Não Troca	0,1% - 2,0%
Crescimento	2,0%	Reinauguração – Fixa	0,2% - 0,5
Fidelidade	0,2% - 15%	Trade Marketing	0,3% – 7,1%
Inauguração – Fixa	0,3% - 1,7%	Trade MKT (Sites)	0,2%
Introdução – Fixa	1,0%	Trade MKT (Tablóide)	2,0%
Logística	0,5 – 5,6%	Trade MKT (Espaço PDV)	0,2% - 2,0%

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Flujo de solicitud del Contrato



Puntos Importantes:

- Todos los contratos deben tener fecha de vigencia.
- Todos los contratos deben constar de la firma del cliente, de Bunge y de los testigos (cliente y Bunge).
- Todas las modalidades de contratos sólo pueden ser pagadas mediante un Contrato de Suministro.
- Las modificaciones y prórrogas contractuales se efectúan mediante aditivo.
- No está permitido Contratos / Aditivos con fecha retroactiva
- Los gerentes deben validar y aprobar todas las condiciones comerciales.
- El término de rescisión debe ser emitido al término o al cierre anticipado del contrato.

3.13 Bloqueos en la Orden de Venta

Los **bloqueos comerciales, de precios y de crédito** serán liberados a través del Portal de Aprobaciones.

Este portal tiene la funcionalidad de liberar o reprobar un documento de ventas, financiero, contable y de crédito. A través de esta herramienta conseguimos crear flujos con varios niveles de aprobación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Portal de Aprovações															
Portal de Aprovações															
Bem-vindo Sr(a) Lucas Fernandes Diniz , seu último acesso ao Portal foi em 13/12/2018 às 17:31:16 e está associado à unidade de negócio FOOD.															
Bloqueios de OV - Lucas Fernandes Diniz															
Id	Incom.2	Cente.	1º 2º 3º Gerente Comercial	Gerente Vendas	Processo #	Data do pedido	Doc. SD	Cod Material	Texto breve material	Qtd.	Rg	Qtd a Forn.	Peso Bruto	ToDoc	Motivo da Ordem
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS CENTRO/N/LESTE WANDERSON ANTONIO	#3022233811	21.02.2019	12205113	130150	FT 2KG SUPREMA EXTRA CLARA	04 MG	2,000	50,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO		
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS CENTRO/N/LESTE ROBERTO BRASA DUART	#302218025	11.02.2019	12113903	148445	FT ALVÉM 2KG	01 MG	4,000	100,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO		
SRM	SRM	SRM	INGREDIENTS - PS	MAKLANY FELIPE	#3022265082	15.02.2019	12164447	147145	SALSAIETTI MOLHO TRAD PCH 600,00G S	SP	66,000	1.227,000	Y011	PEDIDO: BONIF. - DIF.PRI.	5
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS SP/SUL	MICZAR HENDES RIBEIRO	#3022232201	20.02.2019	12199900	133374	PR ITX FRANCES PLUS 2KG	01 SP	4,000	100,000	Y011	PEDIDO: BONIF. - DIF.PRI.	
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS CENTRO/N/LESTE ROBERTO BRASA DUART	#3022237049	25.02.2019	12227571	148433	PR VERANDIX FRANCES 2KG	01 MG	2,000	50,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO		
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS NORDESTE	WELLINGTON CARVALHO	#3022385882	26.02.2019	12234985	150039	PM FRANCES FAZ MARS 2KG	03 PE	25,000	625,000	Y122	SAB: TROCA DE PRODUTO E	
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS SP/SUL	MICZAR HENDES RIBEIRO	#3022288823	26.02.2019	12235669	133119	PM FRANCES PLUS 2KG	04 SP	97,000	2.425,000	Y122	SAB: TROCA DE PRODUTO S	
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS SP/SUL	MICZAR HENDES RIBEIRO	#3022288824	26.02.2019	12235610	133119	PM FRANCES PLUS 2KG	04 SP	2,000	50,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO	5
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS NORDESTE	WELLINGTON CARVALHO	#3022233706	21.02.2019	12205032	147723	PT PRIMOR TIPO 1 FIRM 10KG PLAS	01 PE	1,000	10,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO	2
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS SP/SUL	VALDO MAIER	#302228599	26.02.2019	12234878	133194	PM BOLÔ NEUTRO 5KG PRE MESCLA	01 SC	1,306,000	6.530,000	Y122	SAB: TROCA DE PRODUTO 2	
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS CENTRO/N/LESTE MARCOS VÍRCIOS RAMO	#3022218766	11.02.2019	12131232	135150	FT 2KG SUPREMA EXTRA CLARA	01 MG	2,000	50,000	Y011	PEDIDO: BONIF. - DIF.PRI.		
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS CENTRO/N/LESTE MARCOS VÍRCIOS RAMO	#3022220773	13.02.2019	12140243	137623	PR ITX PAES DROCANTES 2KG	01 MG	2,000	50,000	Y011	PEDIDO: BONIF. - DIF.PRI.		
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS CENTRO/N/LESTE WANDERSON ANTONIO	#3022280293	18.02.2019	12175768	146603	FT PREDILETA 2KG	04 MG	1,000	25,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO		
SRM	SRM	SRM	INGREDIENTS - PS	MAKLANY FELIPE	#3022235232	29.02.2019	12194523	148104	GORDURA VEGETAL CUKIN FRY 14,5KG	05 SP	73,000	1.058,500	Y011	PEDIDO: BONIF. - DIF.PRI.	5
SRM	SRM	SRM	WHEAT - PS SP/SUL	MICZAR HENDES RIBEIRO	#3022235276	22.02.2019	12211331	133374	PM ITX FRANCES PLUS 2KG	01 SP	2,000	50,000	Y011	SAB: BONIFICAÇÃO	

3.14 Devolución 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
- La devolución queda en Control de Calidad para analice.
- Devolución sin salida de mercancía.
- Visión Comercial, informe con el propósito de exhibir los indicadores referentes a los llamados GDB.

3.15 Fazón

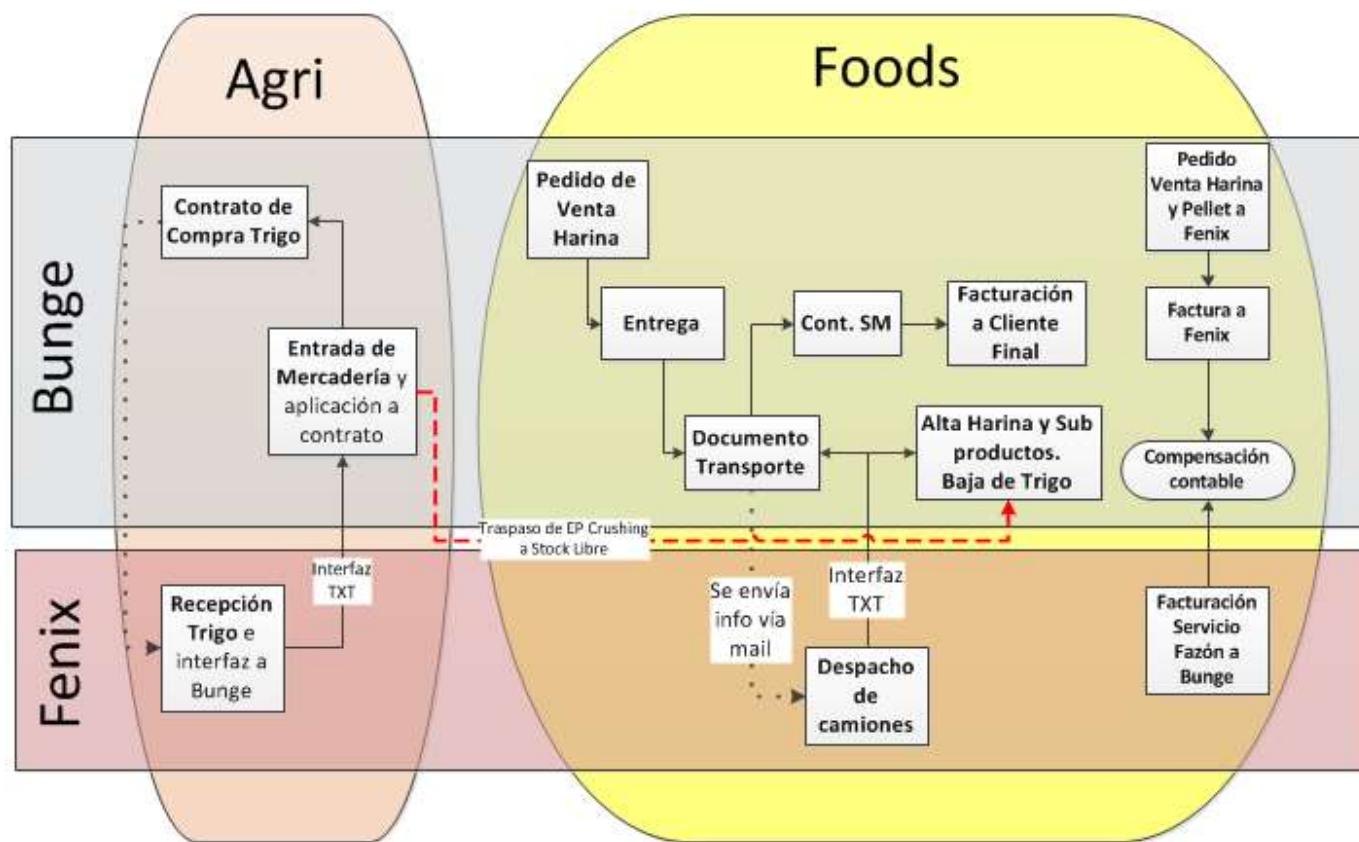
Fazón es una modalidad de tercerización de la producción donde el encargado promueve el envío de insumos a otro establecimiento, donde el ejecutor de la industrialización recibe la materia prima, almacena y posteriormente ejecuta la fabricación, montaje o transformación de un producto específico del encargado. Operamos con dos modalidades del Fazón: Compra y Venta.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

3.15.1 Proceso Molinos Fenix

Los recibimientos de las materias primas serán hechas por el GTM y el proceso de Ventas será hecho por el SD (SAP One Brasil) y las actualizaciones de los documentos de materias primas, consumos serán hechas a través de interface con la planta Tercera.

Flujo de operación con Fenix



Las plantas de Molinos Fenix serán creadas como Plantas de terceros dentro de la sociedad de Bunge Argentina.

Descripción proceso Fazon Fenix

- La compra de la Materia Prima (Trigo granel) se realizará a través de la solución de Agri. Registrando la compra de Bunge al productor con entrega en la Planta de tercero de Molinos Fenix. El trigo también puede ser enviado a Fenix mediante transferencias desde Centros Bunge.
- Cuando Molinos Fenix realice las recepciones de estas compras o transferencias las informará vía TXT a Bunge, indicando las cantidades (Peso) recibido.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 18 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Mediante interfaz se procesará ese TXT y la mercadería ingresará en stock SAP de Bunge dentro de planta de tercero (Fénix) y aplicándose al contrato de Compra por las cantidades informadas. En esto caso los trigos tienen condición “tal cual” de calidad, o sea que el trigo es acepto tal cual, no realizando descuentos comerciales por calidad.
- Dentro de la solución de Foods se registrarán los pedidos de venta, la creación de las entregas y la programación de los despachos (DT). En caso de ser Factura-Pedido también se generará la facturación.
- El comercial de harinas informará a Fenix sobre los despachos programados y la información respectiva de los mismos vía mail como se hace hoy en día.
- Fenix envía la información diariamente de los despachos realizados por orden y cuenta de Bunge vía TXT. Indicando de que planta despacharon, los datos del despacho (Cantidades, Nro Remito, etc.) y referenciado a que venta informada por Bunge corresponde.
También enviará por interfaz los movimientos de trigo “Bunge” que realice entre sus plantas.
- Mediante interfaz se procesará ese TXT de los despachos y este procesamiento disparará las siguientes acciones:
 - Se registrará el alta de Producto terminado “Harina” en la presentación que corresponda y el alta del Afrechillo en la Planta de Fenix. Para determinar las cantidades se utilizarán los parámetros actuales por producto/clientes.
Por cada 71Kg. despachados por Fenix, se deberán dar de alta 75Kg de harina y 25 Kg. de Afrechillo. Consumiendo 100 Kg. de Trigo.
Los 4 Kg. de diferencia en la harina y los 25 Kg. de afrechillo serán luego facturados a Fenix como compensación del servicio de fazon.
 - Se actualizará la entrega con el nro. De Remito de Fenix, se confirmarán las cantidades y se contabilizará la Salida de mercaderías procesando el Documento de transporte.
Quedando disponible para facturación en los casos correspondientes.
- En el caso de ser transferencias se registrará la baja del trigo en un centro y el alta en el otro.

Facturación del Servicio de Fazon

- Fenix enviará un Excel con todos los despachos realizados en el mes por cuenta y orden de Bunge.
- En base a la fórmula mencionada anteriormente se calcularán las cantidades de trigo molidas para determinar el valor del fazon, y las cantidades de Harina y Afrechillo que se utilizarán en la Venta a Fenix para el pago del fazon.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 19 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

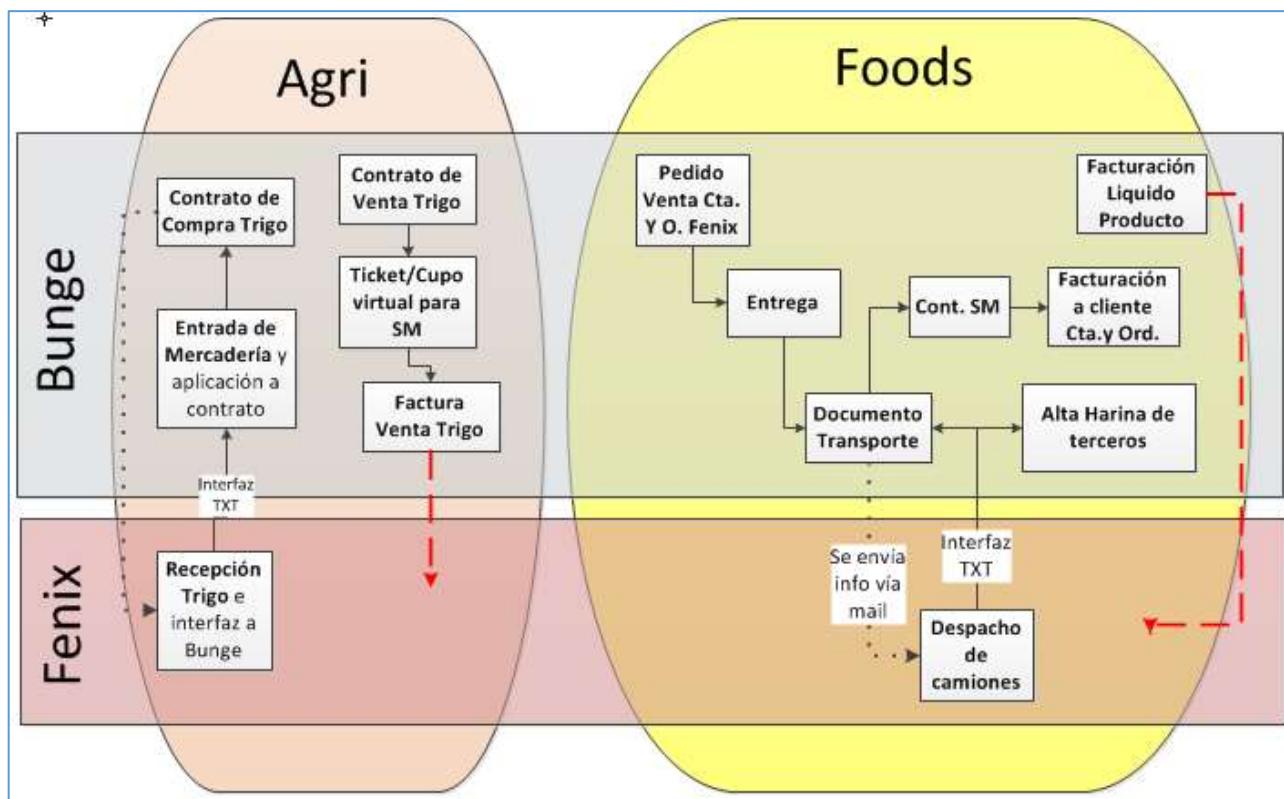
- Fenix enviará la factura a Bunge por el servicio de fazón y por el valor determinado en el punto anterior. Facturan por separado el fazón de Villa María y Laborde.
- Bunge registrará una venta a Fenix por las cantidades de Harina y Afrechillo correspondientes, por el valor determinado para el servicio de fazón mensual. Realizándose luego la compensación de ambas facturas. La única diferencia que se genera es por el IVA ya que el servicio de fazón se factura al 21% y las ventas de harinas al 10,5% y subproductos a 21%.

Particularidades a destacar

- En ocasiones se realizan despachos desde Fenix sin tener stock de Trigo (Porque todavía no se recibieron las compras). Fenix entonces realiza los despachos con Harina de su propiedad, teniendo que luego devolvérsela.
Para estos casos se podría utilizar un circuito de Prestamos y devolución de Granos entre Fenix y Bunge a través de la solución de Agri (GTM).
- Otra particularidad que se da son los anticipos comerciales de Dinero que se le dan a Fenix. Para compensar esos anticipos se cargan negocios de compra por harina y pellets, que no se pagan ya que se utilizarán para descontar de dicho anticipo. Por este motivo se marca el contrato de compra con cesión de cobro a favor de Bunge.
Al momento de realizar el anticipo comercial Molino Fénix emitió una factura por el total, luego con cada compensación generan una NC para descontar de dicha factura que se devenga como si proviniera de proveedores varios.

Flujo de operación con Fenix (Opción Cuenta y Orden)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Las plantas de Molinos Fenix serán creadas como Plantas de terceros dentro de la sociedad de Bunge Argentina.

Descripción proceso tentativo de Cuenta y Orden con Fenix

- La compra de la Materia Prima (Trigo granel) se realizará a través de la solución de Agri. Registrando la compra de Bunge al productor con entrega en la Planta de tercero de Molinos Fenix.
- Cuando Molinos Fenix realice las recepciones de estas compras o transferencias las informará vía TXT a Bunge, indicando las cantidades (Peso) recibido.
- Mediante interfaz se procesará ese TXT y la mercadería ingresará en stock SAP de Bunge dentro de planta de tercero (Fénix) y aplicándose al contrato de Compra por las cantidades informadas.
- Luego este trigo será vendido a Fenix cobrando una comisión y dejando el trigo en propiedad de Fenix.
- Dentro de la solución de Foods se registraría los pedidos de venta por cuenta y orden, la creación de las entregas y la programación de los despachos (DT). En caso de ser Factura-Pedido también se generará la facturación.
- El comercial de harinas informaría a Fenix sobre los despachos programados y la información respectiva de los mismos vía mail como se hace hoy en día.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 21 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Fenix envía la información diariamente de los despachos realizados por orden y cuenta de Bunge vía TXT. Indicando de que planta despacharon, los datos del despacho (Cantidades, Nro Remito, etc.) y referenciado a que venta informada por Bunge corresponde.
Siendo lo ideal que enviara por interfaz los movimientos de trigo “Bunge” que realice entre sus plantas.
- Mediante interfaz se procesará ese TXT de los despachos y este procesamiento disparará las siguientes acciones:
 - El alta en stock de terceros de las harinas despachadas. Para poder realizar la registración de las mismas.
 - Se actualizará la entrega con el nro. De Remito de Fenix, se confirmarán las cantidades y se contabilizará la Salida de mercaderías procesando el Documento de transporte.
Quedando disponible para facturación en los casos correspondientes.

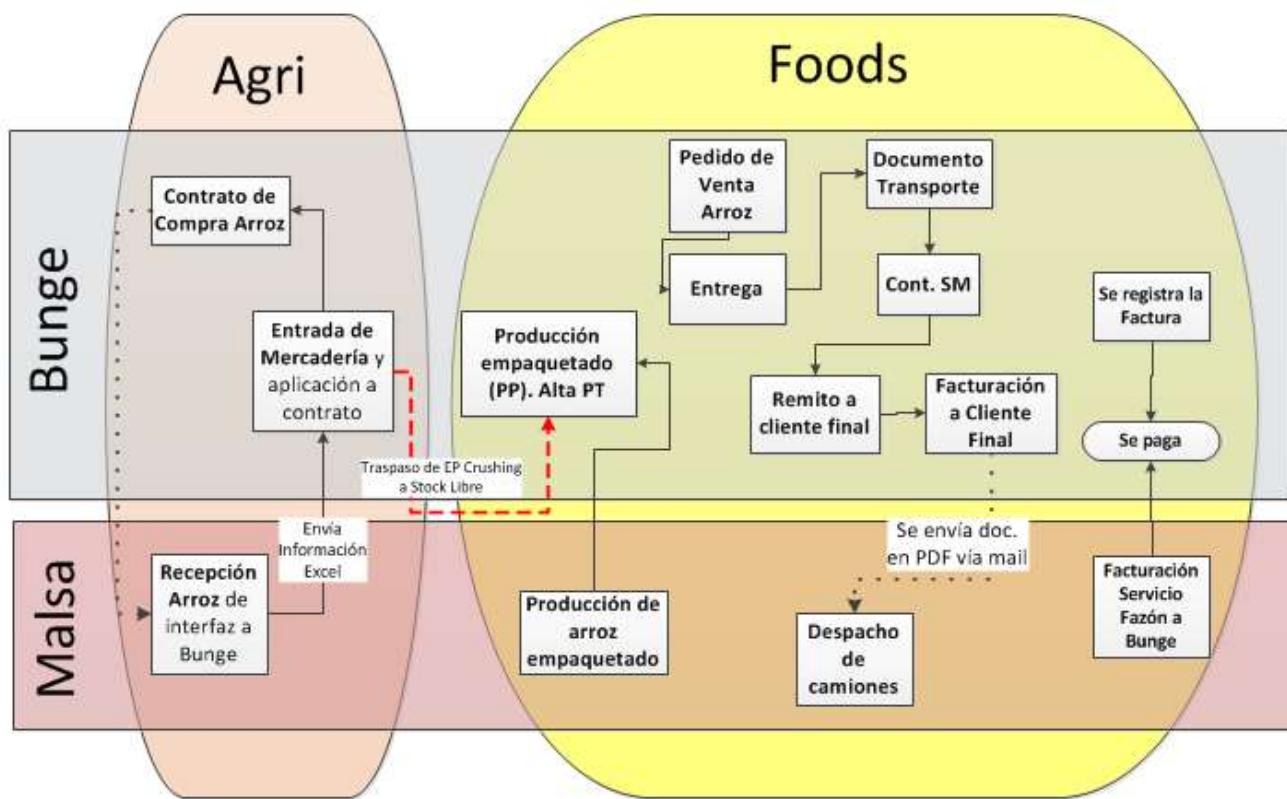
Facturación del líquido producto

- Considerando todos los despachos realizados por cuenta y orden se emitiría una facturación de líquido producto a Fenix. Detallando los importes y las comisiones facturadas en cada operación.

3.15.2 Proceso Fazon Arroz Malsa

Flujo de operación con Malsa

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



La planta de Malsa será creada como Planta de terceros dentro de la sociedad de Bunge Argentina. Para no ser repetitivo y considerando que los procesos de fazón son similares se resaltarán las diferencias con el fazón de harina

Descripción proceso con Malsa

- La compra de la Materia Prima (Arroz Cáscara) se realizará a través de la solución de Agri.
- Cuando Malsa realiza las recepciones de estas compras o transferencias las informará Excel a Bunge, indicando las cantidades (Peso) recibido. Que registrará en el sistema y aplicará al contrato.
- Malsa informará vía txt las producciones realizadas. Envíando un archivo por cada turno de producción realizado. Esta información se procesará manualmente mediante el módulo de producción (PP) dando de alta al arroz empaquetado de la marca correspondiente y consumiendo los insumos.
Quedando el stock disponible en la planta de terceros.
- Dentro de la solución de Foods se registrarán los pedidos de venta, la creación de las entregas y la programación de los despachos (DT). En caso de ser Factura-Pedido también se generará la facturación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Los despachos desde Malsa se realizan con documentación propia de Bunge, por lo que se les continuarán enviando el remito y la factura vía PDF para que los despachos salgan con la documentación correspondiente.
- Al contar con el stock de producción reflejado y requerir la documentación se registra el flujo de venta completo y no será necesario que una interfaz realice la ejecución del proceso.

Facturación del Servicio de Fazon

- Cuando Malsa genera la facturación del Servicio de Fazon, la factura se registrará como cualquier factura de proveedor y se realizará el pago de la misma.

Particularidades

- Las transferencias entre el centro de Malsa y la envasadora o Cayastá se realizan con remitos propios del tercero. Por lo que se utilizará un circuito de transferencias estándar pero con una clase de entrega que no genere documentación legal.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 24 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

4 Retail - Logística

4.1 Principales Operaciones Logísticas

To Be:

La Planificación Logística trata de todas las actividades relacionadas al transporte de mercancías y se realiza a través de varias Operaciones.

Cada operación tiene un flujo de documentos específico, según se indica a continuación:

- **Principales Operaciones:**

Venta Directa CIF o FOB;

Venta Exportación;

Transferencia entre Centros;

Devolución/Retorno de Mercadería;

Flete Complementar (Extra costos);

- **Principales Actividades da Logística:**

- **ZSGLOG0090 – Transacción utilizada para creación de determinaciones de rutas:**

- La ruta consiste en la creación de una ruta entre 2 zonas de transporte (Origen y Destino);

Relatório para atualização de Determinação de Itinerários.					
Bunge 2554 - Pacífico					
Seleção:					
País de Origem	BR	até	<input type="text"/>		
Zona de Origem	SP40501738	até	<input type="text"/>		
País de Destino	BR	até	<input type="text"/>		
Zona de Destino	DF00102000	até	<input type="text"/>		
Itinerário	<input type="text"/>	até	<input type="text"/>		

- Para realizar el registro es necesario poseer la zona de transporte de la filial Bunge (Origen) y del cliente (Destino - Transacción XD03).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 25 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Endereço			
Rua/nº	AV ANTONINO J CARVALHO	695	
Bairro	CENTRO		
Código postal/Cidade	15300-000	GENERAL SALGADO	
País	BR	Brasil	
Região	SP	São Paulo	
Fuso horário	BRZIEA	DomicílioFiscal	SP 3516903
Zona de transporte	SP16902000	GENERAL SALGADO	

- Después de ejecutar, se generará la pantalla abajo, donde será necesario rellenar los campos destacados y haga clic en el botón "Crear Itinerario, para que la ruta (Itinerario) sea creada.

Relatório para atualização de Determinação de Itinerários.									
Zona Origem	Zona Destino	Rota	Descrição	Tp. Expedição	Distância	UM	Dur.trâns.	DurViagem	TempOrgTrn
SP48501738	DF00102000	PA0702	PACIFICO - BRASILIA	03	1,103	KM	1:00	13:00	
SP48501738	DF00102084	PA0703	PACIFICO - BRASILIA IND	03	1,103	KM	1:00	13:00	
SP48501738	ES01202000	PA0693	PACIFICO - CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM	03	0,900	KM	1:00	12:00	
SP48501738	ES01302000	PA0695	PACIFICO - CARIACICA	03	1,008	KM	1:00	14:00	
SP48501738	ES05202000	PA0694	PACIFICO - VILA VELHA	03	1,005	KM	1:00	14:00	
SP48501738	GO01102000	PA0700	PACIFICO - ANAPOLIS	03	1,077	KM	1:00	12:00	

- Después de crear el itinerario es necesario seleccionar la línea y también insertar la información en los botones destacados;
- Este relleno es necesario para que el itinerario esté parametrizado para cualquier tipo de carga de acuerdo con el producto cargado y también con la unidad de medida utilizada en el proceso.

Relatório para atualização de Determinação de Itinerários.									
Zona Origem	Zona Destino	Rota	Descrição	Tp. Expedição	Distância	UM	Dur.trâns.	DurViagem	TempOrgTrn
PE07201484	PE00852000	034321	SUA_Massa Metrop. de Recife	03	0,451	KM	1:00	10:00	1,09
									12:00
Entrada nova:				Entrada nova:					
Pais exp./zona	BR	/	PE07201484	Pais exp./zona	BR	/	PE07201484		
Pais dest./zona	BR	/	PE013702000	Pais dest./zona	BR	/	PE013702000		
Determinação de Itinerários sem grp.peso (item)									
CE: Denominação	GraTra: Denominação		Denominação	OL: Denominação	GraTra: Denominação	OL: Denominação	GraTra: Denominação	OL: Denominação	Denominação
CE: Radovisão:	2011: Carraca Fria		SUA_Massa Metrop. de Recife	2011: Mâmeu em Olarias		2011: Mâmeu em Olarias		2011: Mâmeu em Olarias	SUA_Massa Metrop. de Recife
	2052: Carga Seca		SUA_Massa Metrop. de Recife	2011: Mâmeu em Quilôas		2011: Mâmeu em Quilôas		2011: Mâmeu em Quilôas	SUA_Massa Metrop. de Recife
				2011: Mâmeu em Torvelas		2011: Mâmeu em Torvelas		2011: Mâmeu em Torvelas	SUA_Massa Metrop. de Recife
				2011: Mâmeu em Gramas		2011: Mâmeu em Gramas		2011: Mâmeu em Gramas	SUA_Massa Metrop. de Recife
				2011: Mâmeu em Quilos		2011: Mâmeu em Quilos		2011: Mâmeu em Quilos	SUA_Massa Metrop. de Recife
				2011: Mâmeu em Toneladas		2011: Mâmeu em Toneladas		2011: Mâmeu em Toneladas	SUA_Massa Metrop. de Recife

4.2 Monitor de Entrega (Remesa)

TO BE:

- VL01N – Crear remesa individual

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- **VL10A o VL10H – Crear remesas masivas**
- **VL06 - Monitor de remesas**
 - La logística utiliza el informe VL06 - Monitor de remesas, para saber qué envíos están listos para la organización de transportes, utilizando en la pantalla de selección, variantes ya preestablecidas;
 - Este proceso tiene por objeto garantizar que todas las remesas asignadas dentro de la rejilla, sean rotuladas, así como las cargas cerradas y programadas (D + 2);

Organização do transporte - entregas														
Folheto	status	Rota	Dt. saída	Peso total	Itm.	GVS	ImpProd	Receb. mto	Rome da recebedor da mercadoria	Estim.	Cidade emissor ender.	Criado por	lExp	
000438218	9.02.2019	0000-16.02.2019		30.376,000	NF		0,00	1925292	BENDAS DISTRIBUIDORA S/A	B10546	VALPARAISO DE GOIAS	C2083485	2223	
000475711	0.02.2019	0000-16.02.2019		29.000,000	NF		0,00	2012994	PEPSICO DO BRASIL IND E COM DE ALIM	B12442	CURITIBA	C2067154	2458	
000475811	0.02.2019	0000-16.02.2019		26.500,000	NF		0,00	1002265	CODAF BRASIL LTDA	B12457	SOROCABA	C2067154	2458	
000446609	5.02.2019	0000-16.02.2019		26.036,640	NF		0,00	1053935	COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUICIA	B10523	CABO DE SANTO AGOSTINHO	C2072529	2223	
000470429	1.03.2019	0000-09.03.2019		17.357,760	NF		0,00	1945546	LEBLON ATACADO E VAREJO LTDA	B00284	ANAPOLIS	C2072529	2223	
000475091	8.03.2019	0000-06.03.2019		15.188,040	NF		0,00	1988332	EDINEI PEREIRA E SICLA SUPERMERCADO	B01748	POSSÉ	C2083485	2223	
000475082	8.03.2019	0000-06.03.2019		15.188,040	NF		0,00	1024753	SEGUINHO JOSE DOS SANTOS EIRELI ME	B01748	POSSÉ	C2083485	2223	
000475731	9.02.2019	0000-16.02.2019		14.000,000	NF		0,00	1061074	BARALD INDUSTRIA E COMERCIO DE ALIM	B07473	SANTANA DE PARNAIBA	C2067154	2458	
000475737	9.02.2019	0000-16.02.2019		14.000,000	NF		0,00	1061074	BARALD INDUSTRIA E COMERCIO DE ALIM	B07473	SANTANA DE PARNAIBA	C2067154	2458	
000475093	8.03.2019	0000-06.03.2019		13.018,320	NF		0,00	1970560	COMERCIAL DE ALIMENTOS E LANCHONETE	B12180	ÁGUAS LUÍS DE GOIAS	C2083485	2223	
000475094	6.03.2019	0000-05.03.2019		13.018,320	NF		0,00	1051912	NOVA AMAZONAS INDUSTRIA E COMERCIO	B10546	VALPARAISO DE GOIAS	C2083485	2223	
000475095	1.03.2019	0000-09.03.2019		13.018,320	NF		0,00	1051912	NOVA AMAZONAS INDUSTRIA E COMERCIO	B10546	VALPARAISO DE GOIAS	C2083485	2223	
000475090	7.03.2019	0000-05.03.2019		10.332,000	NF		0,00	1661622	LUX ATACADISTA LTDA	B12265	FACUNDO RENARDO	C2083485	2223	
000475736	8.02.2019	0000-16.02.2019		2.169,720	NF		0,00	1977329	MDS SUPERMERCADO EIRELI - ME	B01782	GOIANIA	C2072615	2223	
000475742	4.02.2019	0000-02.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1025090	QIRES GOMES DE FREITAS ME	B01799	NUVO BRASIL	C2072615	2223	
000475743	4.02.2019	0000-02.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1017740	SUPER SEGUINHO LTDA EPP	B01799	ABAGARCAES	C2072615	2223	
000475744	1.02.2019	0000-09.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1025090	QIRES GOMES DE FREITAS ME	B01799	NUVO BRASIL	C2072615	2223	
000475747	1.02.2019	0000-09.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1014501	MERCERIA J I LTDA	B01799	ITAPIWANGA	C2072615	2223	
000475748	1.02.2019	0000-09.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1010078	BOIRAO SUPERMERCADO LTDA	B01799	IPORA	C2072615	2223	
000475750	6.02.2019	0000-16.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1865057	ROHEIDERSON J. PEREIRA & CIA LTDA -	B01962	MINCUC	C2072615	2223	
000475753	8.02.2019	0000-16.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1951977	SUPERMERCADO BOA GAVOTO EIRELI - ME	B01782	GOIANIA	C2072615	2223	
000475754	8.02.2019	0000-16.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1006189	COOPERATIVA AGROPECUARIA MISTA DE B	B01782	BELA VISTA DE GOIAS	C2072615	2223	
000475755	8.02.2019	0000-16.02.2019		1.084,840	NF		0,00	1006189	COOPERATIVA AGROPECUARIA MISTA DE B	B01782	BELA VISTA DE GOIAS	C2072615	2223	
				248.964,960	NF									

4.3 Documento de Transporte

To Be

- **VT01N – Creación de Documento de Transporte;**
 - Etapa 1 - Al crear el DT, es posible realizar la inserción del envío en el mismo momento, basta con hacer clic en suministrar e insertar la sucursal y el documento de envío;

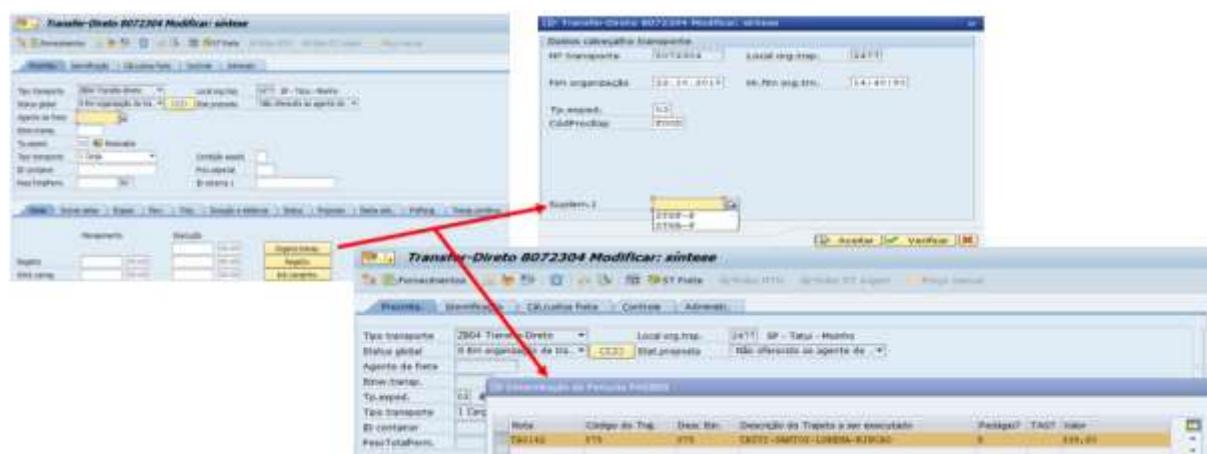
Transfer-Direto \$0001 Criar: Transportes e fornecimentos										
Fornecimentos		Planejamento		Log de seleção		Efetuar participação fornecedores		Transportes		
Transportes e fornecimentos	St...	Dt.carg...	Dt.reme...	L...	Itm...	Rece...	Rec.merc...	Endereç...	Peso to...	G...
\$0001	000		2477						10.000,000	
0007402313	06.11.2018	06.11.2018	TA0142	2028700	BUNGE ALIMENTOS S/A			BR11015-305 SANTOS	10.000,000	2502

- DT todavía no tiene un número, importante guardar, para que el sistema registre el número del documento;

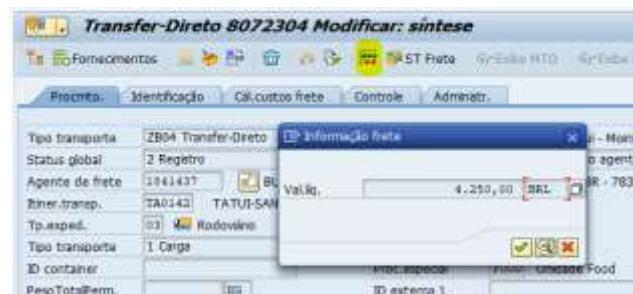
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 27 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- VT02N – Modificación del documento de transporte;

- **Nomeación** – Nomenclatura común para describir el proceso de inserción de los datos de transportista, conductor y vehículos;
- **Etapa 1 – Valorização** – Relleno tipo de tarifa de flete (ZTKF o ZTKA); - P o -T (Envío Propio o Tercero), elegir qué ruta debe seguir el transporte;



- **Etapa 2 – Botón Registro:** Informar Transportista (Agente de Flete); CUIT Chofer, Patente (Si existe), a la continuación haga clic en Aceptar.
- Sistema posee validaciones para prevenir errores, después de hacer clic en Aceptar, si existe algún punto pendiente o error, se generará mensaje de error.
- Después de que el botón de Registro está marcado, puede comprobar la simulación del valor del flete haciendo clic en el botón de referencia;



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 28 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Siempre que sea necesario actualizar el valor de una tarifa de flete en el DT, es necesario desactivar los botones 1 y 2 del DT para que el proceso sea reiniciado;

En la pestaña de pasos se pueden comprobar los destinos de las entregas del DT.

Datas	Outras datas	Etapas	Parc.	Txts.	Duração e distância	Status	Proposta
D... Local de partida		Local de destino			Ag.frete		
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		LUIS EDUARDO MAGALHAES/47850-000/BR/_ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		LUIS EDUARDO MAGALHAES/47850-000/BR/_ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		IGAPORÃ/46490-100/BR/ADEILSON SOUSA _ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		RIO DO ANTONIO/46225-000/BR/MARIA DA_ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		CONDEUBA/46200-000/BR/BISCOITOS COND_ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		LUIS EDUARDO MAGALHAES/47850-000/BR/_ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		LUIS EDUARDO MAGALHAES/47850-000/BR/_ 1459370					
ITABUNA/45600-970/BR/ITABUNA-BA		TANQUE NOVO/46580-000/BR/VIVALDO LOP_ 1459370					

4.4 Orden de Carga

To Be

- Impresión del DT (Orden de Carga);

- Despues de llenar los datos del DT, es posible imprimir el documento, con los datos relevantes para la carga, como datos del agente de flete, cantidades de mercancías y peso, paletas, etc;
- De acuerdo con el proceso de cada filial, una vía de ese documento es entregada al conductor para que el mismo ingrese en la unidad y otra vía está disponible para el Almacén que realiza la carga con base en ese documento;
- La transacción es muy simple, basta con informar el número del DT y ejecutar, si es necesario más de un documento se puede imprimir al mismo tiempo;
- Despues de ejecutar el documento se generará en la ubicación seleccionada.

Ejemplo de Orden de Carga

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 29 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

DOCUMENTO DE TRANSPORTE:8585636 Movimentação de Produtos						Pg: 1 de 1
Emissão: 18/12/2018 16:10:24	Operação: Vendas-Direto	Ordem Elaborada por: Luciano Pereira Teixeira Junior				
Carregamento em: JAGUARE		Empresa/Filial: 2203-2458				
End. de coleta: AV ALEXANDRE MACKENZIE 70 Jaguare	Cartão Transp.:	987213015116	Pedágio:	987213015116		
Transportador: 486.826.671-34 - REINALDO JOSE ORNES						
Motorista: 46682667134 - REINALDO JOSE ORNES						
Placa Veículo: LYQ8582	Placas(s) da Carreta(s):	HUZ6785	Fone:	65996134420		
Tipo de Frete: CIF			Grp.Remessa:			
DETALHES DA CARGA						
Itinerário: B11723 - JAG_Metrop. do Rio de Janeiro		Tarifa:	0,00	Valor Fretes:	0,00	
Entregas por Município						
Município: RIO DE JANEIRO	UF Produto: RJ 137699	Descrição: MAIONESE SOYA 6X3KG BALDE	Peso: 1940.000	Qtde: 100.000		
		Total de Municípios: 1	1940.000	100.000		
		Entregas: 1	1940.000	100.000		
		Total Municípios: 1	1940.000	100.000		
		Total Entregas: 1	1940.000	100.000		
DETALHES PARA CARREGAMENTO - EXPEDIÇÃO						
Data: _____ / _____ / _____	Entrada: _____	Saida: _____	Nº da Docu: _____			
Nro. Pedido: 11729043	Nome do Cliente: SENDAS DISTRIBUIDORA SIA					
Observações: Agend. Ordem de Carga						
Tipo de Carga: Carga Seca						
Produto: 137699	Descrição: MAIONESE SOYA 6X3KG BALDE	Qtde: 50.000	Dispo: 1 P + 20 CX	Pallet: 30 CX	Depósito: 2211	Lote: 0000483690
137699	MAIONESE SOYA 6X3KG BALDE	50.000	1 P + 20 CX	30 CX	2211	0000483690
	Total de Carga Carga Seca	100.000	2 P + 40 CX			
Peso Fnc:	0.000	Peso Seco:	1940.000	Peso Bruto:	1940.000	Volume: 0.000
				Nº Entregas:	1	

4.5 Facturación

Hay 3 circuitos de despacho y de facturación:

- los graneles – con peso en origen o con peso en destino. (ver contratos de harina con peso en destino)
- los envasados.
- los fazones que salen directamente de la planta de terceros.

To Be

El proceso de facturación consiste en la liberación fiscal del vehículo, emitiendo los documentos necesarios para el transporte y operación. Proceso importante, que trae seguridad para empresa, en la validación de las informaciones fiscales y garantiza el cumplimiento de las legislaciones vigentes.

Todos los camiones deben salir con el remito, el cual puede ser emitido por el sistema de recepción y despacho para los graneles y por SAP para los envasados, siendo necesaria la generación del COT

Es parte de los principales procesos de facturación las operaciones:

- Venta Directa CIF o FOB;
- Traslados CIF;

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 30 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Venta exportación;
- Devoluciones y Regresos;
- Envío y Regreso de Almacenamiento
- Factura Remito y Factura Pedido
- Consignaciones (Líquido Producto)

Principales actividades:

- VT02N – Modificación del Documento de transporte (DT);

Después del proceso de valorización de la carga (Inclusión de datos conductor, transportista, vehículos, tarifa de flete) a ser realizado por la logística, el DT está disponible para la facturación con los botones 1 y 2 ya marcados;

Botón 3 – Inicio Carga;

- Debe marcarse en el momento en que el vehículo ingresa (entrada en la filial);
- Tendremos utilización de balanza para Graneles;
- De acuerdo con característica de cada planta tendremos o no la utilización de las balanzas;
- Después de ejecutar el botón 3 el DT debe ser guardado, el sistema no permite marcar el botón 3 y el 4 en la misma acción.

! Não é permitido mudar status do documento de 2 para 4 ou 5. Mudar para status 3 (Iníc.carrgnto.)

Botones 4 y 5 – Fin Carga y Procmto.p/Transporte;

- Los botones 4 y 5 se pueden marcar en acción, en caso de **productos terminados**;

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 31 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- En caso de **productos a Granel**, el botón 4 debe ser marcado y el documento guardado, es en este momento que el peso de la balanza "vuelve" a SAP y actualiza el envío;
- Al marcar el Botón 5 y guardar, se disparará la facturación y el inicio de la ejecución de la cabina logística.
- Despues de la ejecución del botón 5 (**Procesamiento para Transporte**) en la VT02N, las acciones dentro del DT están finalizadas. De este punto en adelante el seguimiento será a través de la cabina de facturación, transacción ZSGLOG0037.

4.6 Cockpit Logístico

To Be:

- **ZSGLOG0037 – Cockpit de Facturación;**
- El Cockpit es un monitor que realiza la creación de diversos documentos de forma automática, desde Remito, Factura, Flete y las contabilizaciones de impuestos y flete.
- En la pantalla de selección basta insertar el código de la sucursal y el número del DT, esa es la forma más eficiente de efectuar una búsqueda, en todo caso existen otras formas, como fecha de creación y Envío.



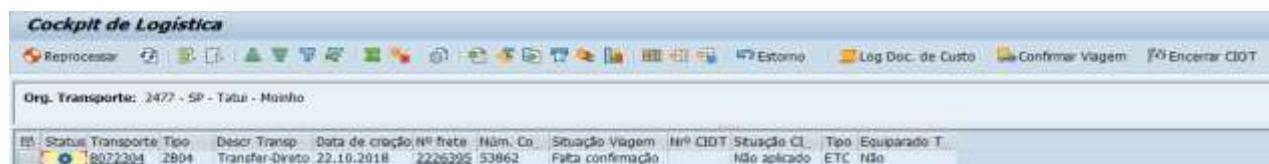
- Despues de la ejecución de la selección, se generará la pantalla abajo, donde se pueden efectuar los reprocesamientos, solicitud de anulación y confirmación de los viajes;



- Al hacer doble clic en la columna status, se mostrará la segunda pantalla, en ella aparecerá los documentos fiscales des proceso.
- Al hacer doble clic en la columna status nuevamente, se ampliará la tercera pantalla de la cabina, donde se exhibir todos los procesos que se ejecutan por entrega;

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 32 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- El procesamiento de la cabina se realiza por etapas y sigue una secuencia, tanto en el procesamiento, como en la anulación;

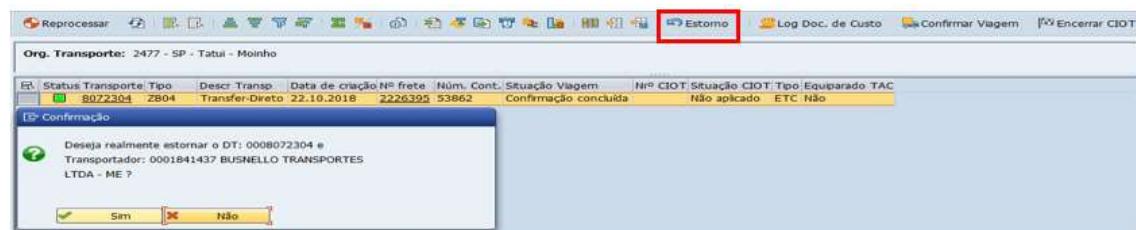


Etapa	Status Processo	Descrição	Documento	Status Estorno	Documento Estorno
1	V101	DOCUMENTO DE CUSTO DE TRANSPORTE	2226395		
2	VL02N	REGISTRO SAÍDA MERCADORIA	807402313		
3	VA01C	ORDEN DE VENDA CTE/CT			
4	VF01C	FATURA EMISSÃO CTR/C/CTE			
5	FB01C	CONTABILIZAÇÃO DO FRETE			
6	JIBIN	LIVRO FISCAL ENTRADA			
7	FAST	ENVIAR FASTORED			
8	MFO	FATURA DE ENTRADA			

- Después de procesar todos los pasos el estado de la cabina estará como se muestra a continuación;

Cockpit de Logística					
Org. Transporte: 2206 - SC - Gaspar					
Doc. de Transporte: 00008056988 - ZD04 - Vendas-Direto					
Data Criação: 23.01.2019					
Custo de Frete: 0002582134					
Remessa: 0800075077					
Etapa	Status Processo	Descrição	Documento	Status Estorno	Documento Estorno
1	V101	DOCUMENTO DE CUSTO DE TRANSPORTE	2226395		
2	VL02N	REGISTRO SAÍDA MERCADORIA	807402313		
3	VA01C	ORDEN DE VENDA CTE/CT	11728118		
4	VF01C	FATURA EMISSÃO CTR/C/CTE	503237200		
5	MFO	MFO	2850238		
6	FB01C	CONTABILIZAÇÃO DO FRETE	220311108005702819		
7	JIBIN	LIVRO FISCAL ENTRADA	32065490		
8	FAST	ENVIAR FASTORED			
9	MFO	FATURA DE ENTRADA	51076659902019		

- En este punto es necesario realizar la conferencia de los documentos para entrega y posterior liberación del vehículo;
- La anulación del proceso de facturación y realizada a través de la primera pantalla de la cabina;
- Marcar la línea y hacer clic en el botón de anulación, luego SIM, insertar la justificación y la anulación se disparará



- Para el caso de “Estorno” será hecho la anulación del Costo de Flete.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 33 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Una vez finalizado el proceso de anulación, la cabina desaparecerá siendo posible consultarla a través del flag de visión de anulación;

The screenshot shows the 'Cockpit de Logística' interface. It includes sections for 'Parâmetros de Seleção' (Selection Parameters) with fields for Local Org. Transporte (2458), Data Criação (28/10/2018), and N° transporte (195399). Below this is a 'Status' section with radio buttons for 'Erro', 'Pending', 'Entregado' (selected), and 'Todas'. The 'Fronteira' section has checkboxes for 'Logística / Faturamento' (selected), 'Contábil / Fiscal', and 'Todos'.

➤ **ZSGLOG0220** - Monitor Proceso de Facturación (Filial);

- A través de ese monitor es posible visualizar todos los DTs en proceso de facturación de la sucursal, cada columna representa uno de los botones del DT (VT03N);

The screenshot shows the 'Monitor - Processo de Faturamento' interface. It includes a header with user information (Usuário: C2077975, Data/Hora: 28/10/2018 17:14:22, Local Org. Transp: 2458) and a toolbar with various icons. Below is a grid table with columns for ID, Transporte, Tipo, Descr., Tipo Transp., Contrato, Contratação, Entrada, Carregamento, Faturamento, and Cockpit. A red box highlights the 'Cockpit' column. To the right of the grid is a table showing details for each row, including Placa, Cavalo, Placa, Carrreta, Ag., Frete, Descr., Ag. Frete, and Status.

- Contratación – Botones 1 y 2 (Valorización/Logística);
- Entrada – Botón 3 (Inicio de Carga);
- Carga – Botón 4 (Fin Carga);
- Facturación – Botón 5 (Procesamiento p/ Transp);
- Cockpit – Status geral del cockpit (ZSGLOG0037)
- Salida – Status de la confirmación del viaje (Liberación PGTO Flete);
- Al hacer clic en la columna cockpit, el sistema abrirá el cockpit referente al documento seleccionado;

Reportes:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 34 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

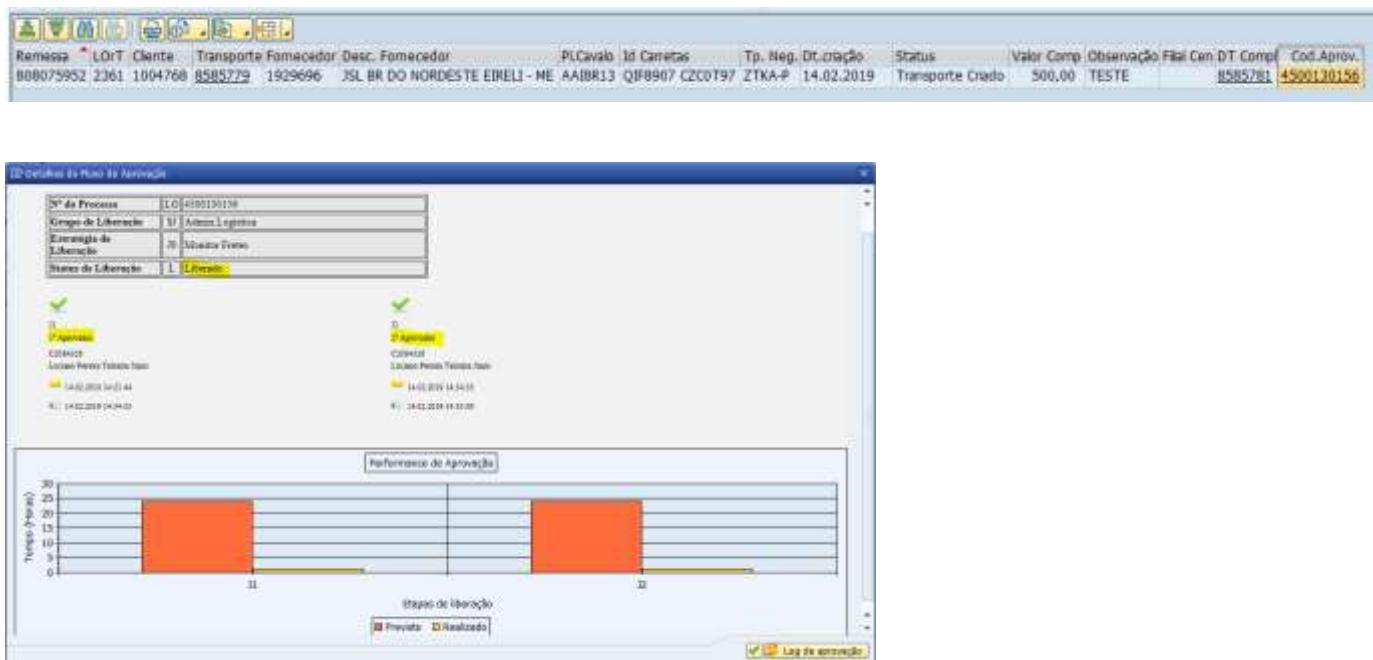
- **ZSGLOG0073** – Reporte de errores en el cockpit (ZSGLOG037);

4.7 Portal de Aprobación

To Be

Las aprobaciones de los costos serán realizadas a través del Portal de Aprobaciones, ya utilizado hoy para las tarifas de fletes;

Clicando sobre el número del proceso, verificamos cuál es el status y aprobadores que constan en la estructura de aprobación;



- **ZSGSUP0900** – Portal de Aprobaciones;

Al acceder a la transacción ZSGSUP0900, la misma indicará si existen procesos pendientes de aprobación;

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 35 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

5 Logística de Flete

5.1 Procedimientos Operacionales de Flete

Los detalles están en el BBP de Logística (BBP – LOG – AR-PY-UY – ítem 5.1.3.2)

5.2 Asignación de Transporte

Asignación de Transporte

- **Incorporación de transportes.**

Es responsabilidad del operador de transporte conseguir la cantidad de transporte necesario a los efectos de cubrir los despachos planificados para la semana. Para lo cual tiene libertad de contacto con empresas de transportes.

Todo transporte es susceptible de operar en Bunge Argentina SA, a condición de que cumpla con las normas establecidas por la empresa.

- **Distribución de los transportes en las operaciones.**

Todos los transportes que se encuentren en la base de transportes, y estén habilitados al momento de realizar la carga podrán ser asignados a cualquier movimiento.

La distribución de los medios de transporte a las operaciones la realizan los operadores de Logística, a los efectos de poder lograr sinergias en los movimientos.

Se realiza a través del monitor de asignación de chapas y choferes masivo (transacción **ZIRSC_TRANSPORTISTA**), la asignación de estos datos se realizan las validaciones documentales correspondientes sobre ambos (Seguro, cuit, registro de conducir, etc.)

En este mismo monitor se cuenta también con datos sobre el estado crediticio de las entregas involucradas en los transportes y se realizan validaciones de datos impositivos de los clientes finales para anticipar posibles errores en la facturación.

Una vez completados y actualizados los datos para un camión se genera la impresión de la Orden de Carga.

- **Colocación de transportes en playa de camiones.**

Los operadores logísticos son responsables de suministrar la cantidad necesaria de transporte para cumplir con las necesidades de fletes. Una vez que el medio de transporte llega y se anuncia en la playa pasa a ser responsabilidad de la planta.

Al no tener RyD en Retail no se realiza asignación de turnos, se ingresa el camión directamente y se manda a cargar.

Operaciones de carga

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 36 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Las operaciones de carga incluyen todas las operaciones desde que el camión ingresa a la planta hasta que sale con la documentación correspondiente. Se realizan con el respaldo del formulario de "Orden de Carga", que indica todos los datos necesarios para el proceso de carga de los camiones.

5.3 Documentación y Cumplimiento de Normas Legales

Documentación interna

- **Orden de Carga**

El documento de orden de carga se genera a través de una clase de mensaje estándar en el documento de transporte.

La generación de este documento se dispara en forma automática una vez que son completados los datos del camión y del chofer que se asignarán a ese viaje. La asignación de estos datos se realiza mediante el cockpit ZIRSC_TRANSPORTISTA y son actualizados directamente en el documento de transporte. Esta actualización es la que dispara la impresión de la Orden de Carga.

El formulario de OC contiene todos los datos relacionados con el camión que ingresará a cargar, con el chofer asignado, los productos, cantidades, formas de embalaje, etc.

En los casos en que el viaje incluye más de un destino el ordenamiento de la carga se realiza colocando el último producto a descargar en primer lugar dentro del formulario. Utilizando una lógica de distancia de los destinos.

Documentación legales.

- **Remito y Factura**

El encargado de la carga es responsable de la entrega de la documentación legal relativa al viaje (Remito y Factura).

Luego de realizar el picking y el embalaje en el sistema con los datos supervisados en la carga, el supervisor refleja el despacho del camión a través del 5to. Botón de la VT01N y esto dispara las interfaz de COT, la impresión del formulario de Remito y la impresión del formulario de factura. Por último se realiza el despacho físico del camión con toda la documentación.

Viaje

Es la efectuación del servicio de flete, el cual es controlado por el equipo de logística en la planta de San Jerónimo y reporta en los casos en que se exceda de los plazos normales según las distancias.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 37 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

6 Gap List

GAPs Descripción

1. Título: **Proceso de Fazón para Retail**
 Descripción: Armonización del Proceso de Fazón para los procesos de Retail (ejemplo Molino Fenix).
 Segmento: Fazón
2. Título: **Proceso de Almacenamiento en Terceros**
 Descripción: Armonización del Proceso de Almacenamiento de Materiales Bunge en Terceros
 Segmento: Almacenaje y Controle de Inventario
3. Título: **Cockpit de Facturación**
 Descripción: Adaptación en el Cockpit de Facturación para los documentos legales (ejemplo: Remito y Factura electrónica).
 Segmento: Logística, Despacho y Ventas
4. Título: **Recupero de Palets**
 Descripción: Escenario para recorrer el pallet en cliente y generar el transporte y poder pagar el costo de flete al transportista.
 Segmento: Logística y Flete
5. Título: **Adecuación de Estructura Comercial**
 Descripción: Adecuación de la Estructura Comercial para tener modelo unificado.
 Segmento: Estructura Comercial
6. Título: **Adecuación de Estructura Logística**
 Descripción: Adecuación de la Estructura Logística para tener modelo unificado..
 Segmento: Estructura Logística
7. Título: **Configuración de Clases de Ventas**
 Descripción: Configuración de las clases de Ventas para las operaciones en SAP.
 Segmento: Logística (Ventas)
8. Título: **Consignación B**
 Descripción: Adecuación en SAP para tener Consignación. Crear los tipos de movimientos: Remesa para Consignatario, Devolución Simbólica y Venta Consignación.
 Segmento: Logística (Consignación)
9. Título: **Packing List**
 Descripción: En el Packing List están las informaciones esenciales del producto (código y descripción, cantidad; peso, entre otras).
 Segmento: Logística (Transporte y Despacho)
10. Título: **Tipo de Embalaje**
 Descripción: Campo Tipo de Embalaje para indicar cual tipo de pallet será utilizado por el cliente.
 Segmento: Logística (Despacho)
11. Título: **Controle de Tarimas**
 Descripción: Necesidad de controlar el préstamo de las Tarimas.
 Segmento: Logística (Despacho)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 38 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

12. Título: **Embalaje automático**

Descripción: Para los despachos de Retail se realiza en embalaje y la generación de unidades de manipulación. De esta forma se controla la cantidad de pallets despachada, se deja los pallets despachados en status de embalaje en préstamo y se consumen las cantidades de film strech utilizadas.
 Segmento: Logística (Despacho)

13. Título: **Facturación anticipada en venta de Harina**

Descripción: Se debe realizar una facturación por cada camión en forma anticipada para la liquidación de un impuesto en la provincia de Jujuy, Rio Negro cuando el contrato puede englobar varios camiones.
 Segmento: Logística (Despacho y Facturación)

14. Título: **Stock en planta de terceros para Fazon de Arroz**

Descripción: En el proceso de Fazon de arroz se declara la producción y se da de alta el stock de producto terminado en el centro de terceros (MALSA). Luego se realizan los despachos desde esa planta a cliente final con remitos propios de Bunge. Y también se trasladan mercaderías a la envasadora para despachos mixtos.

Segmento: Logística (Fazón, Despachos y Control Inventario)

15. Título: **Interfaz COT ARBA**

Descripción: Replicación de la interfaz para la obtención de COT/Remito electrónico con ARBA.
 Segmento: Logística (Despacho y Transporte)

16. Título: **Monitor COT Retail**

Descripción: Transacción Z para el monitoreo de la interfaz de COT con ARBA. Permite el reproceso de la interfaz y la actualización del COT manual en caso necesario.

Segmento: Logística (Despacho y Transporte)

17. Título: **Orden de Carga**

Descripción: Adecuación de la orden de carga a los datos necesarios en la planta de Envasadora para Argentina.

Segmento: Logística (Orden de Carga y Transporte)

18. Título: **Cockpit ZIRSC_TRANSPORTISTA**

Descripción: Crear una transacción Z donde se realiza la asignación, individual o masiva de las chapas y choferes a los documentos de transporte. En la misma se realizan validaciones de documentación e impositivas para la facturación.

Segmento: Logística (Transporte)

19. Título: **Formulario Remito**

Descripción: Generación del formulario de Remito y validación con ARBA para los tickets/cupos virtuales.
 Segmento: Logística (Despacho)

20. Título: **Formulario de Factura**

Descripción: Generación de formulario de Factura.

Segmento: Logística (Facturación)

21. Título: **Textos para Remito**

Descripción: Generación de textos para el documento Remito.

Segmento: Logística (Despacho)

22. Título: **Adaptar Devolución – Parte I**

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 39 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Descripción: Adaptar solución GDB llamada (Gestión Devolución Brasil) para generar las autorizaciones de devoluciones físicas.

Segmento: Logística, Control de Inventory y Finanzas

23. Título: **Adaptar Devolución – Parte II**

Descripción: Adaptar solución GDB para generar las autorizaciones de Proforma ND y NC (Nota de Débito y Nota Crédito).

Segmento: Logística y Finanzas

24. Título: **Administración de cupos (Desvío, reprogramación, anulación, etc.)**

Descripción: Actualmente los cupos de MEIN son administrados desde un cockpit, pudiendo realizar desvíos, reprogramaciones, anulaciones y cambios clase de valoración, ya sea en forma individual o masiva. Al ir a la solución de Foods los cupos pasarán a ser un conjunto de documentos (Entrega y documento de transporte) y se deberá contemplar la posibilidad de realizar estas acciones en forma masiva y automatizada

Segmento: Logística (Cupos , Despacho)

25. Título: **Interfaz con RyD**

Descripción: Actualmente en las recepciones y los despachos de MEIN interviene RyD. RyD realiza la asignación de turno, impresión de remitos y pesaje de camiones. Y lo continuará haciendo igual que hasta ahora por lo que se debe desarrollar la interfaz ida y vuelta considerando el cambio en los documentos utilizados y que para los movimientos virtuales se comenzará a utilizar directamente SAP. Segmento:

Segmento: Logística (RyD – Recepción y Despacho)

26. Título: **Interfaz web de Cupos**

Descripción: Interfaz con Web de cupos. En los casos de Flete cliente, el cliente puede ingresar a la Web y actualizar los datos del transporte teniendo que procesar la vuelta de la interfaz y actualizar los datos en SAP.

Segmento: Logística (Cupos ,Clientes y Web)

27. Título: **Ventas com peso destino**

Descripción: Las ventas en graneles pueden ser realizadas con la modalidad “Peso Destino”. Actualmente en Brasil se maneja solo peso origen, por lo que se analizará la implementación de la solución estándar más actualizada de ARE/POD (Proof of delivery). Con stock en tránsito, ejecución de las diferencias de stocks entre el peso de origen y destino. Este parámetro se debe poder ingresar a nivel de pedido de ventas.

Interfaz con Web de cupos. En los casos de Flete cliente, el cliente puede ingresar a la Web y actualizar los datos del transporte teniendo que procesar la vuelta de la interfaz y actualizar los datos en SAP.

Segmento: Logística (Ventas , Despacho, Clientes, Control Inventory y Finanzas)

28. Título: **NC por diferencias de Peso**

Descripción: Se debe contemplar la solución para la generación de Notas de crédito o débito por las diferencias de pesos que pueden surgir entre el peso origen y destino para los casos de facturación anticipada.

Segmento: Logística (Facturación)

29. Título: **NC por devoluciones**

Descripción: Generación de notas de crédito por devolución. Opción por los kilos realmente ingresados en la devolución, o por los kilos totales del despacho original independientemente de los devueltos.

Segmento: Logística (Facturación y Finanzas)

30. Título: **NC por Costado a Vapor**

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 40 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Descripción: Para las transferencias a puerto en los casos de exportación el negocio de Graneles utiliza la funcionalidad de Costado a Vapor. Esto se va a desarrollar para la solución de GTM y hay que contemplar la adaptación al flujo de procesos de foods.

Segmento: Logística (Despacho y Finanzas)

31. Título: Opciones de Moneda en facturación

Descripción: La facturación en los casos de los negocios de MEIN graneles puede ser tanto en pesos, como en dólares o en dólares pesificados.

Segmento: Comercial (Ventas y Pricing)

32. Título: Gestión de Convenio Marco

Descripción: Gestión de control de convenio marco para MEIN (Mercado Interno).

Segmento: Logística (Convenio)

33. Título: Pricing

Descripción: Composición de precio de venta para operaciones MEIN (mercado interno). Adaptación de pricing para las operaciones

Segmento: Logística (Precios)

34. Título: Recepciones de refinado en compras de Fazon

Descripción: Se dan casos en que se recibe refinado fazioneado antes de que se registren los envíos de crudo al tercero. Esas recepciones no podrán ser aplicadas automáticamente al no contar con stock a consumir en el tercero.

Segmento: Logística (Compra Fazon)

35. Título: Recepciones de refinado con diferencias de peso

Descripción: Se recibe aceite refinado con un peso en el ingreso, que puede diferir del peso origen informado a posteriori por el entregador. A la subcontratación debe aplicarse el peso origen y en stock el peso recibido. Con la información recibida por el entregador debería realizarse la aplicación de las recepciones.

Segmento: Logística (Compra Fazon)

36. Título: Recepciones de refinado por kilos excedentes

Descripción: En ocasiones se pueden recibir kilos excedentes de refinado. Que el negocio tiene la potestad de decidir si amplia al convenio de fazon, o si realiza la compra de ese excedente mediante un pedido de compra independiente.

Segmento: Logística (Compra Fazon)

37. Título: Entregas de crudo por kilos excedentes

Descripción: También se puede dar el caso de sobrante de crudo entregado. En estos casos el negocio también tiene la potestad de ampliar el convenio o de realizar la venta del crudo mediante una operación independiente.

Segmento: Logística (Compra Fazon)

38. Título: Recepciones de Crudo sin referencia.

Descripción: Se dan los casos de las recepciones de crudo antes de que se realice la carga de los convenios de fazon. Al no tener convenio se deberá resolver la forma de aplicación.

Segmento: Logística (VentaFazon)

39. Título: Recepciones de crudo por kilos excedentes.

Descripción: Recepción de kg excedentes de crudo. El negocio tiene la potestad de decidir si amplia al convenio de fazon y los aplica, o si realiza la compra de ese excedente mediante un pedido de compra independiente.

Segmento: Logística (Venta Fazon)

40. Título: Despacho de kilos excedentes de refinado

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 41 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Descripción: Sobrante en el refinado entregado al tercero. En estos casos el negocio también tiene la potestad de ampliar el convenio o de realizar la venta del refinado mediante una operación independiente.
 Segmento: Logística (Venta Fazon)

41. Título: Despacho de refinado tercero con stock propio
 Descripción: Despacho de refinado de tercero sin stock / con stock propio
 Segmento: Logística (Venta Fazon)

7 BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Name	Country	Role	Position	Date	Signature

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 42 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 43 of 43
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Workshop Presentation

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

BBP Validation Workshop

DEMETRA – Fazones Compra y Venta

ABRIL, 2019



Agenda

- OBJETIVO
- ALCANCE
- PROCESOS
 - Solución To Be alto nivel
 - Principales Beneficios
 - Principales Cambios
 - Desarrollos en el sistema



OBJETIVOS DE LA SESIÓN DE VALIDACIÓN DE BBP



Objetivo del Workshop de Validación



Presentar:

- **Principales Procesos** de Negocio y Solución To Be diseñada en el BBP
- **Beneficios** de la solución
- **Principales impactos** / cambios respecto a los procesos actuales
 - Áreas (internas y externas) y **Funciones impactadas** directa o indirectamente
- **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



Variantes del Proceso



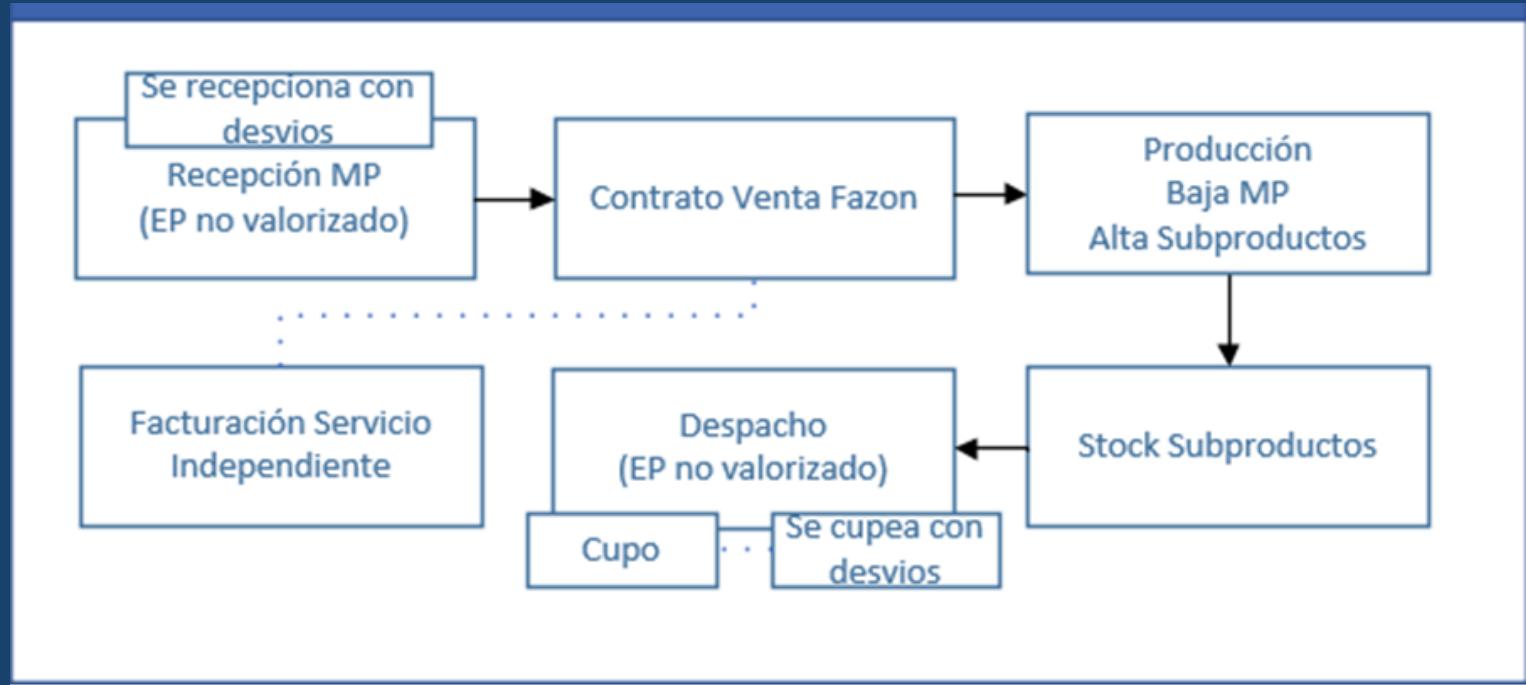
- Actualmente la solución de Brasil no contempla convenio de venta Fazon para granos, el to-be de este proceso deberá ser desarrollado en base a la solución existente en BEMEA (Europa) pero adaptando conforme la documentación de los procesos referente a los requisitos de la venta fazón granos de Argentina
- Para los fazones de refinado de aceite y harina de trigo que Bunge compra o vende, se utilizará la solución de Foods que tiene actualmente Brasil, a la cual se le agregarán los requisitos del negocio de Argentina

Escenario: 10 - Servicios Argentina – Venta Fazon Granos AGRI



PROCESOS
SOLUCIÓN TO BE ALTO NIVEL





PROCESO: Fazon Granos Venta

Principales commodities:
Soja
Cártamo
Girasol

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Venta





ABM
Convenio
venta

- Se generará un convenio con las condiciones del Fazon
 - Condiciones de recepción y despacho de la mercadería
 - Condiciones de calidad / rendimientos (real – base análisis - o teórico)
 - Condiciones de precio (moneda – tarifa por tn despachas o por tn recibidas)
- En la generación del convenio se generará solo un contrato, pero en la planificación logística se genera un pedido de compra para las recepciones de materia prima y un pedido de venta para los despachos de cada subproducto
- Se mantendrán las reglas de tolerancia para poder ampliar / anular convenios
- Se definirá la forma de facturación, en la solución de BEMEA la facturación es independiente de los despachos o recepciones (puedo facturar por la cantidad que necesito)

PROCESO: Fazon Granos Venta



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Venta





Recepción
Despacho

- La clase de movimiento por recepciones para Fazon se identificará al ingreso. Esto impactara en SAP dentro del cockpit I/O y quedara disponible para aplicar.
- Se deberá analizar el caso de las recepciones sin convenio o cuando los convenios sean cumplidos en su totalidad y los clientes siguen entregando granos
- Los despachos para Fazon deberán ser cupeados sobre el convenio. El limite de despacho de los subproductos estará dado por el rendimiento cargado al convenio.
- Se deberá tener en cuenta el despacho de subproductos sin stock de terceros.
 - Opción 1: generar un préstamo con productos propios de Bunge a los findes de despachar
 - Opción 2: generar un movimiento Dummy para el alta de stock que se anulara con la molienda de la mercadería entregada por el tercero

PROCESO: Fazon Granos Venta



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Venta





Calidad

- Para el caso de Fazon con rendimiento real (en base a análisis de la materia prima). Una vez cumplida físicamente la recepción de la materia prima, se considera la calidad de todas las recepciones para determinar y actualizar en el convenio la cantidad a despachar de los subproductos
- Los descuentos de calidad de la mercadería seguirán siendo como se hace actualmente
 - Mermas en Kilos sobre determinados rubros al momento de la recepción, de acuerdo con las condiciones de recibo de la planta
 - Se envía muestra a cámara para determinar la calidad de los otros rubros en caso de corresponder (dependiendo del producto).
 - De acuerdo a los resultados se liquida la calidad, los servicios y honorarios cámara considerando las condiciones y tarifas pactadas en el convenio.
 - Estas operaciones se liquidan al momento del cumplido físico del convenio.

PROCESO: Fazon Granos Venta



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Venta





Aplicación

- Las recepciones para fazon, serán aplicadas manualmente
- La mercadería que ingrese sin convenio deberá ir a un contrato balcao de servicio, siendo el stock de terceros y no de libre utilización
- Los despachos, serán cupeados sobre los contratos de fazon y se aplicaran automáticamente, por lo que siempre deberá existir un convenio de fazon para poder despachar
- Se deberá analizar si la baja del stock de la materia prima y el alta del stock de los subproductos se realizara al momento de aplicar las recepciones o con la declaración de producción de mercadería de tercero

PROCESO: Fazon Granos Venta



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Venta





Saldos

- Los saldos quedaran aplicados en el contrato de balcao de servicio
- El saldo de ticket que decida venderse o comprarse dependiendo si es materia prima o Subproducto, deberá analizarse en la solución futura
 - Opción 1: Se anularan parcialmente kg ingresados al fazon y se generará un ticket por la misma cantidad anulada para aplicar a compra.
 - Opción 2: Se podría crear una clase de contrato de compra especial, para aplicar saldos que ingresaron como fazon, sin modificar los recibos.

PROCESO: Fazon Granos Venta



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Venta





Facturación

- Los fazones con rendimiento real se facturan al momento del cumplido físico del convenio.
- Los fazones con rendimiento teórico, se factura a medida que se aplica la mercadería al convenio
- Cuando la moneda del convenio sea dólares se pesificará de acuerdo al tipo de cambio (compra o venta) definido en el convenio, con la tasa del cierre del día anterior de la facturación.
- Mercado de precios para valorizar: se utiliza como referencia para la facturación de los gastos calidad a travez de ND
- Para la facturación de los servicios de acondicionamiento se genera una ND de Servicio de acondicionamiento por la semilla entregada para fazon (zaranda, fumigación, secada)
- Pueden generarse ND siempre que los mismos tengan cumplido físico y previo al cumplido económico.
- La tarifa para la facturación del Fazon resulta del convenio, y se puede realizar por los productos recibidos. A futuro la facturación será independiente incluso se podrá facturar sin haber recibido o despachado (facturación anticipada)

Fazon Granos venta: Lista de GAPs

- Dado que en la solución de Brasil no cuenta con el Fazon de granos, el desarrollo de la solución deberá ser completo
- GAP: Venta Fazon - Armonización y Adaptación proceso de BEMEA
 - GAP: Venta Fazon - Regla de Aplicación Mercadería
 - GAP: Venta Fazon – Planificación y Ejecución Recibo de Mercadería
 - GAP: Venta Fazon – Planificación y Ejecución Despacho de Mercadería
 - GAP: Venta Fazon - Facturación del Servicio
 - GAP: Venta Fazon – ND por gastos acondicionamiento, honorario cámara y diferencia calidad
 - GAP: Venta Fazon – Regla de tolerancia para recibos físicos (ampliaciones y cancelaciones)
 - GAP: Venta Fazon - Report para descarga en Excel con detalle por gastos de acondicionamiento
 - GAP: Venta Fazon - Report con listado de convenios vigentes con cumplido físico y no cumplido económico.



PROCESOS SOLUCION FOODS

- FAZON ACEITES REFINADOS
 - Compra
 - Venta
- FAZON TRIGO MOLINOS FENIX

Alcance Aceites

Escenario: 10 - Servicios Argentina – Fazon Aceites

Compra de Fazón de Refinado



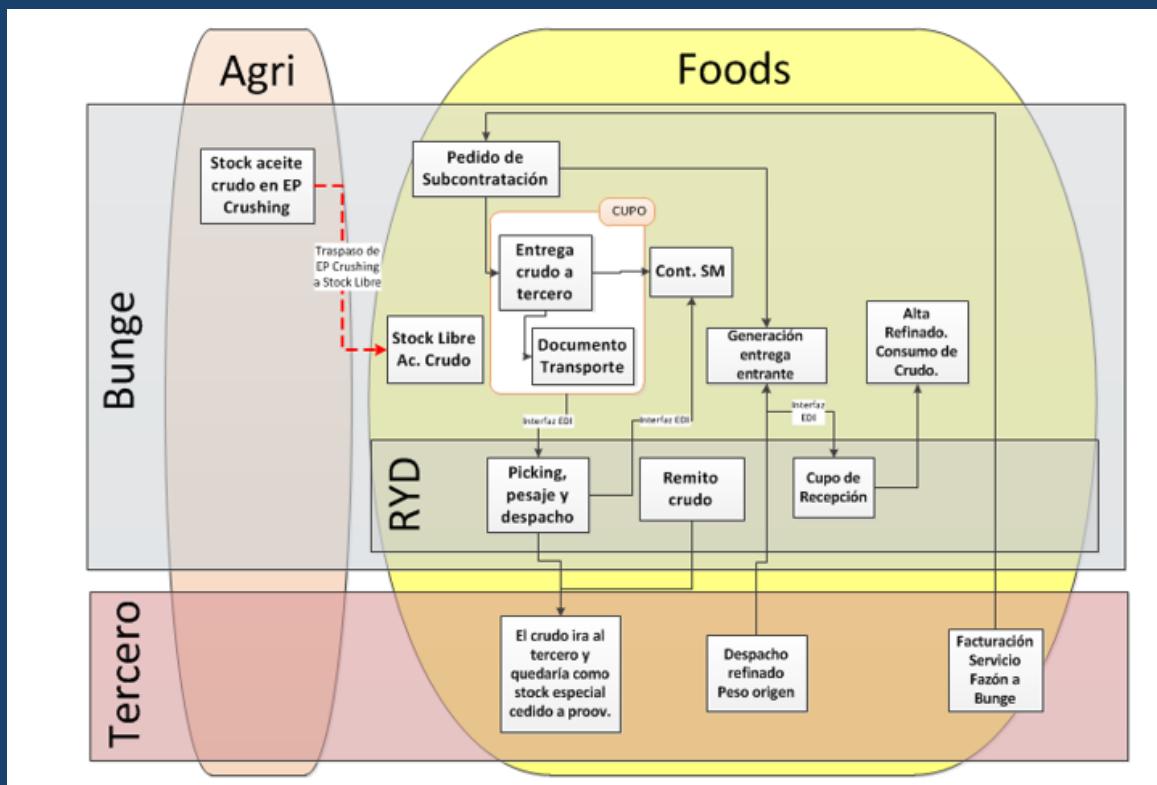
Venta de Fazón de Refinado



PROCESOS

SOLUCIÓN TO BE ALTO NIVEL

Fazon compra – Aceites Flujo



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Compra Aceites



Pedido de Subcontratación - Compra



Pedido de subcontratación

- El pedido de subcontratación funcionara similar al convenio que cargamos actualmente. Con los datos del mismo
- En el pedido se definirá todo lo relacionado al negocio
 - ✓ Peso origen / destino
 - ✓ Flete Bunge o cliente
 - ✓ Tarifa del servicio
 - ✓ Moneda de la operación
 - ✓ Mermas por rendimiento

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Compra Aceites


Recepción / despacho – Compra


 Despacho/
Recepción

- Se realizará el despacho del aceite crudo, cargado como insumo dentro del pedido de Subcontratación de Fazon. Para la realización del mismo se enviará el cupo de despacho a RyD.
 - En el caso de peso origen, con la confirmación de RyD el stock de aceite crudo quedará en stock especial “pedido a proveedor” pero dentro del centro propio de Bunge.
 - En caso de utilizar peso destino el “entregador” informará los kilos recibidos en el tercero y se deberá considerar esos kilos para la registración de los kilos aplicados a la operación como “Cedidos a proveedor”. La baja del stock físico siempre regirá por peso origen.
- Una vez que el tercero informa los despachos de refinado mediante el “entregador” se deberán generar las entregas entrantes con los pesos de origen informados por el tercero.
- Al momento en que se registre el ingreso del refinado en RyD se realizará en SAP la registración del alta de stock de refinado y el consumo del aceite crudo, considerando las mermas preestablecidas y considerando el valor de mercado del crudo al momento.

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Compra Aceites



Calidad



Calidad

- La calidad en estos casos por el crudo entregado se hace en la planta del tercero realizando los descuentos pertinentes en pesos
- En caso de existir algún descuento en pesos, la factura quedara relacionada al pedido de subcontratación

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Compra Aceites


Aplicación



Aplicación

- **DESPACHO:**
 - Para el despacho del aceite crudo, se generará el cupo sobre el pedido de subcontratación por lo que el despacho queda relacionado al pedido en forma automática por los kg origen. Para despachar deberá contar con saldo
 - En el caso de operaciones peso destino, el despacho quedara con kg origen, en transito a la espera del repeso.
 - Una vez informados los kg destino se ingresan los mismos, quedando aplicado al pedido de subcontratación los kg destino. Realizando los ajustes correspondientes
- **RECEPCION**
 - Al momento del ingreso del refinado en RyD definirá en la clase de movimiento que es un ingreso de fazon
 - El ticket informado por RyD vía interfaz quedará estado provisorio por los Kg Destino, a la espera de la información del entregador con los kg Origen para poder relacionar al pedido de subcontratación. En este proceso se definirá como se identificarán los ticket a la espera de los Kg Origen(GAP)
 - Una vez que tenemos los pesos origen ingresados en SAP se hará la aplicación de los Kg Origen al pedido de subcontratación y se registraran los ajustes correspondientes (Consumo de aceite crudo, alta de aceite refinado y los ajustes entre peso destino y origen) a valor de mercado

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Compra Aceites



Saldos

Saldos

- En la solución de Brasil, siempre se aplican recibos completos
- En la solución de Argentina esta planteado aplicar kg justos y comprar o vender los kg que resulte de diferencia tal cual se hace hoy
- Se generar la compra o venta lo que corresponda de los saldos. Se aplicaran los saldos a los contratos y se registrara o generaran las facturas correspondientes, como un proceso normal de compra venta.

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Compra Aceites



Facturación del Tercero - Compra

Facturación

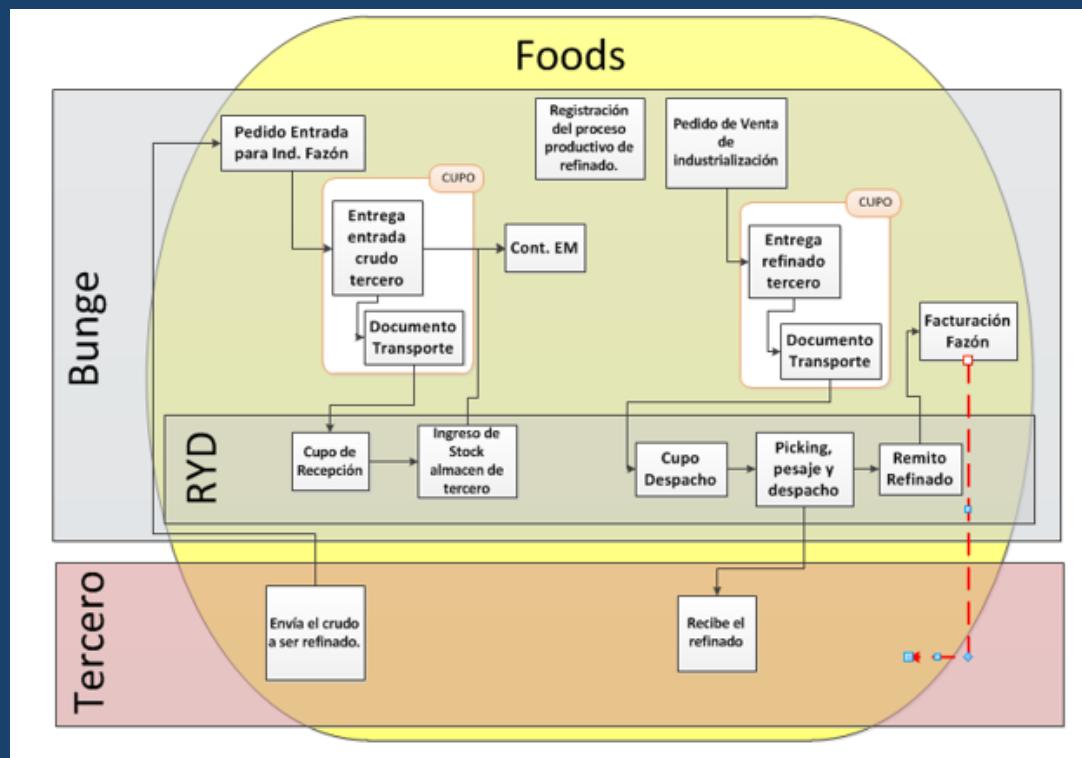


- Para esta solución la facturación del servicio de refinado quedara relacionada al pedido de subcontratación
- También se podrá relacionar facturas por otros conceptos en caso de ser necesario, como puede ser calidad, flete. Etc
- Esto permite mayor control y trazabilidad

Compra de Fazon aceites: Lista de GAPs

- GAP: Recepción de refinado, antes de que se realice la entrega del crudo al tercero. No se contará con stock de crudo a consumir.
- GAP: Las recepciones de refinado se realizan antes de tener la información de los despachos por parte del entregador. Por lo que RyD registra los ingresos, identificando que pertenecen a un fazón. Luego con la información recibida por el entregador se realiza la aplicación de las recepciones al convenio por los kilos informados (Peso origen)
- GAP: En ocasiones se pueden recibir kilos excedentes de refinado. Que el negocio tiene la potestad de decidir si amplia al convenio de fazon, o si realiza la compra de ese excedente mediante un pedido de compra independiente.
- GAP: También se puede dar el caso de sobrante de crudo entregado. En estos casos el negocio también tiene la potestad de ampliar el convenio o de realizar la venta del crudo mediante una operación independiente.

Fazon venta – Aceites Flujo



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon venta Aceites

**Pedido Entrada**

Pedido Entrada

- Se generarán dos pedidos, un pedido SD para registrar las entradas de crudo y otro como pedido de industrialización para el despacho del subproducto.
- La relación del pedido SD con el pedido de industrialización para relacionar las cantidades recibidas con las cantidades despachadas es GAP
- En el pedido SD se carga la tarifa de fazon que podrá ser en Pesos o en Dólares. Se puede pactar el tipo de cambio a considerar (comprador o vendedor).
- En el pedido SD también se deberá poder pactar si la facturación del servicio se realizará contra las recepciones del crudo o contra los despachos del refinado

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon venta Aceites



Recepción / Despacho

Recepción
Despacho

- Para recibir la mercadería se deberá generar un cupo.
- Una vez realizada la recepción por RyD se registrará el ingreso del aceite crudo al stock en un almacén específico del tercero para la identificación del mismo.
- Independientemente de la producción a realizar con ese crudo, se podrá realizar un despacho del aceite refinado correspondiente con stock de refinado propio. Para lo que se deberá analizar si se requerirá transferir ese refinado al almacén de tercero primero o no.
- Para la registración del despacho del aceite refinado al tercero se creará un pedido de “industrialización” de venta de Fazón.
- Sobre este pedido se podrán ir generando las entregas y documentos de transporte correspondientes a cada camión a despachar (Cupos). Y estos serán informados a RyD para la registración del turno, el procesamiento del despacho y la generación del remito.
- Una vez confirmado el despacho por RyD se registrará la salida del stock del aceite refinado desde el almacén de tercero.

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon venta Aceites



Calidad



Calidad

- El pedido SD tendrá vinculadas las condiciones de calidad pactadas
- Las recepciones tendrán vinculados los resultados de calidad correspondientes
- Los descuentos por calidad serán realizados en kg al momento de la recepción
- Puede ocurrir que se pacten comercialmente en el contrato reconocer las mermas a través de notas de crédito al cliente

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon venta Aceites



Aplicaciones



Aplicaciones

- RECEPCIONES
 - Los movimientos van a estar relacionados al pedido de entrada SD para el crudo
- DESPACHOS
 - Los despachos serán sobre el pedido de industrialización (de venta de Fazon) Sobre este pedido se generarán los cupos
 - Es GAP y se analizara el caso de recepciones sin convenio o que el cliente siga entregando y el convenio este finalizado

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon venta Aceites



Saldos

Saldos

- En la solución de Brasil, siempre se aplican recibos completos
- En la solución de Argentina esta planteado aplicar kg justos y comprar o vender los kg que resulte de diferencia tal cual se hace hoy
- Se generar la compra o venta lo que corresponda de los saldos. Se aplicaran los saldos a los contratos y se registrara o generaran las facturas correspondientes, como un proceso normal de compra venta.

Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon venta Aceites



Facturación

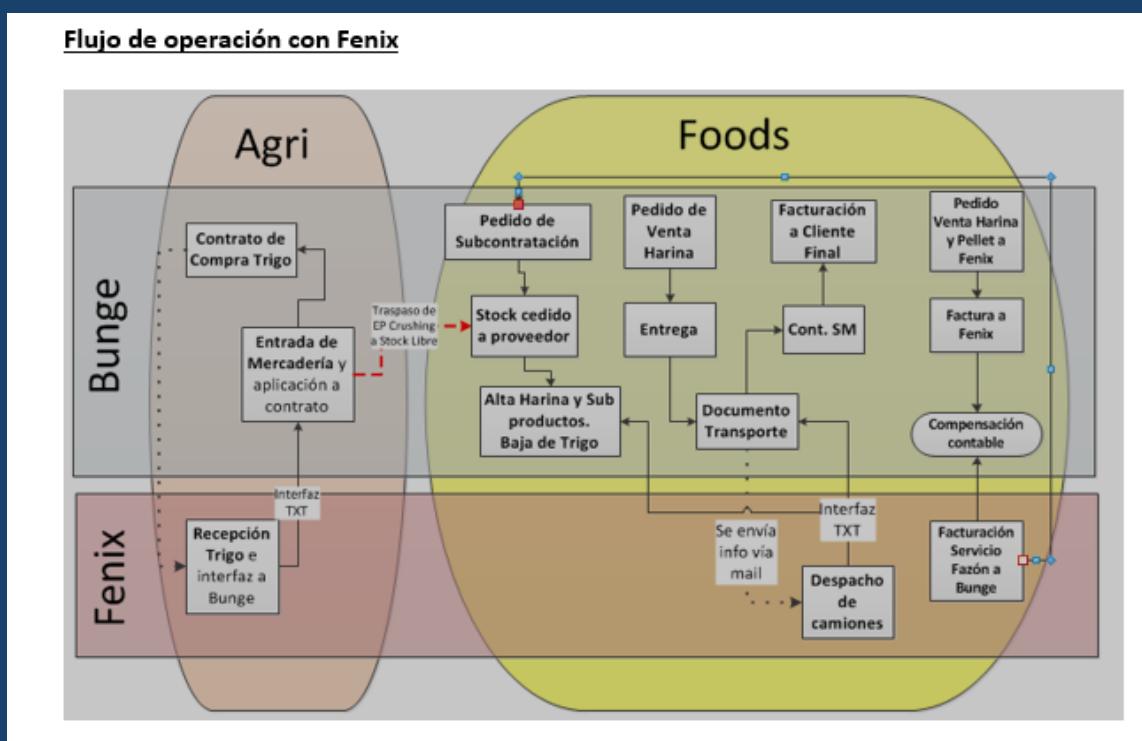


- La facturación del servicio de fazon debe poder ser realizada tanto contra la recepción del aceite crudo como contra los despachos del aceite refinado. Esto se definirá en el pedido de Venta de fazon (Convenio).
- La facturación del convenio quedara relacionada al mismo
- Todo concepto que se facture, como por ejemplo calidad, también quedara relacionado

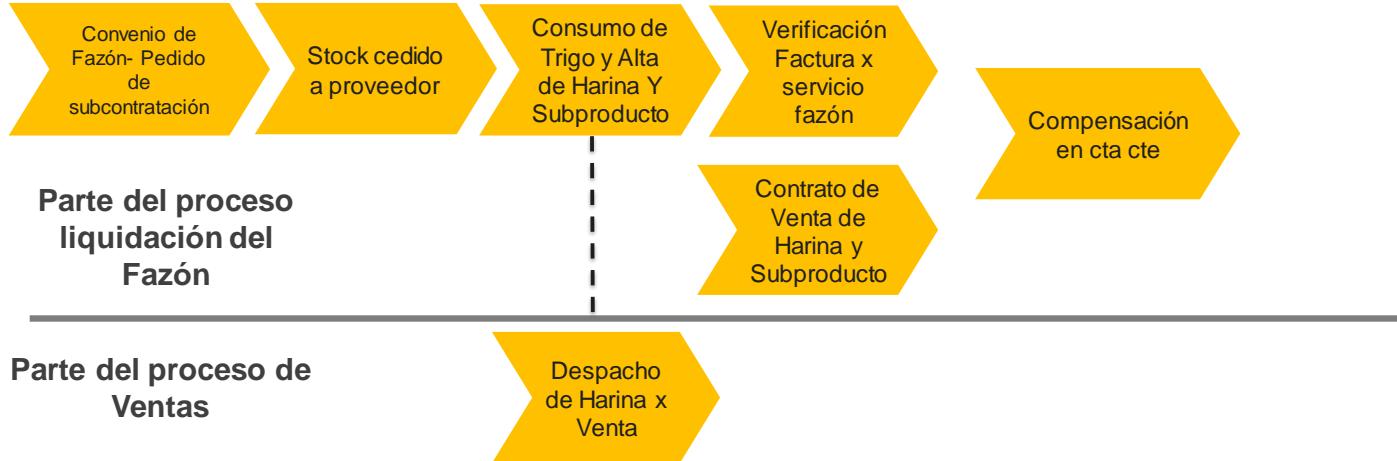
Venta de Fazon aceites: Lista de GAPs

- GAP: Se dan los casos de las recepciones de crudo antes de que se realice la carga de los convenios de fazon. Al no tener convenio se deberá resolver la forma de aplicación
- GAP: Recepción de kg excedentes de crudo. El negocio tiene la potestad de decidir si amplia al convenio de fazon y los aplica, o si realiza la compra de ese excedente mediante un pedido de compra independiente.
- GAP: Sobrante en el refinado entregado al tercero. En estos casos el negocio también tiene la potestad de ampliar el convenio o de realizar la venta del refinado mediante una operación independiente.
- GAP: Despacho de refinado de tercero sin stock / con stock propio

Fazon Compra – Molino Fenix



Escenario: 10 – Servicios Argentina – Fazon Molino Fenix



Pedido de subcontratación

Pedido de subcontratación

- El traspaso del trigo del EP de AGRI quedara dentro del pedido de subcontratación
- El pedido de subcontratación contendrá tarifas, cantidades facturación, que actualmente se realiza por fuera del sistema

Stock cedido a proveedores

Stock cedido
a
proveedores

- El stock de trigo quedará en estado cedido a proveedores, por lo cual no se podrá disponer del mismo. Solo quedará relacionado al convenio.
- Para el caso de Molino Fenix, en foods sería un centro logístico, cada una de sus plantas

Consumo de trigo y alta de subproductos

Consumo de
trigo – alta de
harina y
subproductos

- Cuando se reciba la información por interfaz de los despachos de harina, se realizará dentro del convenio el consumo de trigo y el alta de subproductos.
- El stock de trigo que antes estaba como cedido disminuirá dando de alta stock de subproductos para despacho

Verificación facturación x servicio de fazon

Verificación
de
facturación
del 3ro

- Por la parte de harina y subproductos que se queda el molino como parte del servicio de fazon, se podrá identificar dentro del convenio
- De esta forma se tendrá control de la facturación que emite el Molino por el servicio y quedará relacionada al convenio

Contrato de Venta de Bunge al molino

Venta de
harina de
Bunge

- Bunge emitirá la facturación por la venta de harina que el molino se queda
- Esta facturación deberá coincidir con la factura emitida por el molino, cobrando el servicio de fazon

Compensación en cuenta corriente

Compensación
en cuenta
corriente

- La compensación de las facturas emitidas por el molino y las emitidas por Bunge por la venta de harina, siempre quedarán compensadas en la cuenta corriente

Fazon Molinos Fenix: Lista de GAPs

- Actualmente se firma un convenio que se controla por fuera del sistema. En la solución a desarrollar las condiciones del convenio de fazon con Molinos será cargada en el sistema a los efectos de tener mayor control y deberá contener los kg consumidos de trigo y el alta de subproductos
- Interfaz de despachos de harina para consumo de trigo cedido a proveedor
- Consumo de trigo no disponible sobre un centro logístico. (transferencias entre plantas)
- Paso del EP de Agri a libre utilización en foods

- Al tener que desarrollar las herramientas tanto para AGRI como para FOODS, los procesos no deberían presentar mayores cambios

Fazon: Impactos

- Al trabajar con soluciones distintas AGRI y FOODs quien administre los fazones, tendrá dentro de SAP dos herramientas (caminos distintos) para administrar los fazones
- Al no manejar stock negativo, y el stock de terceros quedar diferenciado siempre se deberá contar con stock.
- Se deberá analizar cómo se declarar producción por la mercadería que ingresa para tercero, ya que actualmente cobol no tiene esa diferenciación, al consumir en producciones

¡Muchas gracias!



BBP Validation Workshop

DEMTRA

ABRIL, 2019



Agenda

- OBJETIVO
- ALCANCE
- PROCESOS
 - Solución To Be alto nivel
 - Principales Beneficios
 - Principales Cambios
 - Desarrollos en el sistema



OBJETIVOS DE LA SESIÓN DE VALIDACIÓN DE BBP



Objetivo del Workshop de Validación



Presentar:

- **Principales Procesos** de Negocio y Solución To Be diseñada en el BBP
- **Beneficios** de la solución
- **Principales impactos** / cambios respecto a los procesos actuales
 - Áreas (internas y externas) y **Funciones impactadas** directa o indirectamente
- **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

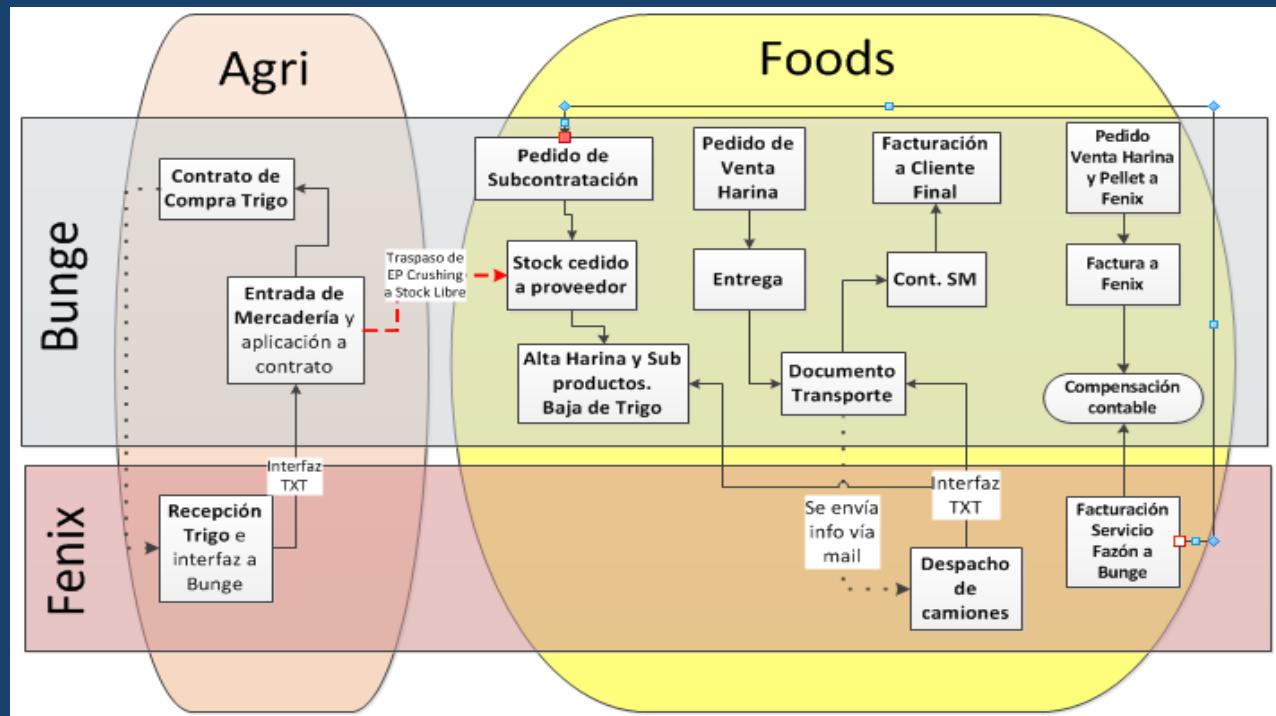
ALCANCE



Variantes del Proceso



- Los despachos de Harina seguirá siendo informada por Molinos Fenix y en base a la información recibida por interfaz, se aplicara a los pedidos de venta correspondientes. Realizando los consumos de trigo y alta de subproductos



PROCESO: Fazon Molinos Fenix

Escenario: 01 – Servicios Argentina – Fazon Molino Fenix



Pedido de venta



Pedido de
Venta

- Actualmente se carga un contrato de venta por cliente que se le informa a Molinos Fenix vía mail.
- A futuro este contrato será el pedido de venta
- Se deberá cargar como en la actualidad las condiciones del mismo
 - peso origen o destino
 - Monedas del contrato
 - Tipo de camión
 - Plazos de pago
 - Comisión

Documento de transporte



Documento
de
transporte

- Actualmente los fletes cliente solo se informan a Fenix que están autorizados a cargar, los datos llegan en el txt
- Si es flete Bunge no valida los datos del transporte, se envia a logística el contrato con remito de conformidad de Fenix
- A futuro se deberá ingresar todos los datos en SAP para procesar el despacho, tanto si es logística Bunge o cliente

Despachos por interfaces



Despacho
por
interface

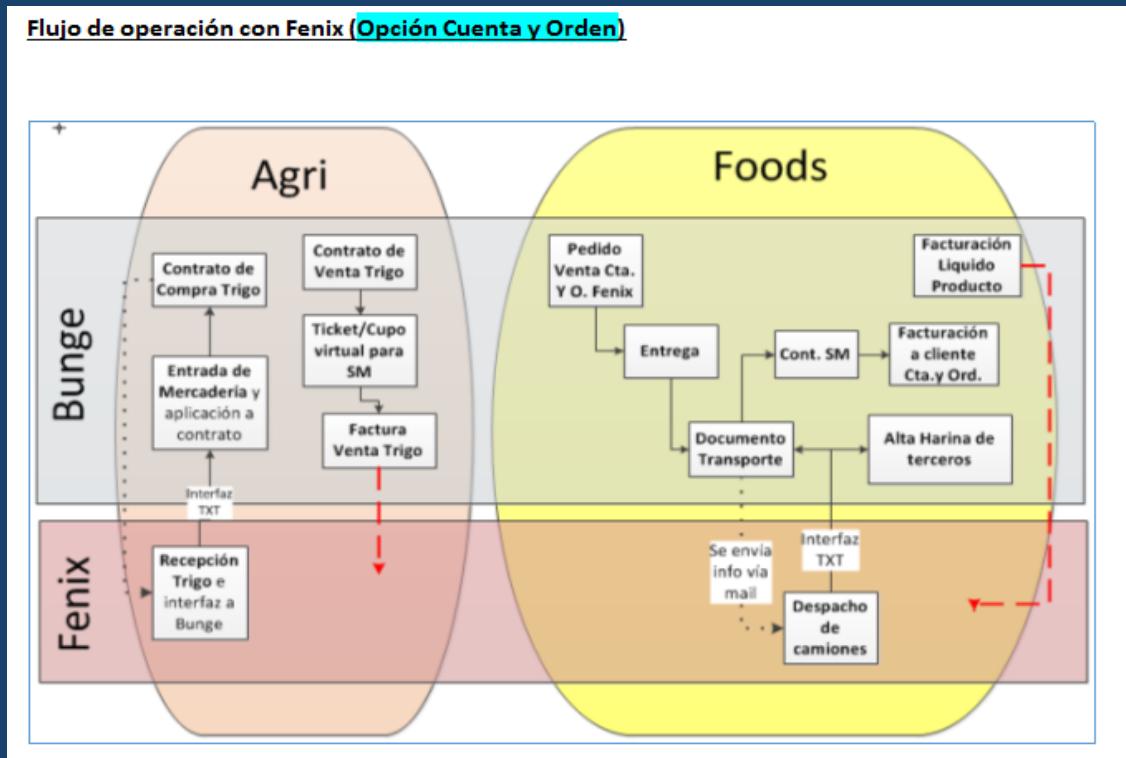
- Los despachos de harina llegarán por interfaz en un txt
- Se deberá previamente contar con stock para poder despachar. Actualmente cobol trabaja con stock negativo
- Se deberá contemplar el proceso de transferencias entre plantas

Facturación



Facturación

- Una vez procesados los despachos se podrá facturar. En el caso de peso destino se deberá esperar que el cliente informe el mismo.
- Como en la actualidad el servicio de Fazon se compensara con la facturación de harina y subproductos



Venta por cuenta y orden

- Diferencias en la venta cuenta y orden –
- Bunge vende el trigo a Fénix
- Fénix produce la harina
- Bunge vende por cuenta y orden de Fénix
- Bunge factura la mercadería "Por cuenta y orden de Fénix"
- Bunge hace "liquidación de líquido producto "
- Bunge cobra comisión por la venta de trigo y comisión por la venta de la harina

¡Muchas gracias!





Workshop Record

15 - WS(BPO)010 - Façon (Purchase & Sale) - AGRI & Foods (AR)

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

<https://web.microsoftstream.com/video/6bfc69cf-40c4-4381-a619-cefd7e38436b>

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)010 - Façon (Purchase & Sale) - AGRI & Foods (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	FLOW.(007).[25].Inventory
			12	Fert Import	FLOW.(008).[15].Fert Import
FINANCE	23	RTR	12	Bank	RTR.(001).[55].Bank Definition
				Commoditie (Grains) Payments	RTR.(002).[55].Grains Payments.(AR)
				General Payment	RTR.(003).[55].General Payments.(AR) RTR.(004).[55].General Payments.(PY) RTR.(005).[55].General Payments.(UY) RTR.(006).[55].General Payments.(CH)
				Collection	RTR.(007).[55].Collection.(AR) RTR.(008).[55].Collection.(PY) RTR.(009).[55].Collection.(UY) RTR.(010).[55].Collection.(CH)
				General Accounting	RTR.(011).[60].General Account
				Fixed Asset	RTR.(012).[60].Fixed Assets
			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
					TRM
			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
					PRO
					1
					PRO
					1
IOP	3	Industrial Operations	3	PROCUREMENT	PRO.(001).[45].Procurement
				Production	IOP.(001).[20].Industrial Operations
				Quality	IOP.(002).[20].Quality Control
MDM	8	MASTER DATA MANAGEMENT	8	Maintenance	IOP.(003).[20].Plant Maintenance
				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.

- FLOW.(002).[15].AGRI Execution.(AR)
- FLOW.(003).[15].AGRI Execution.(PY/UY)
- FLOW.(006).[15].F&I Execution.(AR)

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
German Carlos Stampfli	AR	Commercial Head	
Ivo Benjamin Blanc	AR	Commercial Manager	
Javier Arancedo	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
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 <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	
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>;	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
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

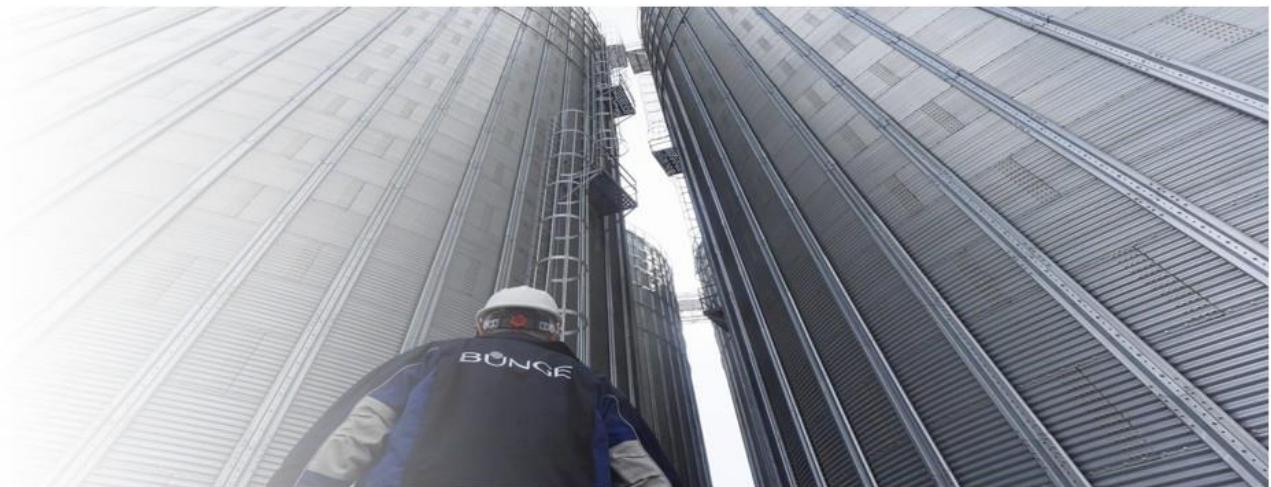
Project Name	Phase	Page 7 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

06. Presence List

Workshop Validation Session:
Fazones (Compra e Venda) Agri & Foods AR



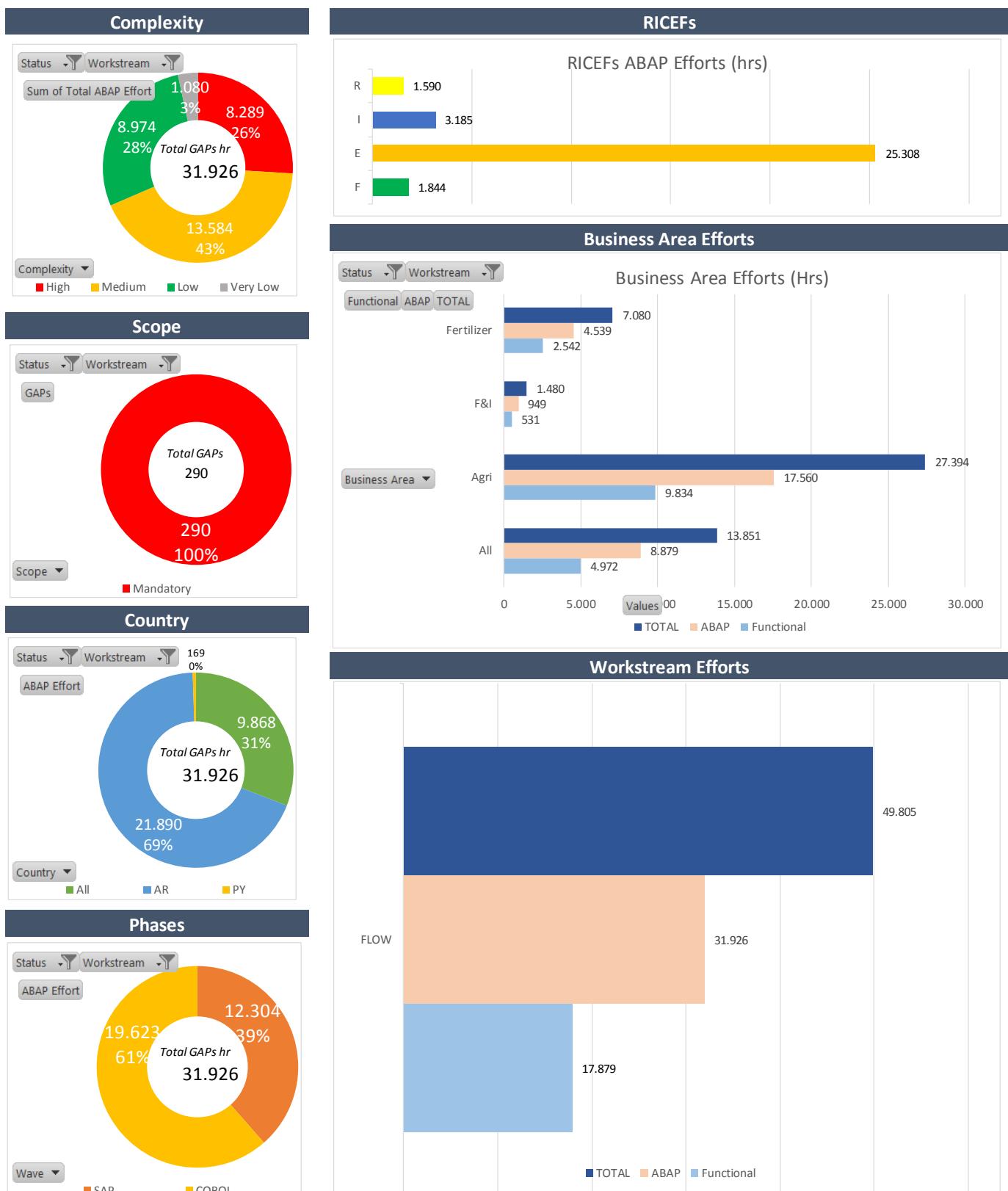
Nombre y Apellido	Firma
Diego Fernando Parente Mila	
German Carlos Stampfli	
Hernan San Juan	
Javier Arancedo	
Javier Filippa	
Juan Pedro Pejer	
Julieta Castaño	
Maria Elena Morena	
Martin Hansen	
Tiago Scortegagna	
Silvio Schmitz	
Silvio Heusi	
MARCELLO C. BETTARELLI	
JULIANO CORREA	
FERNANDO PORTAS	
MARCELE PELIGRINI	
FLORINDA DUE	
ANDREE ANDRADE	
Ricardo Sáenzip	
Adaro Marin	
CALEMIO MARcelo	
ANDERSON BARROSO	
GUILHERMO PAZ	
WILSON JUSTO	
HERNAN ACUÑA	
MARCOS Riva	
Tizimis	



GAPS

FLOW

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



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

quarta-feira, 15 de maio de 2019



GAP List by Workstream

Status	Open	Y	Component	Complexity	GAPs	TOTAL	ABAP	Functional	USD
Row Labels									
FLOW					290	49.805	31.926	17.879	2.474.603,64
⊕ Partial & Final Settlement					52	7.184	4.605	2.579	356.933,55
⊕ "CUPOS" Management					31	5.585	3.580	2.005	277.485,80
⊕ Freight Logistic					24	3.695	2.369	1.327	183.601,81
⊕ Debit Note - Origination (Automatin)					24	3.335	2.138	1.197	165.677,63
⊕ Contract Application					10	3.024	1.939	1.086	150.272,51
⊕ Sales & Purchase Invoice					20	2.746	1.760	986	136.417,60
⊕ Inbound&Outbound Execution					16	2.691	1.725	966	133.704,75
⊕ Commodity Quality					16	2.523	1.618	906	125.372,43
⊕ Origination Services					13	2.262	1.450	812	112.389,50
⊕ Barther - Payments in kind					6	2.223	1.425	798	110.451,75
⊕ Sustainable Soy & EPA					11	2.106	1.350	756	104.638,50
⊕ Grains Sales					9	1.771	1.135	636	87.973,85
⊕ Certificate 1116A & 1116RT					5	1.580	1.013	567	78.478,88
⊕ Retail					11	1.539	986	552	76.444,24
⊕ Contracts - Rerouting					6	1.006	645	361	49.993,95
⊕ Underfill & Overfill					3	780	500	280	38.755,00
⊕ 3rd Party Invoice Control					6	749	480	269	37.204,80
⊕ Royalties Monsanto					4	684	439	246	34.007,51
⊕ Debit Note Generation - General					4	655	420	235	32.554,20
⊕ Pallets Control					1	608	390	218	30.228,90
⊕ Inventory					3	530	340	190	26.353,40
⊕ Origination Contracts - Rerouting					3	452	290	162	22.477,90
⊕ Promaiz					3	452	290	162	22.477,90
⊕ Molino Fénix					1	289	185	104	14.339,35
⊕ Invoice Forms					1	289	185	104	14.339,35
⊕ Debit Note Generation - PY					1	203	130	73	10.076,30
⊕ Packing List					1	203	130	73	10.076,30
⊕ Purchase Agreement Premium					1	203	130	73	10.076,30
⊕ Goods Return					2	199	128	71	9.882,53
⊕ Silo Bag - Sales					1	125	80	45	6.200,80
⊕ Sales Commission					1	115	74	41	5.716,36
Grand Total					290	49.805	31.926	17.879	2.474.603,64

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



ISSUES

FLOW

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

ID	08/05/2019	130	161	162	163	169	170	261
Date	10-Dec-18	14-Jan-19	01-Feb-19	01-Feb-19	01-Feb-19	30-Jan-19	27-Nov-18	27-Jan-19
Identified By	Flavio Almeida	Ruth Pazos	Luciene Ferrão	Luciene Ferrão	Luciene Ferrão	Flavio Almeida	Ana Piteli	Flavio Almeida
Workstream	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW
IT Owner	Charles Gimenes	Charles Gimenes	Charles Gimenes	Charles Gimenes	Charles Gimenes	Charles Gimenes	Charles Gimenes	Charles Gimenes
KU Owner	Tiago Scortegagna	Julian Monzon	Ailen Di Ienno	Ailen Di Ienno	Ailen Di Ienno	Hernan San Juan	Tiago Scortegagna	Hernan San Juan
Issue Description	Los turnos rechazados deben ser informados de RyD a SAP – Equipo RyD	Generacion de nota de debito diferencia de precio por tarjeta	Liquido de producto, hoy possibilita anular uma fatura cargada em outubro , no mês de janeiro e voltar a carregar a mesma..	Poup-up da miro/FB60 para IVA com percepcion variable, essa tela abre na MIRO e o usuario digita as porcentagens dos valores de percpcão de acordo com cada provedor e sua provincia, e isso é inserido por valor total no cabeçalho do documento.	Solicidit de devolucion de percepcion (nd o nc) por SD	Nos casos onde existir a falta de estoque e onde deveremos realizar uma exportação como iremos realizar o Blending do Trigo, de forma automatica ou o usuário de armazenagem realiza manualmente.	Materiais Diretos Produtivos (bags) sendo comprados pelo canal GTM como materia prima para Fert	Nos casos onde existe a compra de Façon, atualmenete na Argentina esses custos de Compra de Fazon são ajustados de forma manual para o custo do material
Priority	Medium	Low	Low	Low	Low	Medium	Low	Low
Priority Value	2	1	1	1	1	2	1	1
Impact	Moderate	Low	Low	Low	Low	Moderate	Low	Low
Impact Value	2	1	1	1	1	2	1	1
Exposure Value	4	1	1	1	1	4	1	1
Exposure Level	Medium	Low	Low	Low	Low	Medium	Low	Low
Start Date	28-Jan-19	21-Jan-19	04-Feb-19	04-Feb-19	04-Feb-19	30-Jan-19	27-Nov-19	27-Feb-19
End Date	12-Apr-19	12-Apr-19	12-Apr-19	12-Apr-19	12-Apr-19	12-Apr-19	12-Apr-19	12-Apr-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	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		Charles Gimenes	Charles	Charles	Charles	Adolfo Marin	Charles Gimenes	Flavio Almeida
Action	Verificar sessão RyD	Incluir este item no processo de faturamento SD				Verificar com Hernan como deberemos hacer esta regla de Blending cuando tenemos que hacer una salida u no hay estoque	Adequação material para compra via Suprimentos	Avaliar com Erica Giogi ou Silvio Schmitz esses casos onde na Argentina o preço do Material é PPP e no Brasil é Standard, e os custos do Fazon precisam ser agregados ao estoque

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

ISSUES



Workstream Business Blueprint

Comments							De acordo com comprador, há uma configuração para custear o preço do Ferts epor isso é considerado matéria prima	Falar em conjunto com Silvio Schmitz, Erica Giogi/Julieta Castaño
Current State	In Progress	In Progress						

Project Name

Phase

Page 3 of 3

DEMETRA

Business Blueprint (BBP)



IMPACTS

FLOW.(006).[15].F&I Execution.(AR)

Project Name	Phase	Page 1 of 6
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

Workstream Business Blueprint

ID	22	23	24	32	44	45	46	47	48	49	50	51
Frente	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	GTM	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW	FLOW
Proceso / Sistema	Devoluciones	Facturación Servicios	Contratos Retail	Despacho de Mercadaria	Mercado Local	Food	Food	Retail	Retail	Retail	Retail	Retail
Proceso EPM Nivel 1	15.20 - Inbound Logistic	35.30 - Tolling - Façon Services	30 - Sales	25.10 - Warehouse & Inventory Management	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market	30.20 - Domestic Market
Proceso EPM Nivel 2	15.20.10 - Goods Return Processing	35.30.010 - Tolling - Façon Services Sales	30.10 - Domestic Market	25.10.080 - Goods and Material Picking	30.20.020 - Sales Force Management	30.20.010 - Sales Prices and Conditions Management						
Actividad	Devolución de mercadería Retail	Facturación de servicios Ramallo	Ventas	Food: Asignación de Lote automático en Pedido de Venta	Food: Administración de la estructura comercial	Food: Actualización de precios	Food: Venta de Harinas	Carga Contratos Retail	Carga Contratos Retail	Creación de Pedido de Venta Retail	Alta de Clientes Retail	Carga Contratos Retail

Project Name	Phase	Page 2 of 6
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

Escenario Actual (As Is)												

Project Name	Phase	Page 3 of 6
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

Escenario Futuro (To Be)	Se utilizará la herramienta GDB para registrar o de las devoluciones, puede cambiar de sector.	Cambia la carga de los convenios de servicio en nueva solución. La facturación será similar.	Utilización de Ordenes de Venta y Remesas (Solución Food STD de SAP)	En la solución futura se identifica el lote a entregar en el pedido de venta siguiendo criterio FIFO	En la solución futura se requiere registrar por cliente grupo de mercadaria toda la estructura comercial. Esta administración es Centralizada, con un visto de Mayra y termina adecuando SSC. Existen actualmente ventanas de cambios xq tiene que ver con remuneración variable y planificación general. (impacta para vacaciones tb)	En Brasil las listas de precios cargadas requieren la aprobación gerencial para poder ser consideradas al momento de cargar las ordenes de ventas.	Se hará un nuevo diseño de solución sobre la solución de Foods . Se incluirán movimientos que permitan registrar los envíos de materias primas al fazón, sus consumos y las altas de productos finales a vender. Las ordenes de venta solo se podrán colocar cuando haya stock de producto.	En el proceso To Be estas informaciones se determinan automáticamente a través de parámetros en SAP, y no es posible alterlos en el momento de la digitación de la Orden de VENTA. (transacción de Condição de Pagamento / Estrutura Comercial / Rezonamiento)	En el To Be cuando informamos la fecha deseada de envío en la orden de venta, el sistema hace un cálculo para determinar el día de entrega, la salida de mercadería, carga, preparación de material, organización de transporte y facturación, utilizando el lead time. Todas esas determinaciones de fechas son calculadas en base en el itinerario	en el futuro no va a existir un campo en la orden de venta para determinar el tamaño del camión . La determinación del camion se hace en el momento de la contratación del transporte, con base en el documento de envío (remesa).	Se utilizará la transacción ZSGCM L0078.

Project Name	Phase	Page 4 of 6
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

Descripción del Cambio	Para RETAIL: la solución utilizada en Brasil para monitorear todo el proceso de devolución es actualmente realizada en BR por el área logística.	Cambio en las transacciones	Los usuarios de Retail pasan a utilizar la solución OneBrazil basada en la creación de órdenes de Ventas y Remesas y no utilizaran mas la solución de contratos GTM para Retail. Cambio de solución técnica de SAP.	Se requiere que el almacén pueda identificar fácilmente el número de lote para realizar el picking para cumplir el pedido de venta. Actualmente trabaja made to order. Y esta solución es made to stock, pero es para donde se quiere ir	Necesidad de registro de Estructura y gestión de todos sus ajustes, (sean transitorios o permanentes).	Pequeño cambio en el proceso actual que requerirá a la intervención del gerente comercial ante cada actualización de lista de precios. En Argentina la lista de precios se carga semana lmente. Este cambio también favorece controles de SOX	El usuario no puede hacer el ajuste en la orden de Venta (inclusión o modificación) Para hacerlo, necesitará abrir un ticket al SSC para solicitar el ajuste. Dependiendo del tipo de ajuste es necesario la autorización del Gerente Comercial y del Director.	se debe aguardar para evaluar el impacto de la nueva solución y los roles que requerirá involucrar	Cambio en el proceso de información de la fecha de remesa de la entrega.	Cambio en el proceso de información del tipo de camión.	Se deben crear las reglas para administrar los tipos de consignación en las órdenes de venta	Cambio de proceso, respetando las aprobaciones y registro de parámetros.
	Áreas impactadas	Facturación	Comercial	Logística, Despachos, Almacén	Comercial	Comercial	comercial	Comercial, SSC	Comercial, logística	Logística	Comercial	Comercial
	AGRI											
	Ferti											
	Food	x		x	x	x		x	x	x	x	x
	Industrial											
	Pais	AR		AR	AR	AR	AR	AR	AR	AR	AR	AR
	Exposure level	Baixo	Baixo	Médio	alto	Médio	Baixo	médio	Baixo	Baixo	Baixo	Baixo

Project Name	Phase	Page 5 of 6
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

Workstream Business Blueprint

Quien identifico el impacto	Mariano Codari	Matias Storni	Mariano Codari	Maria no Codari	Marcelo Bettarelli	Christia n Giani	Maria Elena Monte ro. Marcel o Bettar elli	Christian Giani Marcelo Pellegrini	Christian Giani Marcelo Pellegrini	Christia n Giani Marcel o Codari	Christi an Giani Marcel o Pellegrini	Christia n Giani Marcelo Pellegrini
-----------------------------	----------------	---------------	----------------	-----------------	--------------------	------------------	--	------------------------------------	------------------------------------	----------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------

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