



# Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(101).[30].Export.(AR)

# Business BluePrint (BBP)

## E-Book Contents

01 - BBP Document

02 - Workshop Presentation

03 - Benefits

04 - Workshop Record

05 - BBP Signoff and Presence List

06 - Gaps

07 - Issues

08 - Impacts



# GTM.(101).[30].Export.(AR)

## 30 - Sales

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

**DOCUMENT REVISION**

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Demerval G Boldrini	V01	October, 16 <sup>th</sup>	Example Document	Working in progress

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 11
BSA DEMETRA	Blue Print	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

### Contents

01. Business Scenario .....	3
01.01. Scenario Description.....	3
01.02. Objective .....	4
01.03. Functional Scope.....	5
01.03.01. Contract Creation BAR Export – AS IS .....	5
01.03.02. MRP.....	9
01.03.03. MRP Controller.....	9
01.03.04. Capacity Planning .....	9
01.03.05. Production Planning .....	9
01.03.05. Production Process Execution .....	9
01.04. Process Flow (As Is) .....	9
01.05. Process Description.....	9
01.06. Process Flow (To Be) .....	9
01.07. Business requirements, enhancements and expectation .....	9
02. Master Data .....	9
02.01. Organizational Structure .....	9
02.02. Material master.....	9
02.02.01. Plants.....	9
02.02.02. Storage Location .....	9
02.03. Material master key attributes .....	9
02.04. Bill of Material.....	9
02.05. Work Centers .....	9
02.06. Routing.....	9
02.07. Production versions .....	9
03. Integration.....	9
04. RICEFS .....	9
05. Reporting.....	9
06. Roles & Responsibilities.....	10
07. Access profile .....	10
08. Organizational Impacts .....	10
09. Open Issues.....	10
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	10

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

### 01. Business Scenario

#### 01.01. Scenario Description

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

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



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

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

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

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

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

En la exportación BBR tenemos distintas operaciones. Son ellas:

- Venta directa: Es el proceso más común de la exportación. Donde se translada la mercancía de una filial Bunge (planta de crushing) hasta el puerto o si recibe la mercancía directamente en el puerto. Del puerto sale la mercancía en buque para varios países del Mundo.
- Venta con fines de exportación: Lo mismo de la operación citado arriba, pero en este proceso se ha adquirido la mercancía (originación) ya con el objetivo de exportar. Para estos casos hay beneficios fiscales involucrados en la operación.
- Washout: Es un proceso donde cancelamos un saldo (de cantidad que no será ejecutada) de un contrato de venta con un contrato de compra. Los contratos de compra en exportación son solo creados para hacer Washout.
- Performance: Es la venta del derecho de exportación. Un cliente tercero en el mercado interno o una intercompany compra el derecho de exportar una cierta cantidad de un producto de exportación BBR.

Drawback: Es un régimen que elimina o suspende algunos impuestos debidos de la importación de insumos que serán utilizados en mercancías de exportación. En BBR es usado para la importación de soja paraguaya / uruguaya, que es utilizada en los productos de exportación harina y aceite.

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

Antes del embarque del buque es necesario generar la documentación para los órganos fiscales de Brasil. Esta es la DUe (Declaração Única de Exportação). En la DUe se declara, además de otras informaciones, el producto, el precio y el puerto / terminal. La DUe es generada directamente en el sistema del gobierno, que se llama Portal Único de Exportación (Siscomex). Hay integraciones con SAP para la futura rectificación.

Después de hecha la nominación del contrato, el equipo de controladuría de las filiales Bunge son responsables por la ejecución. En este momento son generadas / ejecutadas las reservas en el sistema. A través de este documento se hace la reserva de las cantidades en los silos para hacer la exportación. Posteriormente el equipo de facturación emite las notas fiscales, basados en las cantidades ejecutadas.

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

Después de emitida la factura electrónica de exportación, esta tiene que ser aprobada por los órganos fiscales responsables de Brasil (SEFAZ).

Una vez emitida la factura de exportación, tenemos hasta 10 días para hacer la rectificación de la DUe. Esta rectificación es informar cuánto fue cargado, con el precio de facturación y las Notas Fiscales de exportación, *Remessa para Formação de Lote* y de productores cuando la compra fuera con fines de exportación. Para hacer la rectificación usamos un sistema que se llama EASY, que recibe todas las informaciones de SAP y genera el XML, que es transmitido para el *Portal Único de Exportación*.

### 01.02. Objective

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

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

### 01.03. Functional Scope

#### 01.03.01. Contract Creation BAR Export – AS IS

El proceso de exportación empieza cuando el equipo comercial envia un mail a la equipo de exportación con las informaciones de los contratos que deben ser creados en el día. En BAR Export existen los siguientes escenarios, que se dividen para la creación de los contratos:

1. Buques: Exportaciones a Graneles
2. Camiones y Contenedores: Retail, Lecitina, Glicerina y Otros.
3. Fertilizantes: En general son exportaciones en Barcazas.

Las organizaciones de ventas están así divididas:

1. AR11 - F&F-AGRI-BAR
2. AR12 - FERTILIZANTES-BAR

Todos los contratos son creados por el cockpit Trading Station, abajo de la Entidad que corresponda.

Dependiendo del producto exportado es necesario solicitar un permiso junto a los órganos fiscales de Argentina, que se llama DJVE (Declaración Jurada de Ventas al Exterior). En caso de corresponder, para cada contrato es creada una DJVE, relación 1 a 1. Los productos que exigen DJVE son llamados de declarables. Conforme el producto también se establece si se paga o no derechos de exportación. En SAP hay una tabla que identifica todos los productos que son declarables o no y el porcentaje de derecho que se debe pagar.

Data Browser: Tabla YCTGL_EXPO_COMMO 200 aciertos										
Tablas: YCTGL_EXPO_COMMO Tabla verificación										
Campos visualiz.: 18 De 18 Columnas clave fijas: 4 Ancholista: 0250										
Mandante	Organización	Material	Validez	Denominación	Pes Arancelaria	Declarado	Índice precio	% RDE	% Reembolso	
900	AR11	ACCAP904110	05.03.2008	Cartamo Aceite Crudo Linoleico	1512.11.20.000 V	N	N	5,00	0,70	
900	AR11	ACCAP904110	09.04.2008	Cartamo Aceite Crudo Linoleico	1512.11.20.000 V	N	N	20,00	0,70	
900	AR11	ACCAP904110	12.11.2008	Cartamo Aceite Crudo Linoleico	1512.11.20.000 V	N	N	20,00	0,00	
900	AR11	ACCAP904110	01.12.2011	Cartamo Aceite Crudo Linoleico	1512.11.20.000 V	N	N	20,00	0,00	
900	AR11	ACCAP904110	04.09.2013	Cartamo Aceite Crudo Linoleico	1512.11.20.000 V	N	N	20,00	0,00	

Para los productos declarables, una vez que el contrato es creado, el usuario solicita la creación de la DJVE al despachante. Después de aprobada por el órgano fiscal, el número de DJVE y fecha son ingresados manualmente en el contrato SAP. Solo después de esto, el contrato de pricing se crea automáticamente y puede ser ejecutado. Los contratos con productos no declarables no necesitan número de DJVE y, al momento de su aprobación, se crea el contrato de pricing.

Actualmente hay dos tipos de DJVE:

1. 45 días: Plazo de 45 días para que se ejecute todo el proceso de exportación después de la aprobación de la DJVE
2. 360 días: Plazo de 360 días para que se ejecute todo el proceso de exportación después de la aprobación de la DJVE

Hay una solapa en el contrato donde se ponen todas las informaciones (tipo, fechas de solicitud y aprobación) de las DJVEs.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

Datos de Exportación

Tipo de DJVE	<input type="button" value=""/>	Días	F. Presentación DJVE	<input type="button" value=""/>
DJVE Granos No.	<input type="text" value="0"/>		Fecha Aprob. DJVE	<input type="button" value=""/>
DJVE Aduanas No	<input type="text"/>		Fecha Prep. DJVE	<input type="button" value=""/>
% DE	<input type="text" value="0,00"/>		Fecha validez	<input type="text" value="30.06.2018"/>
<input type="checkbox"/> Precio Urgente			Fin.Period Embar	<input type="text" value="30.06.2017"/>
<input type="checkbox"/> Prorroga Automática	<input type="text"/>			
Fe. Prorroga Automática	<input type="text"/>			
Fe Prorroga Extraord.	<input type="text"/>			

Las DJVE tienen un límite de utilización (tolerancia), que son como mínimo de 90% y como máximo 104%. Debido a esta regla estos también son los límites de uso de los contratos. La DJVE además de estipular las tolerancias, también estipula los períodos de embarque.

Para las DJVEs de 360 días y productos que pagan derechos, al momento de la aprobación de la DJVE, se crea automático un asiento contable para pago de estos derechos exportación. Este asiento debe ser pago hasta 5 días de la fecha de aprobación.

Los contratos de exportación siempre son flat. Para los productos declarables el precio del contrato en la gran mayoría de los casos es igual al precio de índice que es informado diariamente por la Secretaría de Agroindustria. Es sobre este índice que se hacen los cálculos de derechos a pagar por material y cosecha. Para los productos que no son declarables se usa el precio informado por el trader.

Al crear un contrato de un producto declarable la condición de precio índice es completada automáticamente de acuerdo con el producto y período de embarque usado. Esta información se carga a SAP por una interface diaria. En la mayoría de los casos el precio flat será igual a ese precio índice, pudiendo ser distinto para algunos escenarios puntuales. La fecha del contrato es siempre D-1.

Los contratos de exportación en granel en general son FOB. Los contratos con camiones, contenedores y fertilizantes pueden tener otros incoterms (CIF, CFR, FCA etc.) y, en estos casos, hay la posibilidad de incluir los costos flete y seguro, o solo flete en el pricing.

Para las operaciones con Buques / Contenedores informamos en el Location Origen el Puerto de donde va a salir la mercancía. Para las operaciones con camiones se informa la Planta. En Retail (Aceite Envasado) solo tenemos la planta envasadora de San Jerónimo. Para algunos casos el location puerto es "All Argentinian Ports", ya que al momento de crear el contrato no se sabe de cual puerto exactamente se va a exportar. El mismo será ingresado al momento de la creación del proyecto, que será utilizado para la nominación.

Cuando la exportación es FCA y se usa la modalidad de traslado en camión de la planta hasta el puerto, es el cliente que paga el valor logístico y más la elevación hasta el buque.

En los casos de Harinas, Aceites envasados y Lecitinas se puede utilizar la funcionalidad de opciones de materiales. Al momento de nominar el contrato, el usuario elige la opción que necesita exportar.

Contratos intercompanies con BAT-UY, una vez aprobados, generan automáticamente un contrato de compra en el sistema que está implementado BAT-UY (BNA Box). Los cambios que se hacen en el contrato de exportación se deben reflejar en el contrato de compra (sincronización). Existe un reporte de control de integridad de creación y de datos entre los contratos de BAR EXPO y BAT-UY.

Los contratos pueden ser generados con unidad de medida Toneladas, Cajas o Bolsas, según corresponda. Un dato importante en la creación del contrato es la clase de valoración. Esta información es utilizada posteriormente para el proceso de costeo. En BAR Export siempre se usa FABRI.

Una vez que el contrato es creado, pasa por 2 o 3 aprobaciones. Por la gerente de exportación y el equipo de planning. En caso de tratarse de una exportación directa a un tercero pasa también por control de créditos y corresponderá aprobación del equipo de crédito en caso de ser necesario.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

Para los contratos de aceites envasados (Retail), después de la aprobación, es generado una STO (stock transfer order) que es utilizada por equipo de planta para el proceso de producción y planificación logística. A partir de la STO se hace toda la planificación y se pone a disposición la mercancía para que sea exportada. Un importante dato que es utilizado por la equipo de planta y se debe llenar en el contrato es la Norma de Embalaje. Para este proceso existe la funcionalidad para generar una factura proforma que se imprime desde la A3 (Execution Station).

Para todos los escenarios de contratos citado arriba, hay la posibilidad de imprimir el formulário (business confirmation) para que se envie al cliente.

Existe un reporte (Posi DJVE) que es utilizado para el control de todas las DJVEs creadas en SAP. El mismo tiene informaciones como el EP, código de la DJVE, fechas de solicitud y aprobación, cantidades aplicadas y ejecutadas, saldo de las declaraciones, saldos óptimos en función de los precios índices, etc.

Es muy importante que todos estos datos sean correctos y consistentes, el equipo de ejecución se basa en este reporte para saber si las DJVEs están siendo cumplidas conforme las normas aduaneras y la planificación comercial. En caso de incumplimiento, Bunge es susceptible a multas o suspensión de la licencia de exportación. Este reporte también tiene la funcionalidad de envío de alertas para que no se venzan los plazos.

### 01.03.01.01 Contract Creation BAR Export – TO BE

Todos los contratos de exportación seguirán siendo creados por la Trading Station, abajo de la entidad que corresponda. Pero con la migración de la solución a BBR Export tenemos algunos cambios en el proceso:

- 1. Entidades, grupos de commodities y trading desk:** Para la padronización del proceso, vamos a crear las siguientes entidades:
  1. Exportaciones Graneles
  2. Exportaciones Retail
  3. Exportaciones Fertilizantes
  4. Exportaciones Otros

Estas entidades serán creadas de acuerdo a como las mesas de exportación están actualmente divididas y como las organizaciones de ventas serán divididas en la nueva solución para las operaciones BAR.

Los grupos de commodities serán creados o utilizado de acuerdo con el grupo de los materiales. Hoy ya tenemos creados en BBR export los siguientes grupos:

1. Soja: G100044
2. Trigo: G100046
3. Maíz: G100040
4. Harina: G100038
5. Aceite: G100042
6. Lecitina: G100039
7. Arroz: G100033
8. Linter: G100080
9. Sorgo: G100059

Vamos a crear tres nuevos grupo para Fertilizantes, Glicerina y Aceite Envasado. Todos estos grupos creados van estar asignados a su respectiva Entidad.

La Trading Desk para BAR Export será la A07.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

**1. Organización de Ventas:** Con la nueva solución, las organizaciones de ventas van a estar así divididas:

1. AR11: Foods
2. AR12: Agri
3. AR10: Fertilizantes

Canal de Distribución 42 – Mercado Externo.

- 2. Aprobación de contratos:** Solo tendremos una aprobación de contrato que será ejecutada por el responsable del departamento de exportaciones de BAR. Para el caso de los materiales declarables - que tienen DJVE - mientras no se informa el numero de la DJVE y la fecha de aprobación, el contrato va quedar incompleto. En este caso no se puede aprobar el contrato.
- 3. Análisis de crédito:** Seguirán las mismas reglas de crédito que están actualmente, según definición del equipo de crédito.
- 4. Manejo de los precios:** Los precios no serán informados directamente en el pricing del contrato. Todos los componentes de precio (flat, flete, seguro etc.) serán informados en una nueva solapa de "Detalles de Component Price", donde todos los componentes que correspondan al contrato en tratamiento estarán disponibles.
- 5. Intención del contrato:** Esta información es utilizada para las consultas en el Long Short y MtM. Se utilizará 3 opciones:
  1. **Export:** Cuando el contrato es de Soja, Maíz y Trigo.
  2. **Crushing:** Cuando el contrato es de Harina y Aceite.
  3. **No relevante:** Cuando el contrato es de un material que no sea relevante para Long Short y MtM.

- 6. Locations:** Se deberá informar los locations (Origen o Destino y Liquidación), de acuerdo con el escenario – buque, camiones y contenedores - ejecutado. En los casos de Buques graneles / Contenedores se va a informar el location Puerto y para los casos de camiones el location Planta (la Planta puede ser un Puerto).

Para Buques en general se utilizará el location UPRIVER (para las exportaciones en puertos de área de Rosario) en la creación del contrato. Este dato tenemos que llenar en los campos Origen y Filial de Liquidación. El Base Location será llenado automáticamente (de acuerdo con lo que fuera definido en la tabla BaseLocas) cuando informamos las otras dos.

- 7. Business Confirmation:** Para el tema de los formularios de contrato (Business Confirmation), ya existe una funcionalidad en BBR solution que la vamos a utilizar. A partir de los modelos que se utilizan en BAR Export, haremos las parametrizaciones necesarias para que se imprima bien las informaciones.
- 8. Tipo de operación:** Para las exportaciones normales se utilizará el tipo "Venta Exportación". Para las exportaciones que se hacen abajo del régimen de importación temporal se utilizará "Venta Importación Temporal".
- 9. Tipo de Precio:** Los contratos serán creados siempre con el Tipo de Precio DP y, de acuerdo con el material utilizado, se deberá elegir el Price Model correspondiente. Una vez elegido el Price Model, informaremos los componentes de precios obligatorios en la solapa "Detalles del Component Pricing".
- 10. Item Status:** Se utilizará la nueva funcionalidad de Item Status desarrollada en BBR solution. Como en esta nueva solución las informaciones pueden ser parametrizadas. Definiremos junto al negocio cuáles vamos a utilizar. Un punto importante acá es las cantidades relacionadas a DJVE, que deben estar contempladas.
- 11. Unidad de Medida:** Se deberá permitir el ingreso de contratos con unidad de medida cajas y bolsas.

Las siguientes funcionalidades serán llevadas a BBR Export, así como hoy están desarrolladas en BAR Export:

- 1. DJVE:** Todos los campos, tablas, programas y reportes para hacer el manejo y control de las DJVEs.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

2. **Intercompanies:** La sincronización y todos los controles de los contratos intercompanies con la Offshore. Aca lo que cambia es que la Offshore va a estar en el mismo ambiente SAP.
3. **Campo Norma de Embalaje (Retail):** Nuevo campo para los contratos de Retail.
4. **Creación de la STO para el equipo de Planta planificar la producción y despacho (Retail)**

Como se dijo arriba todo el proceso de manejo y control de las DJVEs se mantendrán así como funciona hoy en BAR Export. Solo con una excepción con respecto a la información del numero de la DJVE y la fecha de aprobación en el contrato. Para los contratos con productos declarables, mientras no se llene estos campos, el contrato va quedar como incompleto.

La clase de valoración seguirá los lineamientos que se definan en el proyecto DEMETRA para el resto de los negocios relacionados (Organización, Fertilizantes, Mercado Interno, Retail).

- 01.03.02. MRP
- 01.03.03. MRP Controller
- 01.03.04. Capacity Planning
- 01.03.05. Production Planning
- 01.03.05. Production Process Execution
- 01.04. Process Flow (As Is)
- 01.05. Process Description
- 01.06. Process Flow (To Be)
- 01.07. Business requirements, enhancements and expectation

## 02. Master Data

- 02.01. Organizational Structure
- 02.02. Material master
  - 02.02.01. Plants
  - 02.02.02. Storage Location
- 02.03. Material master key attributes
- 02.04. Bill of Material
- 02.05. Work Centers
- 02.06. Routing
- 02.07. Production versions

## 03. Integration

## 04. RICEFS

## 05. Reporting

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 9 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

06. Roles & Responsibilities

07. Access profile

08. Organizational Impacts

09. Open Issues

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 11
BSA DEMETRA	BluePrint	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

# [IOP] Industrial Operation



## Workstream Business Blueprint

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off



# Workshop Presentation

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

# BBP Validation Workshop

DEMTRA

ABRIL, 2019



## Agenda

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



# 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

- **Escenario de negocio “end to end”**
- **Beneficios** nuevas funcionalidades, mejores controles, simplificación del proceso, automatización, etc.
- **Variantes del proceso** contempladas en el To Be
- **Flujos** Incluir solamente aquellos que tienen cambios
- **Resumen Cambios e Impactos**
- **GAPs**

## ALCANCE

## Alcance

### Exportacion Marítima - Argentina



## Alcance

### Exportación en Camiones - Argentina



# PROCESOS

## SOLUCIÓN TO BE ALTO NIVEL



### Variantes del Proceso - Creación de contratos



Así como en BBR los contratos de exportación en BAR son creados y fijados en el cockpit Trade Station.

#### Los principales cambios para BAR serán:

1. Nuevas Entidades, grupos de commodities y trading desk
2. Nuevas organizaciones de ventas
3. Price Model
4. Componentes de Precios
5. Opción de puerto y/o producto
6. Definición de Locations
7. Business Confirmation
8. Tipo de Operación
9. Intención del contrato

### 1. Nuevas Entidades

Para la clasificación de procesos serán creadas en BAR las siguientes entidades:

- Exportaciones Graneles
- Exportaciones Retail
- Exportaciones Fertilizantes
- Exportaciones Otros

## Variantes del Proceso - Creación de Contratos

### 2 . Nuevas organizaciones de ventas

Con la nueva solución, las organizaciones de ventas en BAR van a estar divididas en:

- AR10: Fertilizantes
- AR11: Foods
- AR12: Agri

## 3. Price Model

Para fijar un precio de un contrato en BBR es necesario seleccionar el Price Model del contrato.

Como en BAR los contratos son todos flat tendremos las siguientes opciones:

- Soja Flat
- Trigo Flat
- Maíz Flat
- Harinas Flat
- Aceites Flat
- Aceites Envasados Flat
- Fertilizantes Flat
- Arroz Flat
- Otros Flat

# Variantes del Proceso - Creación de Contratos

## 4. Componentes de Precio

En BBR el precio es formado por Chicago, prima y spread.

En BAR se usa el precio índice para productos declarables y el precio informado por el trader; para productos no declarables existe únicamente el precio informado por el trader.

Los otros componentes de precio, como flete y seguro, también serán informados en el Price Model. Se generará un gasto a pagar planeado en la gestión de gastos de exportación.

Los componentes obligatorios son de acuerdo con el incoterm del contrato.

### • Productos declarables

El precio índice informado por la Secretaría de Agroindustria será cargado en LIM todos los días durante la madrugada. Al cargar el precio de venta en un contrato el usuario copia el valor del índice o puede poner otro valor.

### • Productos no declarables

El precio de venta del contrato es cargado manualmente en el Price Model en la línea precio flat según lo informado por el comercial a cargo.

### 5. Opción de puerto y/o producto

- Para contratos donde exista opción de producto (harinas, lecitinas) habrá un cambio técnico el cual no generará nuevas líneas en el contrato Maestro. Esta información se manejará a nivel de contrato de fijación y subsiguientes.

### 6. Definición de Location

#### • Origen y filial de Liquidación

Para buques: location del puerto por donde sale la mercancía

Para camiones: location de la planta de donde sale la mercancía

#### • Base Location

Se rellena automáticamente de acuerdo con lo que está cargado en la tabla BaseLocas por producto y location utilizado para filial de liquidación

### 7. Business Confirmation

Sirve para confirmar una venta con la contraparte. Usaremos la solución BBR con los parámetros necesarios

### 8. Tipo de Operación

Sirve para separar las operaciones de exportación con insumo temporal de las exportaciones regulares.

### 9. Intención del contrato

Sirve para la valuación de los contratos (Long/Short y MtM).

Existen 3 opciones:

- »Trade: Para contratos de Soja, Maíz y Trigo.
- »Crushing: Para contratos de Harina y Aceite.
- »No Relevantes: Para contratos que no se valorizan a precio de mercado.

## Lo que sigue igual y será desarrollado en BBR:

### ➤ DJVE

Todos los campos para emisión, control, tablas, programas y reportes para realizar seguimiento y control.

### ➤ Contratos Intercompanies

Manejo de los contratos intercompanies, sincronización automática entre la venta y compra.

### ➤ Creación de la STO para el equipo de Planta (Retail)

Se genera automáticamente al momento de la aprobación del contrato, con lo cual la planta puede realizar la planificación de la producción y despacho de la mercadería.

### ➤ Campo Norma de Embalaje (Retail)

Es importante para que el equipo de planta pueda planificar la producción y despachar la mercadería.

### ➤ Factura proforma

Se emiten para exportaciones Retail al momento de la creación del contrato.

## PROCESO: Aprobación de contratos

### Exportacion - Argentina



Pasamos a tener una única aprobación (Gerente COMEX) para contratos Intercompany.

Para los contratos que no son *intercompany* pasaran por aprobación de crédito de acuerdo con las reglas definidas por crédito.

## PROCESO: Precificación de contratos

### Escenario: 01 – Exportación - Argentina



Se agregara un nuevo documento en el flujo de los contratos, el contrato de fijación, que representa el precio final del contrato.

En BBR el documento de fijación es creado en el momento de la nominación, pues es en este momento que se sabe cual es el producto y/o puerto que será cargado.

Para BAR la creación del documento de fijación para contratos sin opción será automática al momento de la aprobación. Para los contratos con opción la creación ocurrirá en el momento de la nominación automáticamente.

## PROCESO: Nominación de contratos



Tanto BAR como BBR ya utilizan el cockpit A3 para:

- Crear el proyecto
- Crear la estructura de proyecto (EP)
- Hacer la nominación del contrato
- Hacer la ejecución del contrato
- Facturar

## Variantes del Proceso - Nominación de los contratos

En Brasil además de lo citado se hace

### 1. Reserva de stock

Sirve para reservar el stock que está en el puerto para el buque del proyecto.

En BAR no serán hechas reservas de stock.

### 2. Retorno Simbólico

Necesidad fiscal de Brasil, donde la mercancía hace un retorno fiscal para el centro de donde salió

### 3. Informar el número de la DUE (Declaração Única de Exportação)

La DU-E es un documento electrónico que contiene informaciones de naturaleza aduanera, administrativa, comercial, financiera, tributaria, fiscal y logística, que abarca las operaciones de exportación de los bienes por ella amparados y definen el encuadramiento de esa operación.

### 4. Identificación de procesos “Drawback”

Para exportaciones que contengan insumos temporales (en Brasil llamado Drawback) se utiliza el tipo de Operación: VENDA DRAWBACK

En Argentina, además de lo citado se realiza en cockpit A3:

### 1. Permiso de exportación

Control de la solicitud, emisión y oficialización.

Al momento de completar la fecha de cumplido, el sistema genera los asientos correspondientes para el pago de los derechos de exportación que correspondan. Así mismo se genera la información de reintegro de IVA para las tablas de contabilidad.

### 2. Derechos

Control de los pagos de derechos

### 3. Facturación anticipada

Para exportación en camiones y buques de Biodiesel con destino a Europa

### 4. Ingreso de gastos de forwarder

En casos de contenedores con incoterm FCA planta los gastos hasta FOB son informados por el forwarder y son ingresados en la solicitud del permiso.

### 5. Documento de transferencia de la planta para el puerto para contenedores

Al oficializar el permiso de embarque es generado automáticamente un documento de transferencia (STO) identificado en el planeamiento (A3) como Voyage para la transferencia del contenedor desde la planta hasta el puerto.

### 6. Gestión de Gastos:

Se utilizará la solución actual de BAR Export, permitiendo generar gastos planificados y no planificados a nivel de Proyecto y de EP.

La planificación y provisión se podrá hacer de forma manual.

El equipo BBS seguirá devengando las facturas por el mismo reporte que lo hacen hoy.

Todos los gastos de exportación deberán ser aprobados para que puedan ser pagos.

### 7. Importación Temporal

En BBR el proceso de exportación con insumo temporal se llama Drawback.

En la solución BBR, cuando tenemos un proceso de Drawback se utiliza el campo tipo de operación “Venda Drawback”.

Para BAR será determinado automáticamente en la nominación el tipo de operación “Exportación Temporal”.

A partir de esta información, ejecutaremos toda la lógica que ya existe hoy en BAR Export al momento de nominar.

Todo el proceso de carga de las DITs, los trackings y la ejecución de la exportación se copiarán tal como funciona hoy en BAR.

### 8. Vessel Screening

Sirve para validar que el buque no figure en una “black list”.

### 9. Emisión de notas de crédito y débito

Emisión de notas de crédito y débito siempre que sean necesarias.

## Exportación - Argentina



### • Variantes del Proceso - Ejecución de los contratos

- La ejecución de todos los contratos de exportación se hace por la transacción A3, tanto en BAR como en BBR
- Para que los contratos puedan ser ejecutados es necesario que el stock este en el proyecto de exportación
- Si al momento de ejecutar la operación el stock no estuviera en el EP de la exportación se podrá transferir manualmente al EP.

### Para buques graneles

Seguirá existiendo la interface con el Sistema Integrado de Puertos (SIP) que diariamente actualiza en el stock del EP del Buque de acuerdo con la cantidad de mercadería cargada.

Al finalizar el embarque se hace la ejecución del buque.

### Para buques de contenedores

Se utilizará la funcionalidad que existe en la solución AGRI BBR tickets (Cockpit I/O)

En el momento de la oficialización del permiso se creara una operación “Voyage” (documento de STO) para que se pueda transferir la mercadería de la planta al puerto.

La STO estará asociada al ticket, que representará el cupo.

Este ticket primero se queda como planificado y cuando se recibe la información de despacho de RyD pasa a concluido.

Con la confirmación de la salida del buque (agencia marítima) se hace la transferencia del stock del puerto al EP exportación (buque) y se ejecutan los contratos.

## Variantes del Proceso - Ejecución de los contratos

### Para camiones

También se utilizará la funcionalidad que existe en la solución Brasil de tickets (Cockpit I/O)

El contrato de ejecución estará asociado al ticket, que representará el cupo.

Este ticket primero se crea como planificado y cuando se recibe la información de despacho de RyD pasa a concluido. Este paso ejecuta la salida de mercadería y automáticamente la creación de las “facturas internas”, ya que la factura de exportación es emitida anticipadamente.

### Para camiones y contenedores de envasados (Retail)

Al momento de la aprobación del contrato se genera automáticamente un documento de STO utilizado por la planta para producción de la mercadería y planificación logística.

Caso contenedores cuando se ejecute la STO se traslada la mercadería de la planta retail a la planta puerto por donde será hecha la exportación.

Con toda la mercadería en el puerto, el equipo de Comex, hace la transferencia de mercadería al EP de exportación y ejecuta la salida del buque.

Caso camiones cuando se ejecute la STO se traslada la mercadería de la planta retail a la planta virtual. El equipo de Comex hace la transferencia de mercadería al EP de exportación y ejecuta los contratos para cumplir los permisos de embarque.

## PROCESO: Facturación de contratos



- **Variantes del Proceso - Facturación de exportación**

- La solución de emisión e impresión de factura electrónica de BAR será implementada en BBR.
- En BAR no existe la posibilidad de cancelar un factura de exportación, si es necesario cancelar alguna factura se debe hacer una nota de crédito del valor total y se emite una nueva FC. Esta nota de crédito de cancelación será agregada a la solución BBR.

## PROCESO: Calidad

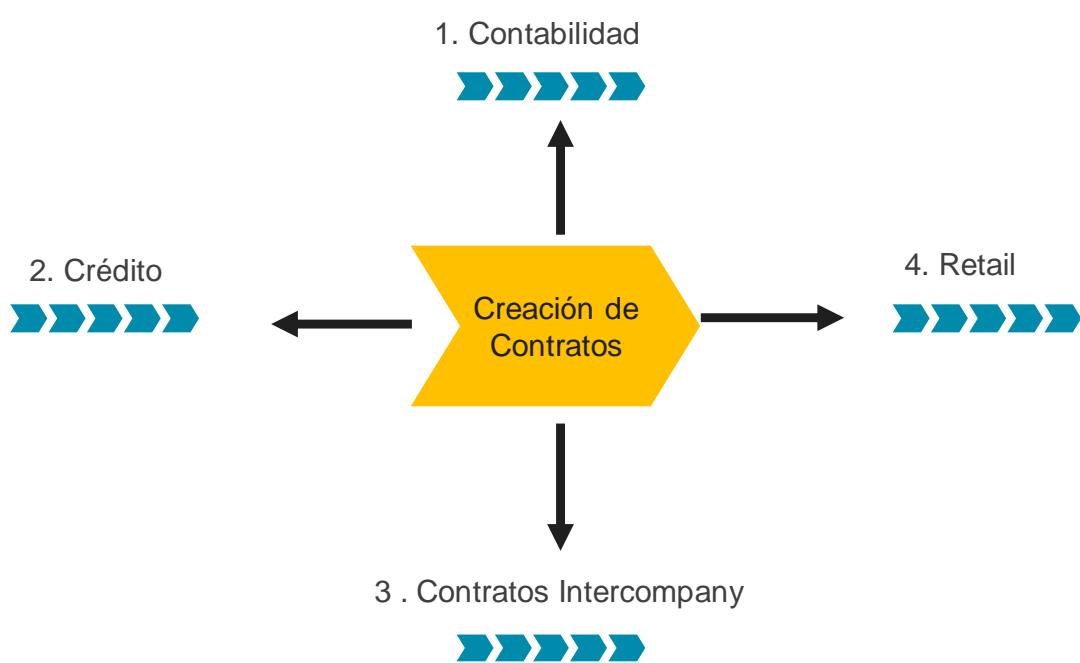
### Exportación - Argentina



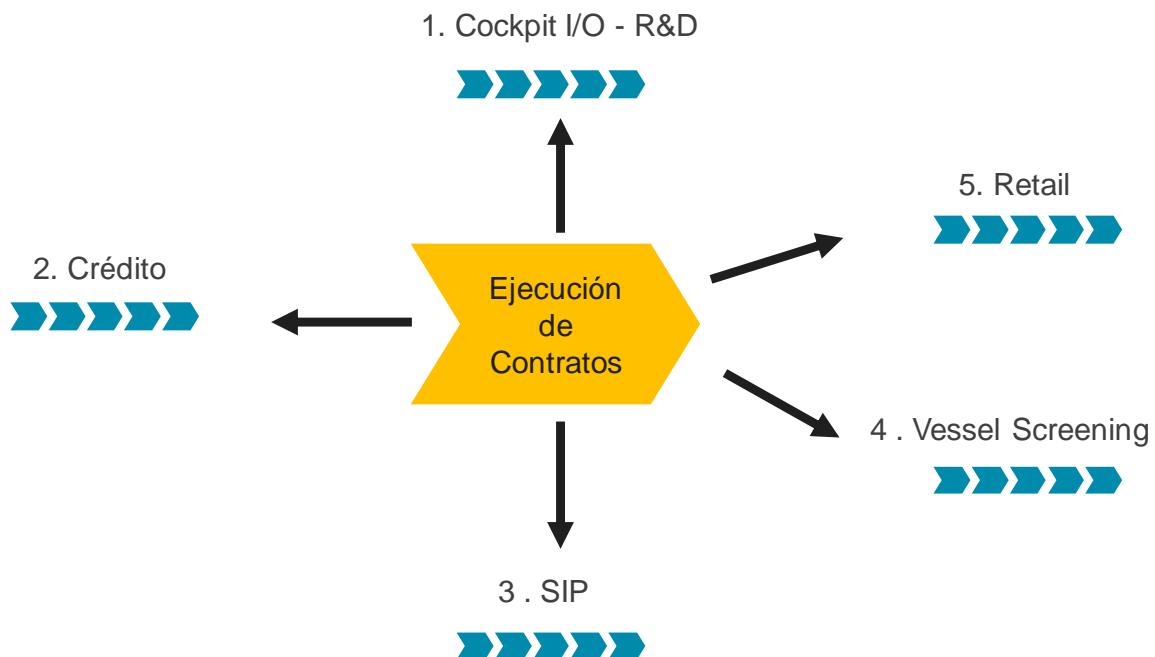
Calidad del producto exportado

- BAR pasara a cargar los resultados de calidad de todos los buques graneles en SAP
- Cada producto tendrá su esquema de calidad registrado en tablas SAP y con esto se podrá identificar si algún producto esta fuera del limite del acuerdo comercial y si es o no necesario informar a la offshore un descuento
- Estos resultados son fácilmente visualizados en reportes de calidad

## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



## Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades





## Listas de GAPs

- **GAP(EXP)001:** Creación de la solapa con los campos para informaciones de la DJVE.
- **GAP(EXP)002:** Creación de la tabla (YCTGL\_EXPO\_COMMO y YCTGL\_EXPO\_DEFUT) para informaciones de los materiales declarables y los programas en el contrato que consultan estas informaciones.
- **GAP(EXP)003:** Programa con la logica para el cálculo de los períodos de embarque, basados en los plazos de la DJVE.
- **GAP(EXP)004:** Programa para creación del asiento contable para los casos de las DJVEs de 360 días.
- **GAP(EXP)005:** Agregar el campo Norma de embalaje para contratos Retail.
- **GAP(EXP)006:** Programa para generación de la STO para planificación de producción y despacho en los procesos de retail.
- **GAP(EXP)007:** Agregar la funcionalidad de generación y impresión de la proforma en TS y A3.
- **GAP(EXP)008:** Agregar la funcionalidad espejo para los contratos intercompany.
- **GAP(EXP)009:** Desarrollo del reporte Posi DJ para gestión y control de las DJVEs y alertas.
- **GAP(EXP)010:** Desarrollo del report Cronograma de Cargas con las informaciones de la STO, PE y Factura Legal, para el proceso de Retail.

## Listas de GAPs



- **GAP(EXP)011:** Desarrollo de los formulários para los contratos BAR Export (Business confirmation). Este GAP es compartido con BPY y ROU.
- **GAP(EXP)012:** Creación de los Price Models con sus respectivos componentes de precio y funciones para BAR Exportación
- **GAP(EXP)013:** Ajuste de la interface con LIM para actualización del precio índice.
- **GAP(EXP)014:** Ajuste de la Pricing Procedure para los contratos BAR Export.
- **GAP(EXP)015:** Ajuste en la funcionalidad de opción de Puerto / Material para atender las ejecuciones de BAR export
- **GAP(EXP)017:** Ajuste de la solución de Fijación para atender las operaciones de BAR.
- **GAP(EXP)018:** Agregar la funcionalidad de control de la generación de la fijación, basada en la aprobación de la DJVE.
- **GAP(EXP)019:** Gestión de permisos de embarques (PE) para BAR Export.
- **GAP(EXP)020:** Al momento de solicitar el PE un email con un PDF adjunto se envía al despachante con la información necesaria para poder realizar la gestión de oficialización del Permiso (actividad que esta tercerizada en cabeza de los despachantes de aduana).

## Listas de GAPs



- **GAP(EXP)021:** Al momento de la nominación es necesario verificar sobre la DJVE que las cantidades estén dentro del 90% con derechos prepagos (en caso de existir y ser prepaga).
- **GAP(EXP)022:** Facturación anticipada para los escenarios de camiones.
- **GAP(EXP)023:** Funcionalidad para manejo de los buques. **GAP(EXP)024:** Funcionalidad para manejo de la transferência de la Planta para el Puerto (Round Trip)
- **GAP(EXP)025:** Funcionalidad DUE BBR Export.
- **GAP(EXP)026:** Finalizada la ejecución de la exportación, el PE debe ser cumplido (se completa fecha de cumplido y se setea en el sistema el status de cumplido).
- **GAP(EXP)027:** Manejo de exportaciones con insumos de importación temporal.
- **GAP(EXP)028:** Stock para ejecución de las exportaciones.
- **GAP(EXP)029:** Cargo Report, parcial para camiones y total una vez finalizada la exportación en buques y camiones, existe un reporte que genera un PDF con detalle de PE por buque y de cantidades.
- **GAP(EXP)030:** Carga de datos en tablas de impuestos para recupero de IVA

## Listas de GAPs



- **GAP(EXP)031:** Interfase con Sistema Integrado de Puertos. Recibe información diaria de cargas en Buques.
- **GAP(EXP)032:** Email con PE cumplido en mes posterior al de la fecha de cumplido.
- **GAP(EXP)033:** Manejo de gastos en la ejecución.
- **GAP(EXP)034:** Recupero de gastos.
- **GAP(EXP)035:** Reporte Posinomi para hacer el seguimiento del status del PE (balance, fechas, detalle de consumos, booking, etc.)
- **GAP(EXP)036:** Line Up del Puerto – Herramienta para logística para poder armar el Line Up del Puerto, incluye fechas, embarques de terceros, etc.
- **GAP(EXP)037:** Reporte de Permisos de Embarque y Facturas con detalle de FOB, cantidad de embarque NC y NDs relacionadas.
- **GAP(EXP)038:** Reporte EXPORT PERMIT (para precios transferencias)
- **GAP(EXP)039:** Facturación Electronica Argentina
- **GAP(EXP)040:** Impresión de la Factura de Exportación

## Lista de GAPs



- **GAP(EXP)041:** Generación de las Notas de Crédito / Débito
- **GAP(EXP)044:** Integración MIRO – AFIP
- **GAP(EXP)045:** Cierre de contrato basado en la validez de la DJVE.

## Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
Gastos no pasan por aprobación	Todos los gastos pasaran por aprobación	➤	Portal de Aprobación
Contratos pasan por 3 aprobaciones	Contratos pasaran por 1 o 2 aprobaciones	➤	Aprobación de los contratos
Contratos sin opción de puerto	Contratos con opción de puerto	➤	Opción de puerto y producto
Control de Calidad fuera del sistema	Control de Calidad en SAP	➤	Calidad
Los componentes se cargan en el pricing	Los componentes se cargan en el Price model (incoterm)	➤	Price Model

## Descripción de Principales Impactos



Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
No estará permitido ingresar stock manual en el EP de exportación, en caso de no existir stock en la planta	Proceso	Comunicar de este impacto a todas las áreas involucradas, alinear procedimientos, capacitación a los sectores correspondientes	Produccion y Logistica
Todos los gastos ingresados en proyectos y EP de exportacion necesitaran aprobacion.	Proceso	Capacitacion a los sectores responsables de la aprobacion, dar conocimiento de las urgencias de los pagos	Pago a Proveedores

## Beneficios

- Plataforma unificada para BSA que nos permitirá trabajar de forma mas ágil y eficiente optimizando procesos

¡Muchas gracias!





# Principales Beneficios Identificados



- Plataforma unificada para BSA que nos permitirá trabajar de forma mas ágil y eficiente optimizando procesos



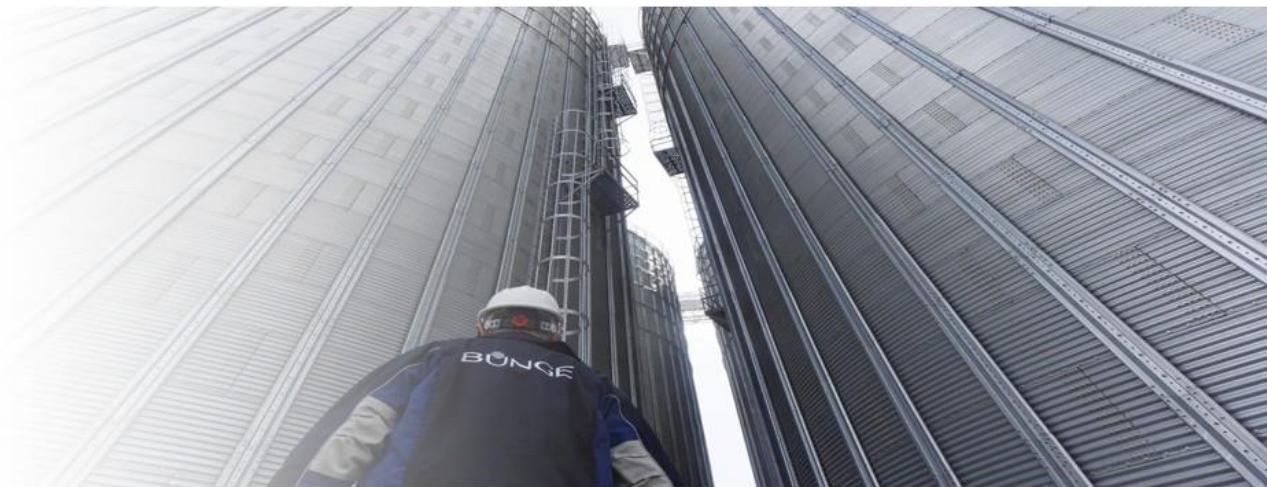
# Workshop Record

11 - WS(BPO)018 - Argentina Export

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

<https://web.microsoftstream.com/video/be1b6e03-91a9-45ee-9dec-9be7950cb83e>

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



# BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)018 - Argentina Export

## DOCUMENT REVISION

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

## Contents

01. Document Objective.....	2
01.01. Purpose.....	2
2. Business Blueprint Documentation Map .....	2
02.01. Process by Workstream.....	2
03. Process Scope.....	3
04. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	3
05. Project Team Map.....	4
06. Presence List.....	8

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### 01. Document Objective

#### 01.01. Purpose

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

### 2. Business Blueprint Documentation Map

#### 02.01. Process by Workstream

DEMETRA BBP Documentation Map					
Workstream	Total Docs	SubWkst	Tt. Sub	Process	Document Name
GTM	17	Contracts	9	Origination	GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR) GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH) GTM.(003).[30].Origination Sales - Grains & Others
				FERT	GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase GTM.(005).[30].Fertilizer Sales
				MI	GTM.(006).[10].Internal Market (MEIN) Purchase GTM.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales
				UPL	GTM.(009).[60].Mark To Market GTM.(010).[60].Long & Short
			8	EXPORT	GTM.(101).[30].Export.(AR) GTM.(102).[30].Export.(PY) GTM.(103).[30].Export.(UY)
				IMPORT	GTM.(104).[10].Import.(AR) GTM.(105).[10].Import.(PY) GTM.(106).[10].Import.(UY) GTM.(107).[10].Import.(CH) - Ventas Locales - BCL
				Off Shore	GTM.(110).[90].Offshore
FLOW	8	Logistic	8	Freigh Logistic	FLOW.(001).[15].Freight Logistic FLOW.(002).[15].AGRI Execution.(AR) FLOW.(003).[15].AGRI Execution.(PY/UY) FLOW.(004).[15].Fertilizer Execution.(AR) FLOW.(005).[15].Fertilizer Execution.(PY/UY) FLOW.(006).[15].F&I Execution.(AR)
				Execution/Invoice/Settlement	FLOW.(007).[25].Inventory FLOW.(008).[15].Fert Import
				Inventory	
			12	Fert Import	
FINANCE	23	RTR	6	Bank	RTR.(001).[55].Bank Definition
				Commoditie (Grains) Payments	RTR.(002).[55].Grains Payments.(AR) RTR.(003).[55].General Payments.(AR) RTR.(004).[55].General Payments.(PY) RTR.(005).[55].General Payments.(UY) RTR.(006).[55].General Payments.(CH)
				General Payment	
				Collection	RTR.(007).[55].Collection.(AR) RTR.(008).[55].Collection.(PY) RTR.(009).[55].Collection.(UY) RTR.(010).[55].Collection.(CH)
				General Accounting	RTR.(011).[60].General Account
				Fixed Asset	RTR.(012).[60].Fixed Assets
			4	TAX	TAX.(001).[50].Taxes & Duties.(AR) TAX.(002).[50].Taxes & Duties.(PY) TAX.(003).[50].Taxes & Duties.(UY) TAX.(004).[50].Taxes & Duties.(CH)
			2	CST	CST.(001).[60].Cost & Controlling CST.(002).[60].Investment & Capex
			5	TRM	Treasury & Risk
					TRM.(001).[55].Treasury and Risk Management
					TRM.(002).[55].Credit Management
					TRM.(003).[55].Gestão de Garantias
					TRM.(004).[55].FX Exposure TRM.(005).[55].FRM
PRO	1	PRO	1	PROCUREMENT	PRO.(001).[45].Procurement
IOP	3	Industrial Operations	3	Production	IOP.(001).[20].Industrial Operations
				Quality	IOP.(002).[20].Quality Control
				Maintenance	IOP.(003).[20].Plant Maintenance
MDM	8	MASTER DATA MANAGEMENT	8	MASTER DATA	MDM.(001).[40].Customer MDM.(002).[40].Supplier MDM.(003).[40].Materials MDM.(004).[40].Transportation Data Management (TDM) MDM.(005).[40].Taxes & Duties (APARTAX) MDM.(006).[40].Credit Management MDM.(007).[40].Automation (Robot) MDM.(008).[40].Integration (Other Systems)

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

### 03. Process Scope

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

- GTM.(101).[30].Export.(AR)

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

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

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

Name	Country	Position	Signature
Romina Sacco	AR	Foreign Trade Manager	
Silvia Fleming Spinelli	BR	COMEX Manager	
			
			
			
			
			

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off

## 05. Project Team Map

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

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

Business						
PT Dedicated						21
Agustin Carbonari <agustin.carbonari@bunge.com>;	86062	FLOW	AR	CBA	1	
Andres Bisutti <andres.bisutti@bunge.com>;	2072	RTR	AR	BUE	1	
Cesar Villegas <cesar.villegas@bunge.com>;	7182	GTM	AR	ROS	1	
Christian Giani <christian.giani@bunge.com>;	87277	GTM	AR	BUE	1	
Daniel Gallardo <daniel.gallardo@bunge.com>;	16008	PROC	AR	Puerto S	1	
Federico Boglione <federico.boglione@bunge.com>;	8030	GTM	AR	BUE	1	
Gilda Ivon Gele <gilda.gele@bunge.com>;	1121	TAX	AR	TAN	1	
Gustavo Ristaino <gustavo.ristaino@bunge.com>;	85225	FLOW	AR	BUE	1	
Javier Bottinelli <javier.bottinelli@bunge.com>;	85748	GTM	AR	ROS	1	
Javier Kleier <javier.kleier@bunge.com>;	86499	(blank)	AR	PSM	1	
Jose Franco <jose.franco@bunge.com>;	7158	FLOW	AR	BUE	1	
Jose Quaranta <jose.Quaranta@bunge.com>;	86118	(blank)	AR	TAN	1	
Juan Buchel <juan.buchel@bunge.com>;	9009	(blank)	AR	SAJ	1	
Julietta Castaño <Julietta.castano@bunge.com>;	85570	RTR	AR	BUE	1	
Maria Morena <maria.morena@bunge.com>;	86685	(blank)	AR	BUE	1	
Mariano Codari <mariano.codari@bunge.com>;	85808	GTM	AR	BUE	1	
paula.acchinelli@bunge.com	85051	FLOW	AR	0	1	
Sebastian Vicens <sebastian.vicens@bunge.com>;	85967	FLOW	AR	ROS	1	
Tomas Cilley <tomas.cilley@bunge.com>;	86525	RTR	AR	BUE	1	
(blank)	(blank)	GTM	BR	(blank)	2	
<b>Grand Total</b>						<b>76</b>

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### IT

Row Labels	E-mail	ID	Workstream Country	Local	Total
<b>Full Time</b>					<b>44</b>
	Amanda Aguiar <amanda.aguiar@bunge.com>;	2099971	MDM	BR	GSP 1
	Andres Sarmiento <andres.sarmiento@bunge.com>;	89068	TAX	AR	BUE 1
	Cassio Denis Grossklags <Cassio.Denis@bunge.com>;	2078437	FLOW	BR	GSP 1
	Charles Leal Gimenes <charles.gimenes@bunge.com>;	2057136	FLOW	BR	GSP 1
	Demerval Goncalves Boldrini <demerval.boldrini@bu>	2055098	MNGT	BR	SP 1
	Diego Osella <Diego.Osella@bunge.com>;	86240	Integration	AR	CBA 1
	Douglas Azevedo <douglas.azevedo@bunge.com>;	2072137	BI	BR	SP 1
	Eduardo Benvenuto Pereira <eduardo.pereira@bunge.com>;	2081101	TRM	BR	GSP 1
	Fabricio Forteis <fabricio.forteis@bunge.com>;	86398	FLOW	AR	BUE 1
	Flavio da Silva Almeida <flavios.almeida@bunge.com>;	2078541	FLOW	BR	GSP 1
	Gabriel Marques <gabriel.silva@bunge.com>;	2093778	INFRA	BR	GSP 1
	Gilberto Gurniski Filho <Gilberto.Filho@bunge.com>;	2090911	GTM	BR	GSP 1
	Helder de Carvalho Rios <Helder.Rios@bunge.com>;	2087906	BI	BR	SP 1
	Jar Vavassori <jar.vavassori@bunge.com>;	2088341	EACoE	BR	GSP 1
	Jorge Alberto Madonno <jorge.madonno@bunge.com>;	0x06	COBOL	AR	ROS 1
	Julio Cesar Carvalho Vigorito Silva <Julio.Vigorito@bu>;	2072068	GTM	BR	GSP 1
	Leila.souza@bunge.com	2519620	Finance	BR	GSP 1
	Leocnio Cunha <leocnio.cunha@bunge.com>;	2091145	EACoE	BR	GSP 1
	Luciene Peixoto <luciene.ferrao@bunge.com>;	2099081	TAX	BR	GSP 1
	Lucila Isernia <lucila.isernia@bunge.com>;	85864	EACoE	AR	BUE 1
	Marcello Bettarelli <marcello.bettarelli@bunge.com>;	2081916	FLOW	BR	GSP 1
	Marcus Vinicius <marcus.decarvalho@bunge.com>;	2078193	EACoE	BR	GSP 1
	Maria Carreto <maria.carreto@bunge.com>;	86457	FLOW	AR	BUE 1
	Nasser Ibrahim Muhieddine <nasser.muhieddine@bu>;	2078461	FLOW	BR	GSP 1
	Nicolas Cervantes <nicolas.cervantes@bunge.com>;	2088630	EACoE	BR	GSP 1
	Pablo Madrid <pablo.madrid@bunge.com>;	86825	FLOW	AR	BUE 1
	Pedro Soria <pedro.soria@bunge.com>;	7170	GTM	AR	BUE 1
	Ricardo Sanerip <ricardo.sanerip@bunge.com>;	2085031	CST	BR	SP 1
	Rosana Parrotta <rosana.parrotta@bunge.com>;	86813	PROC	AR	BUE 1
	Ruben Barberan <ruben.barberan@bunge.com>;	7173	EACoE	AR	BUE 1
	Ruth Paes Pazos <Ruth.Pazos@bunge.com>;	2087825	RTR	BR	SP 1
	Sergio Mattioni <sergio.mattioni@bunge.com>;	86659	RTR	AR	BUE 1
	Viviane Ribeiro dos Santos Albino <Viviane.Albino@bunge.com>;	2519503	EACoE	BR	GSP 1
	Wei-yi Huang <weiyi.huang@bunge.com>;	85361	RTR	AR	BUE 1
	Wilson Justo <wilson.justo@bunge.com>;	2046723	IOP	BR	GSP 1
	(blank)	(blank)	BI	BR	SP 1
			GTM	AR	BUE 1
				BR	GSP 1
				(blank)	2
			MDM	BR	SP 1
			Profile	BR	(blank) 2
<b>Part Time</b>					<b>4</b>
	Damian Migliore <damian.migliore@bunge.com>;	85911	BI	AR	BUE 1
	Eduardo Farre <eduardo.farre@bunge.com>;	7174	BI	AR	BUE 1
	Leonel Arucci <leonel.arcucci@bunge.com>;	86172	INFRA	AR	BUE 1
	Silvia Stel <silvia.stel@bunge.com>;	8028	FLOW	AR	ROS 1

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

## IT

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

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

## 06. Presence List

### Workshop Validation Session: Exportación



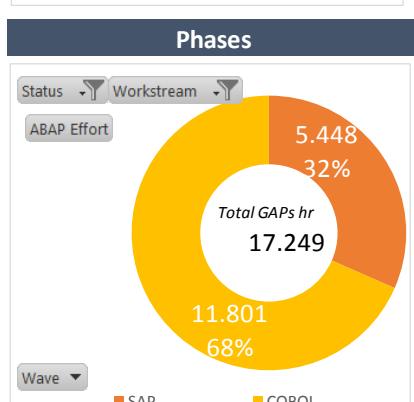
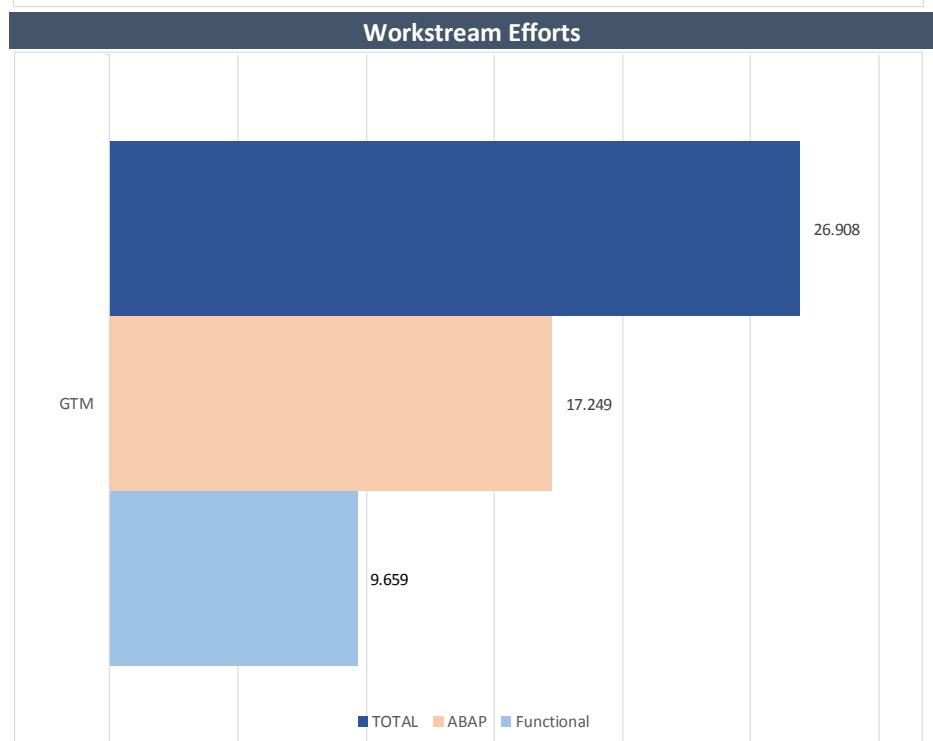
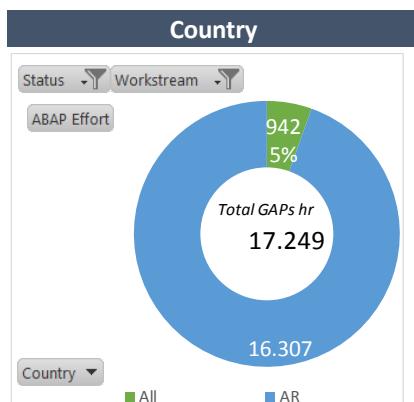
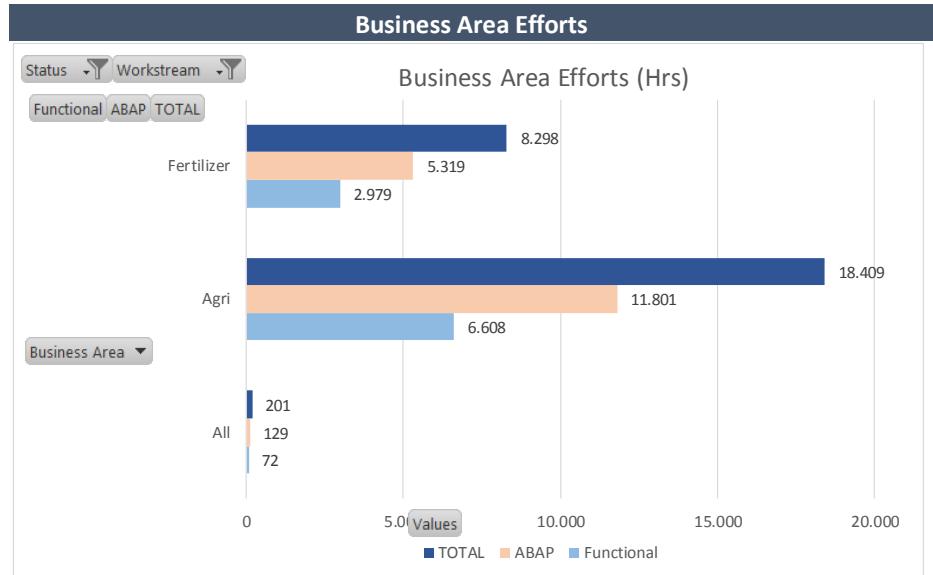
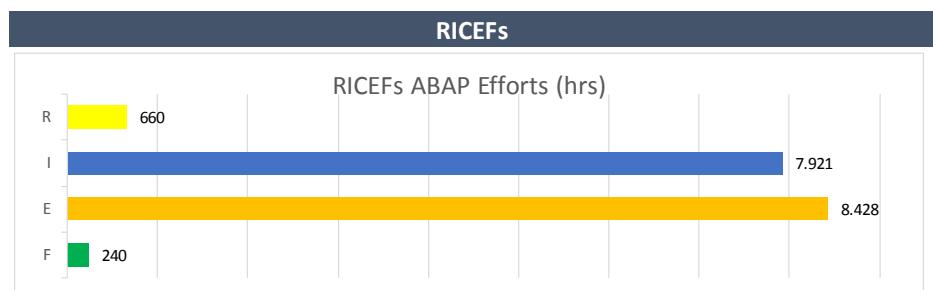
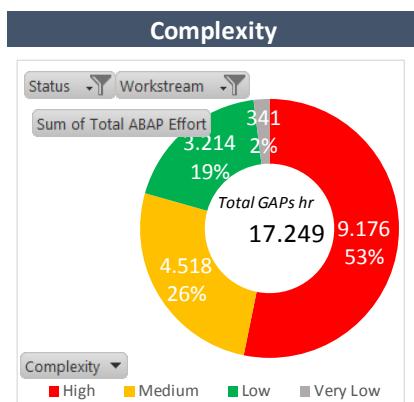
Nombre y Apellido	Firma
Denis Federico Watson	DFW
Maria Florencia Loffreda	JFLoffreda
Martin Hansen	
Mirian Gdansky	Mirian
Romina Sacco	Romina
Silvia Spinelli	
Patricia Cataluna	Patricia
FABIAN ROSSO	
JOAQUIN VIGORITO	Julio (jv)
PAOLA CARRERA	Carrera
GUSTAVO RISTAINO	G.R.
LINDSEY ORTIZ	L.Ortiz
Alejandra Gomelach	A.Gomelach



# GAPS

GTM

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



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

## GAP List by Workstream

*quarta-feira, 15 de maio de 2019*



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



# ISSUES

**GTM**

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

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

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

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

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



# IMPACTS

GTM.(101).[30].Export.(AR)

Project Name	Phase	Page 1 of 4
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

ID	59	60	61
Frente	GTM Expo	GTM Expo	GTM Expo
Proceso / Sistema	Aprobacion de contratos GTM de Expo	Creación Contratos Venta	Gestion de Stock
Proceso EPM Nivel 1	30.20 - Export	55.60 - Credit Management	25.10.150 - Goods and Material Stock Management
Proceso EPM Nivel 2	30.20.030 - Export Contracts Management	55.60.120 - Customer Credit Check	
Actividad	Aprobación Contratos de Exportación	Validación Crédito para contratos	Gestión de Stock
Escenario Actual (As Is)	Ahora aprueba el gerente de Expo y Planning	Para los contratos con terceros, hay una validación de credito en el momento que se crea el contrato y otro en el momento de la ejecución.	En la solución de BAR Export los stocks para los graneles, al ser gestionados en COBOL, no tienen control de stock antes del despacho de la mercadería.

Project Name	Phase	Page 2 of 4
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

<b>Escenario Futuro (To Be)</b>	No va a aprobar mas Planning	En la nueva solución, se mantienen la validación de existencia de linea de crédito (cliente analizado o prepago) en el momento de la creación del contrato y de límite de crédito en la ejecución. Se incorpora en la nominación el "riesgo Pais" (paises con problemas) lo que significa mejora	el Stock estará en SAP y no se admite Stock negativo, por lo que se debe asegurar que existe stock antes de emitir la factura. (Se deberán gestionar préstamos para aumentar Stock Bunge)
	Cambio en las aprobaciones de Contratos de Expo	Se incrementa el bloqueo por Riesgo País	Es una adecuación de operatoria que debe ser internalizada por parte de quien declara la producción o registra préstamos. (esto ya esta para Ferti y Retail, pero ahora se agrega AGRI). Es para Expo pero tambien para Mercado Local
<b>Descripción del Cambio</b>			
<b>Áreas impactadas</b>	Planning	créditos, Ejecución	IOP. Producción
AGRI			x
Ferti			
Food			
Industrial			

Project Name	Phase	Page 3 of 4
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

# IMPACTS



## Workstream Business Blueprint

Pais	AR	AR	AR
Exposure level	Baixo	Médio	Alto
Quien identifico el impacto	Maria Florencia Loffreda /Patricia	Maria Florencia Loffreda /Patricia	Maria Florencia Loffreda /Patricia

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