



Business BluePrint (BBP)

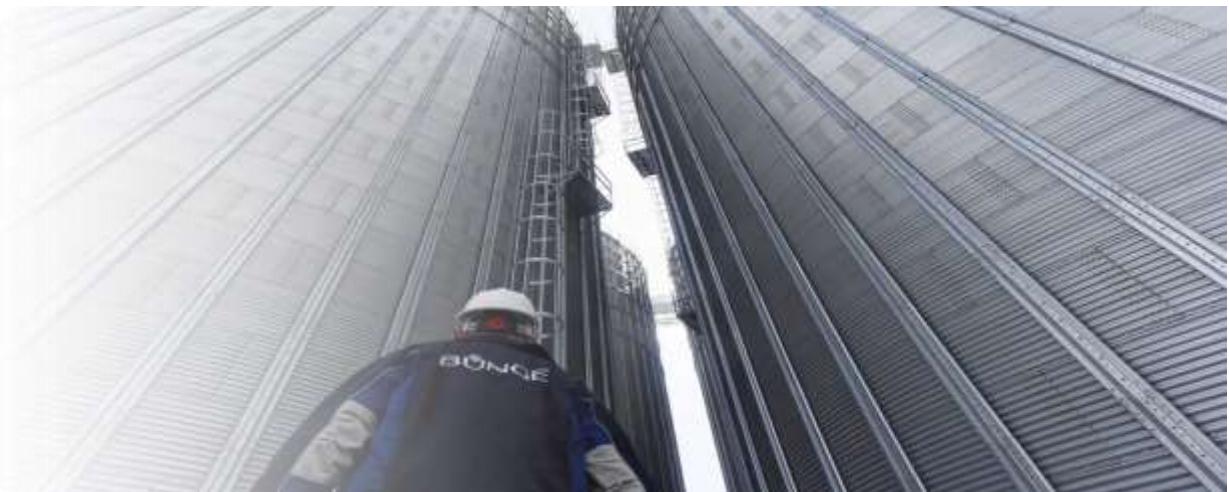
E-Book

FLOW.(005).[15].Fertilizer Execution.(PYUY)

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

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



FLOW.(005).[15].Fertilizer Execution.(PYUY)

15 - Logistic

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Key-users	V01	October, 16 th	Validation	Working in progress
BPO's	V02	April, 15 th	Homologation	Pending

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 85
BSA DEMETRA	Blue Print	Industrial Ops	Anderson Barbosa	

Contents

1. Introducción.....	4
1.1. Objetivo.....	4
1.2. Revisión del Proceso.....	4
1.3. El documento de BBP	5
1.4. Glosario	5
2. Estructura Organizativa - Paraguay.....	7
2.1. Estructura Organizativa de Compras	7
2.2. Estructura Organizativa de Ventas	8
3. Estructura Logística - Paraguay	8
4. Solución Logística.....	13
4.1. Modelo General Solución – Planificación, Ejecución y Liquidación.....	13
4.2. Creación de Proyecto - Contexto y Definición	13
4.3. Creación de Proyecto.....	14
4.4. Creación del Proyecto de Ejecución - Contexto y Definición.....	14
4.5. Creación del EP/Parcel (Execution Project).....	14
4.6. Pantalla principal del Cockpit A3 para gestión de las operaciones logísticas y Lote de transporte	15
4.7. Estructura Proyectos Solución Futura.....	18
4.7.1. Estructura Proyectos Paraguay – Fertilizantes	18
5. Administración y Generación de Cupos.....	19
5.1. Proceso de Compra de Fertilizantes	21
5.1.1. Operaciones de Compras	21
5.2. Generación de Cupos de Compras.....	22
5.3. Recepción de Mercadería.....	24
5.4. Utilización Reglas de Aplicación de Contratos Compras y Ventas.....	26
5.5. Cupos de Siniestros, Devoluciones de Compras, Cupos de Prorratoes.....	26
5.6. EDI Aplicación de Contratos (plantas terceras)	27
5.7. Devengamiento de Factura	28
5.8. Regla de Tolerancia de Precios en Contratos Compras y Ventas.....	29
5.9. Desvíos de Mercaderías.....	30
6. Proceso de Venta de Fertilizantes.....	31
6.1. Generación de Contrato de Venta Marco y Aprobaciones	32
6.2. Operaciones de Ventas, generación y despacho de Cupos de Ventas	32
6.3. Bloqueos y Aprobaciones del Cupo	35
6.4. Desvíos de Mercaderías.....	36
6.5. Borrado automático de Cupos no procesados/confirmados.....	37
6.6. Procesamiento Turno de Despacho asignado a Cupos de Ventas / Préstamos / Devoluciones	37

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

6.7.	Generación de Contratos para operaciones Diversas	39
6.7.1.	Contrato de Factura Anticipada/Factura-Pedido	39
6.7.2.	Contrato de Préstamos Otorgados	39
7.	Facturación de Ventas	42
7.1.	Facturación de Ventas – Pool de Facturación.....	42
7.2.	Emisión de Facturas.....	42
7.3.	Factura Anticipada	43
7.4.	Proceso Factura – Remito	43
7.5.	Validaciones en la Facturación de Ventas	43
7.6.	Facturas/NC/ND Misceláneas de Ventas - Fertilizantes	44
7.7.	Pre-impresos - IDCP	44
8.	Generación de Contratos de Transferencia entre plantas / almacenes	45
9.	Reporte de Administración de Garantías.....	48
10.	Posición Comercial de Fertilizantes	49
11.	Estructura Organizativa - Uruguay	50
11.1.	Estructura Organizativa de Compras.....	50
11.2.	Estructura Organizativa de Ventas.....	50
12.	Estructura Logística - Uruguay	51
13.	Solución Logística – Uruguay	55
13.1.	Estructura Proyectos Solución Futura	55
13.1.1.	Estructura Proyectos Uruguay – Fertilizantes	55
14.	Administración y Generación de Cupos	56
15.	Proceso de Compra de Fertilizantes	57
15.1.	Operaciones de Compras	57
15.2.	Generación de Cupos de Compras	58
15.3.	Recepción de Mercadería	60
15.4.	Utilización Reglas de Aplicación de Contratos Compras y Ventas	61
15.5.	Cupos de Siniestros, Devoluciones de Compras	62
15.6.	EDI Aplicación de Contratos (plantas terceras)	62
15.7.	Devengamiento de Factura	63
15.8.	Regla de Tolerancia de Precios en Contratos Compras y Ventas	64
15.9.	Desvíos de Mercaderías	65
16.	Proceso de Venta de Fertilizantes	65
16.1.	Generación de Contrato de Venta Marco y Aprobaciones	66
16.2.	Operaciones de Ventas, generación y despacho de Cupos de Ventas	67
16.3.	Bloqueos y Aprobaciones del Cupo.....	74
16.4.	Borrado automático de Cupos no procesados/confirmados	75
16.5.	Procesamiento Turno de Despacho asignado a Cupos de Ventas / Préstamos / Devoluciones.....	75
16.6.	Generación de Contratos para operaciones Diversas	77
16.6.1.	Contrato de Factura Anticipada/Factura-Pedido.....	77
17.	Facturación de Ventas.....	79
17.1.	Facturación de Ventas – Pool de Facturación	79

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	Page 3 of 85

17.2.	Emisión de Facturas	79
17.3.	Factura Pedido	80
17.4.	Factura – Remito	80
17.5.	Validaciones en la Facturación de Ventas.....	80
17.6.	Facturas/NC/ND Misceláneas de Ventas - Fertilizantes.....	81
18.	Factura Electrónica Uruguay	81
19.	Integración con Web de Clientes/ Proveedores.....	84
20.	Posición Comercial de Fertilizantes	84

1. Introducción

1.1. Objetivo

El objetivo de este documento Blueprint es formalizar/presentar un análisis obtenido durante las sesiones de trabajo de Blueprint, focalizando en:

- Detallar los procesos de **FERTILIZANTES** y como se procede con las operaciones en Paraguay y Uruguay con escenarios de Logística, Ejecución y Liquidaciones.
- 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.
- Como aclaración adicional específica a Fertilizantes, actualmente en Brasil no hay operaciones logísticas con este negocio.

El documento es organizado en orden para listar y 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 usuarios claves de Brasil hace complementos explicando la operatoria de dicho escenario en la solución del proyecto SAP AGRI.

1.2. Revisión del Proceso

En términos/condiciones 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 blueprint los key-users deberá presentar el documento de BBP en resumen para los BPOs y directores, donde el documento deberá ser firmado afín de congelar la definición del

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

alcance del proyecto Demetra. Cambios significantes que ocurririen mientras la fase de realización deberá 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.

1.3. El documento de BBP

Este documento está orientado por los procesos del negocio que son soportados por el sistema SAP y Cobol de Argentina. Cada proceso es explicado en detalle con descripción y ejemplos involucrados (cuando es necesario) da específica solución futura. Incluso también la explicación de cómo el Sistema SAP con su solución futura puede traer valor y soportar los procesos de negocio para Fertilizantes.

1.4. Glosario

- **ARBA:** Administración de Rentas de la Provincia de Buenos Aires
- **AFIP:** La Administración Federal de Ingresos Pùblicos (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 Trade Station:** Transacción SAP creada para la administración de grande mayoría de las operaciones comerciales
- **Cockpit A3:** Transacción SAP creada para planificación y ejecución logística
- **Cockpit I/O:** Transacción SAP creada para administración y ejecución de todos los turnos de recibo y despacho de pesaje.
- **Cockpit GDB:** Transacción SAP creada para administrar las devoluciones de ventas (Gestión de Devolución Bunge)
- **Contrato Maestro:** es un acuerdo comercial entre Bunge y Cliente. Va a reemplazar el negocio.
- **Contrato de Fijación:** es donde se valorizan los contratos
- **Contrato de Ejecución:** es un acuerdo en nivel de ejecución donde se empieza toda la operatoria de los escenarios de ejecución logística.
- **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, Aplicativo SIAP, por teléfono o por remito electrónico. No puede modificarse, por lo cual, si fuera necesario cambiar la información, debe gestionarse un nuevo código.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- **Cupo:** Un cupo es cuando se le asigna un día de carga a un contrato, este se valida con el sistema de capacidad de planta, donde se verifica si hay capacidad de carga (es mantenido en el sistema por operaciones) y disponibilidad de producto (es administrado por la mesa comercial), el resto es la explicación de turno que asigna el sistema R&D, dicho número se informa en SAP cuando la unidad arribo a planta, en ese momento se planifica.
- **Documento de Transporte:** Documento que contiene las informaciones del transporte. Es lo que va a sustituir la orden de carga.
- **EP:** Execution Project, es el 2do nivel de Proyecto (WBS), llamado también de PARCEL o EP, es un nivel de ejecución donde todos los contratos, gastos, facturas están vinculados. Este nivel también lleva el valor, la planificación, el inventario, etc.
- **Flete Corto (MOV3):** AGRI: el flete que se cobra desde el lugar donde se cosecha hasta planta de silos/acopios. FERT: es aquel que se origina siempre de un puerto al depósito de almacenaje, salen del puerto virtual donde se da ingreso a las importaciones por el total de la compra, luego vía transferencias el producto es enviado al depósito.
- **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.
- **ICARGO:** Sistema de gestión y control de logística de carga, apoya la logística para los procesos del manejo seguimiento y monitoreo real de las operaciones.
- **Nominación:** Es el proceso de planificación logística, puede ser una planificación de una compra, venta o transferencia.
- **Orden de Carga:** la orden de carga tambien los clientes la cargan en la página WEB, sin la carga de esta no se puede proceder a asignar el turno, es importante porque es el cliente cuando es venta cif quien debe poner el camion y certificar que es el que el envio a buscar su producto comprado, es un elemento respaldatorio para la gestion de cobranza.
- **Procedencia:** en contratos de compras identifica la localidad que la mercadería fue provenida.
- **Portal de Aprobaciones:** Solución SAP (transacción) que centraliza todos los documentos que son pertinentes de dicha liberación con alzadas de aprobadores predefinidas.
- **Regla de Riesgo:** Es el parámetro de desempate en la apropiación de las cargas de materia prima en los contratos de compra de AGRI. La regla de riesgo clasifica los contratos que ofrecen más riesgo para la compañía y prioriza las cargas para ser apropiadas primero en estos contratos.
- **Remito:** el remito es el documento legal para transportar mercadería, con lo cual debe cumplir con lo que la ley exige que tenga expresado en el mismo, SENASA y aduna piden que los remitos tengan información específica, este documento es con el cual se hace la traspaso de la tenencia de la mercadería, puede o no generar factura dependiendo del tipo de venta, aclara que el producto viaja asegurado, depende de cómo es la venta CIF o FOB es quien paga el seguro.
- **RyD:** Sistema de Recepción y Despacho
- **SAP AGRI:** Proyecto ejecutado en Brazil (2015-2018) donde la solución implementada es una versión de BEMEA adaptada (localizada) para los escenarios de Brazil.
- **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.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- ⌚ **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. Tiene los datos de los pesos, tara, bruto y neto, es un documento que debe acompañar al remito siempre.

2. Estructura Organizativa - Paraguay

2.1. Estructura Organizativa de Compras

Análisis de la estructura organizativa de Bunge Paraguay para las operaciones de Compras de Fertilizantes

Empresa	Segmento	Org. Compras	Canal Distribución	Grupo de Compras	Descripción
5000	FERTILIZANTES	PY10	PY FERT	PXX	Compras
	COMPRAS GENERALES	2001	Suprimentos BSA	APY	Acopios Paraguay

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Los grupos de compradores seguirán las diversas estructuras comerciales y regiones del segmento de Fertilizantes.

2.2. Estructura Organizativa de Ventas

Analisis de la estructura organizativa de Bunge Paraguay para las operaciones de Ventas de Fertilizantes

Empresa	Segmento	Org. Ventas	Canal Distribución	Descripción	Sector de Actividad	Descripción
5000	FERTILIZANTES	PY10	41	Mercado Interno	1	Fertilizantes
			42	Mercado Externo	1	Fertilizantes
			43	Transferencia 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 sea necesario se creará una nueva área de ventas.

Principales materiales/productos asociados a los sectores de actividades:

Sector Actividad	Descripción	Materiales / Productos
1	Fertilizantes	Insumos y Fertilizantes
51	Servicios	Servicios en General (Portuários)
88	Otros	Transferências de materiales, Servicios de Fletes

3. Estructura Logística - Paraguay

La estructura logística para **Fertilizantes** compone las principales entidades logística como planta, almacén. Son estructuras de SAP donde se hacen el movimiento logístico y manejo de los estóquicos.

Centro (Planta)

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

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

- Ventas
- Producción
- Mantenimiento
- Planificación de necesidades

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

Para Bunge, los centros representan unidades responsables por las operaciones logísticas, y representan:

- Fábricas – Generalmente moliendas que procesan granos para producir harinas y aceite.
- Acopios – Puntos de almacenaje físico de commodities (Específico AGRI).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Puertos – punto centralizador de recibimiento y despacho de commodities o fertilizantes para exportaciones o importaciones que utilizan buques.
- Puntos de Transbordo – Ubicaciones utilizadas para cambiar el tipo de modal de transporte.
- Plantas Mixtas – son plantas que tienen doble función como Fábricas y Puertos

Centro	Descripción	Activo	Granos/Ferti/Misc	R&D?	Almacenes utilizados	Propio?
PY01	Of Hernandaria	Si	Genérico	No	0100	Virtual
PY02	Naranjal	No	Fuera de uso			
PY03	San Alfredo Pta 7	No	Fuera de uso			
PY04	Santa Fe Pta 30	No	Fuera de uso			
PY06	Cruce Guarani	Si	Agri	Sí	0100, 0110	Sí
PY07	Asunción Gical	No	Fuera de uso			
PY08	Pto Dos Fronteras	Si	Agri	Sí	0100, 0110	No
PY09	Pto Trociuk	Sí	Agri	Sí	0100, 0110	No
PY10	Pto Toro Cuá	No	Fuera de uso			
PY11	Curuguaty	Sí	Agri	Sí	0100, 0110	Sí
PY12	Minga Guazú	Sí	Agri	No	0100, 0110	No
PY13	Troncal 4	No	Fuera de uso			
PY14	Pto Antequera	No	Fuera de uso			
PY15	Caiasa	Sí	Agri	No	0100, 0110	Socios
PY16	Ferticom	Sí	Fertilizantes	Sí	0100, P100, T100	No, pero opera 100% Bunge
PY17	Villeta	Sí	Fertilizantes	No	0100	No

Los centros también serán representados por locations.

Almacén	Descripción
0100	Inv. Propio
0110	Inv. en Transito
P100	Depósito ANNP
T100	Gical S.A.

Almacenes

Los almacenes son utilizados para separar mercancías en función del modo en que gestione el inventario. Para las operaciones de Fertilizantes de Bunge Paraguay, se puede crear nuevos almacenes para atender al requerimiento del negocio

Location

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 9 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

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

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

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

Tipos de Locations

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

Ejemplo de registro de una planta mixta (Acopio propio, fabrica, puerto, filial de liquidación y filial de entrega).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

[LOG] Logistics Operations



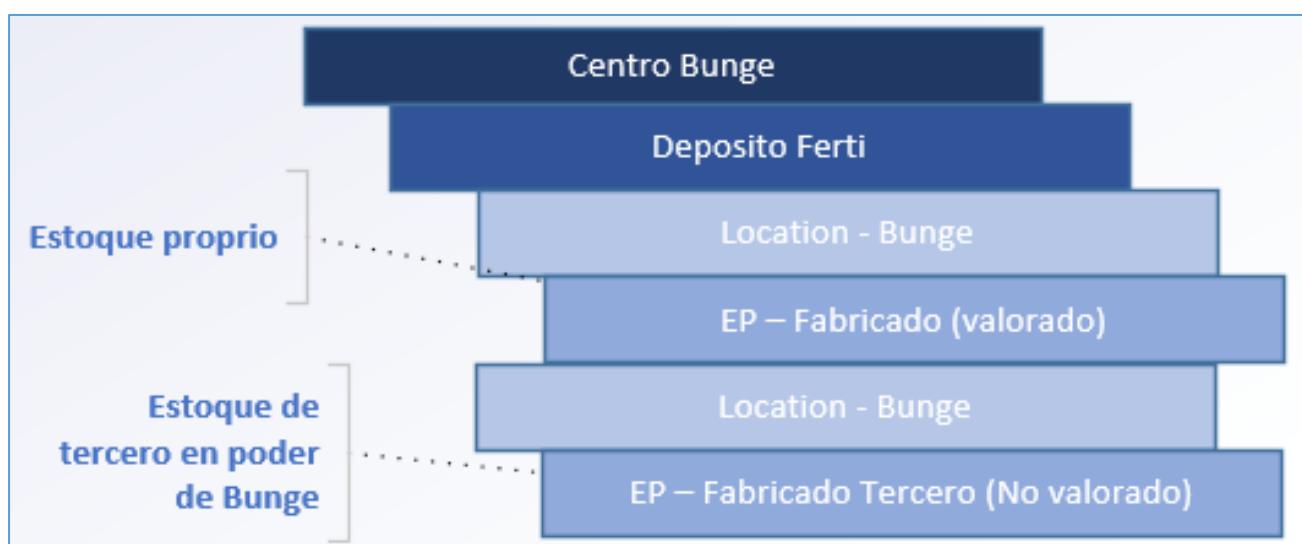
Workstream Business Blueprint

Criar um local com características

Dados do Local	
Id Local	50045988
Nome Location	RIO GRANDE FABRICA
Rua	AV ALMIRANTE MAXIMIANO FONSECA
Cidade	RIO GRANDE
Região	RS
Bairro	DISTRITO INDUSTRIAL
País	BR Brasil
Zona transporte	RS15601463 RIO GRANDE-II
Classificação	
Centro	2377 RIO GRANDE - II
Tipo	SILO
Dom/Exp	MULTIMODE
Atividade	PORT
Lim Local	21659
CPF/CNPJ	84046101030181
Tipo geográfico	PLACE
Subtipo	FILIAL
Operação	BERTH
Depósito próprio	OWN
Depósito Fechado	
Aplicação	
<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial <input checked="" type="checkbox"/> Ponto Transbordo <input checked="" type="checkbox"/> Filial Entrega <input checked="" type="checkbox"/> Filial Liquidação <input type="checkbox"/> Base Location <input type="checkbox"/> Tipo Liquidação <input checked="" type="checkbox"/> Crush <input checked="" type="checkbox"/> Export/Trade <input type="checkbox"/> No Relevant	
Divisão	2377
BP	1004770
BP Topo	1004711

La solución de Fertilizantes actualmente es toda manejada en el sistema SAP de Paraguay con plantas propias y de terceros, almacenes (Depósito, Fabrica, Puerto).

Si bien en Bunge Paraguay no se utiliza la clase de valoración ni se cuenta con stock de terceros en poder de Bunge o stock de Bunge en poder de terceros tal como en BAR, la nueva estructura logística será de manera similar, pero utilizando los nuevos conceptos de la solución como Lote/Location y EP a fin de tener el mismo resultado.



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 11 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Informaciones adicionales de la estructura logística:

- Centro y Location identifican local físico de la mercadería
- EP identifica el propietario/dueño de la mercadería, o sea, cuando valorado el dueño es Bunge, cuando no valorado es de un tercero
- Location es igual a Lote y Clase valoración
- Se generará un EP para cada cliente al que se le brinde servicios no valorado;
- Se generará un EP para cada tipo de mercadería de Bunge valorizado; en el caso de PY solo uno

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Importante:

Para las plantas joint ventures en que Bunge maneja el sistema RyD/Genexus y realiza producción deberemos crear como plantas reales en SAP, para los demás terceros que sólo prestan servicio y Bunge no participa en la sociedad, no es necesario crear las plantas, o sea, creación de una nueva planta o almacén, en estos casos la creación de una Location, asignada a una planta virtual, y un EP para el parcerio tercero (Proveedor).

Principales materiales de Fertilizantes

Las informaciones abajo se aplican para las operaciones de compras de Fertilizantes para las empresas Bunge Argentina (BAR) con los siguientes grupos de Fertilizantes

Compras por GTM	Materiales	Descripción
Si	FERTILIZANTES NITROGENADOS	Fertilizantes Nitrogenados
Si	FERTILIZANTES FOSFATADOS	Fertilizantes Fosfatados
Si	FERTILIZANTES AZUFRADOS	Fertilizantes Azufrados
Si	FERTILIZANTES POTASICOS	Fertilizantes Potásicos
Si	FERTILIZANTES MEZCLAS	Fertilizantes Mezclas
Si	FERTILIZANTES OTROS	Fertilizantes Otros

4. Solución Logística

4.1. Modelo General Solución – Planificación, Ejecución y Liquidación

Abajo sigue un resumen de todo el alcance de la solución para DEMETRA y sus escenarios previstos. Esta parte tiene como objetivo exponer una breve descripción del nuevo modelo de ejecución del sistema con los procesos de negocios.

El modelo de ejecución de una forma macro del nuevo sistema planteado en DEMETRA es compuesto por:



La solución es basada en contratos GTM y la planificación y ejecución logística sigue por la creación del EP para realizar todas las planificaciones para los escenarios.

4.2. Creación de Proyecto - Contexto y Definición

El sistema de ejecución con proyectos (WBS), también llamado Parcel Cockpit o Parcel System, puede ilustrar el viaje de un barco, un almacén, el año de cosecha para el grano o cualquier otro modelaje que sea necesaria para el negocio o segmento. Un proyecto puede contener múltiples EPs/Parcels (Execution Projects). La ejecución del proyecto también brinda la flexibilidad para estructurar o agrupar EPs dentro de un proyecto de acuerdo con las decisiones comerciales. Por eso, la ejecución del proyecto está funcionando en dos niveles:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

1er nivel (PROYECTO) es un nivel de agrupación donde no se asignan directamente contratos / ejecuciones / gastos. Esto se usa principalmente en informes al nivel de grupo 2 (EPs/Parcels) para análisis.

2do nivel (EP / PARCEL): es un nivel de ejecución donde todos los contratos, gastos, facturas están vinculados a él. Este nivel también lleva el valor, la planificación, el inventario, etc.

Los proyectos pueden ser valorados, o sea, todos los documentos que van asignado a los EPs/Parcels que estén adentro de este proyecto principal de 1er nivel tendrán su stock valorado.

Los proyectos pueden ser no valorados, o sea, todos los documentos que van asignado a los EPs/Parcels que estén adentro de este proyecto principal de 1er nivel tendrán su stock no valorado. Ejemplo de uso son para prestación de servicios a terceros ya que el stock no es de Bunge.

4.3. Creación de Proyecto

La creación del proyecto es el primer paso que debe realizarse antes de iniciar el proceso de nominación y ejecución. En el momento de la creación, cada proyecto tiene una descripción. "Descripción del proyecto" es un campo de texto de forma libre, como se puede ver en la siguiente pantalla:

Observación: El negocio podrá definir si quiere generar un proyecto para cada campaña/año calendario o mantener el mismo proyecto por todo el tiempo como se requiere.

4.4. Creación del Proyecto de Ejecución - Contexto y Definición

Como se mencionó anteriormente, el 2do nivel, llamado PARCEL / EP es un nivel de ejecución donde todos los contratos, gastos, facturas están vinculados. Este nivel también lleva el valor, la planificación, el inventario, etc.

Se pueden crear varios EP/Parcels para un proyecto. Cada EP con su nominación/planificación tiene un centro de beneficio específico y una mercancía, esto quiere decir que todos los documentos logísticos quedan asignados a estos EPs/Parcels

4.5. Creación del EP/Parcel (Execution Project)

La creación del EP (Proyecto de Ejecución) es el segundo paso que debe realizarse antes de comenzar el proceso de planificación y ejecución logística.

La pantalla abajo tiene la ilustración del EP creado

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- 1) Solapa: Contratos EP/Movimientos que tiene las operaciones de Compras, ventas, transferencia;
- 2) Solapa: Gastos por EP;
- 3) Solapa: Movimientos de Mercancía informe sobre detalles de movimiento y calidad
- 4) Solapa: Stock
- 5) Solapa: Liquidación del vendedor
- 6) Solapa: Liquidación de ventas

4.6. Pantalla principal del Cockpit A3 para gestión de las operaciones logísticas y Lote de transporte

- 1) Solapa: Contratos EP/Movimientos que tiene las operaciones de Compras, ventas, transferencia;
- 2) Solapa: Gastos por EP;
- 3) Solapa: Movimientos de Mercancía informe sobre detalles de movimiento y calidad
- 4) Solapa: Stock
- 5) Solapa: Liquidación del vendedor
- 6) Solapa: Liquidación de ventas

Para las compras hay que definir de cuál EP se debe realizar la planificación y para ventas la regla será desarrollada en la fase de diseño de la solución proponiendo una regla específica.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Sigue también una visión macro con las principales funcionalidades del Cockpit A3 de planificación y ejecución logística:

Flow – A3 Execution Station



Lo que es importante entender es que por el Cockpit A3 es posible hacer desde la planificación y ejecución logística y de gastos, así como las liquidaciones del proveedor (Proceso de devengamiento de facturas) y liquidación al cliente (Proceso de Facturación).

Para los procesos de exportación el cockpit A3 es la principal herramienta donde se realizada las acciones comentadas anteriormente.

Para Originación y Mercado Interno este cockpit funciona principalmente para planificaciones logísticas. Ya para ejecución y liquidaciones financieras que fueran creadas otros cockpit como por ejemplo el Cockpit I/O (utilizado para los recibos y despachos de mercaderías) y Cockpit Settlement para atender la necesidad de flexibilidad y agilidad para procesamientos en masa y gestión financiera de los contratos.

Para importación y exportación la propuesta es seguir con el mismo modelo de Brasil para que tenga el cockpit A3 como principal herramienta de Planificación, Ejecución y Liquidaciones, importante recordar que para las importaciones y exportaciones los proyectos son los buques de recibimiento o despachos.

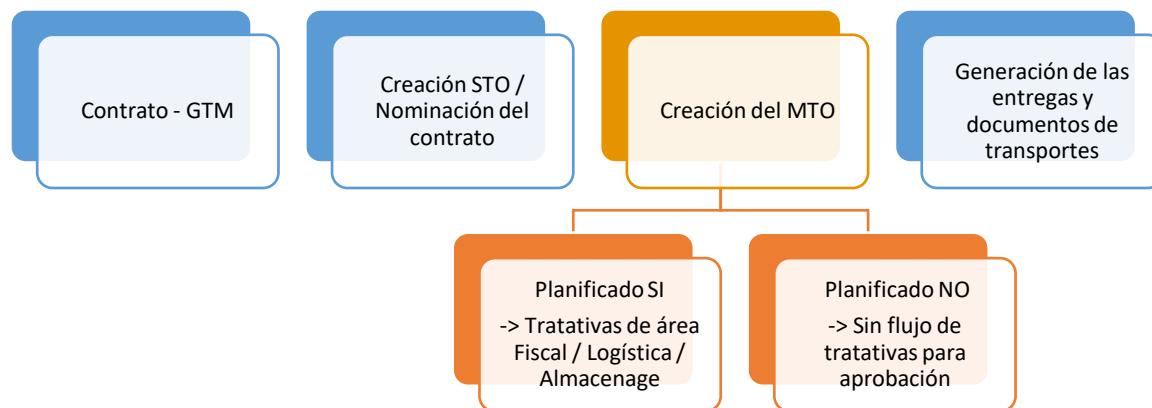
Para los casos de importación que se recibe por el proyecto de buques, será hecho un traslado de las cantidades para el EP Importado en el proyecto de Fertilizantes (Proyecto Principal/Inicial).

MTO – Lote de Transporte

Otra funcionalidad importante para conocer es el el master transportation Order (MTO) o Lote de Transporte que es utilizado en la planificación logística y engloba en la creación y movimiento de un lote logístico para organizar de forma agrupada el transporte entre un punto A y B, facilitando así tener por ejemplo una tarifa diferenciada de flete a pagar para un lote de transporte donde serán generadas

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

diversas ordenes de cargas (documentos de transporte) heredando esta misma tarifa de flete a pagar y las demás informaciones del lote de transporte.



En el Lote de Transporte se pueden agrupar movimientos de diversos contratos (siempre que tengan el mismo origen y el mismo destino), indicando de dónde la mercancía debe ser retirada y hacia dónde va (no necesariamente el mismo destino indicado en el contrato).

En el MTO se incluye la siguiente información:

- Los contratos
- Origen y destino
- Parámetros fiscales con los documentos logísticos
- Agente de flete
- Tarifa de flete a ser aplicada
- Ruta logística asociada
- Indicación de operación encadenada (reajuste de carga)

MTO o Lote de transporte se crea para tratar las particularidades del proceso de movimiento:

- Logística
- Almacenamiento
- fiscal

Editar MTO 58

Origem	50045895	Lucas do Rio Verde I	Status	1 Pendente	1 Planejado
Ponto Transf.	50045911	Rondonópolis(TRO)			
Destino	50045911	Rondonópolis(TRO)			
Filial Liquidação	50045998	Aracatuba			

Buttons at the top: Geral, **Fiscal**, Logística, Armazenagem, Comentários

Material	139826	BR MILHO EM GRAOS ORIGINACAO
Tipo operação	013	TRANSFERÊNCIA C/ TRANSB.
Data Início		CIF
Data Fim		
Qtd. Diária		

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Editar MTO 137

Origem	50045901	Nova Mutum Fábrica	2442 NOVA MUTUM FÁBRICA	Status	1 Pendente	1 Planejado									
Ponto Transf.															
Destino	50072060	F H De Oliveira Peixoto													
Filial Liquidação	50046008	Santos	2262 SANTOS EXP												
<input checked="" type="radio"/> Geral <input type="radio"/> Fiscal <input type="radio"/> Logística <input type="radio"/> Armazenagem <input type="radio"/> Comentários															
Status Fiscal		X Liberado	Quantidade CTE												
Doc. Ex.	Processo	dsc_tp_co	Tipo Op.	Tipo Operação	itm_ContrCotar	NºItem	Contrato Exec	Item Ex.	Qtd EP	Qtd.Aber.	Unida.	IncTr	Origem	Destino	
Origem	51	VENDAS	001	VENDA NORMAL - MI	8771856	10	1000013758	10	6000042255	10	70.000	35.000	TO	50045901	50072060

La propuesta es también utilizar esta misma funcionalidad para los procesos de Bunge Fertilizantes, pero adaptándola conforme necesidad, por ejemplo ocultando campos que no hacen falta o hasta agregando nuevos campos para los convenios de flete que necesitan datos de tarifa de flete a recibir y otras informaciones.

4.7. Estructura Proyectos Solución Futura

4.7.1. Estructura Proyectos Paraguay – Fertilizantes

Para Paraguay se utilizará la estructura de proyectos similar a la creada para Agri y Mercado Interno en Brazil, donde es separado por Cosecha, Grupo de Material, Centro de beneficio.

Actualmente en Paraguay no se maneja el concepto de la Clase de Valoración que consiste en tener un valor y cantidad diferenciado/separado para un mismo producto, planta, almacén.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 18 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Proyectos Valorados



Ejemplos Estructuras de Proyecto Brasil (Valorados)

Projeto	Key Number	Status	Respon...
Campaña 2019:			
• Fabricado	AGR.0000855-01	EP Nomination & Processing	
• Importado	AGR.0000855-02	EP Nomination & Processing	
• Temporal	AGR.0000855-03	EP Nomination & Processing	
• Local	AGR.0000855-04	EP Nomination & Processing	

Si en un futuro se requiera en PY registrar en SAP las prestaciones de Servicios donde el Stock no es de Bunge (es de tercero), se puede manejar con un EP no valorado para cada proveedor, a fin de separar la mercadería y saber el dueño de esta.

Proyecto con Stock No valorado



Ejemplos de Estructuras de Proyecto No valorizados

Projeto	Key Number	Status	Respon...
Campaña 2019 - Terceros	AGR.0000859		
• ACA	AGR.0000859-01	EP Nomination & Processing	

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar estos tópicos, hay que recordar que hasta aquí fue analizado como se quedan las estructuras en Bunge Paraguay para el negocio Fertilizantes, estructuras logísticas, planeamiento de proyectos y ejecución logística con el proyecto de ejecución con la solución de Cockpit A3.

5. Administración y Generación de Cupos

En la operatoria logística de Bunge Paraguay se utiliza el concepto de cupo que es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar recepciones y despachos sobre contratos de compras y ventas confirmados, estableciendo un orden de prioridad para distintas operaciones para lograr una mejor utilización de la capacidad de almacenaje y carga de los depósitos. De esta forma existe la posibilidad de dar cupos por día y franja horaria.

Confirmación

Es un proceso que detallará a R&D cuáles son los transportes planificados para el día siguiente que ingresarán a cada una de las plantas para realizar operaciones de recepción y despacho. Este proceso se encarga de generar los documentos subsiguientes para todos los cupos en estado “Planificado” e informarlos a R&D:

- Para los circuitos de compras (Compras Locales, Compras de Importación, Devoluciones de Clientes, Préstamos Recibidos, etc.) utiliza como documento base un pedido de compra liberado para generar la entrega entrante. Esta PO es la que se informa a R&D para que registre la recepción en su sistema
- Para los traslados utiliza como documento base un pedido de traslado creado para generar la entrega saliente, estos pedidos no necesitan de aprobación.
- Para los circuitos de ventas (Factura/Remito, Factura/Pedido, Préstamos Otorgados, etc) utiliza como documento base un documento de entrega para registrar el despacho.

Control de Crédito

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 19 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Antes de realizar el proceso de confirmación, todos los cupos registrados, independientemente de la fecha de despacho, deberán ser validados a los efectos del control de crédito para ver si se puede liberar y el cupo pueda pasar a estado “Confirmado”. Si no se puede liberar el cupo permanece en estado “Bloqueado”. Los cupos bloqueados deberán ser informados vía mail a quien corresponda por definición del negocio. Esto solo aplica a los cupos por despachos de Ventas.

Anulación de Cupos Confirmados

Un cupo confirmado puede ser anulado solo si no tuviera plan de carga asociado a la Orden de carga.

Reprogramación de Cupos Confirmados

Un cupo confirmado puede ser reprogramado solo si no tuviera plan de carga asociado a la Orden de carga.

Desvíos de Cupos Confirmados

Un cupo confirmado puede ser desviado solo si no tuviera plan de carga asociado a la Orden de carga.

Confirmación durante la Contabilización

En caso de que SAP este caído, R&D tenga sistema (solo como contingencia) y haya un cupo bloqueado, R&D debe poder despacharlo, por lo cual el programa de confirmación de Cupos podrá ser invocado al momento de querer contabilizar la salida o entrada de mercancía, y deberá realizar los procesos necesarios para poder seguir con el proceso normalmente.

Interfaz con R&D

Interfaz que deber ser generada con la confirmación del cupo y es aquella que le informe a R&D los detalles del envío a Despachar/Recibir. Es importante aclarar que una vez confirmado el cupo ya está disponible en el sistema de recepción y despachos para su procesamiento.

Sólo se pueden despachar los cupos confirmados. Este proceso es muy importante que se realice y la información sea enviada correctamente a R&D para que se pueda seguir con la operación.

En el caso de los cupos virtuales, éstos deben ser transferidos igualmente al sistema RyD, aunque no exista el transporte ni despacho real, el remito debe ser impreso por RyD (Remito Virtual).

Integración con la WEB de clientes y proveedores

La información de los cupos confirmados estará disponible en la web de clientes y proveedores, para la consulta del cliente. En el caso de los cupos con flete a cargo del cliente, en la web se posibilita realizar la autorización de carga. Cuando el flete es a cargo de Bunge, también sube a la web pero el cliente no puede modificar nada.

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, comentamos sobre la herramienta de Cupos que Bunge utiliza para realizar sus operaciones logísticas de entrada y despachos de mercaderías, sea por compras, ventas o traslados.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

5.1. Proceso de Compra de Fertilizantes

5.1.1. Operaciones de Compras

En Paraguay para fertilizantes existen algunas operaciones de compras, las principales están citadas abajo, más adelante vamos a entrar en el detalle de cada una de las operaciones:

- Compra Local
- Compra Importación
- Recepciones por Préstamos Recibidos

Actualmente en PY el 80% de las compras ingresan por el Centro FERTICOM, y el resto por PTP Villeta.

Las compras de materiales no productivos (Etiquetas, Precintos, Bolsas, materiales de oficina) que se utilizan en el proceso de fabricación de mezclas de fertilizantes se requiere que se puedan ingresar dentro del proceso de Compras no Productivas. Para más información sobre este proceso se deberá consultar el BBP del módulo PTP – Procurement to Pay.

Compra Local

Las compras que se hacen en el mercado local son compras de algún puro en particular (Polímero o Dolomita) que no se importa y que se utiliza en el proceso productivo de las mezclas.

En estos casos la mercadería se recibe por camión y se trata de recepciones FOB o FCA dependiendo el caso. En ambos casos se debe informar a R&D los datos del transporte para la recepción del camión a la planta.

Para las compras locales podemos tener Liquidación con base en las entregas, así como liquidaciones sin referencia a entregas.

Para la solución compras locales deberá ser un tipo de operación específico sobre un contrato GTM creado.

Compra Importación

Las compras de Importación en su mayor parte son compras de Puros de Fertilizantes que se utilizan en el proceso de fabricación de mezclas de fertilizantes, que se compran en el mercado externo.

En el caso de las Importaciones, estas ingresan por Barcaza y se negocian con flete CFR o FOB.

Para las compras importación el devengamiento de factura son siempre sin referencia a las entregas de mercadería afín de permitir liquidar los costos indirectos antes de recibir la mercadería.

En el negocio de compras de fertilizantes de PY actualmente no existe un proceso de cupeo tal como se da en las ventas. Al sistema de R&D se le envían todos los negocios de compras por camión que hayan sido aprobados. Luego si hubiera recepciones parciales sobre un mismo negocio, desde R&D se van haciendo las recepciones y se informan para registrarlas en SAP.

Recepciones por Préstamos Recibidos

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 21 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Dentro de la operatoria de Compras en PY existe una variante de proceso para el caso de Préstamos Recibidos. Con el préstamo recibido, Bunge recibe mercadería de una empresa par y debe devolver la misma calidad y cantidad en un período de tiempo determinado.

Si bien los Contratos de Prestamos Recibidos u Otorgados en PY no tienen carácter oneroso, los mismos deben ser facturados, y por lo tanto deben llevar precio. Esto se debe a un requerimiento legal que existe en PY donde quien entrega mercadería prestada debe presentar una factura.

En el caso de Bunge PY, cuando alguien nos presta mercadería, éste emite una factura y esa factura se debe ingresar al sistema como una factura de compras. Una vez que la mercadería es devuelta al proveedor se debe devengar en el sistema, la NC presentada por el proveedor.

Actualmente este flujo se cubre con la creación del contrato de compras de Fertilizantes, y se diferencia de una compra normal, marcando en un campo que se trata de una compra por Préstamo. Este campo es el disparador para que en el proceso de la recepción de la mercadería y luego la devolución, se determinen de manera automática 2 clases de movimiento de mercadería diferentes a los utilizados en una compra normal. Y a su vez garantizan que la contabilización quede en cuentas diferentes a las del proceso de compra normal, como se explicará más adelante en este documento.

5.2. Generación de Cupos de Compras

Si bien hoy no existe un cupeo en sí para compras de Fertilizantes, las opciones a futuro podrán ser:

Compra CIF

Para las compras CIF (Flete Cliente) no hace falta tener la planificación logística como se hace con las compras FOB (Flete Bunge), quiere decir que el cupeo será sin referencia al negocio. Debe existir una transacción (o por la Web de Clientes/proveedores) para generar cupos para las Compras CIF por Proveedor y envíalos a R&D y Web, pero sin relacionar a un contrato de compra CIF. En resumen, la información de envió a R&D con el número de cada cupo generado será en realidad el número de cada Ticket/Cupo (contador).

Compra CIF - Cupos sin referencia a Negocio



Compra FOB

Para las compras FOB planificadas las propuestas son:

Cupeo: Operar con proceso de cupeo, donde será posible cupear sobre negocios liberados. Habrá un nivel en donde se podrán seleccionar los convenios a cupear. Esto aplicaría a contratos de compras CIF o FOB.

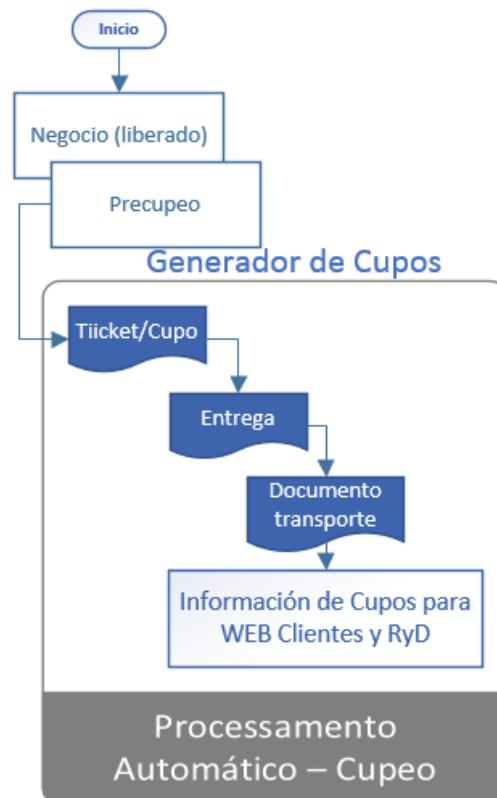
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Precupeo: El precupeo es la programación de entrega del producto adquirido vía contrato, respetando el volumen y período de embarque informado por el proveedor. El área comercial informa al planificador del área de logística cual es el volumen y la fecha para retirar la mercadería en el proveedor, luego el planificador genera un documento logístico para este volumen y fecha con base en el negocio informado por el comercial. Esto no puede bloquear la creación del cupo. Esta opción aplicaría únicamente a compras FOB.

En la solución de Brasil no existe el concepto de Cupos, pero también es realizada una planificación de los recibos de compras (para los casos con incoterms FOB en que el flete es por cuenta de Bunge). En el nuevo concepto de Cupo, el mismo va a ser la creación de un Ticket/Cupo más los documentos generados por este que es la automatización de la planificación ya existente del cockpit A3. En resumen, la información de envío a RyD con el número del cupo será en realidad el número del Ticket/Cupo (contador).

La base del Cupo de recibo de compras FOB (flete Bunge) será una automatización de crear un Ticket/Cupo, crear o modificar un Contrato de Ejecución, Crear Entregas de Recibos y Crear Documento de Transporte. Una vez generado el cupo se deberán enviar las informaciones para R&D.

Compra FOB – Con Negocio



Préstamos Recibidos

En este caso Bunge recibe las mercaderías y las ingresa a su planta al valor definido para el préstamo. Las mercaderías o productos recibidos son considerados propiedad de Bunge y puede disponer y

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

consumirlos libremente, con la única condición de regresar al proveedor la cantidad prestada en la fecha y locación establecidas en el contrato.

Antes de cumplido el plazo, se debe regresar la mercadería recibida en concepto de préstamo al tercero. Las salidas de mercadería por concepto de devolución son efectuadas al mismo valor por el que ingresaron al stock.

Una vez que el contrato de Préstamo Recibido fue aprobado, el mismo queda habilitado para su cupeo en SAP. En el caso del cupeo de un Préstamo recibido, debemos registrar el cupo de Recepción como primera instancia.

En el caso de los Préstamos Recibidos, a futuro, se van a cargar como contratos de Compras, pero se deberá diferenciar por el tipo de operación del contrato, indicando si es un Préstamo Recibido o si es la Devolución del préstamo recibido.

5.3. Recepción de Mercadería

Turno de Recibo asignado a Cupos de Compras

El Turno es un dato que es informado de R&D a SAP conteniendo la información del pesaje de recibo del vehículo. El turno ya es creado en R&D con relación a un cupo confirmado y al final del recibo envía esta información a SAP para que el mismo realice la ejecución de recibo de la mercadería.

Las compras locales, que se reciben por camión, los recibos se procesan por el sistema de R&D y se informan en automático a SAP. La aplicación del turno al contrato es automática basado en la PO. En un futuro la aplicación será automática pero basada en el documento de Transporte (DT).

En el caso de la recepción de las barcazas de Importación, las descargas se realizan en el puerto de FERTICOM y son pesadas en la báscula de FERTICOM y con su sistema. Luego Ferticom envía un archivo con la información consolidada de cada una de las pesadas para ingresar a mano en SAP.

En la solución de Brasil el sistema de pesaje (SIGA) después de realizado el pesaje del vehículo envía al sistema SAP un ticket con las informaciones de pesaje y calidad (cuando necesario), este ticket queda en SAP con status Novo afín de que el usuario pueda ejecutar el recibo de la mercadería (o sea, hay que presionar el botón de ejecución del ticket manualmente), luego la conclusión es que el turno tiene el mismo significado del ticket de pesaje de Brasil.

Debido a lo expuesto, este proceso deberá ser igual la solución de Brasil, por tanto, la idea es que R&D tenga una interface y envíe el turno al sistema SAP creando un ticket/turno de pesaje en la solución del Cockpit I/O (administrador de recibos y despachos). Luego ejecutar el recibo del ticket/turno de compra. La diferencia entre BBR y BPY es que la ejecución del ticket/turno deberá ser automatizada, o sea, al ser creado el ticket/turno en SAP provenido del R&D, el recibo del ticket/turno asignado al ticket/cupo debe ser ejecutado automáticamente.

Flujos macros para estos procesos:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 24 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Compra CIF



Compra FOB



Al ejecutarse el turno en SAP, se registra el ingreso de la mercadería, al stock propio. En este momento se debe activar el inventario y se deben crear tantas entradas en la cuenta de “Facturas a Recibir” como gastos fueron provisionados en el contrato.

Visualizar documento: Vista de entrada														
Vista de entrada		Moneda de visualización		Vista de libro de mayor										
Nº documento	5000000428	Sociedad	5000	Ejercicio	2019									
Fecha documento	13.02.2019	Fecha contab.	13.02.2019	Período	2									
Referencia	NITRON INTERNATI	Núm.general												
Moneda	UBD	Existen textos												
Pos. CT	D. C.	Ota. Hyper	Div.	Libro mayor	Material	Céte	Segme	Cuenta	Denominación cuenta de mayor	Importe M1:	Importe M1,2:	Importe M1,3 S:	Texto	
37.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119	FA.PEND.DE REC.SAP	301.490-	49,89-	49,89-	FSP9MAP0GR0000-
38.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		286.415-	47,40-	47,40-	FSP9MAP0GR0000-
39.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		7.537-	1,25-	1,25-	FSP9MAP0GR0000-
40.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		7.537-	1,25-	1,25-	FSP9MAP0GR0000-
41.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		33.121.326-	5.480,94-	5.480,94-	FSP9MAP0GR0000-
42.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		203.130-	33,61-	33,61-	FSP9MAP0GR0000-
43.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		27.273-	4,51-	4,51-	FSP9MAP0GR0000-
44.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		7.895.502-	1.306,60-	1.306,60-	FSP9MAP0GR0000-
45.96	H	S	41100	SOFE	220130119	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	220130119		1.493.546-	246,77-	246,77-	FSP9MAP0GR0000-
1.09	S	M	14350	SOFE	105220001	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	105220001	PROD.DE REVTA-MERCAD	2.624.180,038	468.331,95	468.331,95	FSP9MAP0GR0000-
16.09	S	M	14350	SOFE	105220001	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	105220001		2.827.987,802	468.963,34	468.963,34	FSP9MAP0GR0000-
31.09	S	M	14350	SOFE	105220001	FSP9MAP0	F9999BPY	7700	105220001		2.886.414,969	478.652,29	478.652,29	FSP9MAP0GR0000-
										0	0,00	0,00		

Ejemplo asiento contable para el 101 Recepción de Mercadería

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 25 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

En el caso de las recepciones por préstamos recibidos, el proceso con R&D será el mismo. Pero al diferenciar el tipo de operación del contrato se podrá lograr una contabilización diferente a la de una compra normal.

Visualizar documento: Vista de entrada									
		Moneda de visualización		Vista de libro de mayor					
Vista de entrada									
Nº documento	6000000074	Sociedad	5000	Ejercicio	2018				
Fecha documento	02.11.2018	Fecha contab.	01.11.2018	Período	11				
Referencia	5100001314	Núm.general							
Moneda	USD	Estatus textos	<input type="checkbox"/>	Grupo ledgers	<input type="checkbox"/>				
Libro Mayor									
Po	CT	Cta. H.	Cuenta	Denominación	Mon.	Importe	Importe ML	Importe ML2	Cantidad
1	89	14350	105220001	PROD.DE REVTA-MERCAD-USD	USD	1.728,00	10.369.728	1.728,00	32,000
			1052200				10.369.728	1.728,00	32,000
2	96	41100	220110101	MERC DE 3ROS RECIB.	USD	1.728,00	10.369.728	1.728,00	32,000
			2201101				10.369.728	1.728,00	32,000
							0	0,00	0,000

Ejemplo asiento contable para el YP5 Recepción de Mercadería por Préstamo

5.4. Utilización Reglas de Aplicación de Contratos Compras y Ventas

Compras

Las compras en modalidad FOB (Flete Bunge) son todas planificadas, quiere decir que comercial tiene el negocio creado previamente, y este contrato es informado a los operadores logísticos para que hagan la planificación y la contratación del flete (se crea el documento de transporte). Cuando la mercadería de una compra FOB ingresa en la planta de Bunge se pesa la mercadería y se hacen las verificaciones pertinentes para los materiales de Fertilizantes. La asignación del ticket con el contrato se dará por el documento de transporte que ya fue planificado previamente.

Para las compras en la modalidad CIF (Flete de Tercero) como se tiene la opción de hacer un cupo previo en SAP, se va a contar con la opción de informar manualmente a las plantas cuáles contratos de esta modalidad se van a recibir con sus datos de transporte. La asignación del ticket al contrato podrá darse de forma automática por el cupo mismo o utilizando los criterios de aplicación automática.

Ventas CIF/FOB

En Paraguay la aplicación de los tickets/turnos de ventas es automática, dado que la asignación del ticket es con el documento de entrega de salida. A futuro se deberá mantener esta lógica o también podrá ser por el documento de transporte en caso de tratarse una venta FOB.

5.5. Cupos de Siniestros, Devoluciones de Compras, Cupos de Prorratoeos

Existen otros escenarios que pueden pasar juntamente con cualquiera otra operación, abajo se comenta:

- Siniestros
- Devoluciones de Compras
- Prorratoeos

Siniestros

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Actualmente en BPY no existe un proceso de siniestros en el sistema. A futuro, si se llegara a dar el escenario, se utilizará la solución diseñada para BAR.

Para la solución del proceso de Siniestros deberá ser un tipo de operación específico sobre el contrato GTM creado y que tenga la necesidad de ejecutar su recepción de materiales salvados en caso de haber y tomar las operaciones específicas para el siniestro ocurrido.

Devoluciones de Compras

Actualmente en Paraguay no hay un circuito específico para la operatoria de devolución de compras al proveedor en sistema.

Para la solución el proceso de Devoluciones deberá ser un tipo específico de operación sobre el contrato GTM de compras creado y que tenga la necesidad de ejecutar su devolución parcial o total respetando liquidaciones en andamiento en los casos que haya, así poniendo nuevo saldo al contrato en la devolución.

Prorrateos

Actualmente en Paraguay no hay un circuito específico para la operatoria de Prorrateos y su cupeo. A futuro, si se llegara a dar la necesidad, se utilizará la solución diseñada para BAR.

Los prorrateos son los acuerdos de volumen por diferencias de descarga en las importaciones por Buque que traen productos de diversos proveedores; por cada Buque es realizado un control de las descargas y sus volúmenes de mermas para que sea hecho un prorrateo de estas entre los proveedores del Buque. Ese control es por afuera del sistema. Una vez al año o cuando sea necesario es tomado el volumen del prorrateo y verificado cuánto Bunge debe aplicar de prorrateo en el sistema.

Cuando el prorrateo es físico, es creado un contrato GTM específico de prorrateo para hacer el proceso de despacho o recibo de mercadería. Es importante tener en cuenta que los prorrateos físicos tienen asientos contables; por otro lado, existe el Prorrateo Financiero donde es realizado solo un ajuste financiero entre los proveedores, no afectando el stock físico, que son por notas de débitos y notas de créditos. Otra opción es que se puede tener un prorrateo que tenga las dos opciones tratando una parte de las diferencias por físico y financiero.

Si el movimiento es económico se solicita al área administración comercial que se emita una nota de crédito o débito al proveedor con un detalle de los prorrateos que incluye la negociación económica para tener un soporte administrativo con el detalle de la conciliación de prorrateos cerrados.

Los escenarios de prorrateos no se presentan en Brasil, en estos casos será creado un contrato GTM con el tipo de operación de prorrateo donde se puede manejar las cantidades físicas con los asientos contables (entrada/salidas), ya sea para recibir o para hacer un despacho. Para los casos que sean económicos se deberán hacer notas de crédito o débito a partir de una orden de venta, así se mantiene igualmente los asientos contables que hay actualmente. Con la intención de mitigar los temas de auditoría los contratos de prorrateo deberán ser creados mensualmente para arreglar las diferencias y no tener un acumulado a fin de año.

5.6. EDI Aplicación de Contratos (plantas terceras)

Para las operaciones de Fertilizantes en ningún proceso se utiliza la opción de envío de archivos vía EDI.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 27 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, aclaramos los temas de reglas de tolerancia de contratos de compras y ventas con sus respectivos porcentuales o cantidades para las tolerancias, los desvíos de mercaderías que pueden ocurrir sea por una operación CIF o FOB y la opción de solución futura, las reglas de apropiación en compras CIF y FOB bien como para ventas CIF y FOB, también se comentó que actualmente no hay utilización de EDI para las operaciones de Bunge Fertilizantes.

5.7. Devengamiento de Factura

Para las compras locales podemos tener Liquidación con base en las entregas, así como liquidaciones sin referencia a entregas.

Para las compras de importación el devengamiento de factura es siempre sin referencia a las entregas de mercadería afín de permitir liquidar los costos indirectos antes de recibir la mercadería.

Las facturas que se reciben por costos planificados, también se ingresarán en la MIRO como costos planificados de adquisición.

En forma genérica se adapta al modelo general, únicamente deberán tenerse en cuenta que:

- Tanto para las compras locales como para las Importaciones, se deberá tener activo el Flag, que permite Devengar Facturas con referencia a la OC, sin haber efectuado la recepción de Mercadería y eso ya será definido de forma automática cuando se elige el tipo de operación en el momento de la creación del contrato.
- Esto es algo natural para el caso de Importaciones debido a que en casi la totalidad de las operaciones se recibe primero la factura que la mercadería.
- Se deberá mantener esta condición también para las compras locales, debido a que, si bien no sería un caso usual puede darse la situación de tener que registrar la factura sin haber recibido completamente el material adquirido. Este podrá ser un escenario de compras con entregas futuras, cuando recibimos las facturas antes que las mercaderías.

Se deberán también considerar las validaciones que se realizan hoy en día el momento de la carga de las facturas de proveedor en PY:

- Campo Referencia: un campo donde ingresar el N° legal de la factura del proveedor. Se debe validar el formato y hacer un control de duplicados
- Timbrado: se debe habilitar un campo para ingresar el Timbrado y validar su formato
- Tolerancias: existen configuradas las Tolerancias para los montos de Impuesto e Importe Total.
- División: se realizan validaciones sobre la División que ingresa a mano el usuario de acuerdo con la unidad de negocio
- Fecha de Factura: no puede ser Fecha futura
- Campo donde ingresar el indicador de IVA de la operación que debe coincidir con el IVA informado por el proveedor en su factura.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 28 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

En la fase de diseño de la solución se iremos definir cuáles serán los esquemas de cálculo para lograr crear las condiciones necesarias por esquema, por eso la definiremos en conjunto con el área de negocio cuales serán creadas.

Mediante la transacción de configuración (OBYC), se le dará mantenimiento y se actualizarán las categorías de valoración (proceso por el cual se le asigna entre otras cosas una cuenta contable asociada a cada material creado por el área de compras), dependiendo de las necesidades del negocio.

De la misma forma, será necesario determinar si existe la necesidad de actualizar las cuentas contables definidas para estas operaciones, tomando en cuenta que posiblemente se agregarán otros tipos de inventarios, lo mismo con respecto a las cuentas asociadas a los proveedores, las cuales normalmente se definen tantas como grupos de proveedores exista.

Con relación a las condiciones de pago serán creadas todas aquellas que actualmente se están utilizando, siempre y cuando no estén ya creadas, en cuyo caso simplemente se les dará uso.

Igualmente es necesario tener una definición precisa del maestro de materiales y de las plantas a utilizar, ya que de esta definición dependerá la estructura de los Centros de Beneficio.

En relación con la parte impositiva, derivado de que únicamente hasta que se cuenta con la factura física es posible determinar el origen de la mercadería y las reglas impositivas bajo las cuales se rige, se utilizará el indicador de impuestos flexible, el cual permite la inclusión de diferentes valores de impuestos, especificando la base impositiva y el importe o porcentaje de impuesto a aplicar al momento de devengar la factura de compra.

Por otra parte, es importante destacar que todos los controles a nivel volumen de materiales ingresados, se lleva a cabo por medio de Reportes de Materiales los cuales se detallaran en el documento de Materiales de MM.

El devengamiento de estas facturas de compra podrá hacerse tanto con la MIRO estándar o la ZMIRO utilizada en la solución de BBR, pero en ambos casos habrá que adaptarla para que permita ingresar y validar los datos de Paraguay. También se deberá considerar que, si en PY se va a comenzar a cupear las compras, ya no solo tendremos una única PO por contrato, sino que por cada cupo habrá mas de una PO y varios recibos. Entonces el usuario podría elegir varios recibos para devengar juntos.

La ZMIRO actualmente permite seleccionar las EM que se desean agrupar en un devengamiento, relacionadas a un mismo proveedor o contrato, o de acuerdo con los criterios de selección ingresados.

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, aclaramos las operaciones de compras locales, importación, operaciones FOB y CIF para las compras, siniestros por compras, devoluciones de compras, préstamos recibidos, prorratoeos, y el proceso de devengamiento de facturas.

5.8. Regla de Tolerancia de Precios en Contratos Compras y Ventas

Las reglas de tolerancia de contratos de compras en Fertilizantes se manejan en el momento de la negociación. En las compras de importación normalmente los proveedores ofrecen el producto y negocian con los compradores las condiciones de venta. Mientras que lo normal en el mercado de

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 29 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Fertilizantes Argentina y Uruguay es que al momento de hacer el cierre comercial vía mail se defina el % que se aplicara al negocio, de esta forma tenemos actualmente que se fijan con las siguientes variables:

Ejemplo:

- 10,000 toneladas – tolerancia de +/- 5%
- 10,000 toneladas – tolerancia de +/- 10%
- 10,000 toneladas – Min/Max

La definición de qué porcentual se va a utilizar depende de la negociación y de la disponibilidad de producto que tenga el proveedor, con lo cual Bunge puede pedir un acuerdo pero el que lo termina definiendo es el proveedor.

En el caso de Paraguay siempre se negocia con el Min/Max dado que debemos tener asegurado el volumen ejecutado.

A futuro es muy importante poder tener un campo para ingresar esta tolerancia en el contrato. Hoy cuando se cargan los contratos se ingresa el volumen comprado + el % en más, para no tener que volver a autorizar el contrato.

Para la operatoria de compras locales tenemos como tolerancia de +/- 1% sobre el negocio firmado. Para las ventas el sistema contempla un máximo de 100 kilos.

5.9. Desvíos de Mercaderías

En PY el desvío puede ser por cantidad total (barcaza) o parcial (camión). Si hubiera diferencia de flete puede ser en PYG o Dólares de acuerdo con la transportista.

Los motivos por los que puede darse un desvío son porque la planta se encuentra cerrada y hay que generar un desvío a otra planta, sea por parte de Bunge o por parte del cliente. Podría ser también por una baja del río y se deben desviar las barcazas a otro puerto.

Para estos escenarios en la operatoria de Brasil el desvío de planta en contratos se utiliza la funcionalidad del split del contrato, donde se crea un nuevo contrato por el saldo pendiente del contrato original.

Para el futuro una propuesta es operar con la solución de “Opciones del contrato” adaptada con los cambios necesarios para Paraguay. Actualmente con esta solución el usuario puede registrar variaciones a las condiciones originales del contrato, como por ejemplo el desvío de planta, diferencia de precio y gastos que pueden o no afectar el precio del producto.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 30 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Nº do Item 10 Pendente Centro SANTOS EXP
Material 139761 BR SOJA EM GRAOS
Tamaño/dimens.
Ctg.Item YMCI GTM

Tipo avaliação
Cód. eliminação

Síntese Condições (venda) Parceiro Textos Status do Item Administr.documentos Detalhes proc.

Visão Geral Opções Informações Adicionais Exportação/Importação Detalhes Component Pricing Textos de despesas p/ contratos Dados Ad.Op. Programação de Entrega

M... Opc... Material	Denominação	Preço Flat	Preço Delta Entr...	Moeda	Preço Pré...	Mo...	Preço Delta	Entr...	por	UM	Despe...	Paridade	Local Paridade	No...
<input type="checkbox"/> 10 139761	BR SOJA EM GRAOS	405,30	0,00	<input type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/> 100	BU		<input type="checkbox"/> FOB	50046008	SA ^	
<input type="checkbox"/> 20 139761	BR SOJA EM GRAOS	397,91	7,39-	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/> 100	BU		<input type="checkbox"/> FCA	50045999	TE ^	
<input type="checkbox"/> 30 139761	BR SOJA EM GRAOS	425,30	20,00	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	<input checked="" type="checkbox"/> 100	BU			<input type="checkbox"/> FOB	50045999	TE	

Ej. Solución de Opciones en contratos para creación y ejecución de Desvíos

6. Proceso de Venta de Fertilizantes

En la actualidad en PY, las ventas de fertilizantes son en un 99% realizadas desde la planta mezcladora Ferticom (PY16), planta que fue construida en el 2014 y año a partir del cual PY comenzó a comercializar las mezclas de propia producción.

Ferticom es una planta de terceros (Trocruk) que opera 100% Bunge. Bunge tiene un contrato de alquiler por 2 o 5 años, renovable. Hoy en día la planta cuenta con el sistema de Recepción y Despacho (R&D) de Bunge PY para las recepciones y despachos en camión. Para la producción se utiliza el sistema propio de Ferticom. Ferticom es quien debe informar al personal de planta Bunge las cantidades producidas de cada mezcla y los insumos utilizados en dicha producción.

Desde Ferticom se venden Mezclas Específicas o Puros embolsados. No es muy común realizar hoy en día ventas a granel en PY. La mezcla específica es para aquellos casos en donde existe una fórmula estándar definida, combinando cantidades de distintos componentes (Puros) en % establecidos; para una misma mezcla pueden existir fórmulas alternativas de fabricación que combinen mismos o distintos componentes en distintos porcentajes. A diferencia de BAR, en PY no se comercializan mezclas genéricas, dado que es obligatorio registrar cada una de las fórmulas que se comercializan en el SENAVE (Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas) para obtener el permiso de su comercialización.

También se producen mezclas de fertilizantes (en una menor medida) y se comercializan desde la planta PTP Villeta.

Cada mezcla específica será un código de material SAP, con una lista de materiales por cada versión de fabricación que se haya registrado.

Las ventas que se realizan desde Ferticom o PTP Villeta son ventas con la modalidad Make to Order, es decir producción contra pedido, dado que en ninguna de estas plantas se produce para generar stock, sino que todo lo que se produce se despacha. El nivel de stock de mezcla que se maneja en Ferticom es mínimo (se da únicamente por alguna decisión comercial, o por algún ingreso por devolución).

Las ventas de mezclas también pueden realizarse desde los almacenes GICAL y ANNP del centro FERTICOM. En este caso, las ventas que se realizan desde estos almacenes son ventas desde Stock. La producción de esta mezcla se realizó previamente en Ferticom, sin un cupo sino solo producción, y mediante una transferencia se movió el stock desde FERTICOM a los depósitos mencionados, para despachar al cliente desde ahí.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 31 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

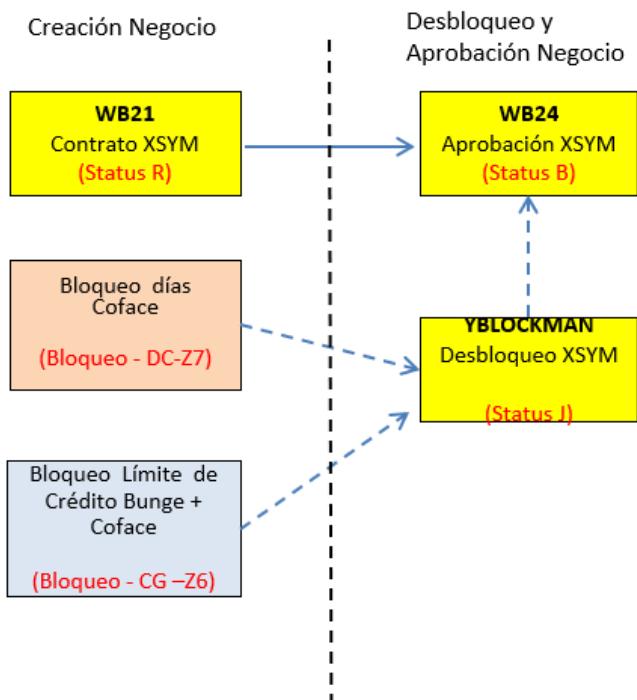
6.1. Generación de Contrato de Venta Marco y Aprobaciones

En PY el proceso de ventas de fertilizantes en SAP comienza con la carga de un contrato Maestro donde se cargan las condiciones generales del convenio (Cliente, Condición de Pago, Fecha de Vencimiento, Incoterm, material, cantidad, precio, planta de despacho, Período de Despacho) entre otros.

Luego sobre este negocio, se generan los cupos. Un cupo es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar despachos sobre contratos confirmados en una fecha específica.

Una vez que se grabó el contrato Marco el mismo puede tener 3 tipos de bloqueos:

1. Bloqueo Días COFACE >> Libera el Departamento de Créditos
2. Bloqueo por Límite de Crédito >> Libera Departamento Comercial
3. Bloqueo de Negocio >> Libera responsable área fertilizantes Una vez liberado queda con status “B – Aprobado” y está en condiciones de ser cupeado.



Para más información sobre la carga de los contratos de fertilizantes consultar el BBP de GTM.

Para más información sobre este GAP de los controles y validaciones de créditos que se deberán realizar en la carga de los negocios de fertilizantes de PY consultar el BBP de Créditos y Garantías y GTM, dado que se deberá almacenar determinada información a nivel de contrato para que luego se puedan hacer controles en el cupo de ventas.

6.2. Operaciones de Ventas, generación y despacho de Cupos de Ventas

En Bunge Paraguay se pueden dar las siguientes operaciones de ventas. Más adelante vamos a entrar en el detalle de cada una de las operaciones:

- Cupeo y Precupeo por ventas – Programación de Ventas

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 32 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- Factura Remito
- Factura Anticipada (Factura Pedido)
- Cupo Devoluciones (Por Ventas o x Siniestro)
- Cupo por Préstamos Otorgados

Cupeo y Precupeo – Programación de Ventas

El precupeo es la programación de entrega del producto adquirido vía contrato, respetando el volumen y período de embarque informado por el cliente, donde el área comercial planifica el volumen y la fecha a entregar las mercaderías. En un futuro esta actividad de precupeo quedará a cargo del equipo comercial.

La propuesta es que el equipo comercial no haga más el cupeo pues este no sabe cuál modo de transporte deberá ser utilizado para ejecutar la operatoria logística. De esta forma esta actividad, en un futuro, deberá ser ejecutada por el administrador logístico con el cupeo y la planificación de las cargas.

En la nueva solución para hacer un cupo de ventas es necesario tener un Precupo Liberado (Contrato de Ejecución). Se podrá manejar la selección de los documentos a cupear por tres niveles:

1. Cupeo sobre los contratos maestros de ventas
 - a. Factura Remito
 - b. Factura Anticipada (Factura Pedido)
2. Cupeo sobre los contratos maestros de Devoluciones (Devolución de Ventas – Devolución x Siniestro)
3. Cupeo sobre los contratos maestros de Préstamos Otorgados
4. Cupeo sobre los precupos (contratos ejecución)
5. Cupeo sobre documento de ejecución: pedido de transferencia, pedido de venta, pedido de compra.

Cupeo sobre contrato maestro de ventas

Un cupo es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar despachos sobre contratos confirmados en una fecha específica. El cupeo se realiza sobre un negocio ya pactado y cargado, del cual se toman las condiciones generales. Al momento de cupear se especifica para dicho contrato y posición, la fecha en que el camión se va a presentar en la planta a cargar el fertilizante.

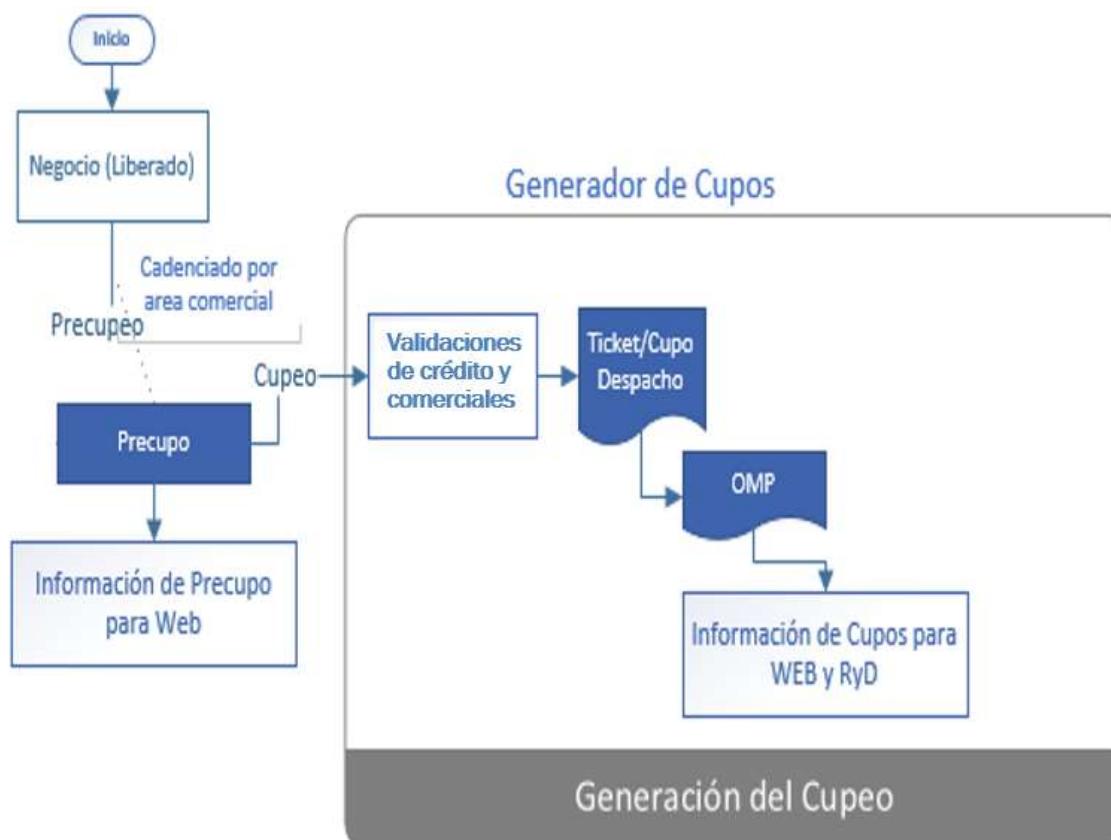
En el cupeo se requiere poder cambiar algunos datos del negocio pactado, como ser la versión de fabricación o la presentación de la misma (misma mezcla, pero el usuario puede cambiar de Big Bag a Bolsa de 50 kilos), el centro y almacén (en caso de que se necesite realizar un desvío de mercadería).

En la solución de Brasil no existe el concepto de Cupos, pero también es realizada una planificación de las expediciones, en el nuevo concepto de Cupo, el mismo va a ser la creación de un Ticket/Cupo más los documentos generados por este que es la automatización de la planificación ya existente del cockpit A3. La información se enviará a R&D y a la Web de clientes/proveedores con el número del cupo que será en realidad el número del Ticket/Cupo.

La base del Cupeo de despacho de ventas será una automatización de crear un Ticket/Cupo, crear o modificar un Contrato de Ejecución, Crear Entregas de Salidas y Crear Documento de Transporte (antigua orden de carga). En el momento de la creación del cupo se deberán realizar los controles de créditos y

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 33 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

comerciales requeridos, y al fin del cupeo se enviará la información a R&D y a la web de clientes/proveedores.



Cupeo sobre los contratos maestros de Devoluciones de Ventas

Las devoluciones físicas deberán ser operadas por la solución del Gestor de Devoluciones Bunge (GDB) donde deberá ser generado un ticket de devolución con detalles de la operación y será creado de forma automática el contrato de devolución. Posteriormente se podrá cupear este contrato de devolución.

The screenshot shows the 'Finalizar atendimento 985' interface. The top menu includes 'Gravar Modificações', 'Autorizar Devolução', 'Log de Execução', and 'Imprimir autorização'. The main area is divided into sections: 'Cabeçalho' (Header) containing driver and vehicle information; 'Operações' (Operations) containing treatment type (3 Retorno Refat. Cliente), return type (YA02 RET-VENDA NORMAL), and operator type (230 RETORNO. C/ REFAT. CLIE); and 'Motivo da ordem:' (Reason for order) set to M03 CLIENTE FECHADO. At the bottom, a table lists transaction details: Número NF-e (000144286), Série (101), OrdemVenda (10867247), Item (10), Doc.fatur. (908249373), Item (10), Elemento PEP (AGR.0000066-01), Nome 1 (NEOVIA NUTRICAO E SAUDE ANIMAL LTDA), and Material (139871).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 34 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Para las devoluciones virtuales, en los que no es necesario el proceso de balanza, se toma el proceso de la venta original y por este se puede hacer el proceso de devolución. Este proceso ya puede estar atado a un nuevo redespacho. Para los dos casos, físicos o virtuales, se puede hacer por cantidades parciales o totales de la mercadería.

Devolución de Ventas Siniestros

Actualmente en Paraguay no existe un proceso en el sistema para registrar las devoluciones por Siniestros. En caso de necesitarse a futuro se utilizará la solución diseñada para BAR.

Cupeco sobre los contratos maestros de Préstamos Otorgados

Dentro de la operatoria de Ventas en PY existe una variante de proceso para el caso de Préstamos Otorgados. Con el préstamo otorgado, Bunge entrega mercadería a una empresa par y la misma debe devolver la misma calidad y cantidad de fertilizante en un período de tiempo determinado.

Si bien los Contratos de Préstamos Otorgados en PY no tienen carácter oneroso, los mismos deben ser facturados, y por lo tanto deben llevar precio. Esto se debe a un requerimiento legal que existe en PY donde quien entrega mercadería en concepto de préstamo debe presentar una factura.

En el caso de Bunge PY, cuando se presta mercadería, debemos emitir una factura de venta a quien recibe la mercadería. Luego, con la devolución de la mercadería, se registra una NC por devolución.

En el caso de los Préstamos Otorgados, a futuro, se van a cargar como contratos de Ventas, pero se deberá diferenciar por el tipo de operación del contrato, indicando si es un Préstamo Otorgado o si es la Devolución del préstamo otorgado. Luego se podrá cupear sobre el EC correspondiente, siendo el caso del despacho o la devolución.

Cupos de Consignación

Actualmente en PY no se utiliza el proceso de Consignación. Si se llegara a necesitar se va a utilizar el proceso diseñado para BAR.

6.3. Bloqueos y Aprobaciones del Cupo

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 35 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

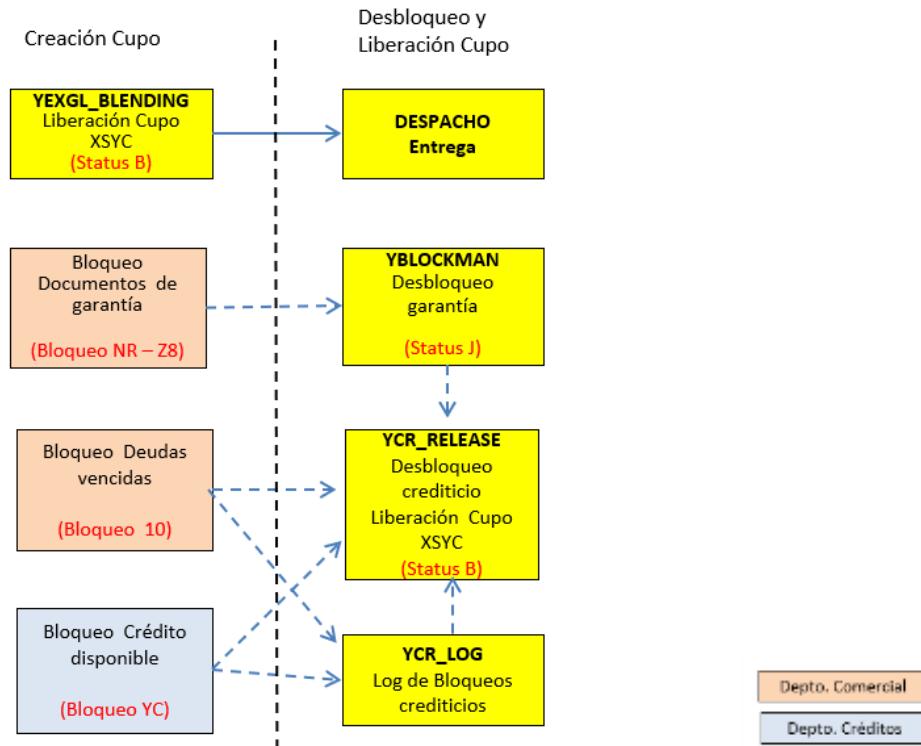
[LOG] Logistics Operations

Workstream Business Blueprint

Al momento de crear el cupo se realizan determinados controles y el cupo puede quedar bloqueado por alguno de los siguientes motivos:

- Bloqueo por Deuda Vencida
- Bloqueo por Límite de Créditos
- Bloqueo por Adm. De Garantías

En el caso de Cupos para Préstamos Otorgados, el único bloqueo que se activa es el de Deuda Vencida. Los cupos de Devoluciones no llevan ningún bloqueo.



Los controles de créditos y de garantías deberán ser mantenidos en la solución futura de Paraguay. Para mayor detalle sobre este GAP de los controles y su solución futura, se deberá consultar el BBP de Créditos y Garantías.

GAP PY: Sobre cada contrato Maestro que se vaya a generar un cupo, desde FLOW deberemos controlar si se presentó o no el Boleto y Pagaré. Dicha información deberá ser mantenida por el equipo de GTM para que desde FLOW podamos activar o no el bloqueo del Cupo. Se verá conjuntamente con GTM y Créditos, dónde y cómo se va a almacenar dicha información.

6.4. Desvíos de Mercaderías

El PY el desvío puede ser por cantidad total o parcial y el diferencial de flete puede ser en PYG o Dólares de acuerdo con la transportista.

Los motivos por los que puede darse un desvío son porque la planta se encuentra cerrado y hay que generar un desvío a otra planta, sea por parte de Bunge o por parte del cliente.

Los desvíos pueden ocurrir sobre un contrato CIF o FOB. En caso de que se trate de un contrato FOB, si hubiera diferencial de flete, se cobra por separado, con un pedido de venta y facturación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 36 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Para el futuro una propuesta es operar con la solución de “Opciones del contrato” adaptada con los cambios necesarios para Paraguay. Actualmente con esta solución el usuario puede registrar variaciones a las condiciones originales del contrato, como por ejemplo el desvío de planta, diferencia de precio y gastos que pueden o no afectar el precio del producto.

The screenshot shows a software interface for managing contracts. At the top, there are fields for 'Nº do item' (10), 'Material' (139761), 'Centro' (SANTOS EXP), and 'Tamanho/dimens.' (BR SOJA EM GRAOS). A button 'Cód. eliminação' is also visible. A callout bubble points to the right side of the screen with the text 'Opciones de Contratos para la creación y ejecución de Desvíos'. Below the main header, there are tabs for 'Síntese', 'Condições (venda)', 'Parceiro', 'Textos', 'Status do item', 'Administr.documentos', and 'Detalhes proc.'. The 'Opções' tab is currently selected. A large table below contains three rows of data, each corresponding to a different option (10, 20, 30) for the material 139761. The columns include 'M... Opçã...', 'Material', 'Denominação', 'Preço Flat', 'Preço Delta', 'Entr...', 'Moeda', 'Preço Prê...', 'Moe...', 'Preço Delta', 'Entr...', 'por', 'UM', 'Despe...', 'Paridade', 'Local Paridade', and 'No...'. The data shows various price differences and currency types like USD, FOB, and FCA.

6.5. Borrado automático de Cupos no procesados/confirmados

En el caso de que un cupo se haya creado y no se haya confirmado (no se haya enviado a R&D), existe un job automático que los borra una vez pasados los 5 días. Esta solución automática no existe hoy en día en BBR y se deberá replicar.

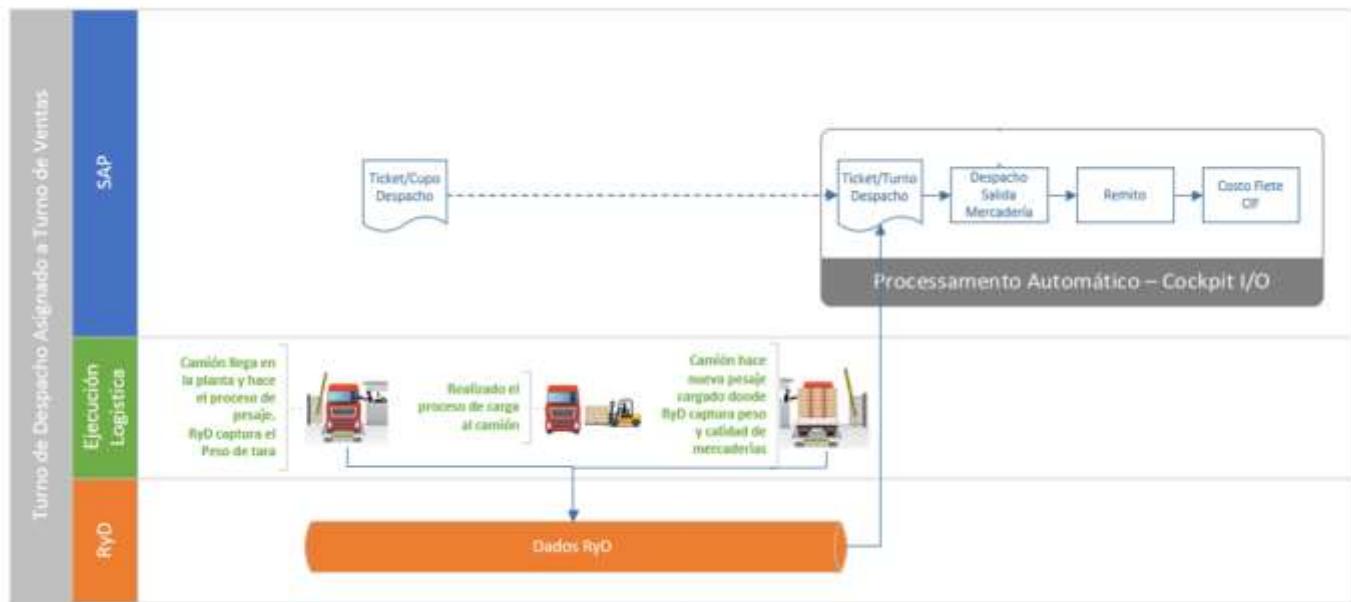
Para el borrado de los cupos que sí hayan sido procesados (fue enviado a R&D, o fue despachado, o fue facturado) se deberá utilizar la funcionalidad del cockpit I/O desde el cuál se pueden seleccionar todos los cupos que se desean borrar y procesar, y los mismos se borran/anulan automáticamente. Si fue facturado se anula primero la facturación; luego se anula el turno de despacho con sus documentos; se anula la planificación logística (documento de transporte); y luego anular el cupo con sus documentos.

6.6. Procesamiento Turno de Despacho asignado a Cupos de Ventas / Préstamos / Devoluciones

El ticket turno es un dato que es transferido de R&D a SAP conteniendo las informaciones del pesaje de despacho del vehículo. El turno ya es creado en R&D con relación a un cupo confirmado y al final del despacho envía esta información a SAP como un ticket/turno de pesaje, que se creará en la solución del Cockpit I/O. Luego se ejecutará el despacho del ticket/turno de venta. La diferencia para Paraguay es que la ejecución del ticket/turno deberá ser automática, o sea, al ser creado el ticket/turno en SAP que viene de R&D el despacho del ticket/turno asignado al ticket/cupo será ejecutado automáticamente.

Sigue el flujo macro para este proceso:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 37 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



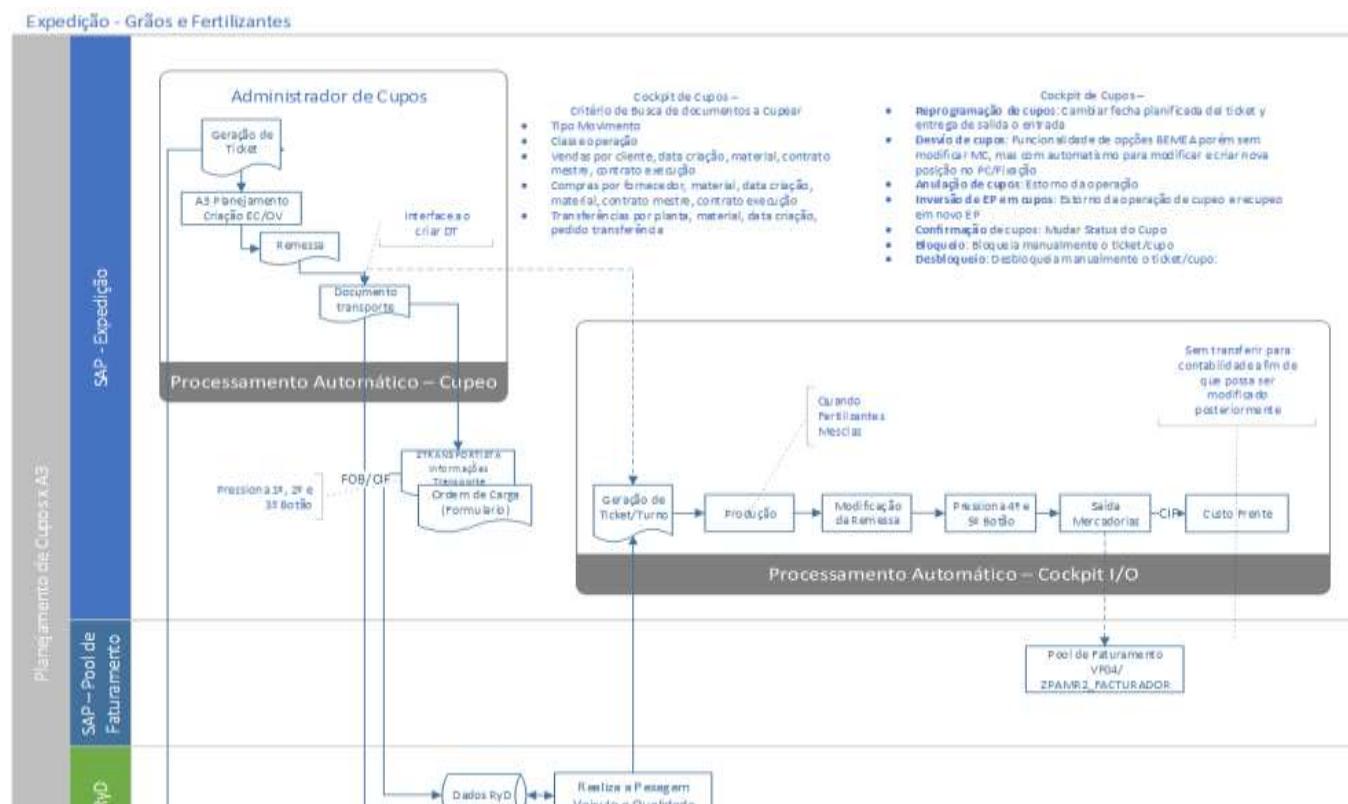
Actualmente en PY no existe el concepto de un cupo virtual. Si se llegará a necesitar utilizar dicho concepto, es importante aclarar que para dichos los tickets/turnos virtuales, generados manualmente por el Cockpit I/O, no existirá un pesaje físico.

Factura Remito

Es un proceso de operación de ventas en que la facturación es generada en un momento posterior al despacho, donde se hace la facturación de las entregas agrupándolas por cliente y contrato Maestro. De forma macro se puede decir que el proceso deberá ser ejecutado conforme sigue.



Factura Remito – Detalle de Proceso futuro



6.7. Generación de Contratos para operaciones Diversas

6.7.1. Contrato de Factura Anticipada/Factura-Pedido

Para los casos donde se emite la Factura de Ventas antes de realizar el despacho de la mercadería, se deberá crear una factura basada en el pedido (Factura Pedido). Este escenario es llamado Factura Anticipada en PY y es muy común en los casos donde el cliente no tiene línea de crédito asignada.

La factura Anticipada se realiza por el total de la posición del contrato Marco. Todos los datos son copiados del contrato. En caso de necesitar generar una Factura Anticipada por una cantidad parcial, se deben abrir 2 o más posiciones en el contrato Marco, y se facturará por completo cada una de las posiciones seleccionadas.

En el caso que se haya emitido una Factura Anticipada y finalmente no se despachó la cantidad total facturada, se emite una NC al cliente por la cantidad no despachada.

6.7.2. Contrato de Préstamos Otorgados

Ejemplo de asientos contables para el proceso de Venta Factura Remito

Salida de Mercadería

C/D	Cuenta	Debe	Haber
C	Stock		10.000,00
D	CMV	10.000,00	

Factura 10.000

C/D	Cuenta	Debe	Haber
D	Cliente		11.000,00
C	Ventas	10.000,00	
C	IVA	1.000,00	

Factura Anticipada (Factura Pedido)

Es un proceso de operación de ventas en que la facturación es generada antes al despacho físico al cliente. De forma macro se puede decir que el proceso deberá ser ejecutado conforme sigue:



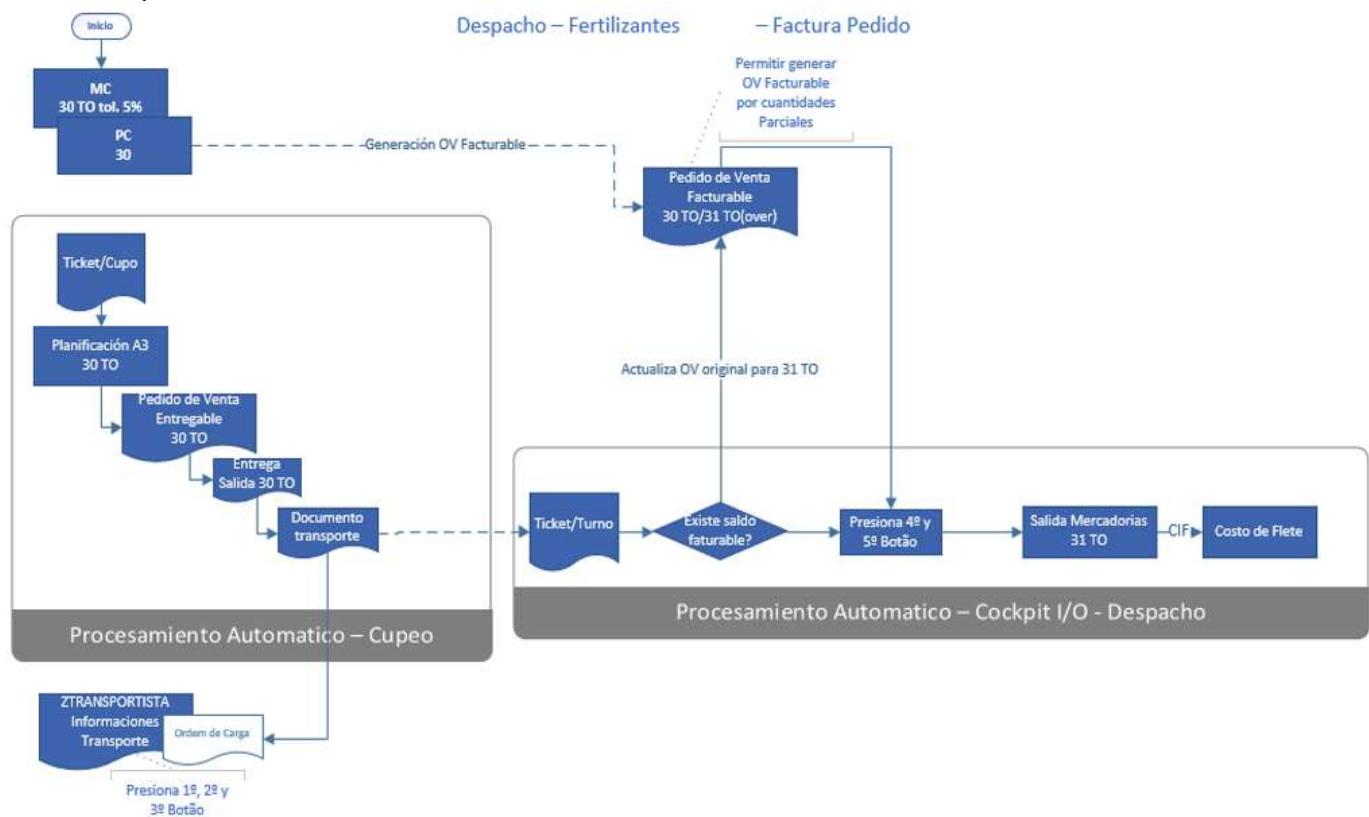
Informaciones solución futura:

- Crearemos pedido de ventas facturable asignado al Contrato de Precio y los pedidos de ventas asignado a los Contrato de Ejecución serán las posiciones entregables.
- No será necesario tener clases de contratos diferentes para cada operación. En la solución futura esto puede ser tratado de otra forma, tener sólo una clase de contratos para ventas YSM1 pero con la clase de operación Factura Pedido.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 39 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- El contrato de cupos de ventas va a ser reemplazado por un conjunto de documentos (ticket/cupo, contrato de ejecución, entrega salida, documento de transporte) – el número principal del cupo que va a Web o R&D será el número de ticket/cupo.

Factura Anticipada – Detalle de Proceso futuro



Ejemplo de asientos contables para el proceso de Venta Factura Pedido

Factura Pedido 10.000

C/D	Cuenta	Debe	Haber
D	Cliente		11.000,00
C	Ventas	10.000,00	
C	IVA	1.000,00	

Salida de Mercadería

C/D	Cuenta	Debe	Haber
C	Stock		10.000,00
D	CMV	10.000,00	

Visualizar documento: Vista de entrada									
Vista de entrada									
Nº documento	4900000040	Sociedad	5000	Ejercicio	2018				
Fecha documento	24.09.2018	Fecha contab.	24.09.2018	Período	9				
Referencia	0002189033	Num.general							
Moneda	PYG	Efectos báscos:		Grupo ledgers					
Pos. CT Cuenta	Denominación	Asignación	Moneda	Importe	Importe NL1	Importe NL2	Cantidad Div.	Material	
1 99 105220001	PROD.DE REVTA-MERCAD		PYG	20.658.195-	20.658.195-	3.641,50-	10.000- 50FE	FSP90AP0GR0000	
105220001				-	20.658.195-	3.641,50-	10.000-		
2 81 551225030	CTO.VTS LOCALES BIEN		PYG	20.658.195-	20.658.195-	3.641,50-	10.000- 50FE	FSP90AP0GR0000	
551225030				-	20.658.195-	3.641,50-	10.000-		
				-	0	0,00	0,000		

Préstamos Otorgados

Para el despacho de un cupo préstamo otorgado, se debe determinar otra clase de movimiento para que la contabilización impacte en diferentes cuentas.

Salida de Mercadería

C/D	Cuenta	Debe	Haber
C	Stock		10.000,00
D	Merc propia en 3ros	10.000,00	

Visualizar documento: Vista de entrada									
Vista de entrada									
Nº documento	4900000093	Sociedad	5000	Ejercicio	2018				
Fecha documento	02.11.2018	Fecha contab.	02.11.2018	Período	11				
Referencia	00021125004	Num.general							
Moneda	PYG	Efectos báscos:		Grupo ledgers					
Pos. CT Cta. H. Cuenta	Denominación	Mon.	Importe	Importe NL1	Importe NL2	Cantidad Div.	Material		
2 81 17700	104150101 MERC PROPIA EN TERC	PYG	31.519,291-	31.519,291	5.556,03	20.000- 50FE	FSP90AP0GR0000		
1041501			-	31.519,291	5.556,03	20,000			
1 99 14350	105220001 PROD.DE REVTA-MERCAD	PYG	31.519,291-	31.519,291-	5.556,03-	20.000- 50FE	FSP90AP0GR0000		
1052200			-	31.519,291-	5.556,03-	20,000-			
			-	0	0,00	0,000			

Asiento contable Despacho por Préstamo Otorgado

Factura 10.000

C/D	Cuenta	Debe	Haber
D	Cliente		11.000,00
C	Merc propia en 3ros	10.000,00	
C	IVA	1.000,00	

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 41 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Visualizar documento: Vista de entrada																																																																																									
		Impuestos		Moneda de visualización		Vista de libro de mayor																																																																																			
Vista de entrada																																																																																									
Nº documento	1800000020	Sociedad	5000	Ejercicio	2018																																																																																				
Fecha documento	02.11.2018	Fecha contab.	02.11.2018	Período	11																																																																																				
Referencia	0000000000000000	Núm. general																																																																																							
Moneda	USD	Efectos báscos				Grupo ledgers																																																																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Po.</th><th>CT.</th><th>Cta.</th><th>H.</th><th>Cuenta</th><th>Denominación</th><th>Mon.</th><th>Importe E.</th><th>Importe M.</th><th>%</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.01</td><td></td><td>1224</td><td></td><td>CLIE-PRUEBA-PARAGUAY FAR</td><td>USD</td><td>31.800,00</td><td>190.354.800</td><td>31.800,00</td><td>50%</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td>1224</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>190.354.800</td><td>31.800,00</td><td></td></tr> <tr> <td>3.50</td><td></td><td>104150101</td><td></td><td>MERC.PROPIA EN TERC.</td><td>USD</td><td>28.909,09</td><td>173.049.813</td><td>28.909,09</td><td>20,00-</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td>1041501...</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>173.049.813</td><td>28.909,09</td><td></td></tr> <tr> <td>2.50</td><td></td><td>223211350</td><td></td><td>IVA DF 10%</td><td>USD</td><td>2.890,91</td><td>17.304.987</td><td>2.890,91</td><td></td></tr> <tr> <td></td><td></td><td>2232113...</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>17.304.987</td><td>2.890,91</td><td></td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>** 0 **</td><td>0,00 **</td><td>20,000-</td></tr> </tbody> </table>										Po.	CT.	Cta.	H.	Cuenta	Denominación	Mon.	Importe E.	Importe M.	%	1.01		1224		CLIE-PRUEBA-PARAGUAY FAR	USD	31.800,00	190.354.800	31.800,00	50%			1224					190.354.800	31.800,00		3.50		104150101		MERC.PROPIA EN TERC.	USD	28.909,09	173.049.813	28.909,09	20,00-			1041501...					173.049.813	28.909,09		2.50		223211350		IVA DF 10%	USD	2.890,91	17.304.987	2.890,91				2232113...					17.304.987	2.890,91									** 0 **	0,00 **	20,000-
Po.	CT.	Cta.	H.	Cuenta	Denominación	Mon.	Importe E.	Importe M.	%																																																																																
1.01		1224		CLIE-PRUEBA-PARAGUAY FAR	USD	31.800,00	190.354.800	31.800,00	50%																																																																																
		1224					190.354.800	31.800,00																																																																																	
3.50		104150101		MERC.PROPIA EN TERC.	USD	28.909,09	173.049.813	28.909,09	20,00-																																																																																
		1041501...					173.049.813	28.909,09																																																																																	
2.50		223211350		IVA DF 10%	USD	2.890,91	17.304.987	2.890,91																																																																																	
		2232113...					17.304.987	2.890,91																																																																																	
							** 0 **	0,00 **	20,000-																																																																																

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, comentamos las operatorias de ventas con sus principales escenarios como el precupeo y cupeo, los tipos de facturación por ventas que son remito o pedido, fue tratado el tópico de las devoluciones mencionando la variante de haber un siniestro y fue comentado el tema de las ventas de consignación

7. Facturación de Ventas

7.1. Facturación de Ventas – Pool de Facturación

En PY el proceso de facturación de Fertilizantes se ejecuta mediante el uso del Pool de Facturación y así se mantendrá para la nueva solución contemplando ajustes necesarios. En el Pool de Facturación se puede facturar referenciando a las entregas o a un pedido de ventas.

Al listar el pool de facturación, se puede filtrar y agrupar los documentos que se desean facturar en la misma factura de acuerdo con el Contrato Marco (misma fecha de vencimiento y condición de pago).

Dentro de las modalidades de facturación utilizadas en PY podemos encontrar:

- Facturación con referencia a un pedido (Factura- Pedido)
- Facturación con referencia a una entrega (Factura-Remito)
- Facturación Misceláneas
- Ajustes por Nota de Débito / Nota de Crédito

Al generar la Factura, dicho documento debe quedar bloqueado para la contabilidad (NO se genera el documento contable en automático). El documento contable se genera recién al momento de ejecutar la transacción IDCP para la impresión de documentos preimpresos que se utiliza en PY. (mayor detalle punto 20.5.3 de este documento)

7.2. Emisión de Facturas

El proceso de facturación será el mismo que se utiliza actualmente. Se va a mantener la solución actual utilizando el Pool de Facturación, con adaptaciones necesarias sin impactos para los demás negocios que también utilizan este proceso. Esta transacción trae todos los documentos en condición facturable conforme los criterios seleccionados previamente.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 42 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

En Paraguay no se utiliza actualmente el ciclo de facturación. Las facturas se generan de forma semanal o diaria, de acuerdo con lo que requiera el cliente y el negocio.

El resultado del pool, son todos los documentos facturables:

Tratar pool de facturación											
	Folio/Fact.	Solicitante/Nombre del solicitante	Doc.	BBB	Sel.	Fac.	Cifaz	Documentos	Tg.DC	Pestalab.vial.	F.
34.11.2018	344326	FRALONG LUIS PEDRO	ABOS	BASF	1403149	C	BB000027973	13.630,00	USD	A003	SI - SI
09.05.2018	310906	AGROQUÍMicos DEL SUR SRL	ABOS	BASF	1599025	C	BB000023280	6.288,00	USD	A003	SI - SI
14.05.2018	300208	ESTANICA LA ALDEA SOC ANÓNIMA	ABOS	BASF	1809397	C	BB000023569	25.630,00	USD	A003	SI - SI
28.05.2018	310906	AGROQUÍMicos DEL SUR SRL	ABOS	BASF	1801239	C	BB000023659	14.844,00	USD	A003	SI - SI
17.05.2018	307323	IRASTORZA MARIA AGUSTINA	ABOS	BASF	1801339	C	BB000023716	16.239,00	USD	A003	SI - SI
08.05.2018	310605	ERNEKIS S.A.	ABOS	BASF	1801693	C	BB000023733	18,30	USD	A003	SI - SI
31.05.2018	311137	AGROGRANADERA HOMEST MAIZ S.A.	ABOS	BASF	1802242	C	BB000023798	7.835,00	USD	A003	SI - SI
34.05.2018	314282	HACIENDE CEREALES SRL	ABOS	BASF	1803084	C	BB000024013	94.833,43	USD	A003	SI - SI
01.06.2018	306866	ONCELO S.A. COMERCIAL INMOBILIAR	ABOS	BASF	1807262	C	BB000024427	1.780.499,00	USD	A003	SI - SI
03.06.2018	307508	MOLINO CANJUELA S.A.C.L.F.J.A	ABOS	BASF	1808117	C	BB000024538	110.899,00	USD	A003	SI - SI
07.06.2018	315099	CDOP AGRICOLA UNA ALTA LTDA	ABOS	BASF	1809125	C	BB000024668	6.879,00	USD	A003	SI - SI
30.04.2018	304225	AGROPOQUERA DON DAVID SA	ABOS	BASF	1809183	C	BB000024668	28.710,00	USD	A003	SI - SI
09.06.2018	307613	CONRADIT SANDEA MARISA	ABOS	BASF	1809613	C	BB000024725	16.311,00	USD	A003	SI - SI
314366	EDUARDO JUSSO G. #	ABOS	BASF	1809482	C	BB000024718	59.694,00	USD	A003	SI - SI	
320855	CENTRO DE DISTRIBUCION AGROPEC	ABOS	BLZ	BB025799	L			12.930,00	ARS	A003	SI - SI
320855	CENTRO DE DISTRIBUCION AGROPEC	ABOS	BLZ	BB013803	L			20.924,00	ARS	A003	SI - SI
320855	CENTRO DE DISTRIBUCION AGROPEC	ABOS	BLZ	BB023807	L			3.853,00	ARS	A003	SI - SI
301722	GALURAMA AGROQUÍMICA S.J.L.	ABOS	BASF	1809992	C	BB000024745	131.880,00	USD	A003	SI - SI	
304226	MUNICIPAL CAROLINA VERDICH	ABOS	BASF	1808367	C	BB000024706	7.680,00	USD	A003	SI - SI	
305123	LORENZATO GERMAN ARIEL RODOLF	ABOS	BASF	1809940	C	BB000024738	53.585,00	USD	A003	SI - SI	
11.06.2018	311486 COMSA S.A.	ABOS	BASF	1801192	C	BB000024768	34.894,00	USD	A003	SI - SI	

7.3. Factura Anticipada

Esta clase de facturación se encuentran atada a un pedido de ventas que se genera en automático con referencia a un contrato de Factura Anticipada.

Esta clase de contratos se deben facturar de manera completa. No se permite la Facturación Parcial de un contrato de Factura Anticipada.

7.4. Proceso Factura – Remito

Estos documentos se generan a partir de un contrato maestro entregable, que genera un contrato de cupo y por último se genera la entrega. Las mismas solo se pueden facturar totalmente. Se pueden agrupar todas las entregas que corresponden al mismo contrato maestro en una única factura.

7.5. Validaciones en la Facturación de Ventas

Todas las facturas de ventas de PY son en USD, salvo algún caso puntual que se le facture a una transportista en cuyo caso se factura en PYG.

No se permiten facturas de venta con precio cero.

Todas las facturas en PY deben salir con la fecha del día, no se permite facturar con fecha pasada o futura.

Todas las Facturas de ventas y ND deben tomar el tipo de cambio “G - Conversión normal según T/C comprador”.

Las NC deben tomar tipo de cambio “M - Conversión normal según T/C estándar”.

Las NC/ND que se crean con referencia a una Factura de ventas deben tomar el tipo de cambio del día de la Fecha de la Factura original.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 43 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Las facturaciones deben respetar los vencimientos de facturas que se determinan a partir de la condición de pago y la fecha valor. Se debe tener en cuenta que todas las facturas deben tener mínimo un día de vencimiento, ya que sino estos documentos no son cubiertos por el seguro COFASE.

Para el cálculo de la Fecha de Vencimiento de la factura:

- se toma o bien la fecha ingresada en el campo Valor del contrato y que se hereda hasta la factura, con Condición de Pago de 0 días. Si al momento de facturar esta fecha quedó en el pasado, se debe recalcular la misma tomando como base la fecha del día y sumarle 2 días hábiles.
- Se toma la fecha de factura como fecha base y se le suman los días de la condición de pago.

7.6. Facturas/NC/ND Misceláneas de Ventas - Fertilizantes

En el caso de Ventas, en PY existen algunos escenarios que no llevan contrato Marco o cupo, los cuales se facturan con referencia a un pedido de ventas.

Las Notas de Débito y Notas de Crédito son movimientos financieros generados en favor o contra el cliente de acuerdo con políticas del negocio y a la lógica del proceso para la generación de cada una. En Paraguay actualmente todas las solicitudes de NC/ND se ingresan a mano en el sistema, dado que no existe un flujo automático de generación de NC/ND.

Los escenarios posibles de emisión de NC/ND y Facturas Misceláneas son:

- Facturas Misceláneas:
 - o Servicios Prestados (Servicios sector Fertilizantes: Ejemplo >> Recupero de Flete en caso de que el flete se pactó FCA y luego termina siendo Bunge quien pone los camiones)
- NC Misceláneas:
 - o Servicios Prestados
- NC/ND por diferencia de precio
- NC por Devolución cliente: NC que se le emite al cliente cuando realiza una devolución y no se le puso realizar el redespacho de la mercadería
- NC por Devolución de préstamo Otorgado: para emitir la NC por la mercadería que nos devuelve quien recibió el préstamo. Bunge está obligado a emitir tanto la Factura como la NC.

7.7. Pre-impresos - IDCP

Actualmente las facturas de ventas de PY se imprimen en formularios preimpresos donde el número legal ya está definido en el formulario, y es necesario asignar dicho número legal externo a los documentos de ventas emitidos desde SAP por Bunge PY. La solución que existe actualmente en SAP es utilizando la transacción estándar IDCP. Se deberá reutilizar la solución ya existente en PY para los pre-impresos.

Desde dicha transacción:

- Se asigna el nº legal externo a la factura SD y al documento FI
- Se imprime la factura
- Se genera el doc contable y se transfiere a contabilidad

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 44 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

 BUNGE PARAGUAY S.A. Agroexportación	TIMBRADO 11286015 Fecha Inicio Vigencia: 19/Octubre/2015 Fecha Fin Vigencia: 31/Octubre/2016 R.U.C. 80033488-4 FACTURA: <input checked="" type="checkbox"/> Crédito <input type="checkbox"/> Contado Nº 001-001 0004604 Fecha: 10 08 2016 N° Factura SAP: 90066010 CREDITO Vencimiento: 30.03.2017 País: Paraguay Fecha de Emisión: 10 08 2016					
Matriz - Avda. María de los Ángeles al Luis Bordón - Alto Paraná - Paraguay Teléfono: (061) 578063 Sucursal 5 - Colonia Anahí - Casa 48 - Cañideyú - Corpus Christi Sucursal 9 - Villa Mónaco - Ruta 6 - Alto Paraná - Naranjal Sucursal 14 - Las Residencias Ybyra Pyta - Cañideyú - Curuguaty Sucursal 16 - Nueva Mónaco 141 - Alto Paraná - Naranjal Sucursal 20 - Avda. Principal 8000 - Alto Paraná - Santa Fe del Paraná Sucursal 21 - Avda. Los Lapachos y Río Paraná - Itapúa - San Juan del Paraná Sucursal 22 - Avda. España N° 1401 - Sto Piso - Capital - Asunción						
RUC o CI: 800065668-5 Nombre o Razón social: PARAGUAT AGRICULTURAL CORPORATION S Dirección: TAVAY CENTRAL Ciudad: Teléfono: Dpto: 81970635 Nota de Remisión N°(s):						
Cantidad 113,000	Unidad TON	Descripción de Mercadería/ Crédito Classic Mix 05 25 25 BB- 1000 KGS	Precio Unitario 455,00	Valor de la operación Exentas 5% 10% 51.415,00		

Dado que en Brasil no se utiliza esta solución de preimpresos porque tienen la Nota Fiscal se deberán llevar a cabo las siguientes actividades:

- modificar programas estándar que validan si el país de la sociedad es uno de los habilitados en la solución estándar
- incluir validaciones necesarias para el formato del número legal de PY
- configuraciones necesarias para la sucursal legal y su asignación a los documentos FI/SD correspondientes
- configuración para que los documentos SD/FI queden bloqueados de contabilización previo IDCP
- formulario de Factura/NC/ND para los formularios preimpresos
- Mantenimiento en SAP de Lotes y Libros de acuerdo con la sucursal y tipo de operación
- Reporte histórico de numeración IDDH
- Transacción para invalidar números IDVD
- almacenar libro y pila utilizado en la numeración de cada factura.

8. Generación de Contratos de Transferencia entre plantas / almacenes

En PY existe la opción de transferir mercadería de un centro/almacén a otro centro/almacén, o de un centro/almacén a otro almacén del mismo centro.

Las transferencias pueden darse, en el caso de PY, por un desvío solicitado por cliente o por una necesidad de Bunge. Otro motivo puede ser que se requiera mover stock por un tema de espacio o para suplir una necesidad específica.

Para registrar una transferencia de centro/almacén a otro centro/almacén se debe cargar en SAP un contrato GTM.

A futuro la solución de transferencias a ser implementada no va a ser más necesario crear un contrato maestro, sino que será creado un pedido de transferencia (STO) a través del Cockpit A3 de planificación logística. En el Pedido de traslado hay informaciones como producto, volumen, local origen y local destino. O sea, para hacer un cuadro de transferencias es necesario tener solamente el pedido de transferencia (STO) previamente creado. El cuadro de transferencia estará conformado por un conjunto de

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 45 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

documentos: Entrega Salida, Documento de Transporte, etc. En esto caso el nivel que se debe manejar es en el proyecto hacer la planificación y la ejecución por el despacho. Para registrar la recepción del recibo de transferencia, se va a utilizar un ticket/cupo de recibo de transferencia con la planta destino.

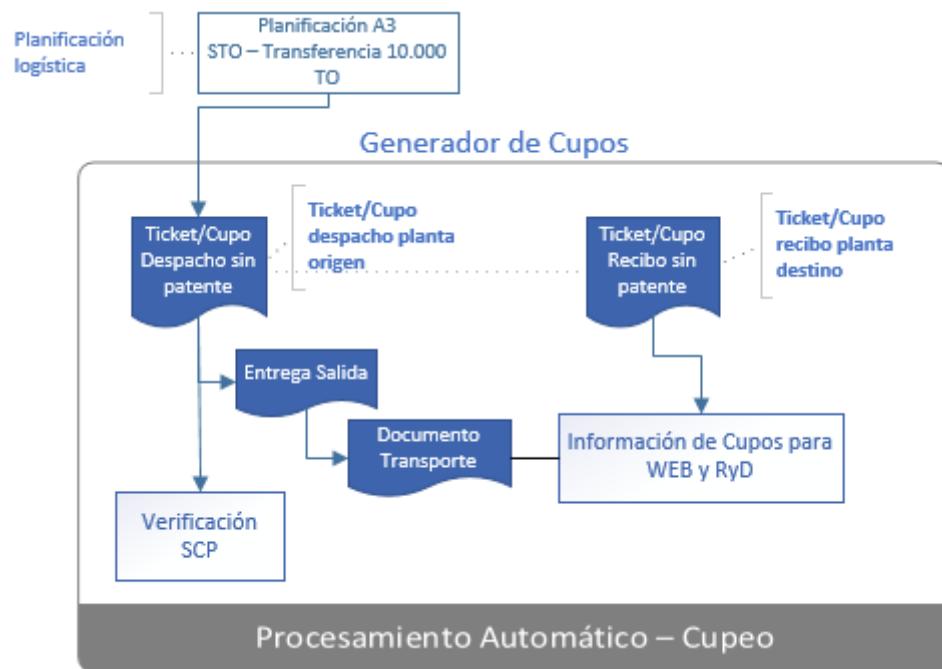
Cuando se recibe una importación por camiones, se crea un pedido de transferencia entre el depósito virtual donde se recibe todo el material en la planta.

En los casos en que el transporte sea a cargo de Bunge, este tipo de transferencia requiere el cupeo manual de cada camión para saber los datos del transportista antes de su llegada a la planta.

Para la recepción de la transferencia, en las plantas donde se tenga implementado R&D, se creará un ticket/cupo de recibo de transferencia. Si no hubiera R&D se generará el ticket a mano desde el cockpit I/O.

La base del cupeo de despacho de transferencias será una automatización de crear un Ticket/Cupo, crear entregas de salidas, crear el documento de transporte. Una vez creado el cupo se enviará la información al sistema de Recepción y Despachos.

Flujo: Transferencias de fertilizantes



Procesamiento de Turno de Despacho asignado a Cupos de Transferencias

El Turno es una información que es informado de R&D a SAP conteniendo la información del pesaje de despacho del vehículo y de calidad para algunos productos. R&D realiza la asignación del turno a un cupo planificado y al fin del despacho envía estas informaciones a SAP para que el mismo realice la ejecución de despacho de la mercadería.

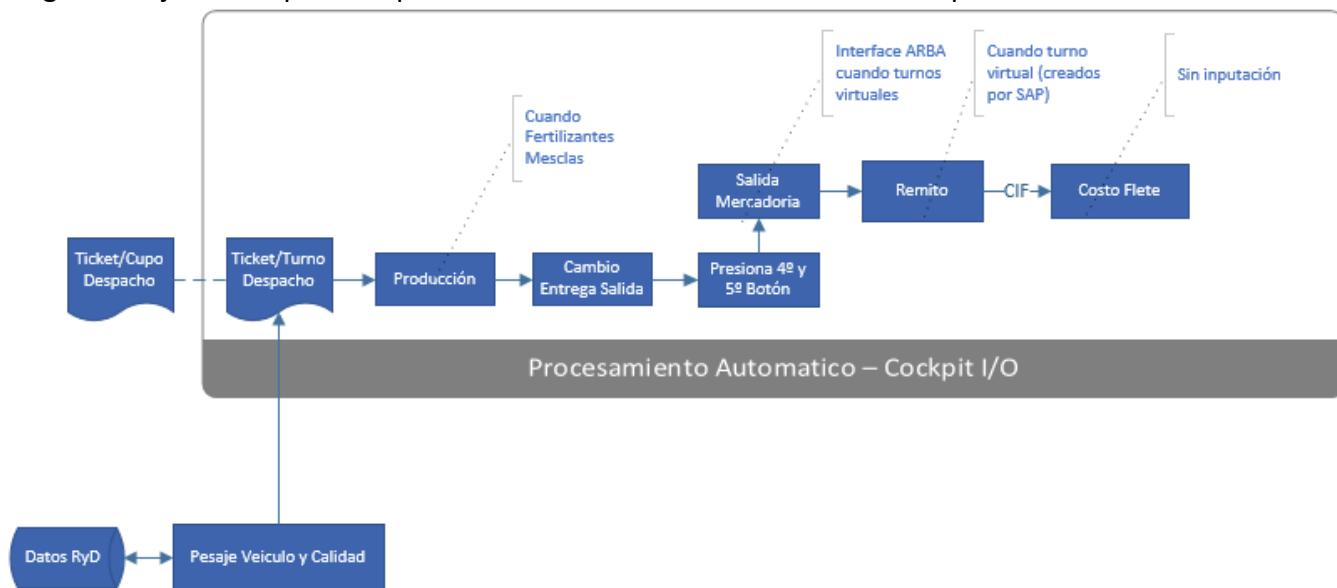
En la solución de BBR el sistema de pesaje (SIGA) después de realizado la pesaje del vehículo envía a SAP un ticket con la información de pesaje y calidad (cuando necesario). Este ticket queda en SAP con status Nuevo afín de que el usuario pueda ejecutar el despacho de la mercadería (o sea, hay que presionar el

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 46 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

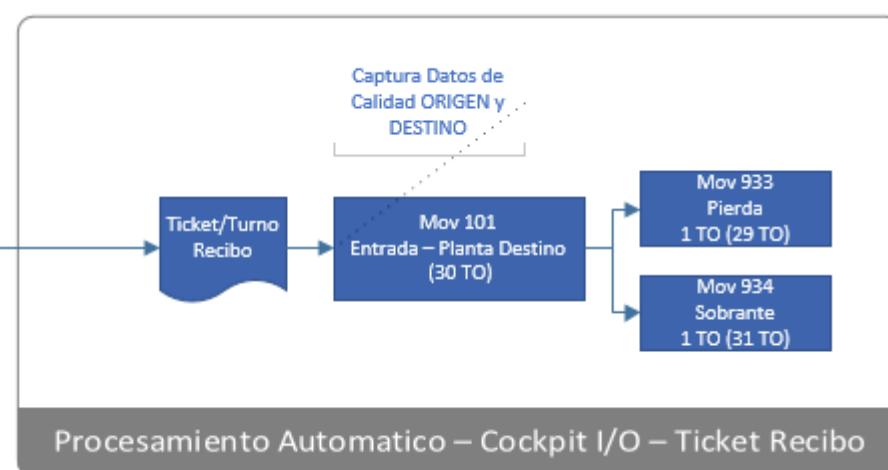
botón de ejecución del ticket manualmente). Luego la conclusión es que el turno tiene el mismo significado del ticket de pesaje de Brasil.

Debido al expuesto este proceso deberá ser similar, por lo tanto la idea es que R&D interface el turno al sistema SAP creando un ticket/turno de pesaje en la solución del Cockpit I/O asignándolo al ticket/cupo ejecutado previamente, y así luego se pueda ejecutar el despacho del ticket/turno de transferencia. La diferencia entre BBR y BPY es que la ejecución del ticket/turno deberá ser automatizada, o sea, al ser creado el ticket/turno en SAP, el despacho del ticket/turno asignado al ticket/cupo debe ser ejecutado automáticamente.

Sigue el flujo macro para la operación de transferencia Fertilizantes Despacho:



Sigue el flujo macro para la operación de transferencia Fertilizantes Recibo:



Etapas de la operación Transferencia de Fertilizantes/MEIN

- 1- Creación Pedido de Transferencia (STO)
- 2- Ejecución Cupeo de Despacho (Ticket/Cupo de despacho)
- 3- Informaciones de transporte cuando necesario
- 4- Ejecución Despacho (Ticket/Turno planta origen) -> Stock en Tránsito

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 47 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

5- Ejecución Recibo (Ticket/Turno planta destino) -> Aplicación Merma y recibo de la mercadería

En Bunge Paraguay actualmente no existe el escenario de Costado Vapor para el caso de las recepciones por importación en barco. Si se llegara a necesitar implementar este escenario, se va a adoptar la solución diseñada para BAR.

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, fue comentado toda la operatoria de traslados que pasan en Bunge Fertilizantes, donde se destacan las transferencias normales, transferencias de costado vapor que en PY no existen actualmente.

9. Reporte de Administración de Garantías

En Paraguay existe un cockpit que se utiliza para la Administración de Garantías para los contratos de compra de granos local y ventas de fertilizantes. Como se mencionó antes, cuando se crean los negocios de venta de fertilizantes se debe indicar si el cliente debe presentar Boleto, Pagaré antes o luego del despacho y Factura.

Para todos aquellos negocios que llevan boleto, el operador de Adm comercial de PY debe emitir diariamente los boletos que se encuentran pendientes de emitir, realizadas el día hábil anterior. Actualmente esta actividad se realiza desde el cockpit de Adm de Garantías Y_ADMIN_GARANTIAS.

Para la emisión de los Boletos, el sistema ofrece 3 posibilidades:

- Generación del Boleto en PDF y publicación en la web de clientes/proveedores
- Enviar Mail con PDF adjunto al proveedor
- Envía PDF a la web y mail con PDF al proveedor

De esta forma una vez que el proveedor recibe el boleto, debe imprimirla, firmarlo y certificar la firma en caso de que corresponda, para luego enviarlo a Bunge. Se carga la fecha de Recepción en SAP, y actualiza la Web para que no figure como pendiente de Boleto, y el cupo que se genere sobre este contrato no quede bloqueado.

Lo mismo sucede con el Pagaré. En este caso el comprobante del pagaré no se emite desde SAP sino que es un formulario que se llena a mano, y se sube directamente en la web de Bunge. El cliente debe firmarlo y presentarlo en Bunge. Luego se completan las fechas en el Cockít de Adm. De Garantías, y en función a esta información se bloquea o no el cupo.

GAP PY: se deberán contemplar los campos “Boleto: Si/No” y “Pagare” dentro del BBP de GTM para que se cargue dicha información en los contratos de venta de fertilizantes, y en función a esta información se emita el Boleto/Pagaré y se pueda informar al proveedor.

GAP PY: Desde FLOW se va a tener que considerar la información cargada para cada contrato, y si los documentos ya fueron presentados y firmados, para aplicar o no el bloqueo a los cupos de ventas. Se analizará en las siguientes etapas del proyecto DEMETRA, junto con el equipo GTM y Créditos, dónde y cómo quedará guardada dicha información para que FLOW pueda acceder a la misma.

Por otro lado, en el reporte de Garantías actualmente para PY se almacena información sobre las Fianzas, Hipotecas y Prendas. Esta información se usa a modo de consulta, y se deberá evaluar si se seguirá guardando en un reporte Z o va a quedar dentro de la solución de Créditos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 48 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

10. Posición Comercial de Fertilizantes

En el caso de PY, se desarrolló el Reporte de Posición comercial, como una solución independiente al reporte de BAR, aunque el objetivo sigue siendo el mismo: para facilitar la toma de decisiones del negocio en ambos casos.

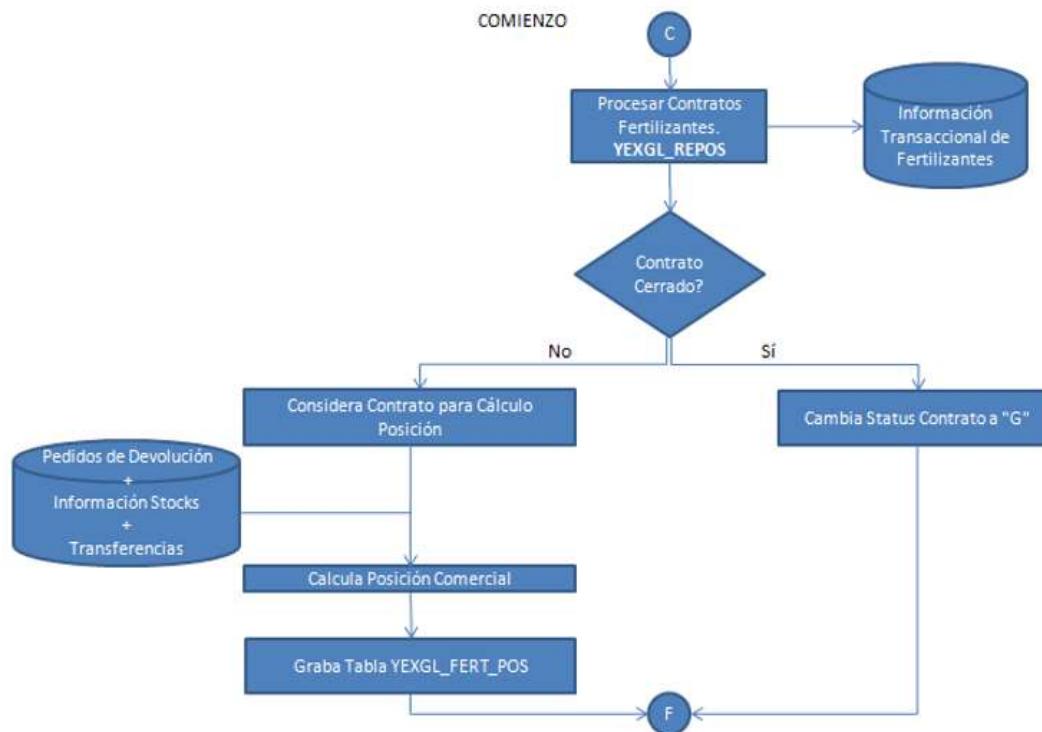
El reporte se debe consultar desde BW, pero la información del reporte es extraída de SAP R3 donde se encuentra la información transaccional, diaria de las operaciones de Fertilizantes. El armado de la información para dicho reporte se hace en SAP, y en BW solo se visualiza.

Se pueden consultar las posiciones de días pasados, dado que sí se guarda el historial.

Como se mencionó la información es extraída de SAP, en donde se desarrolló un programa Z que corre de fondo todos los días, y calcula la posición por PURO, CENTRO y ALMACÉN.

Para el cálculo de la posición Comercial se tienen en cuenta además del Stock Inicial de los materiales, todos los contratos de Compra (Importaciones o compra local), los contratos de Venta (Contrato Marco, Cupos), los Contratos de Préstamos (a recibir o a entregar), Contratos Devolución, y Contratos de transferencias entre plantas y almacenes, que no estén COMPLETOS. Es decir, contratos que no hayan sido recibidos en su totalidad, o que no hayan sido entregados en su totalidad. Y para la posición se toma la cantidad pendiente.

POSICION COMERCIAL DE FERTILIZANTES									
Centro	Almacén	Código	Material	STOCK FISICO	A RECIBIR				DEVOLUCIONES
					COMPRAS	PRESTAMOS/PRORRAT EN TRANSITO	Cantidad Pendiente a recibir en el centro/almacén por Transferencias entre Centros	Cantidad Pendiente a recibir por Devoluciones aún no ingresadas al Stock	
		Código SAP del material	Descripción del Material	Stock Disponible del Material en el centro/almacén al momento de sacar la Posición Comercial	Cantidad pendiente de Recibir de los contratos de Compras	Cantidad Pendiente de Recibir por contratos de Préstamos o Prorratoeos (Aplica para ROU)			
A ENTREGAR					STOCK COMERCIAL				
VENTAS	VENTA PROD TERMINADO	PRESTAMOS/PRORRATEOS			Posición Comercial del Material en el Centro. Es = STOCK FISICO + CANTIDADES A RECIBIR - CANTIDADES A ENTREGAR				
Cantidad a Entregar por Venta del Material en el centro. Serían ventas de los Puros o ventas de Fertilizantes Importados	Cantidad a Entregar/consumir del material por Venta de una Mezcla que consumen dicho material. Ventas de Mezclas que consumen el Puro	Cantidad a entregar por contratos de Préstamos o Prorratoeos (Aplica para ROU)			Posición Comercial del Material en el Centro. Es = STOCK FISICO + CANTIDADES A RECIBIR - CANTIDADES A ENTREGAR				



Para la solución futura del reporte de Posición de fertilizantes, se deberá consultar el BBP de BI dado que el mismo será desarrollado por dicho equipo, junto con el de BAR.

11. Estructura Organizativa - Uruguay

11.1. Estructura Organizativa de Compras

Análisis de la estructura organizativa de Bunge Uruguay para las operaciones de Compras de Fertilizantes

Empresa	Segmento	Org. Compras	Descripción	Grupo de Compras	Descripción
2852	FERTILIZANTES	UY10	UY FERT	UXX	Compras
	COMPRAS GENERALES	2001	Suprimentos BSA	UXX	Acopios Uruguay

Los grupos de compradores seguirán las diversas estructuras comerciales y regiones del segmento de Fertilizantes.

11.2. Estructura Organizativa de Ventas

Análisis de la estructura organizativa de Bunge Uruguay para las operaciones de Ventas de Fertilizantes

Empresa	Segmento	Org. Ventas	Canal de Distribución	Descripción	Sector	Descripción
2852	FERTILIZANTES	UY10	41	Mercado Interno	1	Fertilizantes
			42	Mercado Externo	1	Fertilizantes
			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 sea necesario se creará una nueva área de ventas.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 50 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Principales materiales/productos asociados a los sectores de actividades:

Sector Actividad	Descripción	Materiales / Productos
1	Fertilizantes	Insumos y Fertilizantes
51	Servicios	Servicios en General (Portuários)
88	Otros	Transferências de materiales, Servicios de Fletes

12. Estructura Logística - Uruguay

La estructura logística para **Fertilizantes** compone las principales entidades logística como planta, almacén. Son estructuras de SAP donde se hacen el movimiento logístico y manejo de los estóquicos.

Centro (Planta)

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

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

- Ventas
- Producción
- Mantenimiento
- Planificación de necesidades

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

Para Bunge, los centros representan unidades responsables por las operaciones logísticas, y representan:

- Fábricas – Generalmente moliendas que procesan granos para producir harinas y aceite.
- Acopios – Puntos de almacenaje físico de commodities (Específico AGRI).
- Puertos – punto centralizador de recibimiento y despacho de commodities o fertilizantes para exportaciones o importaciones que utilizan buques.
- Puntos de Transbordo – Ubicaciones utilizadas para cambiar el tipo de modal de transporte.
- Plantas Mixtas – son plantas que tienen doble función como Fábricas y Puertos

Centro	Descripción	Activo	Granos/Ferti/Mis c/Aceite	R&D?	Almacenes utilizados	Propia
UY01	UY MON	Sí	A + M	No	0100, 0140 en aceite	No
UY02	UY Puerto Montevideo	Sí	F	No	0100	No
UY03	UY Myrin	Sí	F	No	0100	No
UY04	UY Fray Bentos	No			0100	No
UY05	UY Paysandú	Sí	F	No	0100	No
UY06	UY Nva.Palmira - Navios	Sí	G	No	0100, 0110	No
UY07	UY Nva.Palmira - TGU	Sí	G	No	0100, 0110	No
UY08	UY Nva.Palmira - TLU	Sí	F	No	0100	No

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 51 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

UY09	UY Nva.Palmira - Ontur	No			0100	No
UY10	UY Nva. Palmira - PTP	Sí	F	No	0100	No
UY11	Depósito Frigofrut	Sí	F	No	0100	No

Hoy las plantas de UY no tienen R&D, todas se manejan con mail y archivo. La idea es en un futuro implementar R&D en las plantas de Uruguay u otro proceso en donde se puedan instalar terminales SAP para emitir y contabilizar remitos.

Los centros también serán representados por locations.

Almacén	Descripción
0100	Inv. Propio
0110	Inv. en Transito
0140	Inv. no Propio

Almacenes

Los almacenes son utilizados para separar mercancías en función del modo en que gestione el inventario. Para las operaciones de Fertilizantes de Bunge Uruguay, se puede crear nuevos almacenes para atender al requerimiento del negocio

Location

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

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

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

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

Tipos de Locations

Locations	Concepto
Núcleo	Utilizado para restringir las operaciones realizadas por regiones (carteras de clientes y proveedores, aprobaciones, gestión, operaciones pueden ser restringidas por núcleo).
Filial de Entrega	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un commodity.
Filial de Liquidación	Punto donde el commodity es consumido / procesado o exportado.
Fazenda (Chacra)	Ubicación del proveedor donde Bunge retira la mercancía.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 52 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Base Location	Lugar de referencia para la formación del precio de la commodity.
Terminal	Local específico donde el buque atraca en el puerto, o terminal marítima.
Filial de Negociación	Filial de Bunge responsable de originar el negocio.
Punto de Transbordo	Punto físico donde se cambia em modal logístico (Camión - ferrocarril)
Acopio Propio y Tercero	Local físico perteneciente a Bunge o a un tercero donde se almacena los granos.
Puerto Propio y Tercero	Local físico donde se despacha por barcaza o barco.
Planta de Molienda	Local físico donde se beneficia el grano

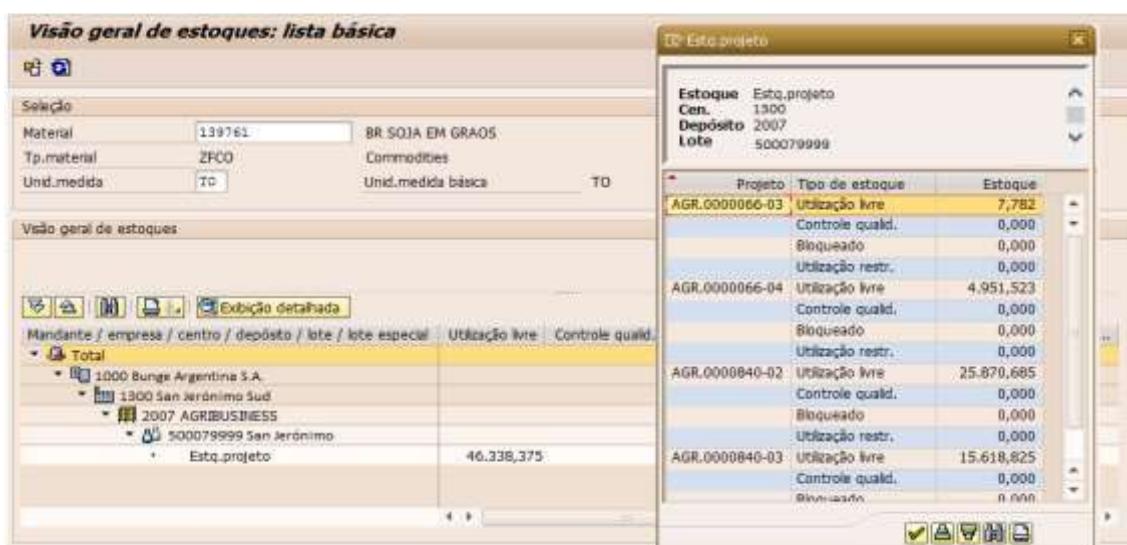
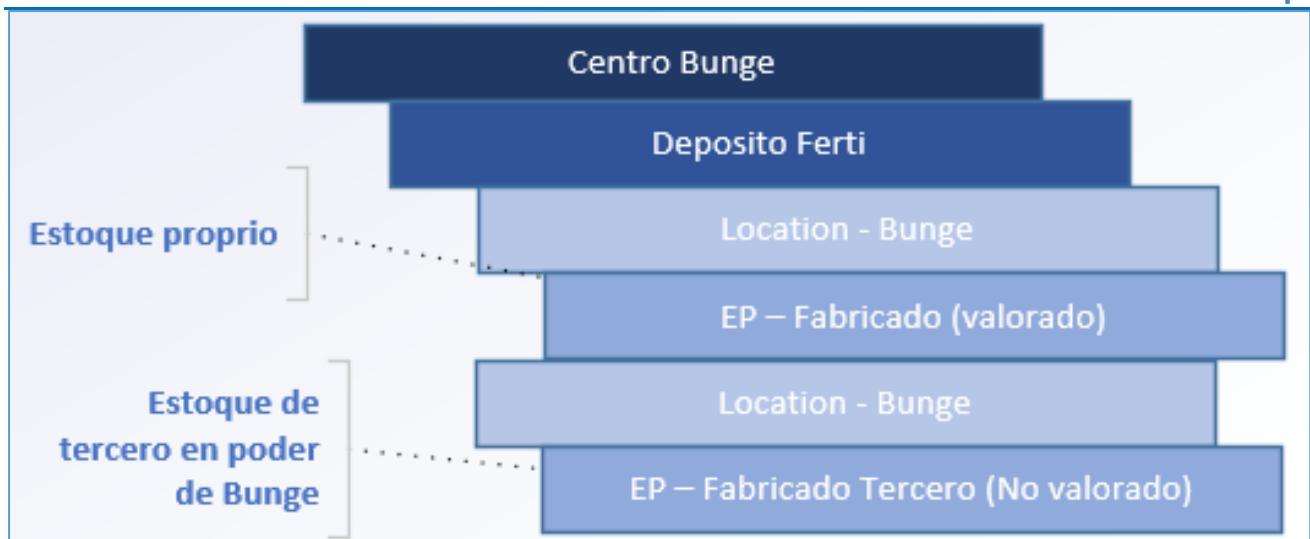
Ejemplo de registro de una planta mixta (Acopio propio, fabrica, puerto, filial de liquidación y filial de entrega).

Criar um local com características

Dados do Local			
Id Local	50045988		
Nome Location	RIO GRANDE FABRICA		
Rua	AV ALMIRANTE MAXIMIANO FONSECA	Nr. Casa	4350
Cidade	RIO GRANDE	Código Postal	96204-040
Região	RS	Bairro	DISTRITO INDUSTRIAL
País	BR Brasil	Bloquear Compra	
Zona transporte	RS15601463 RIO GRANDE-II		
Classificação			
Centro	2377 RIO GRANDE - II	Zona/agrupam.	<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial <input checked="" type="checkbox"/> Filial Entrega <input type="checkbox"/> Base Location
Tipo	SILO		<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo <input checked="" type="checkbox"/> Filial Liquidação <input type="checkbox"/> Tipo Liquidação <input checked="" type="checkbox"/> Crush <input checked="" type="checkbox"/> Export/Trade <input type="checkbox"/> No Relevant
Dom/Exp	MULTIMODE		
Atividade	PORT		
Lim Local	21659		
CPF/CNPJ	84046101030181	Divisão	2377
Tipo geográfico	PLACE	BP	1004770
Subtipo	FILIAL	BP Topo	1004711
Operação	BERTH		
Depósito próprio	OWN		
Depósito Fechado			
Aplicação			

La solución de Fertilizantes actualmente es toda manejada en el sistema SAP de Uruguay con plantas propias y de terceros, almacenes (Depósito, Fabrica, Puerto).

Si bien en Bunge Uruguay no se utiliza la clase de valoración ni se cuenta con stock de terceros en poder de Bunge o stock de Bunge en poder de terceros tal como en BAR, la nueva estructura logística será de manera similar, pero utilizando los nuevos conceptos de la solución como Lote/Location y EP a fin de tener el mismo resultado.



Informaciones adicionales de la estructura logística:

- Centro y Location identifican local físico de la mercadería

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 54 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- EP identifica el propietario/dueño de la mercadería, o sea, cuando valorado el dueño es Bunge, cuando no valorado es de un tercero
- Location es igual a Lote y Clase valoración
- Se generará un EP para cada cliente al que se le brinde servicios no valorado;
- Se generará un EP para cada tipo de mercadería de Bunge valorizado; en el caso de PY solo uno

Importante:

Para las plantas joint ventures en que Bunge maneja el sistema RyD/Genexus y realiza producción deberemos crear como plantas reales en SAP, para los demás terceros que sólo prestan servicio y Bunge no participa en la sociedad, no es necesario crear las plantas, o sea, creación de una nueva planta o almacén, en estos casos la creación de una Location, asignada a una planta virtual, y un EP para el paradero tercero (Proveedor).

13. Solución Logística – Uruguay

Para la explicación de este punto consultar la página del presente documento.

13.1. Estructura Proyectos Solución Futura

13.1.1. Estructura Proyectos Uruguay – Fertilizantes

Para Uruguay se utilizará la estructura de proyectos similar a la creada para Agri y Mercado Interno en Brazil, donde es separado por Cosecha, Grupo de Material, Centro de beneficio.

Actualmente en Uruguay no se maneja el concepto de la Clase de Valoración que consiste en tener un valor y cantidad diferenciado/separado para un mismo producto, planta, almacén. Los materiales son valorizados y se valúan al PPP.

Proyectos Valorados



Ejemplos Estructuras de Proyecto Brasil (Valorados)

Projeto	Key Number	Status	Respon...
Campaña 2019	AGR.0000855		
+ Fabricado	AGR.0000855-01	EP Nomination & Processing	
+ Importado	AGR.0000855-02	EP Nomination & Processing	
+ Temporal	AGR.0000855-03	EP Nomination & Processing	
+ Local	AGR.0000855-04	EP Nomination & Processing	

Si en un futuro se requiera en UY registrar en SAP las prestaciones de Servicios donde el Stock no es de Bunge (es de tercero), se puede manejar con un EP no valorado para cada proveedor, a fin de separar la mercadería y saber el dueño de esta.

Proyecto con Stock No valorado



Ejemplos de Estructuras de Proyecto No valorizados

Projeto	Key Number	Status	Respon...
Campaña 2019 - Terceros	AGR.0000859		
ACA	AGR.0000859-01	EP Nomination & Processing	

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar estos tópicos, hay que recordar que hasta aquí fue analizado como se quedan las estructuras en Bunge Uruguay para el negocio Fertilizantes, estructuras logísticas, planeamiento de proyectos y ejecución logística con el proyecto de ejecución con la solución de Cockpit A3.

14. Administración y Generación de Cupos

En la operatoria logística de Bunge Uruguay se utiliza el concepto de cupo que es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar recepciones y despachos sobre contratos de ventas confirmados, estableciendo un orden de prioridad para distintas operaciones para lograr una mejor utilización de la capacidad de almacenaje y carga de los depósitos. De esta forma existe la posibilidad de dar cupos por día y franja horaria.

Confirmación

Es un proceso que detallará a las plantas cuáles son los transportes planificados para el día siguiente que ingresarán a cada una de las plantas para realizar operaciones de recepción y despacho. Este proceso se encarga de generar los documentos subsiguientes para todos los cupos en estado “Planificado” e informarlos a las plantas:

- Para los circuitos de compras (Compras Locales, Compras de Importación, Devoluciones de Clientes, Préstamos Recibidos, etc.) utiliza como documento base un pedido de compra liberado para generar la entrega entrante. La información de esta PO es la que se envía por mail a las plantas con el detalle de la mercadería a recibir en las compras o a entregar en caso de préstamos o prorratoeos.
- Para los traslados utiliza como documento base un pedido de traslado creado para generar la entrega saliente, estos pedidos no necesitan de aprobación.
- Para los circuitos de ventas (Factura/Remito, Factura/Pedido, Préstamos Otorgados, etc) utiliza como documento base un documento de entrega para registrar el despacho.

Control de Crédito

Antes de realizar el proceso de confirmación, todos los cupos registrados, independientemente de la fecha de despacho, deberán ser validados a los efectos del control de crédito para ver si se puede liberar y el cupo pueda pasar a estado “Confirmado”. Si no se puede liberar el cupo permanece en estado “Bloqueado”. Los cupos bloqueados deberán ser informados vía mail a quien corresponda por definición del negocio. Esto solo aplica a los cupos por despachos de Ventas.

Anulación de Cupos Confirmados

Un cupo confirmado puede ser anulado solo si no tuviera plan de carga asociado a la Orden de carga.

Reprogramación de Cupos Confirmados

Un cupo confirmado puede ser reprogramado solo si no tuviera plan de carga asociado a la Orden de carga.

Desvíos de Cupos Confirmados

Un cupo confirmado puede ser desviado solo si no tuviera plan de carga asociado a la Orden de carga.

Interfaz con las plantas

Si bien en UY ninguna de las plantas tiene sistema de R&D de Bunge, la información se maneja a través de archivos que se bajan desde SAP y luego se vuelven a subir con la información definitiva.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 56 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Esta interfaz manual deberá ser generada con la confirmación del cupo y es aquella que le informe a las plantas los detalles del envío a Despachar/Recibir.

Sólo se pueden despachar los cupos confirmados. Este proceso es muy importante que se realice y la información sea enviada correctamente a las plantas para que se pueda seguir con la operación.

Integración con la WEB de clientes y proveedores

La información de los cupos confirmados estará disponible en la web de clientes y proveedores, para la consulta del cliente.

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, comentamos sobre la herramienta de Cupos que Bunge utiliza para realizar sus operaciones logísticas de entrada y despachos de mercaderías, sea por compras, ventas o traslados.

15. Proceso de Compra de Fertilizantes

15.1. Operaciones de Compras

En Uruguay para fertilizantes existen algunas operaciones de compras, las principales están citadas abajo, más adelante vamos a entrar en el detalle de cada una de las operaciones:

- Compra Local
- Compra Importación

Actualmente en UY el mayor porcentaje de las compras de insumos para el proceso productivo de fertilizantes son Compras de Importación. Algunos insumos se compran localmente, pero son los menos y se trata de alguna excepción, en caso de que la importación no llegue a tiempo.

Las compras de materiales no productivos (Etiquetas, Precintos, Bolsas, materiales de oficina) que se utilizan en el proceso de fabricación de mezclas de fertilizantes se requiere que se puedan ingresar dentro del proceso de Compras no Productivas. Para más información sobre este proceso se deberá consultar el BBP del módulo PTP – Procurement to Pay.

Compra Local

Las compras que se hacen en el mercado local son compras de algún puro en particular (que no se importa y que se utiliza en el proceso productivo de las mezclas).

En estos casos la mercadería se recibe por camión y se trata de recepciones FOB o FCA dependiendo el caso. La información se envía por mail a la planta con el detalle de la mercadería a recibir, datos del transporte y toneladas, y luego la registración de las recepciones se recibe por esa misma vía y se ingresa a mano en el sistema SAP. Luego si hubiera recepciones parciales sobre un mismo negocio, las mismas se hacen a mano directo en SAP.

Para las compras locales podemos tener Liquidación con base en las entregas, así como liquidaciones sin referencia a entregas.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 57 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Para la solución propuesta en DEMETRA, las compras locales deberán ser un tipo de operación específico sobre un contrato GTM creado.

Compra Importación

Las compras de Importación en su mayor parte son compras de Puros de Fertilizantes que se utilizan en el proceso de fabricación de mezclas de fertilizantes, que se compran en el mercado externo.

En el caso de las Importaciones, estas ingresan por Barco en los puertos. La mercadería se recibe por la totalidad del BL en el puerto, y luego se hace una transferencia por el total al centro destino. Si hubiera diferencias, se hace un movimiento de baja por Desguace en dicho centro para reflejar la pérdida y acomodar el stock.

Para las compras importación el devengamiento de factura son siempre sin referencia a las entregas de mercadería afín de permitir liquidar los costos indirectos antes de recibir la mercadería. El devengamiento se hace con referencia al documento de compra que tiene asociado para poder alimentar el PPP del producto que está siendo importado.

En el negocio de compras de fertilizantes de UY actualmente no existe un proceso de cupeo tal como se da en las ventas.

En el caso de las compras que se reciben en barcos en los puertos, la información se envía a la planta por medio de un e-mail (datos del barco, mercadería a recibir y toneladas a descargar) y luego la recepción se registra en SAP con la información que se recibe por mail del puerto en base al BL.

En el caso de las importaciones se puede dar el caso de recepciones parciales.

Para la solución propuesta en DEMETRA, por favor consultar el BBP “GTM.(106).[10].Import.(UY)”.

15.2. Generación de Cupos de Compras

Si bien hoy no existe un cupeo en sí para compras de Fertilizantes locales ni de importación en UY, las opciones a futuro para las compras locales podrán ser:

Compra CIF

Para las compras CIF (Flete Cliente) no hace falta tener la planificación logística como se hace con las compras FOB (Flete Bunge), quiere decir que el cupeo será sin referencia al negocio. Debe existir una transacción para generar cupos para las Compras CIF por Proveedor y envíalos a las plantas y a la Web, pero sin relacionar a un contrato de compra CIF. En resumen, la información de envió a la planta con el número de cada cupo generado será en realidad el número de cada Ticket/Cupo (contador).

Compra CIF - Cupos sin referencia a Negocio

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 58 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



** en el caso de UY no existe R&D, se envía la info directo a la planta vía e-mail

Compra FOB

Para las compras FOB planificadas las propuestas son:

Cupeo: Operar con proceso de cupeo, donde será posible cupear sobre negocios liberados. Habrá un nivel en donde se podrán seleccionar los convenios a cupear. Esto aplicaría a contratos de compras CIF o FOB.

Precupeo: El precupeo es la programación de entrega del producto adquirido vía contrato, respetando el volumen y período de embarque informado por el proveedor. El área comercial informa al planificador del área de logística cual es el volumen y la fecha para retirar la mercadería en el proveedor, luego el planificador genera un documento logístico para este volumen y fecha con base en el negocio informado por el comercial. Esto no puede bloquear la creación del cupo. Esta opción aplicaría únicamente a compras FOB.

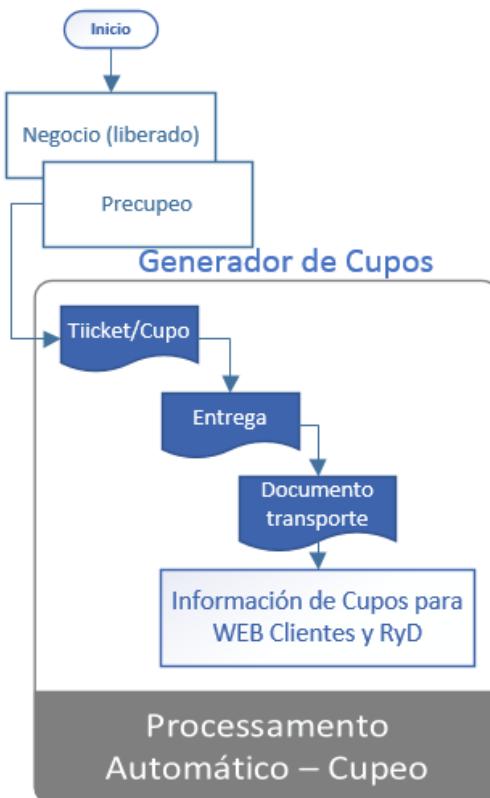
En la solución de Brasil no existe el concepto de Cupos, pero también es realizada una planificación de los recibos de compras (para los casos con incoterms FOB en que el flete es por cuenta de Bunge). En el nuevo concepto de Cupo, el mismo va a ser la creación de un Ticket/Cupo más los documentos generados por este que es la automatización de la planificación ya existente del cockpit A3.

En resumen, la información de envío a RyD con el número del cupo será en realidad el número del Ticket/Cupo (contador).

La base del Cupo de recibo de compras FOB (flete Bunge) será una automatización de crear un Ticket/Cupo, crear o modificar un Contrato de Ejecución, Crear Entregas de Recibos y Crear Documento de Transporte. Una vez generado el cupo se deberán enviar las informaciones para R&D.

Compra FOB – Con Negocio

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 59 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Préstamos Recibidos y Otorgados

Los escenarios de préstamos otorgados y recibidos no se presentan en Brasil, por eso serán desarrollados conforme a los requerimientos del negocio de Argentina y Uruguay así detallados.

** Aclaración **: dado que el proceso de compra de Fertilizantes en UY es muy sencillo, se verá a futuro si será necesario utilizar el proceso de cupeo tal como se detalló anteriormente, o si se seguirá un proceso más sencillo de carga de contrato y ejecución, sin la planificación.

15.3. Recepción de Mercadería

Turno de Recibo asignado a Cupos de Compras

El Turno es un dato que es informado de R&D a SAP conteniendo la información del pesaje de recibo del vehículo. En el caso de UY, dado que en las plantas no está implementado el sistema de R&D Bunge, no existirá este turno de Recibo creado por R&D.

La información del recibo para las compras locales de fertilizantes, la envía el surveyor que se encuentra en la planta, y dicha información se carga manualmente en el sistema.

En el caso de la recepción de los barcos de Importación, las descargas se realizan en el puerto correspondiente, donde se recibe la totalidad del BOL informado. Luego este stock descargado se debe transferir al depósito correspondiente. El traslado se hace por la cantidad total, a pesar de que pudiera haber diferencias o pérdidas. En el depósito es donde finalmente se reconoce la diferencia entre lo recibido y lo realmente importado. El proceso de recepción en el puerto, traslado entre el Puerto y el depósito, y baja del stock se deberá analizar en el BBP "GTM (106).[10].Import.(UY)".

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 60 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

En la solución de Brasil el sistema de pesaje (SIGA) después de realizado el pesaje del vehículo envía al sistema SAP un ticket con las informaciones de pesaje y calidad (cuando necesario), este ticket queda en SAP con status Novo afín de que el usuario pueda ejecutar el recibo de la mercadería (o sea, hay que presionar el botón de ejecución del ticket manualmente), luego la conclusión es que el turno tiene el mismo significado del ticket de pesaje de Brasil.

Debido a lo expuesto y dado que el proceso de compra de Fertilizantes en UY es muy sencillo, se verá a futuro si será necesario utilizar el proceso de recepción con turno de Recepción tal como se detalló anteriormente, o si se seguirá un proceso más sencillo de recepción de compras.

Flujos macros para estos procesos de acuerdo con la solución implementada en BBR:

Compra CIF



Compra FOB



Al ejecutarse el turno en SAP, se registra el ingreso de la mercadería, al stock propio. En este momento se debe activar el inventario y se deben crear tantas entradas en la cuenta de "Facturas a Recibir" como gastos fueron provisionados en el contrato.

En el caso de las recepciones por préstamos recibidos, el proceso de Recepción deberá ser el mismo que para una compra, pero diferenciando el tipo de operación, para evitar la necesidad de registrar una factura de compra, así también como el ingreso de un precio de compra.

GAP UY: Este proceso es similar al que se va a diseñar para BAR.

15.4. Utilización Reglas de Aplicación de Contratos Compras y Ventas

Compras

Las compras en modalidad FOB (Flete Bunge) son todas planificadas, quiere decir que comercial tiene el negocio creado previamente, y este contrato es informado a los operadores logísticos para que hagan la planificación y la contratación del flete (se crea el documento de transporte). Cuando la mercadería de una compra FOB ingresa en la planta de Bunge se pesa la mercadería y se hacen las verificaciones

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 61 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

pertinentes para los materiales de Fertilizantes. La asignación del ticket con el contrato se dará por el documento de transporte que ya fue planificado previamente.

Para las compras en la modalidad CIF (Flete de Tercero) como se tiene la opción de hacer un cupo previo en SAP, se va a contar con la opción de informar manualmente a las plantas cuáles contratos de esta modalidad se van a recibir con sus datos de transporte. La asignación del ticket al contrato podrá darse de forma automática por el cupo mismo o utilizando los criterios de aplicación automática.

Ventas CIF/FOB

En Uruguay la aplicación de los turnos de ventas es automática, dado que la asignación del ticket es con el documento de entrega de salida. A futuro se deberá mantener esta lógica o también podrá ser por el documento de transporte en caso de tratarse una venta FOB.

15.5. Cupos de Siniestros, Devoluciones de Compras

Existen otros escenarios que pueden pasar juntamente con cualquiera otra operación, abajo se comenta:

- Siniestros
- Devoluciones de Compras
- Prorrateos

Siniestros

Actualmente en UY no existe un proceso de siniestros en el sistema. A futuro, si se llegara a dar el escenario, se utilizará la solución diseñada para BAR.

Para la solución del proceso de Siniestros deberá ser un tipo de operación específico sobre el contrato GTM creado y que tenga la necesidad de ejecutar su recepción de materiales salvados en caso de haber y tomar las operaciones específicas para el siniestro ocurrido.

Devoluciones de Compras

Actualmente en UY no hay un circuito específico para la operatoria de devolución de compras al proveedor en sistema.

Para la solución el proceso de Devoluciones deberá ser un tipo específico de operación sobre el contrato GTM de compras creado y que tenga la necesidad de ejecutar su devolución parcial o total respetando liquidaciones en los casos que haya, así poniendo nuevo saldo al contrato en la devolución.

15.6. EDI Aplicación de Contratos (plantas terceras)

Para las operaciones de Fertilizantes en UY en ningún proceso se utiliza la opción de envío de archivos vía EDI.

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, aclaramos los temas de reglas de tolerancia de contratos de compras y ventas con sus respectivos porcentuales o cantidades para las tolerancias, los desvíos de mercaderías que pueden ocurrir sea por una operación CIF o FOB y la opción de solución futura, las reglas de apropiación en compras CIF y FOB bien como para ventas CIF y FOB, también se comentó que actualmente no hay utilización de EDI para las operaciones de Bunge Fertilizantes UY.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 62 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

15.7. Devengamiento de Factura

Para las compras locales de Fertilizantes podemos tener Liquidación con base en las entregas, así como liquidaciones sin referencia a entregas.

Para las compras de importación el devengamiento de factura es siempre sin referencia a las entregas de mercadería afín de permitir liquidar los costos indirectos antes de recibir la mercadería.

Las facturas que se reciben por costos planificados, también se ingresarán en la MIRO como costos planificados de adquisición.

En forma genérica se adapta al modelo general, únicamente deberán tenerse en cuenta que:

- Tanto para las compras locales como para las Importaciones, se deberá tener activo el Flag, que permite Devengar Facturas con referencia a la OC, sin haber efectuado la recepción de Mercadería y eso ya será definido de forma automática cuando se elige el tipo de operación en el momento de la creación del contrato.
- Esto es algo natural para el caso de Importaciones debido a que en casi la totalidad de las operaciones se recibe primero la factura que la mercadería.
- Se deberá mantener esta condición también para las compras locales, debido a que, si bien no sería un caso usual puede darse la situación de tener que registrar la factura sin haber recibido completamente el material adquirido. Este podrá ser un escenario de compras con entregas futuras, cuando recibimos las facturas antes que las mercaderías.

Se deberán también considerar las validaciones que se realizan hoy en día el momento de la carga de las facturas de proveedor en UY:

- Campo Referencia: un campo donde ingresar el N° legal de la factura del proveedor. Se debe validar el formato y hacer un control de duplicados
- Tolerancias: existen configuradas las Tolerancias para los montos de Impuesto e Importe Total.
- División: se realizan validaciones sobre la División que ingresa a mano el usuario de acuerdo con la unidad de negocio
- Campo donde ingresar el indicador de IVA de la operación que debe coincidir con el IVA informado por el proveedor en su factura.

En la fase de diseño de la solución se iremos definir cuáles serán los esquemas de cálculo para lograr crear las condiciones necesarias por esquema, por eso la definiremos en conjunto con el área de negocio cuales serán creadas.

Mediante la transacción de configuración (OBYC), se le dará mantenimiento y se actualizarán las categorías de valoración (proceso por el cual se le asigna entre otras cosas una cuenta contable asociada a cada material creado por el área de compras), dependiendo de las necesidades del negocio.

De la misma forma, será necesario determinar si existe la necesidad de actualizar las cuentas contables definidas para estas operaciones, tomando en cuenta que posiblemente se agregarán otros tipos de

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 63 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

inventarios, lo mismo con respecto a las cuentas asociadas a los proveedores, las cuales normalmente se definen tantas como grupos de proveedores existan.

Con relación a las condiciones de pago serán creadas todas aquellas que actualmente se están utilizando, siempre y cuando no estén ya creadas, en cuyo caso simplemente se les dará uso.

Igualmente es necesario tener una definición precisa del maestro de materiales y de las plantas a utilizar, ya que de esta definición dependerá la estructura de los Centros de Beneficio.

En relación con la parte impositiva, derivado de que únicamente hasta que se cuenta con la factura física es posible determinar el origen de la mercadería y las reglas impositivas bajo las cuales se rige, se utilizará el indicador de impuestos flexible, el cual permite la inclusión de diferentes valores de impuestos, especificando la base impositiva y el importe o porcentaje de impuesto a aplicar al momento de devengar la factura de compra.

Por otra parte, es importante destacar que todos los controles a nivel volumen de materiales ingresados, se llevará a cabo por medio de Reportes de Materiales los cuales se detallaran en el documento de Materiales de MM.

El devengamiento de estas facturas de compra podrá hacerse tanto con la MIRO estándar o la ZMIRO utilizada en la solución de BBR, pero en ambos casos habrá que adaptarla para que permita ingresar y validar los datos de Uruguay. También se deberá considerar que, si en UY se va a comenzar a cupear las compras, ya no solo tendremos una única PO por contrato, sino que por cada cupo habrá más de una PO y varios recibos. Entonces el usuario podría elegir varios recibos para devengar juntos.

La ZMIRO actualmente permite seleccionar las EM que se desean agrupar en un devengamiento, relacionadas a un mismo proveedor o contrato, o de acuerdo con los criterios de selección ingresados.

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tópico, aclaramos las operaciones de compras locales, importación, operaciones FOB y CIF para las compras, siniestros por compras, devoluciones de compras, préstamos recibidos, prorratoeos, y el proceso de devengamiento de facturas.

15.8. Regla de Tolerancia de Precios en Contratos Compras y Ventas

Las reglas de tolerancia de contratos de compras en Fertilizantes se manejan en el momento de la negociación. En las compras de importación normalmente los proveedores ofrecen el producto y negocian con los compradores las condiciones de venta. Mientras que lo normal en el mercado de Fertilizantes Argentina y Uruguay es que al momento de hacer el cierre comercial vía mail se defina el % que se aplicara al negocio, de esta forma tenemos actualmente que se fijan con las siguientes variables:

Ejemplo:

10,000 toneladas – tolerancia de +/- 5%
 10,000 toneladas – tolerancia de +/- 10%
 10,000 toneladas – Min/Max

La definición de qué porcentual se va a utilizar depende de la negociación y de la disponibilidad de producto que tenga el proveedor, con lo cual Bunge puede pedir un acuerdo, pero el que lo termina definiendo es el proveedor.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 64 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

A futuro es muy importante poder tener un campo para ingresar esta tolerancia en el contrato. Hoy cuando se cargan los contratos se ingresa el volumen comprado + el % en más, para no tener que volver a autorizar el contrato.

Para la operatoria de compras locales tenemos como tolerancia de +/- 1% sobre el negocio firmado.

Para las ventas el sistema contempla un máximo de 100 kilos.

15.9. Desvíos de Mercaderías

En UY el desvío de mercaderías en las compras no es un escenario común. En el caso de los despachos se podría dar el caso del desvío, en cuyo caso se transfiere la mercadería física a la planta desde donde se va a despachar y luego se genera el cupo para despachar desde dicha planta. Si hubiera algún diferencial en el precio sería un cargo que se cobra por separado, aunque puede darse el caso que Bunge asuma esa diferencia y no se le transfiera al cliente como mayor cargo.

Para estos escenarios en la operatoria de Brasil el desvío de planta en contratos se utiliza la funcionalidad del split del contrato, donde se crea un nuevo contrato por el saldo pendiente del contrato original.

Para el futuro una propuesta es operar con la solución de “Opciones del contrato” adaptada con los cambios necesarios para Uruguay. Actualmente con esta solución el usuario puede registrar variaciones a las condiciones originales del contrato, como por ejemplo el desvío de planta, diferencia de precio y gastos que pueden o no afectar el precio del producto.

Opciones de Contratos para la creación y ejecución de Desvíos

Nº do item	10 [Pendente]	Centro	SANTOS EXP										
Material	139761 BR SOJA EM GRAOS	Tipo avaliação											
Tamanho/dimens.		Cód. eliminação											
Ctg.item	YMC1 GTM												
Síntese		Administr.documentos	Detalhes proc.										
Visão Geral Opções Informações Adicionais Exportação/Importação Detalhes Component Pricing Textos de despesas p/ contratos Dados Ad.Op. Programação de Entrega													
M... Opçã... Material	Denominação	Preço Flat	Preço Delta Entr...	Moeda	Preço Prê...	Moe...	Preço Delta	Entr... por	UM	Despe...	Paridade	Local Paridade	No
<input type="checkbox"/> 10 139761	BR SOJA EM GRAOS	405,30	0,00	<input type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/> 100	BU	<input type="checkbox"/>	FOB	50046008	SA
<input type="checkbox"/> 20 139761	BR SOJA EM GRAOS	397,91	7,39-	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/> 100	BU	<input type="checkbox"/>	FCA	50045999	TE
<input type="checkbox"/> 30 139761	BR SOJA EM GRAOS	425,30	20,00	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input checked="" type="checkbox"/> 100	BU	<input type="checkbox"/>	FOB	50045999	TE

Ej. Solución de Opciones en contratos para creación y ejecución de Desvíos

16. Proceso de Venta de Fertilizantes

En UY el proceso de venta de fertilizantes consiste en la venta de Mezclas Específicas embolsadas o a granel, así como también la venta de Puros embolsados o a granel. La mezcla específica es para aquellos casos en donde existe una fórmula estándar definida, combinando cantidades de distintos componentes (Puros) en % establecidos; para una misma mezcla pueden existir fórmulas alternativas de fabricación que combinen mismos o distintos componentes en distintos porcentajes. A diferencia de BAR, en UY no se comercializan mezclas genéricas.

Cada mezcla específica será un código de material SAP, con una lista de materiales por cada versión de fabricación que se haya registrado.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 65 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Las ventas que se realizan desde las plantas mezcladoras de UY son ventas con la modalidad Make to Order, es decir producción contra pedido, dado que en ninguna de estas plantas se produce para generar stock, sino que todo lo que se produce se despacha. El nivel de stock de mezcla que se maneja en dichas plantas es mínimo (se da únicamente por alguna decisión comercial, o por algún ingreso por devolución).

En caso de que, por algún motivo comercial como se mencionó en el párrafo anterior, se tenga un stock físico de la mezcla, las ventas de estas se realizan desde Stock. La producción de esta mezcla se realizó previamente sin un cupo sino solo producción.

Para mayor información sobre el proceso productivo consultar el BBP de IOP
“IOP.(001).[20].Planning&Production v1”

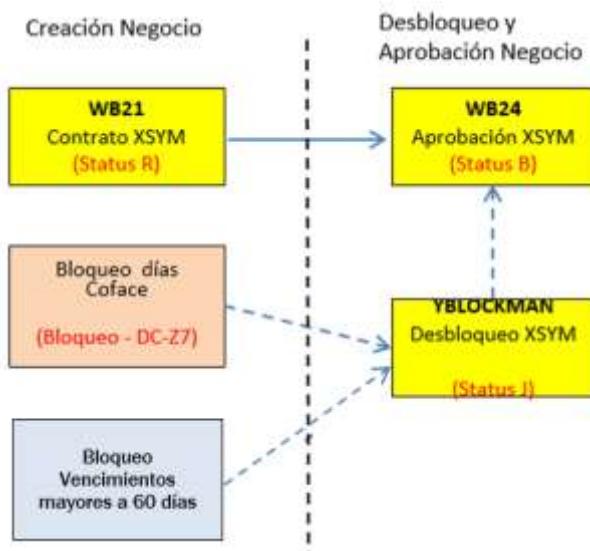
16.1. Generación de Contrato de Venta Marco y Aprobaciones

En UY el proceso de ventas de fertilizantes en SAP comienza con la carga de un contrato Maestro donde se cargan las condiciones generales del convenio (Cliente, Condición de Pago, Fecha de Vencimiento, Incoterm, material, cantidad, precio, planta de despacho, Período de Despacho) entre otros.

Luego sobre este negocio, se generan los cupos. Un cupo es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar despachos sobre contratos confirmados en una fecha específica.

Una vez que se grabó el contrato Marco el mismo puede tener 2 tipos de bloqueos:

1. Bloqueo Vencimientos mayores a 60 días
2. Bloqueo por Margen >> compara precio negociado vs precio de lista
3. Bloqueo de Negocio >> Libera responsable área fertilizantes. Una vez liberado queda con status “B – Aprobado” y está en condiciones de ser cupeado.



La particularidad de Bunge Uruguay indica que, si la factura se genera antes de que se hagan las entregas, aunque la misma esté generada y en la cuenta corriente del cliente, esta no consume crédito.

Para más información sobre la carga de los contratos y los controles de fertilizantes consultar el BBP de GTM.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 66 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Para más información sobre este GAP de los controles y validaciones de créditos que se deberán realizar en la carga de los negocios de fertilizantes de UY consultar el BBP de Créditos y Garantías.

16.2. Operaciones de Ventas, generación y despacho de Cupos de Ventas

En Bunge Uruguay se pueden dar las siguientes operaciones de ventas. Más adelante vamos a entrar en el detalle de cada una de las operaciones:

- Cupeo y Precupeo por ventas – Programación de Ventas
 - Factura Remito
 - Factura Anticipada (Factura Pedido)
- Cupo Devoluciones (Por Ventas o x Siniestro)
- Cupos Préstamos Otorgados o Recibidos
- Cupos Prorratoeos Otorgados o Recibidos
- Cupos Préstamos de Tanques

Cupeo y Precupeo – Programación de Ventas

El precupeo es la programación de entrega del producto adquirido vía contrato, respetando el volumen y período de embarque informado por el cliente, donde el área comercial planifica el volumen y la fecha a entregar las mercaderías. En un futuro esta actividad de precupeo quedará a cargo del equipo comercial.

La propuesta es que el equipo comercial no haga más el cupeo pues este no sabe cuál modo de transporte deberá ser utilizado para ejecutar la operatoria logística. De esta forma esta actividad, en un futuro, deberá ser ejecutada por el administrador logístico con el cupeo y la planificación de las cargas.

En la nueva solución para hacer un cupo de ventas es necesario tener un Precupo Liberado (Contrato de Ejecución). Se podrá manejar la selección de los documentos a cupear por tres niveles:

1. Cupeo sobre los contratos maestros de ventas
 - a. Factura Remito
 - b. Factura Anticipada (Factura Pedido)
2. Cupeo sobre los contratos maestros de Devoluciones (Devolución de Ventas – Devolución x Siniestro)
3. Cupeo sobre los contratos maestros de Préstamos Otorgados / Recibidos
4. Cupeo sobre contratos de Préstamos de Tanques
5. Cupeo sobre contratos de Prorratoeo Otorgado o Recibido
6. Cupeo de Consignación
7. Cupeo sobre documento de ejecución: pedido de transferencia, pedido de venta, pedido de compra.

Cupeo sobre contrato maestro de ventas

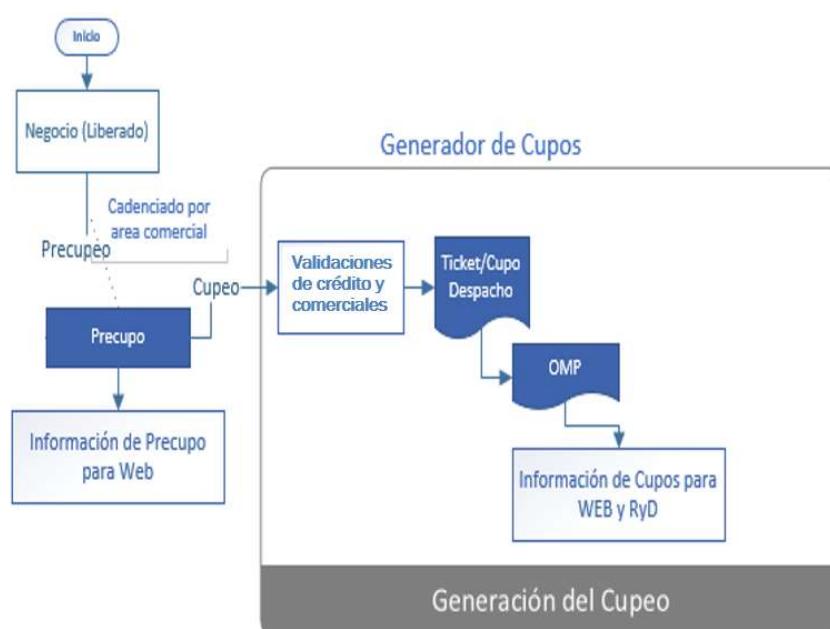
Un cupo es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar despachos sobre contratos confirmados en una fecha específica. El cupeo se realiza sobre un negocio ya pactado y cargado, del cual se toman las condiciones generales. Al momento de cupear se especifica para dicho contrato y posición, la fecha en que el camión se va a presentar en la planta a cargar el fertilizante.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 67 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

En el cupeo se requiere poder cambiar algunos datos del negocio pactado, como ser la versión de fabricación o la presentación de la misma (misma mezcla, pero el usuario puede cambiar de Big Bag a Bolsa de 50 kilos), el centro y almacén (en caso de que se necesite realizar un desvío de mercadería).

En la solución de Brasil no existe el concepto de Cupos, pero también es realizada una planificación de las expediciones, en el nuevo concepto de Cupo, el mismo va a ser la creación de un Ticket/Cupo más los documentos generados por este que es la automatización de la planificación ya existente del cockpit A3. La información se enviará a la planta y a la Web de clientes/proveedores con el número del cupo que será en realidad el número del Ticket/Cupo.

La base del Cupeo de despacho de ventas será una automatización de crear un Ticket/Cupo, crear o modificar un Contrato de Ejecución, Crear Entregas de Salidas y Crear Documento de Transporte. En el momento de la creación del cupo se deberán realizar los controles de créditos y comerciales requeridos, y al fin del cupeo se enviará la información a la planta y a la web de clientes/proveedores.



Cupeo sobre los contratos maestros de Devoluciones de Ventas

Actualmente en UY las devoluciones no se registran por cupos de devolución, sino que se maneja por medio del proceso estándar SD, lo que genera algunas complicaciones para el redespacho del cupo.

A futuro las devoluciones físicas deberán ser operadas por la solución del Gestor de Devoluciones Bunge (GDB) donde deberá ser generado un ticket de devolución con detalles de la operación y será creado de forma automática el contrato de devolución. Posteriormente se podrá cupear este contrato de devolución.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 68 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Finalizar atendimento 985

Gravar Modificações	Autorizar Devolução	Log de Execução	Imprimir autorização					
Cabeçalho								
Nm Transp:	APOLLEN COM LTDA	Placa:	EFV6536					
Nm Motorista:	000012322-03	Tel:	4578-8732					
Tipo Tratamento: 3 Retorno Refat. Cliente								
Tipo devolução: YA02 RET-VENDA NORMAL								
Oper Type: 230 RETORNO. C/ REFAT. CLIE								
Motivo da ordem: M03 CLIENTE FECHADO								
Nº N.F-e	Sér	OrdemVenda	Itm	Doc.fatur.	Itm	Elemento PEP	Nome 1	Material
000144286	101	10867247	10	908249373	10	AGR.0000066-01	NEOVIA NUTRICAO E SAUDE ANIMAL LTDA	139871

Para las devoluciones virtuales, en los que no es necesario el proceso de balanza, se toma el proceso de la venta original y por este se puede hacer el proceso de devolución. Este proceso ya puede estar atado a un nuevo redespacho. Para los dos casos, físicos o virtuales, se puede hacer por cantidades parciales o totales de la mercadería.

Cockpit - Entradas / Saídas

Org. de compras	BR12	NOVA MUTUM FABRICA
Centro	2442	
Local Físico		
Sistema		
Recebimento / Expe		
Tipo Transporte		
Status		
Tipo Movimento		
Ticket Placa	983957 GZG2063 - 983959 GZG2063	Selecionar Status Tipo Mov.
<input type="checkbox"/> Processado Venda <input type="checkbox"/> Processado Retorno de Venda		
Troca Fluxo - Refat. Devolução de Compra Retorno de Transferência Retorno de Vendas Redigitação de compras		
Bruto Tara Líquido DIESEL 35.000,000 5.000,000 30.000, DIESEL 35.000,000 5.000,000 30.000,		

Cupos de Devolución de Ventas por Siniestros

Actualmente en Uruguay no existe un proceso en el sistema para registrar las devoluciones por Siniestros. En caso de necesitarse a futuro se utilizará la solución diseñada para BAR. Consultar "BBP - FERT – AR" para más información sobre este proceso y su propuesta de solución futura.

Cupos por Préstamos Recibidos u Otorgados

El proceso de Préstamos Recibidos u otorgados en UY es muy similar al de BAR.

El Préstamo es una operación que permite disponer de la mercadería sin costo ni encargos impositivos, cuyo objeto específico no es obtener beneficios económicos por parte de las empresas que los realizan, sino facilitar la actividad exportadora/vendedora para salvar las deficiencias que pueden derivar del transporte y manipulación de los bienes y especialmente, de la infraestructura portuaria. Los convenios de Préstamos y Devolución se utilizan para cubrir la necesidad urgente de mercadería para el cumplimiento de un compromiso determinado. Los Préstamos y Devolución tienen un plazo de vida corto, desde que se presta la mercadería hasta que se devuelve, la misma no debe superar el plazo

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 69 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

máximo de 45 días; lo prestado y devuelto debe ser el mismo producto, misma calidad, y misma cantidad.

Los convenios de Préstamos y Devolución no tienen carácter oneroso, por lo cual no hay ningún movimiento económico relacionado a este tipo de convenio.

Con el préstamo otorgado, Bunge entrega y cede mercadería a una empresa par, para que esta pueda cubrir alguna necesidad. Las mercaderías y productos cedidos en préstamo salen del centro al valor del stock que efectúa la entrega. Al momento de confeccionar el contrato de préstamo otorgado se pauta en él, no solo la cantidad a prestar, sino también la fecha y el centro en el cual nos deberá devolver las mercaderías.

Dentro del plazo de vigencia del contrato de préstamo otorgado, nos deben devolver las mercaderías o productos, en las cantidades cedidas y la ubicación indicada en el contrato. Las recepciones se hacen en referencia al pedido de préstamo y la mercadería se reingresa al stock al valor del PPP de ese centro.

Actualmente en UY no se ha dado el caso de que la empresa receptora del préstamo decida comprar parte de la mercadería cedida, pero en caso de que en un futuro se de esta situación se va a seguir el modelo definido para BAR, donde actualmente se realiza un ingreso virtual por devolución de mercadería del tercero a fin de cerrar el contrato de préstamo y luego se confeccionar una Orden de venta para realizar una salida virtual de mercadería en referencia a esa Orden de Venta y luego emitir la factura correspondiente.

Es importante tener presente que los préstamos son libres de cualquier tipo de cargo o costo, por lo tanto, las recepciones y las salidas se deberán efectuar al valor del stock del centro.

Debido a diversas necesidades que puedan surgir del negocio, con el fin de cumplir con los compromisos adquiridos, es que se recurre al préstamo/devolución de mercadería. Esto puede derivar en que Bunge realice un pedido de préstamo o que otorgue un préstamo de mercadería a un tercero.

La gestión del préstamo se concreta con la confección de un contrato de préstamo/devolución, en el cual se vuelcan las condiciones del contrato, se generan dos líneas una similar a la compra y otra similar a la venta, las cuales les permitirán realizar el seguimiento de los préstamos. Los contratos de préstamo/devolución no son facturables.

En el caso de los Préstamos, a futuro, se van a cargar como contratos de Ventas, pero se deberá diferenciar por el tipo de operación del contrato, indicando si es un Préstamo Otorgado o Recibido, o si es la Devolución del préstamo otorgado/recibido. Luego se podrá cupear sobre el EC correspondiente, siendo el caso del despacho o la devolución.

Cupos de Préstamos de Tanques

Actualmente en Uruguay no existe un proceso en el sistema para registrar los Préstamos de Tanques. A futuro se utilizará la solución diseñada para BAR, como sigue a continuación.

La gestión del préstamo se concreta con la confección de un contrato de préstamo/devolución, en el cual se vuelcan las condiciones del contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 70 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

En el caso de los Tanques se generan contratos de Préstamos Otorgados, dado que es Bunge quien entrega y cede los activos a un cliente, para que este pueda cubrir la necesidad de almacenamiento y Bunge se asegura la venta del producto a dicho cliente.

Los contratos de Préstamos Otorgados se realizan en SAP mediante el módulo GTM, donde se crea un tipo de contrato específico para los Préstamos Otorgados de Tanques, Silos y Trailers.

Al generarse el contrato de Préstamo Otorgado de Tanques, se crean las posiciones de despacho y de recepción del Tanque. Luego sobre cada una de ellas, se deberán generar los cupos correspondientes de Despacho/Entrega del Tanque prestado, y su Devolución/Recepción del tanque una vez devuelto.

A fin de cumplir con las necesidades de control, una vez que se genera el contrato de Préstamo Otorgado el mismo se encontrará bloqueado y no se podrá realizar ningún cupo de despacho o devolución sobre el mismo.

El contrato de convenio de tanque se registra en el sistema SAP asociado a un contrato GTM, igualmente a los otros préstamos que ya fueron comentados, en este caso se aplica lo mismo como propuesta de solución, con la diferencia que en este caso se hace el préstamo de un tanque.

Recepción/devolución del Préstamo de Tanques: Una vez que se ha cumplido el plazo del préstamo o el cliente decide hacer la devolución del Tanque, Bunge debe registrar en SAP el ingreso de dicho tanque a su stock y dar por cumplido el contrato del Préstamo Otorgado con el cliente.

Opción de compra del Tanque por parte de quien recibe el préstamo: En caso de que la empresa receptora del préstamo decida comprar el tanque cedido, se debe cargar un ingreso virtual por la devolución de mercadería del tercero a fin de cerrar el contrato de préstamo. Luego confeccionar un nuevo Contrato de Venta, su correspondiente Cupeco y poder así realizar una salida virtual de mercadería en referencia a ese cupo y emitir la factura correspondiente.

Registración de la Baja o Reubicación del Tanque Devuelto: Una vez que el tanque es ingresado al stock de Bunge, Bunge tiene la opción de reubicar dicho tanque en otro cliente o darlo de baja.

Los préstamos de tanques y la devolución no tienen asientos contables.

Los escenarios de préstamos de tanques no se presentan en Brasil, en este caso se mantiene la operatoria con contratos GTM pero con tipos de operaciones distintas para que se separe los escenarios por recepción/devolución y compra de los tanques, además de eso serán desarrollados conforme a los requerimientos del negocio de Argentina y Uruguay así detallados.

Cupos por Prorrataeos Recibidos u Otorgados

Actualmente en Uruguay ya existe un circuito específico para la operatoria de Prorrataeos, y es similar al de Préstamos donde se crea un contrato GTM y se hacen las recepciones o despachos como correspondan.

Los prorrataeos son los acuerdos de volumen por diferencias de descarga en las importaciones por Buque que traen productos de diversos proveedores; por cada Buque es realizado un control de las descargas y sus volúmenes de mermas para que sea hecho un prorrataeo de estas entre los proveedores del Buque. Ese control es por afuera del sistema. En UY actualmente, el prorrataeo se registra por cada Buque, y el mismo se carga en el sistema. A futuro, de acuerdo con lo que el negocio pacte con cada uno de los

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 71 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

proveedores que participen del mismo, el prorratoe podrá hacerse una vez al año o cuando sea necesario, tal como lo hacen hoy en BAR.

En BAR se puede dar el prorratoe físico, pero también el prorratoe económico. Para UY se podrán implementar estos 2 mismos casos en caso de ser necesario.

Cuando el prorratoe es físico, es creado un contrato GTM específico de prorratoe para hacer el proceso de despacho o recibo de mercadería. Es importante tener en cuenta que los prorratoes físicos tienen asientos contables; por otro lado, existe el Prorratoe Financiero donde es realizado solo un ajuste financiero entre los proveedores, no afectando el stock físico, que son por notas de débitos y notas de créditos. Otra opción es que se puede tener un prorratoe que tenga las dos opciones tratando una parte de las diferencias por físico y financiero.

Si el movimiento es económico se solicita al área administración comercial que se emita una nota de crédito o débito al proveedor con un detalle de los prorratoes que incluye la negociación económica para tener un soporte administrativo con el detalle de la conciliación de prorratoes cerrados.

Los escenarios de prorratoes no se presentan en Brasil, en estos casos será creado un contrato GTM con el tipo de operación de prorratoe donde se puede manejar las cantidades físicas con los asientos contables (entrada/salidas), ya sea para recibir o para hacer un despacho. Para los casos que sean económicos se deberán hacer notas de crédito o débito a partir de una orden de venta, así se mantiene igualmente los asientos contables que hay actualmente. Con la intención de mitigar los temas de auditoria los contratos de prorratoe deberán ser creado mensualmente para arreglar las diferencias y no tener un acumulado a fin de año.

Cupos de Consignación

Actualmente en UY no se utiliza el proceso de Consignación. Si se llegara a necesitar se va a utilizar el proceso diseñado para BAR. Consultar “BBP - FERT – AR” para más información sobre este proceso y su propuesta de solución futura.

Cupos de Transferencias entre plantas

Las transferencias entre plantas se dan cuando se requiere mover mercadería de una planta a otra. Actualmente en UY para reflejar este proceso se utiliza un Traspaso en 1 solo paso, lo que no llega a cubrir todo el requerimiento del negocio actual.

En un futuro, como parte de la solución para el proyecto DEMETRA, este proceso se hará dentro del modelo de solución que se diseñó para Brasil, donde primero se hace una planificación de pedido de transferencia, crea las entregas y ordenes de cargas, y se crean 2 tickets: un Ticket de despacho en la salida de la planta origen, y otro ticket de recibo en la recepción en Planta Destino.

Como parte de la solución futura no va a ser más necesario crear un traspaso en un paso, sino que será creado un pedido de transferencia (STO) a través del Cockpit A3 de planificación logística. En el Pedido de traslado hay informaciones como producto, volumen, local origen y local destino. O sea, para hacer un cupeo de transferencias es necesario tener solamente el pedido de transferencia (STO) previamente creado. El cupo de transferencia estará conformado por un conjunto de documentos: Entrega Salida, Documento de Transporte, etc. En esto caso el nivel que se debe manejar es en el proyecto hacer la

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 72 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

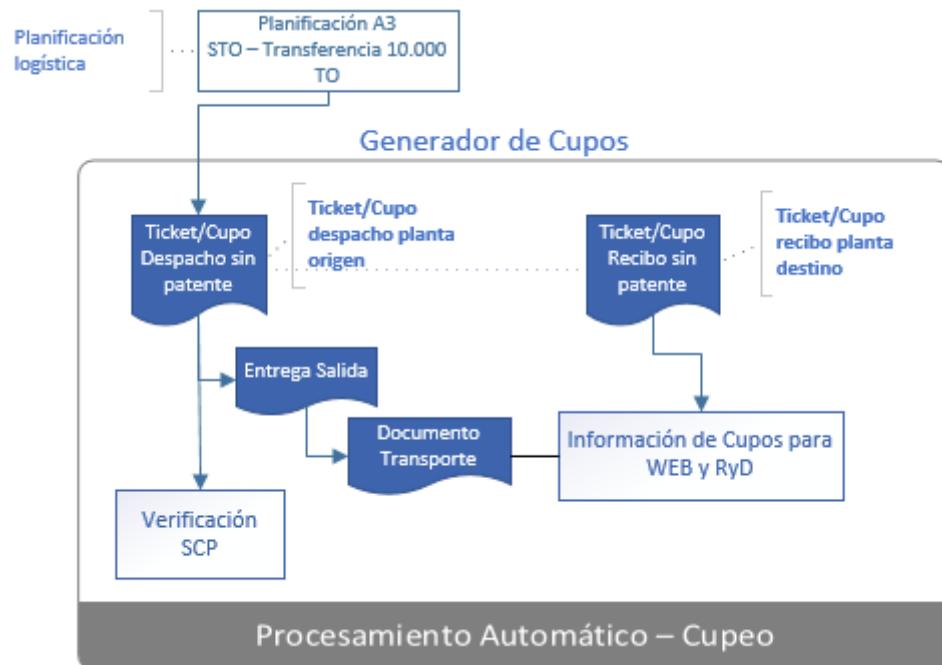
planificación y la ejecución por el despacho. Para registrar la recepción del recibo de transferencia, se va a utilizar un ticket/cupo de recibo de transferencia con la planta destino.

Para la recepción de la transferencia, en las plantas donde no hay R&D se generará el ticket a mano desde el cockpit I/O.

Es importante, de acuerdo con el proceso actual de UY, que se pueda incluir el costo del flete en esta transferencia de la mercadería, que actualmente se está devengando por fuera del costo de la mercadería. Este requerimiento aplica tanto para el costo de flete como cualquier otro costo que hoy se esté manejando por afuera.

La base del cupeo de despacho de transferencias será una automatización de crear un Ticket/Cupo, crear entregas de salidas, crear el documento de transporte. Una vez creado el cupo se enviará la información al sistema de Recepción y Despachos.

Flujo: Transferencias de fertilizantes



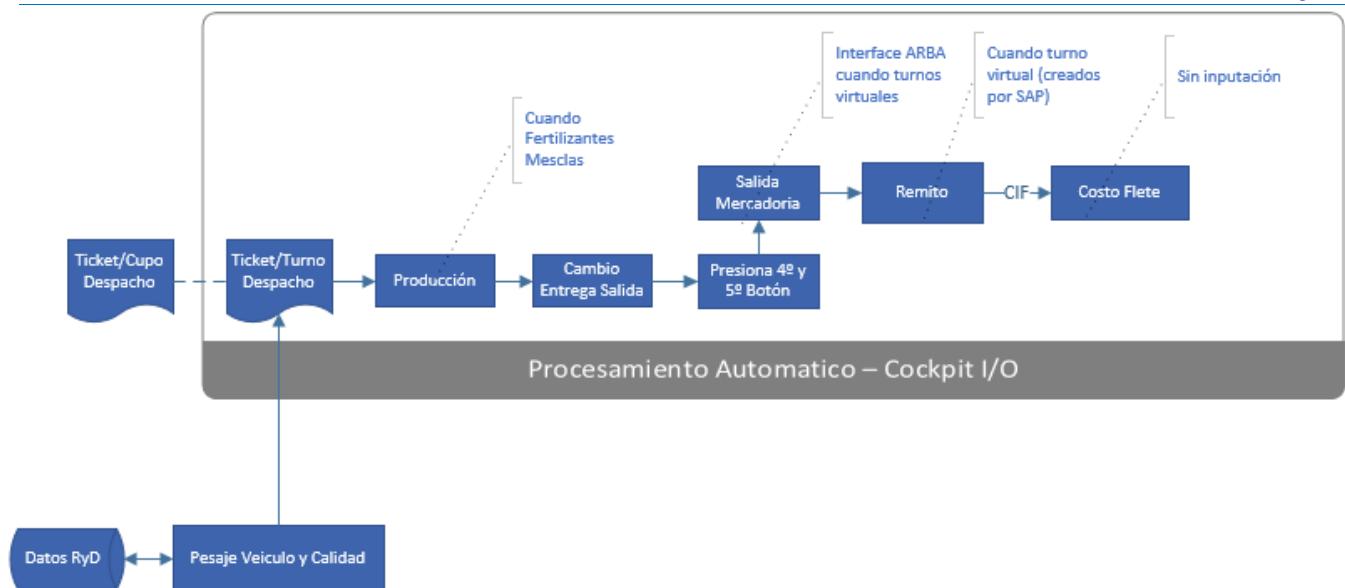
En el caso de UY donde no contamos con R&D en las plantas la información con los pesos y cantidades despachadas y recibidas en las plantas será informada vía e-mail, como se realiza hoy en día, y dicha información procesada a mano como un turno en el cockpit I/O.

Luego este turno generado en SAP será procesado para ejecutar el despacho o transferencia.

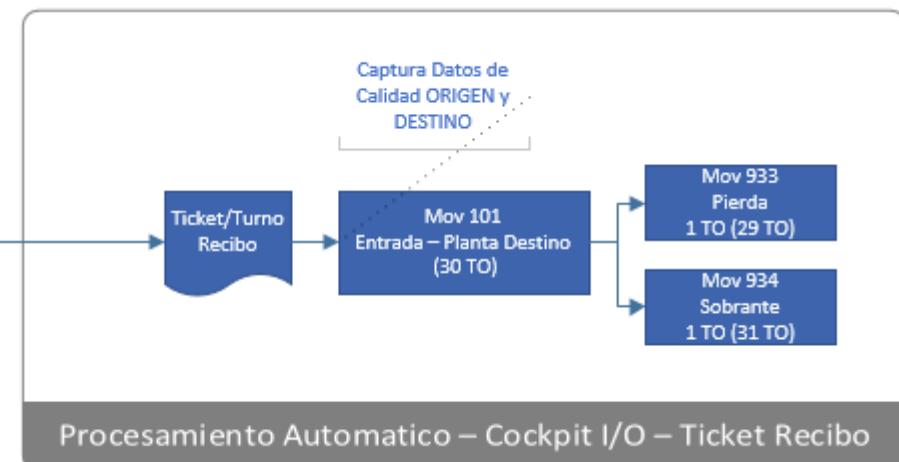
La diferencia entre BBR y UY es que la ejecución del ticket/turno deberá ser automatizada; o sea, al ser creado el ticket/turno a mano en SAP, el despacho del ticket/turno asignado al ticket/cupo debe ser ejecutado automáticamente.

Sigue el flujo macro para la operación de transferencia Fertilizantes Despacho:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 73 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Sigue el flujo macro para la operación de transferencia Fertilizantes Recibo:



Etapas de la operación Transferencia de Fertilizantes

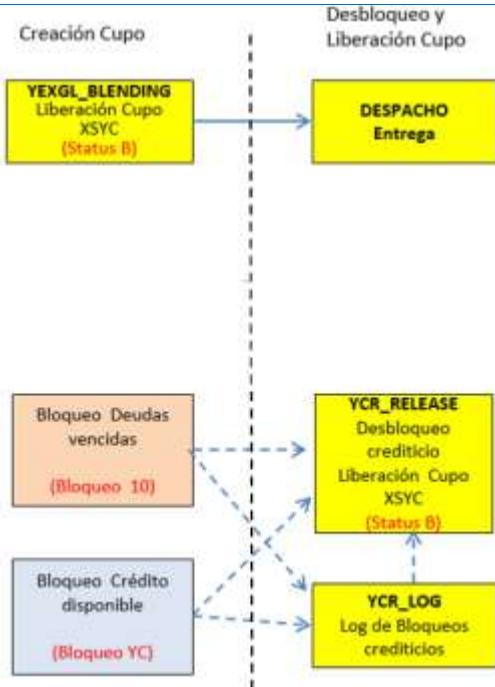
- 1- Creación Pedido de Transferencia (STO)
- 2- Ejecución Cupeo de Despacho (Ticket/Cupo de despacho) -> creación del ticket a mano
- 3- Informaciones de transporte cuando necesario
- 4- Ejecución Despacho (Ticket/Turno planta origen) -> creación del ticket a mano -> Stock en Tránsito
- 5- Ejecución Recibo (Ticket/Turno planta destino) -> creación del ticket a mano -> Aplicación Merma y recibo de la mercadería

16.3. Bloqueos y Aprobaciones del Cupo

Al momento de crear el cupo se realizan determinados controles y el cupo puede quedar bloqueado por alguno de los siguientes motivos:

- Bloqueo por Deuda Vencida
- Bloqueo por Límite de Créditos

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 74 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Los controles de créditos deberán ser mantenidos en la solución futura de Uruguay. Para mayor detalle sobre este GAP de los controles y su solución futura, se deberá consultar el BBP de Créditos y Garantías.

16.4. Borrado automático de Cupos no procesados/confirmados

En el caso de que un cupo se haya creado y no se haya confirmado (no se haya enviado a la planta), existe un job automático que los borra una vez pasados los 2 días. Esta solución automática no existe hoy en día en BBR y se deberá replicar.

Para el borrado de los cupos que sí hayan sido procesados (fue despachado, o fue facturado) se deberá utilizar la funcionalidad del cockpit I/O desde el cuál se pueden seleccionar todos los cupos que se desean borrar y procesar, y los mismos se borran/anulan automáticamente. Si fue facturado se anula primero la facturación; luego se anula el turno de despacho con sus documentos; se anula la planificación logística (documento de transporte); y luego anular el cupo con sus documentos.

16.5. Procesamiento Turno de Despacho asignado a Cupos de Ventas / Préstamos / Devoluciones

El ticket turno es un dato que es transferido de R&D a SAP conteniendo las informaciones del pesaje de despacho del vehículo. El turno ya es creado en R&D con relación a un cupo confirmado y al final del despacho envía esta información a SAP como un ticket/turno de pesaje, que se creará en la solución del Cockpit I/O. Luego se ejecutará el despacho del ticket/turno de venta. La diferencia para Paraguay es que la ejecución del ticket/turno deberá ser automática, o sea, al ser creado el ticket/turno en SAP que viene de R&D el despacho del ticket/turno asignado al ticket/cupo será ejecutado automáticamente.

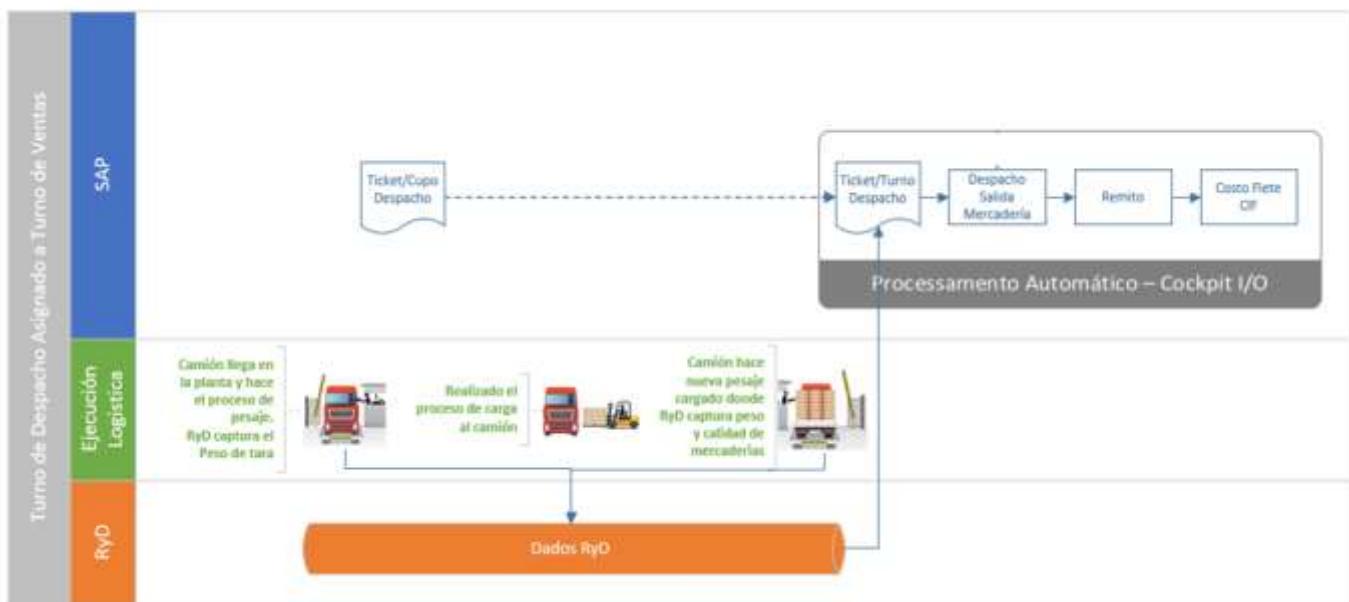
En el caso de UY, donde no contamos con R&D en las plantas, la información con los pesos y cantidades despachadas y recibidas en las plantas será informada vía e-mail y con los remitos físicos, como se realiza hoy en día, y dicha información será procesada a mano como un turno en el cockpit I/O.

Luego este turno generado en SAP será ejecutado para registrar el despacho o transferencia.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 75 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

[LOG] Logistics Operations

Sigue el flujo macro para este proceso:



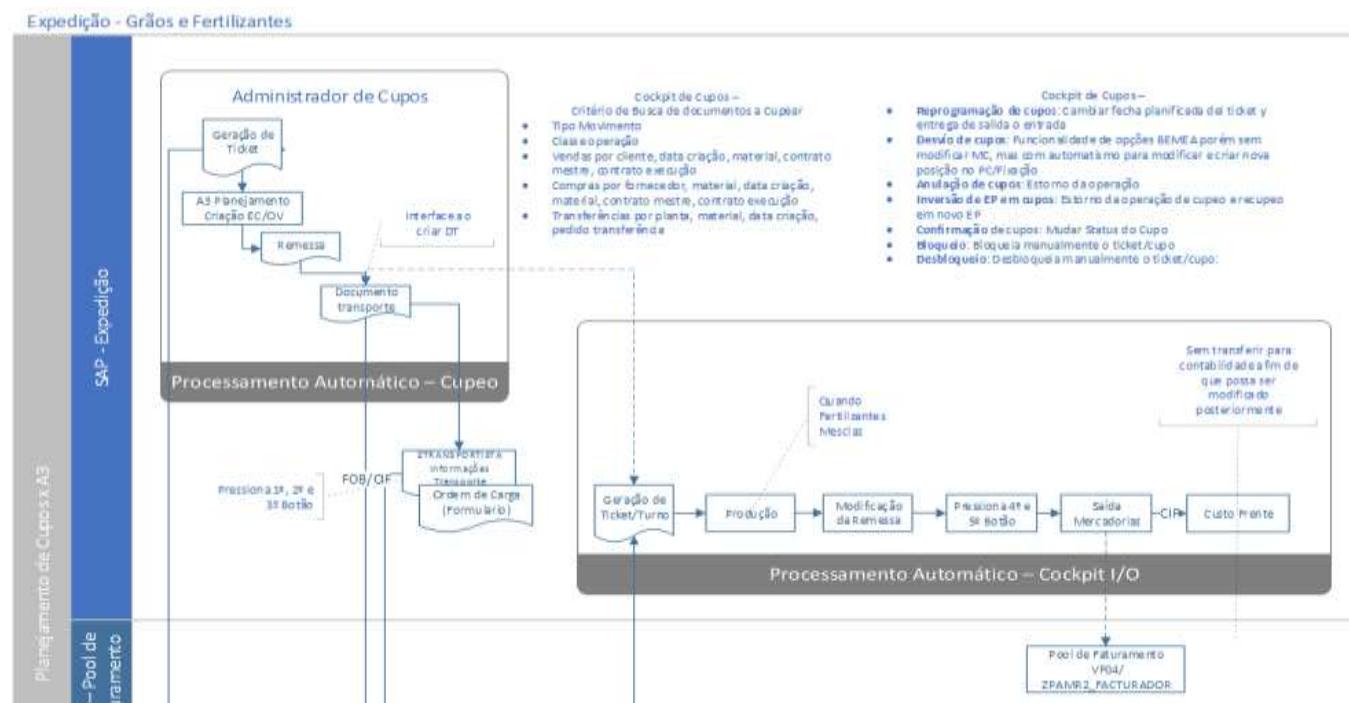
Actualmente en UY no existe el concepto de un cupo virtual. Si se llegará a necesitar utilizar dicho concepto, es importante aclarar que para dichos los tickets/turnos virtuales, generados manualmente por el Cockpit I/O, no existirá un pesaje físico.

Factura Remito

Es un proceso de operación de ventas en que la facturación es generada en un momento posterior al despacho, donde se hace la facturación de las entregas cupo por cupo. De forma macro se puede decir que el proceso deberá ser ejecutado conforme sigue.



Factura Remito – Detalle de Proceso futuro



16.6. Generación de Contratos para operaciones Diversas

16.6.1. Contrato de Factura Anticipada/Factura-Pedido

Para los casos donde se emite la Factura de Ventas antes de realizar el despacho de la mercadería, se deberá crear una factura basada en el pedido (Factura Pedido). Este escenario es llamado Factura Anticipada en UY y es muy común en los casos donde el cliente no tiene línea de crédito asignada.

La factura Anticipada se realiza por el total de la posición del contrato Marco. Todos los datos son copiados del contrato. En caso de necesitar generar una Factura Anticipada por una cantidad parcial, se deben abrir 2 o más posiciones en el contrato Marco, y se facturará por completo cada una de las posiciones seleccionadas.

En el caso que se haya emitido una Factura Anticipada y finalmente no se despachó la cantidad total facturada, se emite una NC al cliente por la cantidad no despachada.

Ejemplo de asientos contables para el proceso de Venta Factura Remito

Salida de Mercadería

C/D	Cuenta	Debe	Haber
C	Stock		10.000,00
D	CMV	10.000,00	

Factura 10.000

C/D	Cuenta	Debe	Haber
C	Cliente		10.000,00
D	Ventas	10.000,00	

Factura Anticipada (Factura Pedido)

Es un proceso de operación de ventas en que la facturación es generada antes al despacho físico al cliente. De forma macro se puede decir que el proceso deberá ser ejecutado conforme sigue:

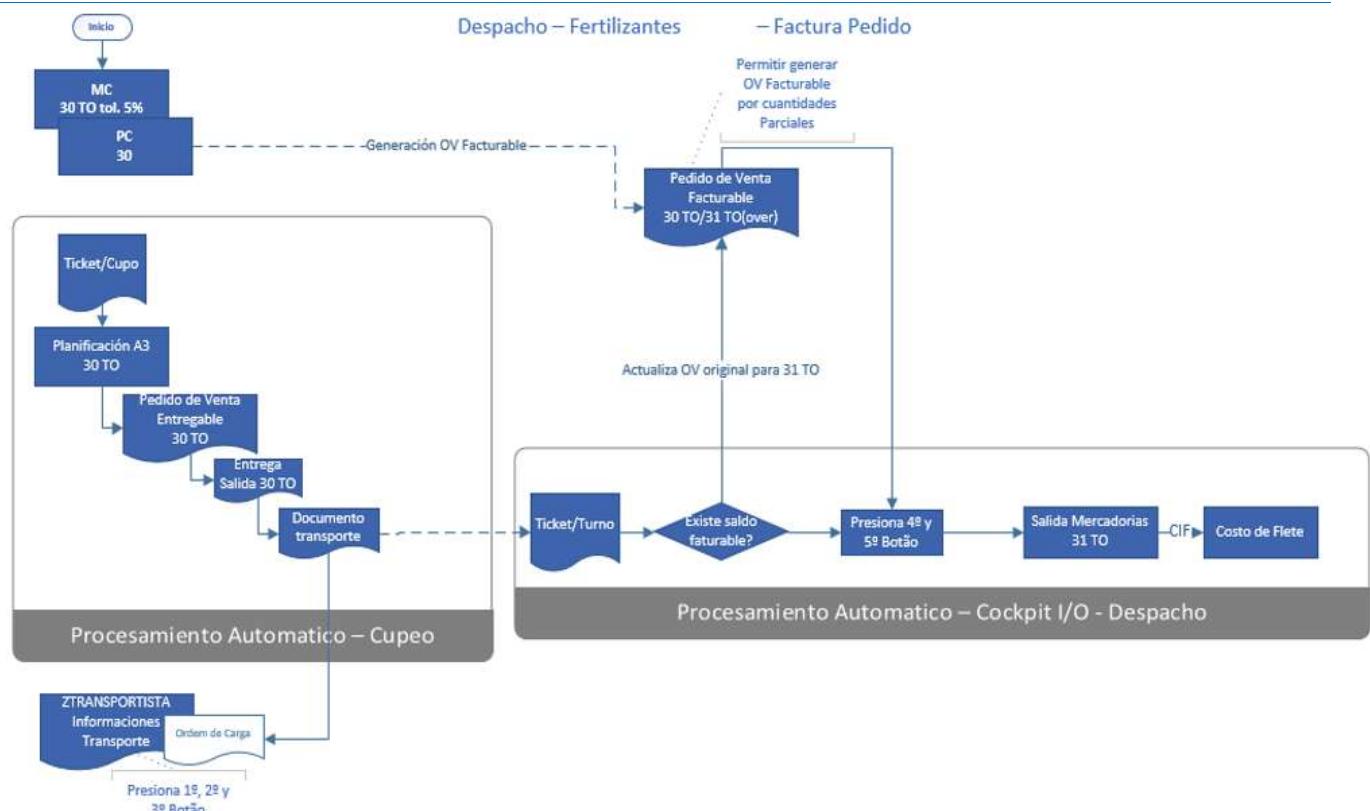


Informaciones solución futura:

- Crearemos pedido de ventas facturable asignado al Contrato de Precio y los pedidos de ventas asignado a los Contrato de Ejecución serán las posiciones entregables.
- No será necesario tener clases de contratos diferentes para cada operación. En la solución futura esto puede ser tratado de otra forma, tener sólo una clase de contratos para ventas YSM1 pero con la clase de operación Factura Pedido.
- El contrato de cupos de ventas va a ser reemplazado por un conjunto de documentos (ticket/cupo, contrato de ejecución, entrega salida, documento de transporte) – el número principal del cupo que va a Web o R&D será el número de ticket/cupo.

Factura Anticipada – Detalle de Proceso futuro

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 77 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



Ejemplo de asientos contables para el proceso de Venta Factura Pedido

Factura Pedido 10.000

Salida de	C/D	Cuenta	Debe	Haber
	C	Cliente		10.000,00
	D	Ventas	10.000,00	
Mercadería	C/D	Cuenta	Debe	Haber
	C	Stock		10.000,00
	D	CMV	10.000,00	

Visualizar documento: Vista de entrada

Moneda de visualización: ₡

Vista de entrada														
Nº documento	4900027371	Sociedad	2500	Ejercicio	2018									
Fecha documento	05.10.2018	Fecha contab.	06.10.2018	Periodo	10									
Referencia	0082586036	Núm.general												
Moneda	UYU	Existen textos	<input type="checkbox"/>	Grupo ledgers										
Pos. CT	D	Ci	II	Cta. Hyper	Div.	Último mayor	Material	Centro de coste	Cabe	Segmento	Cuenta	Denominación cuenta de mayor	Importe ML	Importe ML
2 81	5	S		72200	25FE	551225030	FSP9CLKD		F9999ROU	7700	551225030	CTO.VTS.LOCALES BIEN	281.803,24	9.315,34
1 99	H	M		14350	25PE	105320001	FSP9CLKD		F9999ROU	7700	105320001	EX.PROD.TERMINA.SAP	281.803,24	9.315,34
												0,00	0,00	

⚠ IMPORTANTE: Para finalizar este tema, comentamos las operatorias de ventas con sus principales escenarios como el precupeo y cupeo, los tipos de facturación por ventas que son remito o pedido, fue tratado el tema de las devoluciones mencionando la variante de haber un siniestro y fue comentado el tema de las ventas de consignación

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 78 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

17. Facturación de Ventas

17.1. Facturación de Ventas – Pool de Facturación

En UY el proceso de facturación de Fertilizantes se ejecuta mediante el uso del Pool de Facturación y así se mantendrá para la nueva solución contemplando ajustes necesarios. En el Pool de Facturación se puede facturar referenciando a las entregas o a un pedido de ventas.

Al listar el pool de facturación, se puede filtrar y agrupar los documentos que se desean facturar en la misma factura de acuerdo con el Contrato de Cupo, dado que en el caso de UY un cupo puede tener una o más entregas (Cupos Agrupados).

Dentro de las modalidades de facturación utilizadas en UY podemos encontrar:

- Facturación con referencia a un pedido (Factura- Pedido)
- Facturación con referencia a una o varias entrega (Factura-Remito)
- Facturación Misceláneas
- Ajustes por Nota de Débito / Nota de Crédito

Al generar la Factura, dicho documento debe quedar bloqueado para la contabilidad (NO se genera el documento contable en automático) dado que el mismo debe ser enviado a la DGI para el proceso de Factura Electrónica vigente en UY.

17.2. Emisión de Facturas

El proceso de facturación será el mismo que se utiliza actualmente. Se va a mantener la solución actual utilizando el Pool de Facturación, con adaptaciones necesarias sin impactos para los demás negocios que también utilizan este proceso. Esta transacción trae todos los documentos en condición facturable conforme los criterios seleccionados previamente.

En Uruguay no se utiliza actualmente el ciclo de facturación. Las facturas se generan de forma semanal o diaria, de acuerdo con lo que requiera el cliente y el negocio.

El resultado del pool de facturación, son todos los documentos facturables:

Tratar pool de facturación																							
	Solicitudes	Nombre del solicitante	Doc.	IBAN	Sel.	Nec.	Ofic.	Documentos	Tp.DC	Prel.viaj.vol.	Vl.	Valor neto	Merc.	Status	AlmC	OrgVt	Cde.	De	Status	Tp.Fac	Descrip.	Cla.Documento	Cla.Cla.Fact.
	14.11.2017	344326 - FRALDING LUIS PEDRO.	AROS	BASF	1430149	C	IB000027072	13.853,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	09.05.2018	3110906 - AGROQUÍMICOS DEL SUR SRL	AROS	BASF	15990225	C	IB000023281	6.288,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	14.05.2018	3002986 - ESTANICA LA ALDEA SOC ANONIMA	AROS	BASF	1800397	C	IB000032568	25.630,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	09.05.2018	3109096 - AGROQUÍMICOS DEL SUR SRL	AROS	BASF	1801129	C	IB000032658	14.984,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	17.05.2018	3073223 - BRASSTORON MARIA AGUSTINA	AROS	BASF	1801139	C	IB000033706	16.249,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	08.05.2018	316051 - ERNEUS S.A.	AROS	BASF	1801165	C	IB000032733	18,28	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	31.05.2018	3113736 - AGROGRANADERA HOMIES MAIZ S.A.	AROS	BASF	1802242	C	IB000033798	7.835,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	34.05.2018	314252 - INCENDITE CEREALES SRL	AROS	BASF	1803054	C	IB000034612	84.833,43	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	01.06.2018	3006068 - CREDILU S.A. COMERCIAL INMOBILI	AROS	BASF	1803262	C	IB000034427	1.762.694,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	03.06.2018	3079216 - MOLINO CANJUELAS S.R.L.C.I.F.A	AROS	BASF	1800117	C	IB000034538	116.899,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	07.06.2018	3150905 - COOP AGRO GAVIOLIZ ALTA LTDA.	AROS	BASF	1809193	C	IB000034660	6.670,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	30.04.225	3043226 - AGROPOBLANCA DON DAVID SA	AROS	BASF	1800183	C	IB000034666	26.710,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	08.06.2018	307613 - CONRADIT SANTIDIA MARISA	AROS	BASF	1809613	C	IB000034725	16.811,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura									
	314366 - EDUARDO LUGO S. A.	AROS	BASF	1809481	C	IB000034718	59.699,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura										
	320535 - CENTRO DE DISTRIBUCION AGROPEC	AROS	BASF	1802579	L			12.931,00	ARS	AR003	SI	SI	A	Factura por entrega. Retira de Debito									
	320535 - CENTRO DE DISTRIBUCION AGROPEC	AROS	BASF	1803380	L			20.824,00	ARS	AR003	SI	SI	A	Factura por entrega. Retira de Debito									
	320535 - CENTRO DE DISTRIBUCION AGROPEC	AROS	BASF	18033807	L			3.853,00	ARS	AR003	SI	SI	A	Factura por entrega. Retira de Debito									
	320722 - GALUDITUMA AGROQUIMICA SJL	AROS	BASF	1809992	C	IB000034745	131.488,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura										
	3043226 - MUÑOZO CAROLINA VERONICA	AROS	BASF	1809307	C	IB000034766	7.489,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura										
	305123 - LORENZATI GERMAN ARIEL RODOLF	AROS	BASF	1809940	C	IB000034738	53.585,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura										
	311468 - COMSA S.A.	AROS	BASF	1801093	C	IB000034768	34.888,00	USD	AR003	SI	SI	A	Factura en base a per. Factura										

17.3. Factura Pedido

Esta clase de facturación se encuentran atada a un pedido de ventas que se genera en automático con referencia a un contrato de Factura Anticipada.

Esta clase de contratos se deben facturar de manera completa. No se permite la Facturación Parcial de un contrato de Factura Pedido.

17.4. Factura – Remito

Estos documentos se generan a partir de un contrato maestro entregable, que genera un contrato de cupo y por último se genera la entrega. Las mismas solo se pueden facturar totalmente. Se pueden agrupar todas las entregas que corresponden al mismo contrato de cupo en una única factura. En UY no se agrupan diferentes cupos en una misma factura, sino que mas comúnmente se emite una factura por cada cupo.

17.5. Validaciones en la Facturación de Ventas

Todas las facturas de ventas de UY son en USD

No se permiten facturas de venta con precio cero, es una validación a nivel de posición.

Debido a la forma de operar en UY y como las plantas no cuentan con R&D, la información de los despachos se registra en el sistema con 24hs de diferencia. Por lo tanto la facturación también se registra en el sistema uno o 2 días después. Es importante que para UY se permita ingresar facturas con fecha pasada en especial en épocas de cierre.

Todas las Facturas de ventas y ND deben tomar el tipo de cambio “G - Conversión normal según T/C comprador” vigente al día de emisión del documento.

Las NC que se crean con referencia a una Factura de ventas deben tomar el tipo de cambio del día de la Fecha de la Factura original.

Las ND en UY se crean sin referencia a Facturas.

Para el cálculo de la Fecha de Vencimiento y Pago de las facturas de ventas de Fertilizantes en UY, hay una lógica definida para identificar a partir de qué fecha se deben contar los días según la condición de Pago indicada en el contrato.

Las opciones son:

- 1. Fecha de Pedido:

Fecha Vencimiento Factura = Fecha de Creación del pedido (contrato) + Días en la condición de pago. En este único caso, si la factura se genera en una fecha posterior a la fecha de vencimiento calculada, la fecha de vencimiento será igual a la fecha de factura.

- 2. Fecha de Factura

Fecha Vencimiento Factura = Fecha de Factura + Días en la condición de pago.

- 3. Fecha de Remito

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 80 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

[LOG] Logistics Operations

Workstream Business Blueprint

Fecha Vencimiento Factura = Fecha de salida de mercancía (fecha remito) + Días en la condición de pago. En este caso si existe más de una entrega de un mismo contrato, el sistema deberá permitir facturarlas por separado según corresponda.

- 4. Fecha Cierta

Fecha Vencimiento Factura = Fecha Vencimiento ingresada en la carga del contrato en el campo Fecha Valor. Si la factura se genera en una fecha posterior a la fecha de vencimiento definida, la fecha de vencimiento será igual a la fecha de factura.

GAP UY: Esto es un GAP y se deberá analizar y desarrollar en conjunto con el equipo de GTM y RTR.

17.6. Facturas/NC/ND Misceláneas de Ventas - Fertilizantes

En el caso de Ventas, en UY existen algunos escenarios que no llevan contrato Marco o cupo, los cuales se facturan con referencia a un pedido de ventas.

Las Notas de Débito y Notas de Crédito son movimientos financieros generados en favor o contra el cliente de acuerdo con políticas del negocio y a la lógica del proceso para la generación de cada una. En Uruguay actualmente todas las solicitudes de NC/ND se ingresan a mano en el sistema, dado que no existe un flujo automático de generación de NC/ND.

Los escenarios posibles son:

- NC/ND Misceláneas:
 - Intereses Comerciales o Moratorios
 - Devolución Fertilizantes
 - Despacho Vapores
 - Anulaciones de Facturas
 - Servicios de Fletes
- ND por diferencia de precio
 - Por diferencia de precio por cambio de presentación (lleva IVA)
 - Por Servicio de Almacenaje (lleva IVA)

18. Factura Electrónica Uruguay

De acuerdo con la Resolución D.G.I. Nº 798/2012A partir del año 2015 ROU está obligada a emitir todos sus comprobantes fiscales de forma electrónica.

Dentro de los comprobantes fiscales electrónicos CFE están comprendidos para ROU los siguientes documentos:

- E-Factura: comprobante fiscal electrónico utilizado para documentar operaciones con contribuyentes. A esos efectos, se entenderá por tales aquellos identificados mediante número de RUC.
- NC y ND
- E- Factura de Exportación
- NC y ND de Exportación
- E-ticket
- NC y ND de E-ticket
- E-Resguardo
- E-Boleta de compra

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 81 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

- E-Recibo que será implementado próximamente

Los remitos no están incluidos en la solución de Factura Electrónica para ROU en este momento, dado que estos se emiten de forma manual.

El intercambio de datos con la DGI se realiza a través de un proveedor de servicios “Uruware” (UCFE), quien actúa como sistema central de administrador de los CFE. Es el responsable de recibir los CFE desde el punto de emisión, administrar e informar los datos necesarios para poder emitir los CFE, firmar los CFE y entregar los rangos de numeración.

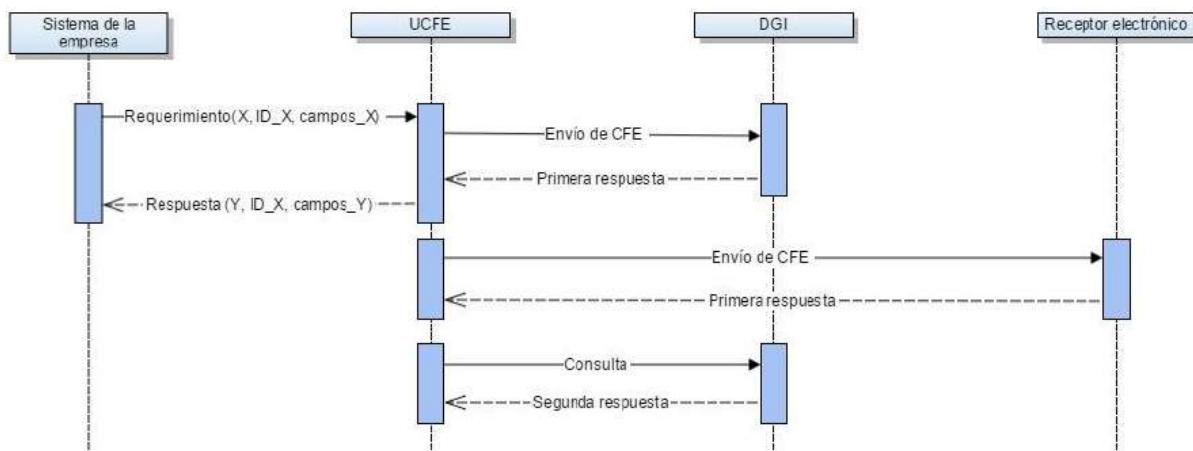
El intercambio de datos se realiza mediante servicios web y cada una de las comunicaciones que se hacen con el administrador tiene un tipo de mensaje diferente.

Tipo de mensaje	Descripción	Origen - Destino
200	Solicitud de certificado	Punto de emisión - UCFE
201	Respuesta a la solicitud del certificado	UCFE - punto de emisión
210	Solicitud de clave del certificado	Punto de emisión - UCFE
211	Respuesta a la solicitud de clave del certificado	UCFE - punto de emisión
220	Solicitud de rango de numeración	Punto de emisión - UCFE
221	Respuesta de solicitud de rango de numeración	UCFE - punto de emisión
230	Solicitud de consulta de CAE	Punto de emisión – UCFE
231	Respuesta de solicitud de consulta de CAE	UCFE - punto de emisión
300	Envío de CFE firmado	Punto de emisión - UCFE
301	Respuesta de envío de CFE firmado	UCFE - punto de emisión
310	Solicitud de firma de CFE	Punto de emisión - UCFE
311	Respuesta a la solicitud de firma de CFE	UCFE - Punto de emisión
320	Informa sobre la anulación de un CFE emitido en forma batch o no enviado a DGI	Punto de emisión - UCFE
321	Respuesta al informe de anulación de CFE	UCFE - punto de emisión
330	Envío de CFE firmado - batch	Punto de emisión - UCFE
331	Respuesta de envío de CFE firmado - batch	UCFE - punto de emisión
340	Solicitud de firma de CFE - batch	Punto de emisión - UCFE
341	Respuesta a la solicitud de firma de CFE - batch	UCFE - Punto de emisión
350	Validación de estructura de CFE	Punto de emisión – UCFE
351	Respuesta de validación de estructura de CFE	UCFE - Punto de emisión
360	Consulta de estado de CFE	Punto de emisión – UCFE
361	Respueto a la consulta de estado de CFE	UCFE - Punto de emisión

Es decir, todos los comprobantes fiscales que se emitan (ya sea de ventas o no) desde ROU, deben ser informados a la DGI para obtener el CAE (Código de Autorización Electrónica), y su número legal.



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 82 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



La solución actual que existe en el sistema SAP para la Factura Electrónica de ROU, es un desarrollo Z, dado que no existe localización específica para UY, tomando como base la solución estándar de FE para Argentina.

Cada vez que se graba un documento en SAP, el cuál corresponda a uno de los tipos de CFE mencionados anteriormente y por lo tanto deba ser informado a DGI, se realiza un primer control/validación que se llama “Validación de Forma”. Con la validación de forma, a través de PI, nos comunicamos con UCFE a quién se le envía la información del documento y dicha entidad hace sus validaciones y controles para asegurarnos que el documento que se va a grabar en SAP está OK. Esta comunicación es online y si el resultado es satisfactorio, se permite grabar el documento en SAP, para luego ser enviado a UCFE/DGI y obtener el OK final con el CAE y el número legal. Es recién en este momento que el documento en SAP puede ser contabilizado.

Los mensajes que se utilizan actualmente como parte de la solución son:

- 1) Control de Forma: Al grabar los CFE en SAP se enviará el mensaje “350 Validación de Estructura de CFE”. El tipo de respuesta que se espera en este momento es el mensaje “351 Respuesta de Validación de estructura de CFE”
- 2) Consultar último número asignado: en cualquier momento se puede consultar el último número asignado a los CFE con el mensaje “650 Consulta último número asignado”. El tipo de respuesta es “651 Respuesta consulta último número asignado”.
- 3) Firma de CFE: una vez que los documentos SAP se generaron OK, se deberán enviar estos documentos para que UCFE los firme. Esto será con el tipo de mensaje “310 Solicitud de firma de CFE” y la respuesta el “311 Respuesta a la solicitud de firma de CFE”.
- 4) Listado y control de status del CFE: una vez que los CFE fueron firmados e informados a la DGI, el usuario podrá a través de la Monitor listar los mismos, visualizar el formulario, y validar que los mismos hayan sido informados a la DGI.

Para cada tipo de CFE que se emite en el sistema se debe informar a UCFE los datos relevantes del mismo. Se adjunta la última versión del mapeo que se debe hacer para cada documento.



Formato_CFE_v19.pdf
f

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 83 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

Dado que es un requerimiento legal y fiscal para UY, y en la solución de BBR no existe dicho desarrollo, toda la solución e implementación de Factura Electrónica para UY será un GAP para tratar en el proyecto DEMETRA.

GAP UY: Implementación de la solución de Factura Electrónica para UY tomando como modelo lo desarrollado actualmente.

19. Integración con Web de Clientes/ Proveedores

La solución para la Web de Clientes/Proveedores deberá seguir el mismo modelo que será adoptado para Argentina, donde actualmente existen dos posibilidades:

1. Se deberán replicar los extractores de información que existen hoy en día, para poder enviar toda la información a la web de clientes y proveedores de UY.
2. Portal Web de Clientes/Proveedores podría consultar sobre demanda las informaciones en SAP (no haciendo falta así enviar todas las informaciones por cualquier alta, baja, modificación).

Actualmente todas las altas, bajas y modificaciones sobre contratos maestros, fijaciones, tickets de recepciones, tickets de despacho, anticipos, liquidaciones y ventas de Paraguay son informados a la web de clientes y proveedores. Esta web es una herramienta clave para el negocio de UY dado que los clientes y proveedores consultan mucha información desde la misma.

Estos extractores están configurados con Jobs que corren cada 20 minutos y replican la información en la web.

20. Posición Comercial de Fertilizantes

En el caso de UY, se desarrolló el Reporte de Posición comercial, como una solución independiente al reporte de BAR, aunque el objetivo sigue siendo el mismo: para facilitar la toma de decisiones del negocio en ambos casos.

El reporte se debe consultar desde BW, pero la información del reporte es extraída de SAP R3 donde se encuentra la información transaccional, diaria de las operaciones de Fertilizantes. El armado de la información para dicho reporte se hace en SAP, y en BW solo se visualiza.

Se pueden consultar las posiciones de días pasados, dado que sí se guarda el historial.

Como se mencionó la información es extraída de SAP, en donde se desarrolló un programa Z que corre de fondo todos los días, y calcula la posición por PURO, CENTRO y ALMACÉN.

Para el cálculo de la posición Comercial se tienen en cuenta además del Stock Inicial de los materiales, todos los contratos de Compra (Importaciones o compra local), los contratos de Venta (Contrato Marco, Cupos), los Contratos de Préstamos (a recibir o a entregar), Contratos Devolución, y Contratos de transferencias entre plantas y almacenes, que no estén COMPLETOS. Es decir, contratos que no hayan sido recibidos en su totalidad, o que no hayan sido entregados en su totalidad. Y para la posición se toma la cantidad pendiente.

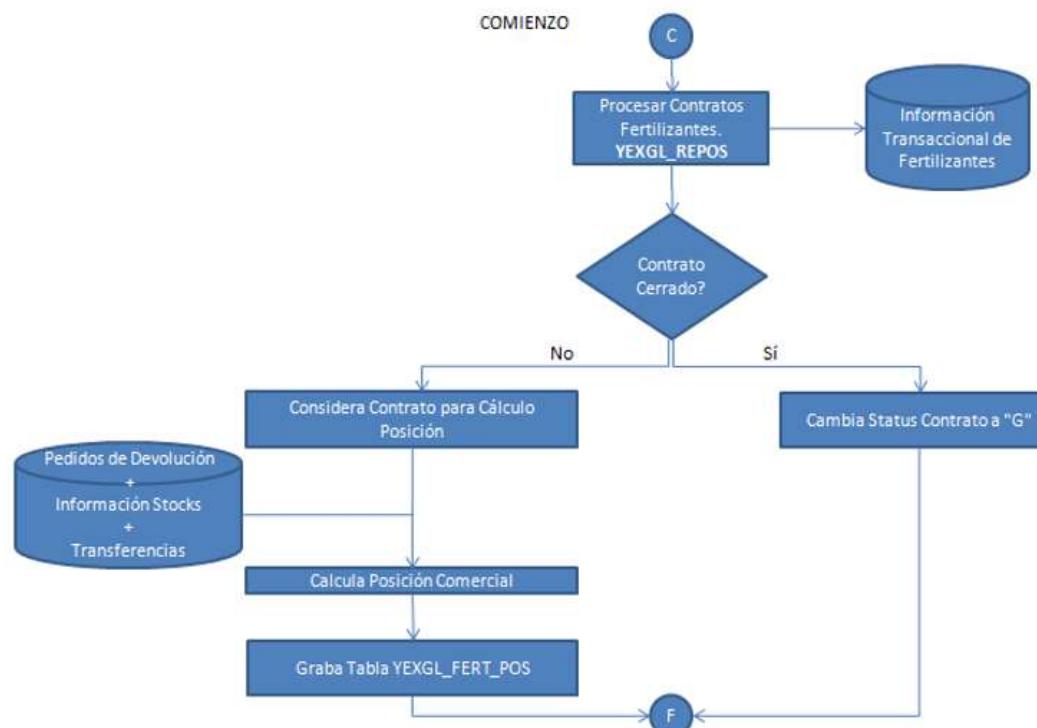
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 84 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	

[LOG] Logistics Operations



Workstream Business Blueprint

POSICION COMERCIAL DE FERTILIZANTES							
Centro	Almacén	Código	Material	STOCK FISICO	A RECIBIR		
					COMPRAS	PRESTAMOS/PRORRAT EN TRANSITO	DEVOLUCIONES
		Código SAP del material	Descripción del Material	Stock Disponible del Material en el centro/almacén al momento de sacar la Posición Comercial	Cantidad pendiente de Recibir de los contratos de Compras	Cantidad Pendiente de Recibir por contratos de Préstamos o Prorratoes (Aplica para ROU)	Cantidad pendiente a recibir en el centro/almacén por Transferencias entre Centros
A ENTREGAR				STOCK COMERCIAL			
VENTAS	VENTA PROD TERMINADO	PRESTAMOS/PRORRATEOS					
Cantidad a Entregar por Venta del Material en el centro. Serían ventas de los Puros o ventas de Fertilizantes Importados	Cantidad a Entregar/consumir del material por Venta de una Mezcla que sonsume dicho material.	Ventas de Mezclas que consumen el Puro					Posición Comercial del Material en el Centro. Es = STOCK FISICO + CANTIDADES A RECIBIR - CANTIDADES A ENTREGAR



Para la solución futura del reporte de Posición de fertilizantes, se deberá consultar el BBP de BI dado que el mismo será desarrollado por dicho equipo, junto con el de BAR.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 85 of 85
BSA DEMETRA	BluePrint	Logistics Execution	Flow Team	



BBP Acceptance term – Sign Off

FLOW.(005).[15].Fertilizer Execution.(PY/UY)

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

DEMETERA 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	Freight 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&D Execution.(AR)
				Execution/Invoice/Settlement	FLOW.[007].[25].Inventory FLOW.[008].[15].Fert Import
				Inventory	FLOW.[009].[25].Inventory
				Fert Import	FLOW.[008].[15].Fert Import
FINANCE	23	RTR	12	Bank	RTR.[001].[55].Bank Definition
				Commodities (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.(005).[15].Fertilizer Execution.(PY/UY)

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 30th 2019

Name	Country	Position	Signature
German Carlos Stampfli	AR	Commercial Head	
Rodrigo Barbosa Chidoski	PY	Fertilizer Business Responsable	
Gerardo Pagani	UY	Commercial Supervisor	

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

BBP Acceptance Term – Sign Off

05. Project Team Map

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

IT

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

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

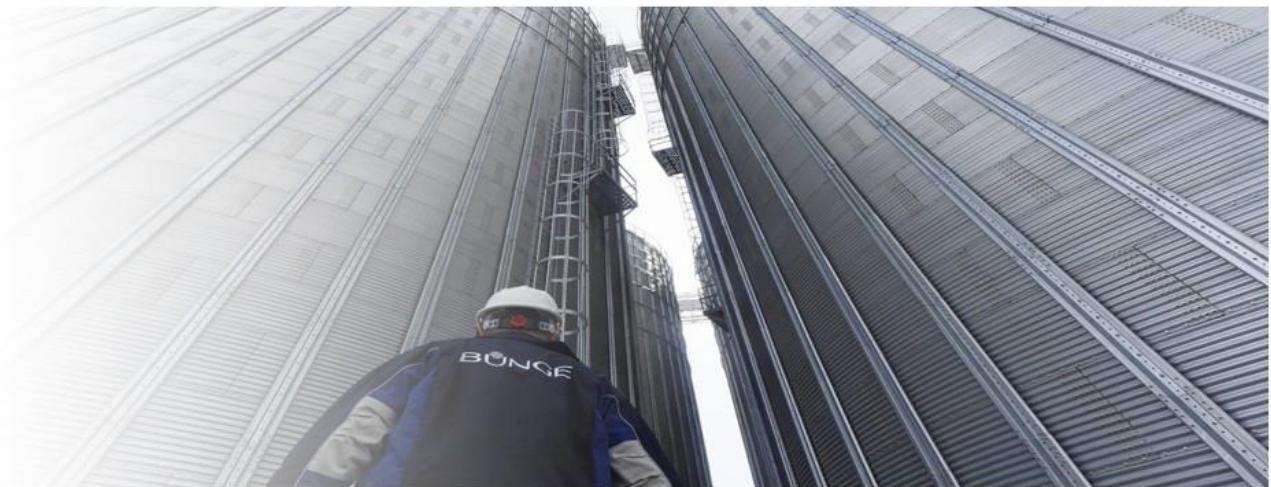
IT

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

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

06. Presence List

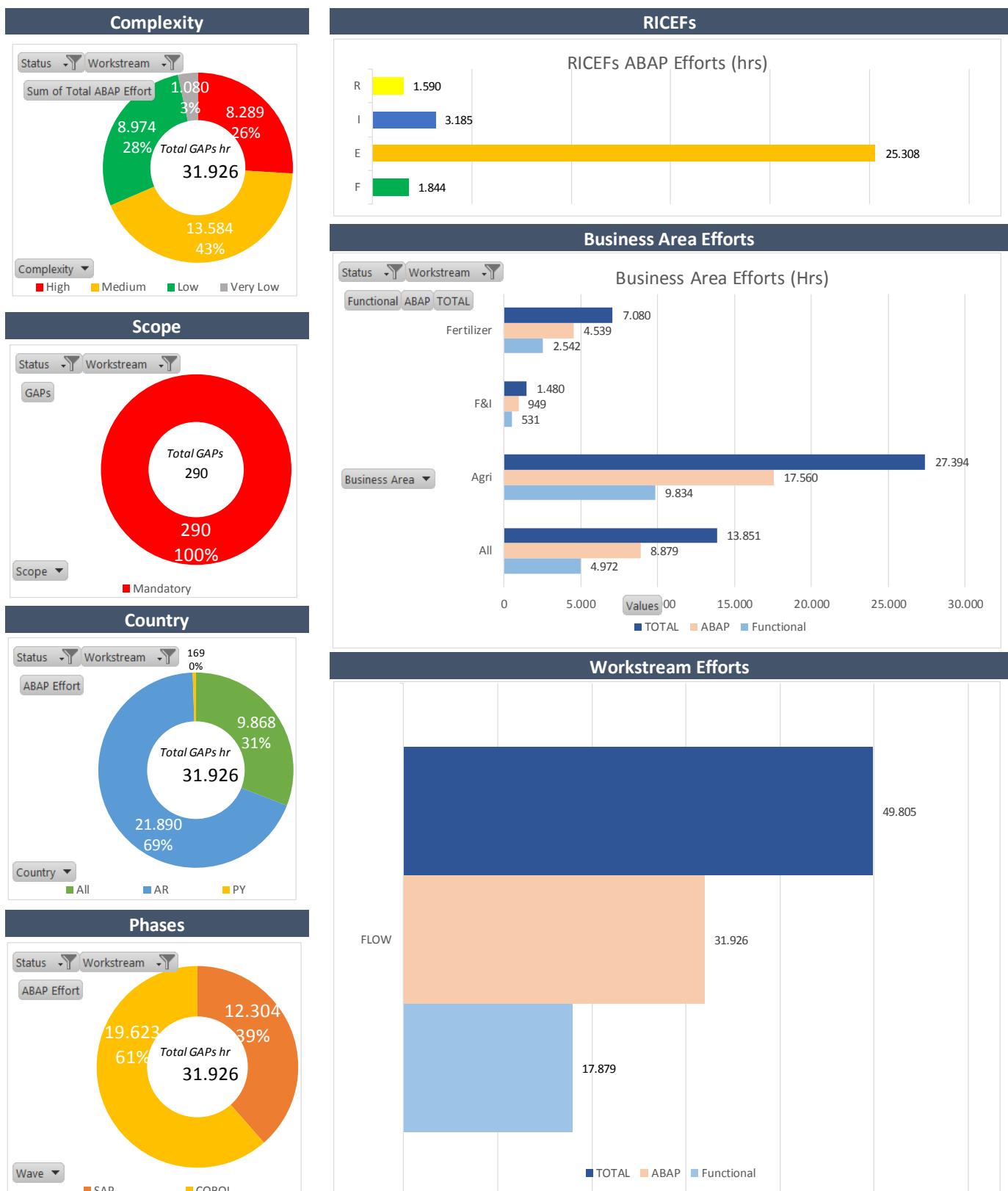
Project Name	Phase	Page 8 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	



GAPS

FLOW

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



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

GAP List by Workstream							
Status	Open						
Row Labels	Component	Complexity	GAPs	TOTAL	ABAP	Functional	USD
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.(005).[15].Fertilizer Execution.(PY/UY)

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

Workstream Business Blueprint

ID	19	20	23
Frente	FLOW	FLOW	FLOW
Proceso / Sistema	Cupos	Devoluciones	Facturación Servicios
Proceso EPM Nivel 1	15.20 - Inbound Logistic	15.20 - Inbound Logistic	35.30 - Tolling - Façon Services
Proceso EPM Nivel 2		15.20.110 - Goods Return Processing	35.30.010 - Tolling - Façon Services Sales
Actividad	Generación de Cupos	Devoluciones de Mercado Interno y Fertilizantes	Facturación de servicios Ramallo
Escenario Actual (As Is)	Ahora se hace en SAP a través de la trx ZPAMP2_GENERAR_CUPOS	Las devoluciones (que no son de consignación) se registran mediante un nuevo contrato de devolución (Contrato Master), generando nota de débito y se vuelve a enviar el producto modificando el contrato original agregandole volumen.	

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

Escenario Futuro (To Be)	Se utilizará la solución de cockpit I/O de SAP	Cambiará el proceso de devoluciones. Se hará una reversa del EC que depende del contrato Master, esto ajusta el stock, las notas de crédito dependen (si era factura remito o factura pedido). En Fertilizantes existe una autorización de las devoluciones. En Ferti carga la mesa comercial, en Mercado interno carga la devolución el comercial. Falta definir quien haría esta operatoria	Cambia la carga de los convenios de servicio en nueva solución. La facturación será similar.
Descripción del Cambio	Las actividades serían las mismas pero se tienen que capacitar en el uso de la herramienta.	Cambio en el procedimiento de devoluciones	Cambio en las transacciones
Áreas impactadas	Adm Comercial y Logística para Exportación		Facturación
AGRI	X	X	
Ferti	X	X	
Food			
Industrial			
Pais	AR	AR	

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

IMPACTS



Workstream Business Blueprint

Exposure level	Médio	médio	Baixo
Quien identifico el impacto	Hernan Agudo	Flavio Almeida	Matias Storni

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