



# Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(103).[30].Export.(UY)

# 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



# GTM.(103).[30] Export.(UY)

## 30 - Sales

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

**DOCUMENT REVISION**

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 26
BSA DEMETRA	Blue Print	Exportación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

### Contents

01. Exportation Scenario.....	4
01.01. BBR Scenario Description.....	4
01.02. Objective .....	6
01.03. Functional Scope.....	6
01.03.01 Contract Creation ROU Export – AS IS.....	6
01.03.01.01 Contract Creation ROU Export – TO BE .....	7
01.03.01.02 GAPs ROU Export.....	9
01.03.02 Pricing ROU Export – AS IS .....	9
01.03.02.01 Pricing ROU Export – TO BE .....	9
01.03.02.02 GAPs ROU Export.....	10
01.03.03 Port / Material Options ROU Export – AS IS .....	11
01.03.03.01 Port / Material Options ROU Export – TO BE .....	11
01.03.03.02 GAPs ROU Export.....	11
01.03.04 Fixations ROU Export – AS IS .....	11
01.03.04.01 Fixations ROU Export – TO BE.....	11
01.03.04.02 Gaps ROU Export.....	12
01.03.05 Nomination ROU Export – AS IS .....	12
01.03.05.01 Nomination ROU Export – TO BE .....	13
01.03.05.02 GAPs ROU Export.....	13
01.03.06 Execution / Settlement ROU Export – AS IS .....	13
01.03.06.01 Execution / Settlement ROU Export – TO BE .....	14
01.03.06.02 GAPs ROU Export.....	14
01.03.07 Cancellation / Exclusion / Closing ROU Export – AS IS.....	15
01.03.07.01 Cancellation / Exclusion / Closing ROU Export – TO BE .....	15
01.03.07.02 GAPs ROU Export.....	15
01.03.08 Washout ROU Export – AS IS .....	15
01.03.08.01 Washout ROU Export – TO BE .....	15
01.03.08.02 Gaps ROU Export.....	16
02. Master Data .....	17
02.01. Organizational Structure .....	17
02.02. Material master.....	17
02.03 Incoterms .....	18
02.04 Location.....	18
02.04.01 Weigh type / Grade type.....	21
02.04.02. Base Locations.....	21
02.05. Market Table - YEXGL_MARKETV .....	22
02.06. Crop Year.....	22
02.06. Quality Schemme .....	23
03. Integration.....	24
04. RICEFS .....	24
05. Reporting.....	24

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

## Workstream Business Blueprint

06. Roles & Responsibilities.....	24
07. Access profile .....	24
08. Organizational Impacts .....	24
09. Open Issues.....	24
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	24

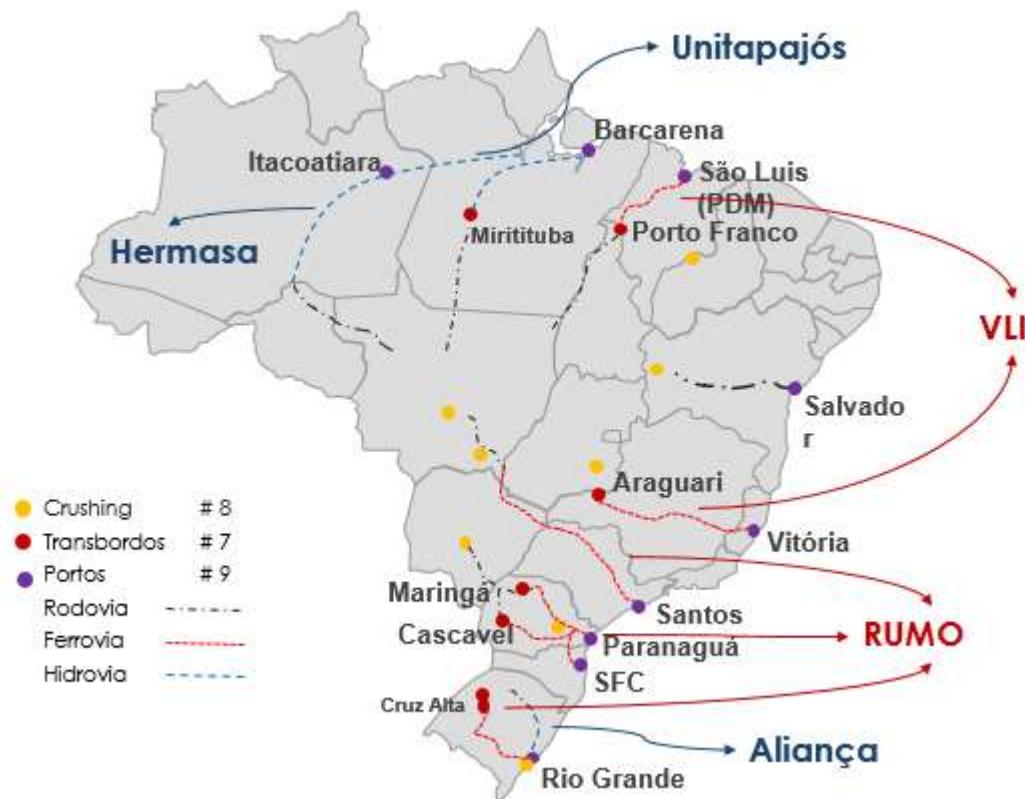
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

### 01. Exportation Scenario

#### 01.01. BBR Scenario Description

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

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



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

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

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

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

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

En la exportación BBR tenemos distintas operaciones. Son ellas:

- Venta directa: Es el proceso más común de la exportación. Donde se translada la mercancía de una filial Bunge (planta de crushing) hasta el puerto o si recibe la mercancía directamente en el puerto. Del puerto sale la mercancía en buque para varios países del Mundo.
- Venta con fines de exportación: Lo mismo de la operación citado arriba, pero en este proceso se ha adquirido la mercancía (originación) ya con el objetivo de exportar. Para estos casos hay beneficios fiscales involucrados en la operación.
- Washout: Es un proceso donde cancelamos un saldo (de cantidad que no será ejecutada) de un contrato de venta con un contrato de compra. Los contratos de compra en exportación son solo creados para hacer Washout.
- Performance: Es la venta del derecho de exportación. Un cliente tercero en el mercado interno o una intercompany compra el derecho de exportar una cierta cantidad de un producto de exportación BBR.
- Drawback: Es un régimen que elimina o suspende algunos impuestos debidos de la importación de insumos que serán utilizados en mercancías de exportación. En BBR es usado para la importación de soja paraguaya / uruguaya, que es utilizada en los productos de exportación harina y aceite.

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

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

Después de hecha la nominación del contrato, los equipos de logística de las filiales Bunge son responsables por la ejecución y emisión de la factura electrónica.

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

### 01.02. Objective

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

### 01.03. Functional Scope

#### 01.03.01 Contract Creation ROU Export – AS IS

El proceso empieza cuando el equipo comercial informa al equipo de Administración comercial de Uruguay las actividades que fueron cerradas en el día anterior. Este último es responsable por cargar los contratos en SAP. Actualmente en ROU se exportan básicamente dos productos: Soja y Trigo. Estas exportaciones son en buques y en general son FOB. Los contratos son básicamente de ventas, pero hay una excepción donde creamos un contrato compra FOB para el escenario de compra directa arriba del buque, con fines de exportación.

La organización de ventas para los contratos de exportación ROU es la UY01 - BUY Originación / Canal de Distribución 41 – Originación / Sector de Actividad 41 – Granos.

Los contratos maestro y fijación (PC) son creados por la transacción WB21. Siendo que las fijaciones pueden o no ser creadas con referencia a los maestros. Esto depende del Tipo de Precio informado en el contrato. La clase de contrato de los maestros es la ZSM1 y de las fijaciones es la ZSP1. Para la compra son la ZPM1 y ZPP1 respectivamente.

Hoy tenemos los siguientes Tipos de Precios:

- DP: Contratos creados sin precio.
- BASIS: Contratos creados solamente con el valor de la prima.
- FLAT: Contratos creados con ambos los componentes de Prima y Chicago.
- CASH: Contratos creados con un precio Flat cerrado.

Para los contratos DP y basis, creamos el maestro y después cuando ya se tienen los componentes de Prima y Futuro fijados se crea la fijación. Para los contratos Flat creamos directo el documento de fijación.

Además de las informaciones citadas arriba, tenemos los siguientes datos para la creación del contrato:

- Cliente
- Fecha de Pedido
- Condición de Pago
- Planta (Puerto)
- Almacén (Stock próprio o no)
- Incoterm
- Cosecha
- Tolerâncias
- Bolsa y Mês de futuro
- Periodos de Embarque
- Modo de Transporte
- Región de Mercado

Con respecto a los precios del contrato, tenemos los siguientes componentes en SAP:

- ZP01 – Prima
- ZP02 – Futuro
- ZP03 – Precio Único (Flat)

Los contratos pueden tener tolerâncias, que pueden ser a precio premio o a precio de contrato. También hay la posibilidad de cambiar mês de CBOT (Roll). Para los casos en que, todavía, faltan cantidades de futuro a fijar y el mês del contrato no es más válido.

Una vez creados los contratos, estos son aprobados por la transacción WB24 por el gestor de la área. Hay un formulario de confirmación de contrato (Business Confirmation), que es enviado a los clientes.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Existen dos modalidades de exportación:

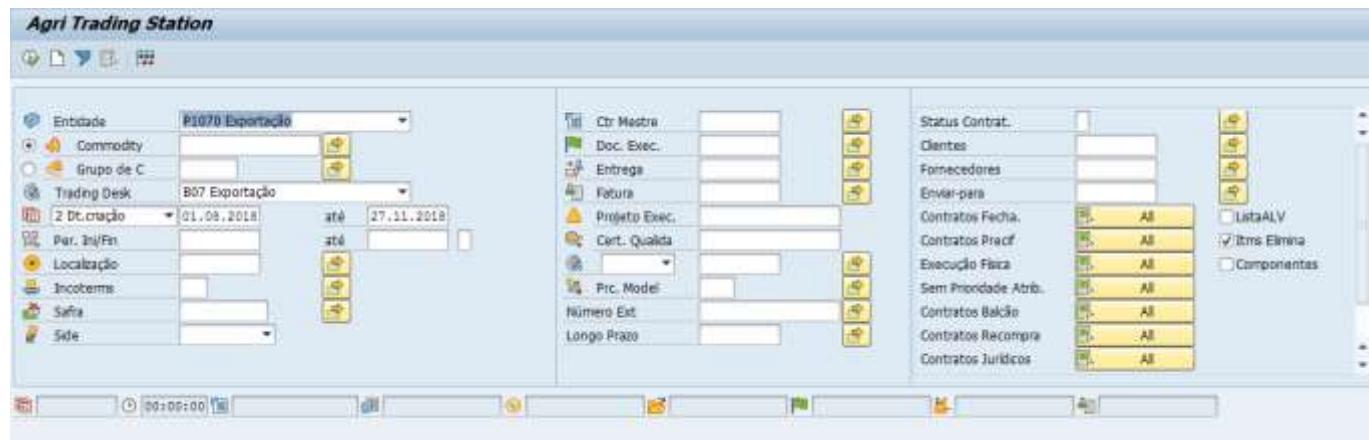
- Exportación de mercadería en stock proveniente de flujos de originación
- Exportación de compras FOB las cuales se realizan con fines de exportación (Círculo de compra/venta FOB sin acopiar la mercadería)

### 01.03.01.01 Contract Creation ROU Export – TO BE

Con la nueva solución a ser implementada, la estructura del flujo de contratos va cambiar. Como ya fue explicado en las sesiones anteriores en este BBP (BBR Solution), tenemos los siguientes documentos:

- YSM1: Maestro
- YSF1: Fijación
- YSP1: Pricing
- YPM1: Maestro de Compras
- YPF1: Fijación de Compras
- YPP1: Pricing de Compras

La creación y precificación de los contratos se harán a través de la transacción YEXGL\_AGRI\_TS (Cockpit Trading Station).



Para los contratos de ROU crearemos la siguiente Entidad:

- Exportaciones ROU

Todos los contratos de exportación ROU deberán crearse abajo de esta Entidad. Los siguientes grupos de commodities serán asignados a la nueva Entidad:

- Soja: G100044
- Trigo: G100046

La Organización de ventas a ser utilizada será UY12 – BUY Agribusiness / Canal de Distribución 42 – Mercado Externo / Sector de Actividad 46 – Agri Grain.

En la creación de los contratos maestros, la mayoría de las informaciones serán mantenidas: Cliente / Proveedor, Condición de pago, Material, Cantidad, Bolsa / Mes de Futuro, Periodos de Embarque, Incoterm, Modo de Transporte, Cosecha y Tolerancias. Se agregará los campos de Intención del contrato (Export, Crushing y No relevante) y de las locations (Origen, Liquidación y Base location).

Con respecto a las Plantas tenemos un cambio importante. Utilizaremos el nuevo concepto de Location, que ya lo usamos en BBR y BAR Export. El Location representa una dirección, que en SAP puede representar una planta, un puerto, un muelle, un campo etc. Las Plantas que hoy son utilizadas en la solución de ROU, van a estar asignadas a su respectivo location (datos maestros) y se cargarán automáticamente cuando se informe el location.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

El almacén siempre será el default 2007, que ya utilizamos en Brasil. Este almacén también es cargado automáticamente, cuando informamos el Location.

Cliente	50000002	BUNGE INTL. COM. LTD SUC. UR				
Origem	50045988	RIO GRANDE FABRICA, BR	Depósito	2007	AGRIBUSINESS	Centro 2377
Ponto Transferência						
Destino			Depósito			Centro
Filial Liquidação	50045988	RIO GRANDE FABRICA, BR				

La Región de Mercado se substituirá por la información de Base Location. A partir del Base Location evaluamos los precios de mercado en el UPL.

Dados de Controle UPL						
Loc. Base	FOB ...	50045988	RIO GRANDE FABRICA, BR			

Para los datos de precio tenemos algunos cambios importantes:

1. Todos los contratos al principio serán creados con el Tipo de Precio DP. Lo que define si el contrato es un Frame, Basis o Flat es la proxima información abajo (Price Model).
2. Informar el Price Model de acuerdo con el material y con Tipo de Precio (Frame, Basis o Flat).
3. Informar los componentes de precio en solapa "Detalles del Component Pricing".

En BBR Export los contratos maestros solo tienen una posición. Si hay la necesidad de poner mas de un período de embarque para una actividad, se genera otro contrato con otro periodo. Los campos para ingresar las tolerâncias estarán disponibles para informar en los contratos de forma manual. Tanto los porcentajes máximo y mínimo, cuanto el tipo de precio que se va ejecutar para la tolerância.

La funcionalidad de rollear ya existe en la solución SAP-BBR. En esta funcionalidad, que se ejecuta via Trading Station, el usuario tiene la posibilidad de cambiar el mês de futuro, período de embarque y poner un cargo por la diferencia de los valores de Chicago.

Los contratos creados serán aprobados por la transacción WB24. Una vez aprobados, dependiendo del Tipo de Precio, tenemos las siguientes acciones en el sistema:

1. Si el contrato es Flat (Price Model Flat), los documentos de fijación y pricing se crearán automáticamente.
2. Si el contrato es Frame o Basis (Price Model Frame o Basis) los documento de fijacion y pricing solo son criados despues que el contrato estea todo fijado.

Los formulários de los contratos (Business Confirmation) serán impresos por la nueva solución, de acuerdo con la necesidad del negocio.

Se deberá adaptar la solución de Exportaciones de BBR para el manejo de contratos de compra para soportar el escenario de Exportación con compra FOB. Para esto escenario será creado un nuevo tipo de operación que deberá ser informada al momento de la creación del contrato (solapa Datos Ad. Operaciones). El nuevo tipo será: "Compra Exportación".

Síntese	Condições (venda)	Parceria	Textos	Status do item	Dados add-on	Administr. documentos	Detalhes proc...
Visão Geral	Opções	Informações Adicionais	Exportação/Importação	Detalhes Component Pricing	Textos de despesas p/ contratos	Dados Ad.Op.	
Type Operação	005 VENDA BAL EXPORTAÇÃO PRINCIPAL						
Fundo Transporte							

Los contratos FAS utilizarán el tipo de operación que ya existe para los escenarios de Originación BBR, que es el "Compra Normal".

A partir del nuevo tipo de operación hacemos todos los controles de los campos que deben ser llenados en la creación del contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

### 01.03.01.02 GAPs ROU Export

- **GAP(EXP)011:** Desarrollo de los formularios para los contratos BAR Export (Business confirmation). Este GAP es compartido con BAR y BPY.

Análisis de las informaciones necesarias para creación de los formularios de contratos, de acuerdo con el escenario de exportación.

- **GAP(EXP)016:** Adaptar la solución de exportaciones BBR para el manejo de contratos de compras para cubrir el escenario compra/venta FOB en ROU

Será necesario adaptar las funcionalidades de creación / nominación / ejecución de contratos de exportación para manejar contratos de compra. Esto para cubrir el escenario de compra / venta FOB. Este escenario es muy similar a los escenarios de trading que hacemos en la offshore, donde la compra y la venta son ejecutadas en el mismo EP de exportación y el stock también se maneja (entra y sale) en este EP. Considerar que para la emisión de la factura electronica en ROU, los documentos emitidos a DGI son diferentes para las cantidades que fueran exportadas para el proceso FOB (Factura Electronica) y para el proceso FAS (E-Ticket). Creación del nuevo Tipo de Operación “Compra Exportación” para esto nuevo escenario. A partir de esto nuevo tipo vamos hacer todo el manejo y control de las funcionalidades al momento de creación, fijación ejecución y facturación de los contratos.

### 01.03.02 Pricing ROU Export – AS IS

A medida que se negocian y cierran los precios en la bolsa, el equipo comercial de ROU informa los precios para al equipo de contratos cargalos en los contratos. Para los contratos que no son negociados en bolsa, un precio flat cerrado es informado.

Actualmente en Bunge ROU se exportan dos productos: Soja y Trigo. El precio de la Soja es basado en la bolsa de Chicago. O sea, los contratos de exportación de Soja tienen los componentes de Prima y Chicago. Estos pueden ser informados directamente en la pricing del contrato o la solapa de “Component Pricing”.

Para Trigo no hay una bolsa y en general si informa el precio flat negociado.

Dependiendo del tipo de precio de la negociación del contrato, los precios son informados de la siguiente manera:

- DP: Crea el contrato maestro sin precio y después va fijando las Primas y Chicago a medida que va negociando.
- BASIS: Crea el contrato maestro con el valor de la Prima y posteriormente va fijando el Chicago.
- FLAT: Crea directamente el contrato de fijación (sin maestro) con ambos componentes de precio.
- CASH: Crea directamente el contrato de fijación (sin maestro) con un precio FLAT cerrado.

Con respecto a los precios del contrato, tenemos los siguientes componentes en SAP:

- ZP01 – Prima
- ZP02 – Futuro
- ZP03 – Precio Único (Flat)

Los contratos en general son a cargo del cliente (FOB) y, en estos casos, no se informa costos (flete, seguro...) en la creación.

Para contratos con tipo de precio FRAME O BASIS una vez que se fijo la totalidad de la cantidad del negocio, se imprime un Price confirmation que se envía al cliente vía email.

### 01.03.02.01 Pricing ROU Export – TO BE

Con la nueva solución esto proceso de formación de precio no se cambia. Lo que cambia un poco es la manera de como se ingresarán los precios y, para los casos de los contratos Flat / Cash, crearemos si o si el contrato maestro.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 9 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

El tipo de precio informado en los contratos al principio serán todos DP. Lo que va a determinar si el contrato es un Frame, un Basis o un Flat es el Price Model. El usuario deberá informar el PM en el momento de la creación del contrato.

Dados básicos Venda Emissor do pedido Conds.cabeçalho (venda) Parceiro Status Textos Administração Dados adic.

Criado por C2072068 Em 11.10.2018

**Atributos do Contrato**

Tipo contr.com.	YSM1	Tipo PO	▼
Tipo Contrato BG	QTY Quantidade	Data Valor Pos	20.03.2018
Tipo de Preço	DP Component Pricing	Opção Price Type	▼
Price Model	PV44 Soja Exportação - ...	Criado de	▼

Serán creados los siguientes PMs para Bunge ROU, de acuerdo con el material y el tipo de precio:

1. Soja
  - Soja Flat
  - Soja Basis
  - Soja Frame
2. Trigo
  - Trigo Flat

Cada PM tendrá sus respectivos componentes de precio, de acuerdo con el tipo. Una vez informado el PM en la cabecera del contrato, el usuario deberá informar los componentes obligatorios en la nueva solapa de "Detalles del Component Pricing". Estos PMs serán utilizados para los contratos de ventas y de compras (escenario exportación compra FOB).

Vista Geral Opções Informações Adicionais Exportação/Importação Detalhes Component Pricing Todas as linhasas p/ contratos Dados Ad.Opc Programação de Entrega

Price Model PV44 / 00012 Soja Exportação - BASIS - Valor resumido Doc.Cum/TC Ram.Usd (✓) Reduzir valor

Quantidade	1.000.000 TO	Data Liquidação	
Qtd.Grp.Opc	1.000.000 TO	Data de Pagamento	

**Resumo das Comps.**

Item	Denominação	Unid.	Qtd.Fixa	Montante ...	Qtd.Prec	Montante ...	Moeda	Unidade p...	Unid da condição
Y006 Prêmio	TO	1.000.000	40,00	0,000	0,00	USD	100	BU	TO
FED1 Flat	TO	1.000.000	14,70	0,000	0,00	USD	1	TO	TO
Y010 Preço Flat	TO	1.000.000	14,70	0,000	0,00	USD	1	TO	TO

**Componente**

Prém. component	Quantidade	Pré. Qtd.	U... Monta...	Moeda	Unid.	U... Num...	Denom...	Valor condição	Moed...	DTPréPreço	Data de P...
CE01 Prêmio	1.000.000	TO	40,00	USD	100	EU	97.853	2.663	14,000,16	USD	17.10.2018
CE01 Spread Prêmio (Porto)	1.000.000	TO	0,00	USD	100	EU	97.853	2.663	0,00	USD	17.10.2018
CE01 Chicago	0,000	TO	0,00	USD	0	0	0	0,00			
CE02 Prêmio											
CE03 Spread Prêmio (Porto)											
CE10 Spread Prêmio											
CF55 Custo Envioção											
FED1 Flat											
CE03 Rolling Fee											

Para los contratos de Soja Flat, el usuario deberá informar todos los componentes de precio (Prima y Chicago) en la nueva solapa, en la creación del contrato maestro. Para el caso de Trigo Flat, va se informar directamente un precio flat. Para los contratos CASH también solo necesitamos informar el precio flat cerrado.

Una vez aprobado los contratos Flat / Cash por la WB24, se crea automáticamente la Fijación / PC. Para los contratos Basis y Frame, cuando fueran aprobados, el usuario deberá crear la fijación / PC a través del Trading Station.

Se generará el price confirmation desde el sistema, para que, una vez fijado precio de la totalidad del contrato se pueda imprimir y enviar al cliente vía mail. Esta funcionalidad ya existe en BAL.

### 01.03.02.02 GAPs ROU Export

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

➤ **GAP(EXP)012:** Creación de los Price Models con sus respectivos componentes de precio y funciones para ROU Exportación. Este GAP es compartido con BAR y BPY.

➤ **GAP(EXP)014:** Ajuste de la Pricing Procedure para los contratos ROU.

Ajustar la pricing procedure de los contratos, agregando las condiciones necesarias para la creación. Las siguientes condiciones deben ser agregadas:

- Precio Flat
- Premio
- Chicago

### 01.03.03 Port / Material Options ROU Export – AS IS

Actualmente no se utiliza el proceso de Opción de puerto / material en exportación ROU.

#### 01.03.03.01 Port / Material Options ROU Export – TO BE

Si fuera necesario el proceso de Opción de puerto / material para ROU Export, utilizaremos la misma solución que será desarrollada para BAR Export. Informando las opciones en la solapa que corresponde.

Síntese	Condições (venda)	Partners	Textos	Status do Item	Dados add-on	Administrador documentos	Detalhes proc.
Visão Geral	Opcões	Informações Adicionais	Exportação/Importação	Detalhes Componente Pricing	Textos de despesas p/ contratos	Dados Ad.Ops.	Programação de Entregas
H... Opcão... Material Denominação	Preço Flat	Preço Delta Entr... Moeda	Preço Pr... Mo... Preço D... Entr... por	UM	Despe... Pandade Local Par... Nome Localida... Depósito		Denominação
<input type="checkbox"/> ID: 133761 BR SOJA EM GRAOS	345,59	-0,00	<input type="checkbox"/> USD 45,00 USD 0,00	<input type="checkbox"/> 100 BU	<input type="checkbox"/> FOB 5004600 SANTOS, BR 2007		AGRIBUSINE
<input type="checkbox"/> ID: 133761 BR SOJA EM GRAOS	359,68	5,91-	<input checked="" type="checkbox"/> USD 45,00 USD 0,00	<input type="checkbox"/> 100 BU	<input type="checkbox"/> ECA 50045999 TERMINAL DE G 2007		AGRIBUSINE
<input type="checkbox"/> EO				<input type="checkbox"/> 1 TO			
<input type="checkbox"/> EO				<input type="checkbox"/> 1 TO			

### 01.03.03.02 GAPs ROU Export

➤ **GAP(EXP)015:** Ajuste en la funcionalidad de opción de Puerto / Material para atender las ejecuciones de ROU Export. Este GAP es compartido con BAR y BPY.

Ajuste del programa de opción de puerto y creación / extensión de todos los parámetros necesarios para que se pueda manejar los contratos de ROU export.

Al momento de nominar el contrato, agregar una nueva funcionalidad que va a validar si esto es de Opción (flag Option Contract) y si tiene alguna fijación creada para el. Para los contratos de opciones, las fijaciones y PCs serán creadas automáticamente en este momento, para el material y/o puerto elegido.

Si la nominación fuera parcial, la fijación y el PC se crearán para la cantidad nominada por el usuario. Todos los cambios de cantidad de la nominación deben reflejar en la fijación y en el PC.

### 01.03.04 Fixations ROU Export – AS IS

Hoy en la solución de exportación ROU no existe el documento de Fijación, así como fuera definido en la solución BBR Export. El precio del contrato es identificado en el Price Contract (PC). Esto documento puede ser creado de dos maneras:

1. Directamente por la WB21: Para los casos de los contratos Flat.
2. Con referencia a un contrato maestro por la WB21: Para los casos de los contratos DP y BASIS.

#### 01.03.04.01 Fixations ROU Export – TO BE

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 11 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Utilizando la nueva solución de BBR Export, el documento de Fijación será agregado al flujo de los contratos y seguirá la misma logica de la creación de los PCs. Este documento es donde estás el precio real del contrato. Una vez que estea creado, el MtM y otros reportes de SAP y BI siempre buscan el precio del contrato de ahí. Para las ventas el tipo de contrato es YSF1 y para las compras el tipo es YPF1.

La Fijación (junto con el PC) podrá ser creada automaticamente al momento de la aprobación del contrato o con referencia a un contrato maestro. No se puede crear una Fijación directamente, sin tener un contrato maestro.

The screenshot shows the SAP Fiori interface for contract creation. On the left, there are several input fields: Entidade (P1070 Exportação), Commodity (selected), Grupo de C (empty), Trading Desk (B07 Exportação), Dt.criação (01.08.2018), Per. Ini/Fin (empty), Localização (empty), Incoterms (empty), Safra (empty), and Side (empty). To the right, a vertical list of documents is shown: Ctr Mestre (1000065031), Doc. Exec., Entrega, Fatura, Projeto Exec., Cert. Qualida, Prc. Model, Número Ext, and Longo Prazo. Below these lists are two rows of icons for document creation. At the bottom, there is a table titled 'Lista de contrato' with columns: S, C, C., Pric..., Nome do Modelo, Descrição do Parceiro, Commodity, and Descri. It contains three rows of data:

	S	C	C.	Pric...	Nome do Modelo	Descrição do Parceiro	Commodity	Descri
1000065031-10	<input checked="" type="checkbox"/>	S	M	PV30	Venda - Outros produtos (Fixo)	BERG SCHMIDT ASIA PTE LTD	149081	BR LEC
200055186-10	<input checked="" type="checkbox"/>	S	G	PV30	Venda - Outros produtos (Fixo)	BERG SCHMIDT ASIA PTE LTD	149081	BR LEC
200072815-10	<input checked="" type="checkbox"/>	S	P	PV30	Venda - Outros produtos (Fixo)	BERG SCHMIDT ASIA PTE LTD	149081	BR LEC

La manera que la Fijación será creada, va depender del tipo de Price Model del contrato:

- FRAME Y BASIS: Manualmente (por la transacción YEXGL\_AGRI\_TS) con referencia al contrato maestro.
- FLAT: Automaticamente (por la transacción WB24) en el momento que el contrato fuera aprobado.

Hay solo una excepción para atender el nuevo proceso de opción de material / puerto. Cuando el contrato fuera de opción, estos documentos solo serán creados al momento de la nominación.

### 01.03.04.02 Gaps ROU Export

- **GAP(EXP)017:** Ajuste de la solución de Fijación para atender las operaciones de ROU. Este GAP es compartido con BAR y BPY.

Ajuste de los programas de creación y manejo de las Fijaciones y de todos los parámetros necesarios.

### 01.03.05 Nomination ROU Export – AS IS

En la solución actual de SAP-ROU no existe el proceso de nominación. La misma se recibe/gestiona vía email y no se representa en el Sistema. En esta consta los siguientes datos:

- N° de contrato
- Nombre del buque
- Año de creación del Buque
- Bandera
- Agencia
- Surveyor
- Tasa de demora o despacho
- Destino de la mercadería
- Producto
- Cantidad (de toneladas)
- N° de IMO (N° de matrícula del buque)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Una vez que se recibe la nominación del cliente, se hace los siguientes pasos:

1. Verifica y Acepta el Buque nominado.
2. Renomina a los compradores. Envía por mail la nominación a los compradores de los granos de Bunge.
3. Recibe las instrucciones documentales (BL, Certificado de origen...).
4. Reenvia las instrucciones documentarias a los compradores.
5. Reenvia las instrucciones documentarias al despachante.

Los pasos siguientes (relacionado a la recepción / despacho y facturación) son hechos dentro del sistema y serán explicados en el tópico "Execution / Settlement ROU" de este BBP.

### 01.03.05.01 Nomination ROU Export – TO BE

El proceso de nominación de ROU utilizará la misma funcionalidad de BBR/BAR Export, a través del cockpit de ejecución YEXGL\_AGRI\_A3.

En primer lugar se debe crear un Proyecto (el cual representa al buque) y un EP, de acuerdo con la necesidad del negocio. Una vez creado el EP, será posible hacer la nominación a partir de un contrato. Las nominaciones se representan por los ECs (para la venta el tipo de EC es el YSE1 y para la compra YPE1) en el sistema.

Para la creación del EC se debe informar la cantidad y el puerto de donde se va cargar la mercadería. En el EP y en el EC podemos informar todos los datos importantes que hoy se reciben por mail para la nominación. La gestión documental seguirá siendo por fuera del sistema.

Para el escenario de Exportación a partir de compras FOB, se nominará tanto la compra como la venta dentro del mismo proyecto (el cual para Exportaciones marítimas representará al buque), quedando ambos flujos relacionados desde el inicio de la nominación hasta el fin del proceso (idem a una operación de trading). El tipo de operación para esto escenario será "Compra Exportación".

### 01.03.05.02 GAPs ROU Export

N/A

### 01.03.06 Execution / Settlement ROU Export – AS IS

El proceso de ejecución en ROU Export empieza cuando si recibe del puerto las cantidades que fueron cargadas por cada buque, correspondiente a la exportación. En SAP es representada por la creación de los Tickets.

Para esto actualmente se crea un ticket por cada carga, excepto que se combine exportación con compra FOB y exportación con compras FAS en el mismo embarque.

En la creación de los Tickets se informan los siguientes datos:

- Tipo de ticket: Salida o Entrada
- Centro: según el puerto donde esté ingresada la venta
- Cliente / Proveedor: número de SAP
- Material: código de producto de SAP
- Modo de transporte: Barco generalmente, puede ser camión también
- Peso bruto: toneladas cargadas
- N° de Ext: número de contrato y alguna referencia

Estos pueden ser de compra o ventas. Como hemos visto anteriormente, hay un escenario de compra FOB en la exportación, donde se adquiere la mercancía directamente arriba del buque. Una vez que estos estén creados, hay que informar los siguientes datos:

- Si es exportación o no
- Fecha de BL
- Nombre del buque
- País de Destino

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Los Tickets son documentos que se crean independiente de los contratos y son aplicados posteriormente a los contratos de acuerdo con algunos criterios. A través de la transacción YAPM en SAP y, según los siguientes criterios, se puede hacer la aplicación:

- Cliente
- Planta
- Modo de Transporte
- Fecha de Carga / Descarga

Al momento de hacer la aplicación del Ticket (transacción YAPM), la cantidad del contrato se consume, el Ticket se inserta en el flujo del contrato y la entrada / salida de mercancía es hecha en la planta / almacén informado en el contrato. En este proceso de aplicación podemos tener tolerancias (under / overfill).

Toda la gestión de papeles para exportación es hecha por fuera del SAP. Igual que el Vessel Screening, donde se envía las informaciones del buque por mail a White Plains, que valida que este no esté en la black list de embarques.

Una vez que el contrato fuera aplicado (ejecutado), se genera la factura al cliente. La factura en SAP es creada a través de la transacción YSETTLE y es basada en las informaciones de los Tickets aplicados. Los cálculos de los precios de las tolerancias (en caso de existir) son hechos por fuera del sistema y se crea una Nota de Débito / Crédito manualmente en SAP.

El último paso del proceso es la emisión de la factura electrónica al órgano fiscal del Uruguay (DGI). Este proceso es hecho a través de la transacción Y\*MONITOR, informando la factura que necesita enviar. Solo después de la aprobación de la factura por la DGI, se genera los asientos contables en SAP.

En los casos de exportación con compras FOB, lo arriba descripto aplica tanto para ventas como para compras, ya que, se debe generar la ejecución del/los contrato/s de compra para poder cumplir la venta. Al momento de facturar, en caso de existir un buque que tenga parte de la carga proveniente de negocios FOB y otra parte proveniente de la ejecución, se deberán emitir dos documentos de venta distintos a saber:

- E-Ticket para la mercadería que se exporta de Originación
- Factura Electrónica para las exportaciones FOB

### 01.03.06.01 Execution / Settlement ROU Export – TO BE

El proceso de ejecución en ROU utilizará un proceso similar a lo que fuera desarrollado para BAR Export, sin considerar los temas legales (Permisos de Embarque). A través del cockpit A3, una vez que el contrato fuera nominado (EC generado), el usuario deberá ejecutar y facturar. Al momento de la ejecución es posible informar la cantidad que será ejecutada, el número de BL y la fecha de BL.

La gestión de la documentación seguirá haciéndose por fuera del SAP. Pero la funcionalidad del Vessel Screening estará disponible en SAP, a través de A3.

Al igual que en la nominación, para los casos de exportación con compras FOB, se deberá realizar primero la ejecución de la compra para contar con el stock en el buque para poder cumplir con la venta. El manejo de los stocks (entrada y salida) serán hechos dentro del EP de Exportación. Así mismo se utilizará la A3 para el devengamiento y generación de la factura/E-ticket de compra y venta respectivamente. Aca es importante decir que utilizaremos el nuevo tipo de operación "Compra Exportación", para habilitar este tipo de ejecución (Trading) en el cockpit A3.

Para los escenarios de exportación de mercancías que fueran adquiridas por la Originación (compras FAS), tendremos distintos EPs para el proceso. Un EP de Originación donde se recibe la mercancía del proveedor, que va estar ubicada en un Location en SAP. Y otro EP de Exportación donde ejecutaremos la venta. Al momento de ejecutar esta venta, el usuario tendrá una funcionalidad para transferir la mercancía de un EP a otro, para después hacer la salida de la mercancía y facturar. El tipo de factura (para DGI) que será emitida para este proceso es el E-Ticket.

### 01.03.06.02 GAPs ROU Export

- **GAP(EXP)040:** Impresión de la Invoice de Exportación. Este GAP es compartido con BAR y BPY.  
Funcionalidad de impresión de las invoice de exportación en el A3.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- **GAP(EXP)041:** Generación de las Notas de Crédito / Debito. Este GAP es compartido con BAR y BPY. Funcionalidad de generación de Notas de Crédito y Debito (Billing Machine).
- **GAP(EXP)043:** Facturación Electronica Uruguay Funcionalidad de facturación electronica para Uruguay. Envio de informaciones al organo fiscal. Considerar la diferenciación de los escenarios de compra FOB / FAS. En el primero proceso se emite a DGI una factura y en el segundo se emite un E-Ticket.

### 01.03.07 Cancellation / Exclusion / Closing ROU Export – AS IS

Actualmente en ROU hay dos tipos de cancelación:

1. Cancelación de un precio que se realizó por error.
  - Si solo se debe cancelar una parte de la cantidad (por ejemplo, Farmer dijo 100 y nosotros tuvimos un precio de 200). En este caso en WB22 solo se reduce la cantidad de la linea. Esto hace que la cantidad vuelva a estar disponible en el Master Contract.
  - Si se realiza una fijación por error, esta se puede "cancelar" al eliminar la (s) línea (s) en el contrato y establecer el estado en "N - Eliminado lógicamente"
2. Los casos en el que el proveedor o el cliente no pueden cumplir con el contrato y desean cancelar al precio de mercado. Puede haber montante debido a Bunge o al Cliente / Proveedor.
  - No es necesario que un contrato tenga un precio completo para que sea válido para la cancelación. Por ejemplo, un contrato Basis puede ser cancelado con un capital adeudado de cualquiera de las partes.
  - Se puede cobrar una tarifa de cancelación al proveedor / cliente y formar parte del capital adeudado.

### 01.03.07.01 Cancellation / Exclusion / Closing ROU Export – TO BE

Se utilizará la misma solución BBR Export con sus respectivas funcionalidades.

Para los casos en que se puede generar una tarifa de cancelación, podemos utilizar dos soluciones:

1. Crear una Nota de Debito / Credito subsiguiente, via cockpit A3, con el valor de la tarifa correspondiente.
2. Crear un Contrato compra Washout (para el mismo cliente) a precio de mercado. La diferencia de la ejecución del Washout va generar un debito o credito.

### 01.03.07.02 GAPs ROU Export

N/A

### 01.03.08 Washout ROU Export – AS IS

Actualmente para hacer un Washout en ROU es necesario cancelar el contrato (cantidad total o parcial) por la transacción YCANCEL y se emite manualmente una Nota de Debito / Credito para facturar la diferencia.

### 01.03.08.01 Washout ROU Export – TO BE

Caso sea necesario, se utilizará la misma solución BBR Export con sus respectivas funcionalidades.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.03.08.02 Gaps ROU Export

N/A

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

### 02. Master Data

#### 02.01. Organizational Structure

En SAP-BBR la empresa utilizada para Bunge Alimentos és la 2203.

La estructura organizacional és la estructura comercial donde se crean los contratos GTM. Se compone de:

- Organización de Ventas / Compras: Utilizamos esta información para separar los segmentos de negocio de Agri, Foods, Sugar y Offshore.
- Canal de Distribución: Utilizamos esta información para separar lo que és Mercado externo y Mercado Interno.
- Sector de Actividad: Para solución de exportación BBR, utilizamos esta información para separar de acuerdo con la commodity del contrato. Las commodities que tuveran un proceso de crushing antes de exportar de los contratos que no tuveran.
- Oficina de Ventas: En la solución GTM Bunge utilizamos esta información como siendo la misma de la Trading Desk.

Para el proceso de Exportación BBR tenemos basicamente dos estructuras organizacionales, dependiendo del material:

- Soja, Maiz, Lecitina y Linter:

BR12 Agribusiness BAL  
42 Mercado Externo  
46 Agri Grain

- Harina y Aceite:

BR12 Agribusiness BAL  
42 Mercado Externo  
45 Agri Crushing

Lo que cambia és el Sector de Actividad. Se decidió separar en dos por el tema de la Intención del contrato utilizada en el reporte de posición UPL, como se dijo anteriormente en esto BBP. Para los materiales que hacemos exportación directa – no hicimos crushing - se usa el Sector 46 – Agri Grain y para los materiales que hacemos crushing antes de exportar se usa el 45 – Agri Crushing.

La organización de compra también és la BR12 – utilizamos el estàndar GTM Bunge de las compras y ventas teneren el mismo código – y la oficina de ventas y grupo de compras és el B07.

La entidad és la P1070 – Exportación y el Trading Desk és el B07.

#### 02.02. Material master

Material és el nombre en SAP de cualquier tipo de producto (commodity, fertilizantes, etc...). Se representa en el sistema con un código / nombre interno. Sigue el estandar para los nombres de commodities en SAP-BBR:

[Código ISO País] - [Tipo de Commodity] -[Clave de Factor de Calidad se tiene]

- ⇒ Ejemplo: BR Soybean Meal Highpro, RU Wheat Cl5, IT Sunflower seed Oleic

Comentario:

- ⇒ Código ISO país puede ser reemplazado por una region en caso de alguna necesidad del negocio.

Los materiales deben estar extendidos para las Plantas y Organización de Ventas que serán utilizadas en los contratos GTM.

En la solución GTM Bunge utilizamos un concepto de grupo de commodities, donde agrupamos los materiales. Los grupos de commodities estan asignados a la entidad. Con respecto a los grupos de commodities asignados a la de exportación, tenemos los siguientes:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

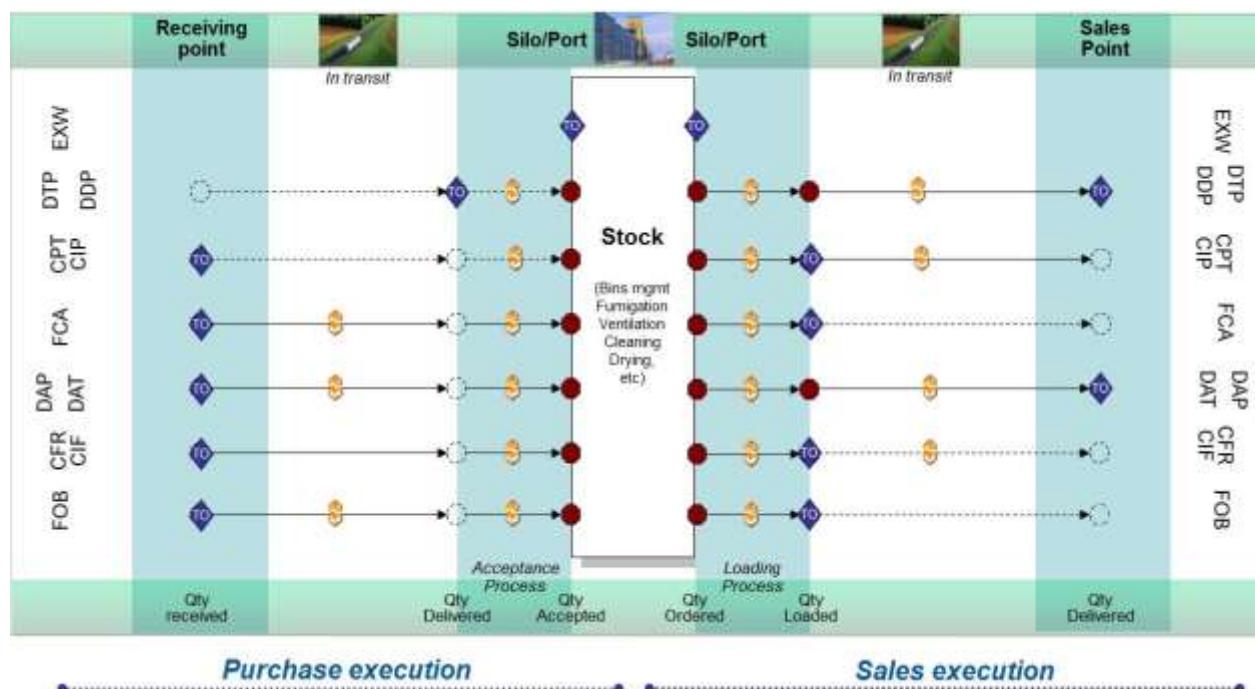
G100038	Harina de Soja
G100039	Lecitinas
G100040	Maiz
G100042	Aceite
G100044	Soja - Trade
G100080	Linter

### 02.03 Incoterms

Los Incoterms definen cual parte del contrato (Comprador o Vendedor) tiene que arcar con los costos de la movimentación de la commodity y, en cual punto la entrega tiene lugar y el riesgo para la otra parte.

Incoterms en Agribusiness son conocidos en su mayoría como paridades. Algunas de las paridades utilizadas a veces no se especifican como Incoterms "limpios", pero con un término comercial adicional como los NF FO o CIF FO. In SAP la lista disponible sigue exactamente la lista estándar internacional (Incoterm 2000, Incoterm 2010). El término comercial adicional "FO" se almacenará en un campo adicional (texto o otro que se definirá)

De la lista anterior de Incoterms y los siguientes US-GAAP, podemos definir para cada Incoterm el lugar / momento en que se realiza la transferencia de propiedad (TO en el esquema a continuación) correspondiente a la transferencia de riesgo.



La imagen arriba representa también la lista de Incoterms disponible en el sistema.

En la solución de exportación BBR la gran mayoría de los contratos son FOB, donde el cliente arca con los costos del negocio. Solo para algunos casos de Lecitina / Linter que utilizamos el incoterm CIF.

### 02.04 Location

#### Definition & objectives

El concepto de Location en la solución SAP-GTM fue creado para simplificar / ocultar al usuario final, la complejidad en términos de manejo de "Ubicación Física", que es básicamente compuesto por plantas, depósitos, punto de conexión de transporte, zona de transporte, etc...

Location es un elemento clave de la ejecución y se puede definir como una ubicación física / dirección donde las mercancías pueden ser compradas, almacenadas o vendidas. Los campos claves son:

- Nombre (obligatorio)
- Dirección (opcional)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 18 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- País (obligatorio)
- Tipo (obligatorio): Silo, Puerto, Muelle, Granja, Estación de ferrocarril, Lugar de carga de camiones, Ciudad, Región.

El tipo de la Location es importante una vez que determina la tecnología subyacente de la planta SAP (Planta Estandar o Planta Logistica Virtual). Pero, desde el punto vista de usuario no hay diferencia, una vez que las dos soluciones proporcionan un valor / cantidad por ubicación.

Técnicamente un Location es un grupo de cuentas de proveedor YLOC. Deben ser creados previamente como datos maestros antes de ser utilizados en contratos o otros informes.

En la solución SAP-Agri BBR fuera creada la nueva transacción YEXGL\_LOCATION:

A partir de esta transacción el usuario puede crear, cambiar y visualizar los Locations.

Todos las características de la pantalla arriba que estan en la parte Clasificación, son las mismas que estan en los datos maestros de proveedores. Estas informaciones son muy importantes para generación y ejecución de los contratos. Por ejemplo: En el campo Origen de los contratos de exportación, solo podremos informar aquellos Locations que tienen las características Dom / Exp = Export y la Actividad = Puerto.

### *Location usage in contracts*

Todos los contratos en GTM Bunge utilizan los Locations. Para los contratos de ventas exportación BBR, como la gran mayoria son FOB (Origen x Origen), tenemos que informar siempre el campo Origen. En general esto location representa un Puerto o un Silo de donde va salir la mercancía.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 19 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Logística / Programação

Incoterms	FOB ...	SANTOS	Tipo de Execução	
Peso Final	ORIG Na Origem		Local Classificação	ORGNa Origem
Cliente	50000002	BUNGE INTL. COM. LTD SUC. UR		
Origem	50046008	SANTOS, BR	Depósito	2007 AGRIBUSINESS Centro 2262

Hay algunos pocos casos de contratos de Lecitina que tenemos el Incoterm CIF (Origen X Origen), pero tambien informamos el campo Origen para estos.

Visão Geral Opções Informações Adicionais Exportação/Importação Detalhes Component Pricing Textos de despe

Logística / Programação

Incoterms	CIF C...	SINGAPORE	Tipo de Execução	
Peso Final	ORIG Na Origem		Local Classificação	ORGNa Origem
Cliente	50067485	BUNGE ASIA PTE LTD, SG		
Origem	50045768	LEM - LUIZ EDUARDO MAGALHAES	Depósito	2007 AGRIBUSINESS Centro 2348

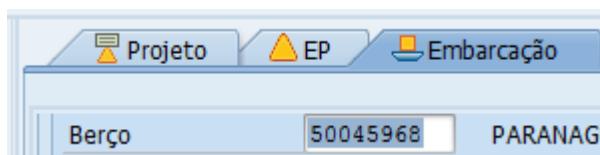
No hay casos en exportación BBR que necessitamos informar el location Destino.

Todos los controls con respecto a los Incoterms y Locations (Origen y Destino), estan parametrizados en la tabla YTRGL\_LOCATRULE.

Otro campo de location que llenamos para la venta és el campo Cliente. Se carga automaticamente cuando informamos el cliente del contrato. Todos los business partners en la solución SAP-Agri tienen una Location que los representan.

Estos 3 Locations abajo tambien son muy importantes para el escenario de ventas exportación BBR:

- Filial de Liquidación: En la solución SAP-Agri és el location de donde hacemos la facturación. Pero para el proceso de exportación utilizamos siempre el Puerto.
- Base Location: És el Location de donde hacemos el marcado del precio de mercado. En general tambien és el Puerto. Aca és importante tener en cuenta que esto dato viene de la parametrización de la tabla YEXGL\_BASELOCAS. Vamos detallar mejor el tema de las Base Locations mas adelante.
- Muelle: Por motivos fiscales en Brasil és necessário informar el Muelle de donde estas saliendo el buque. Esto Location en general no és informado en el contrato (hasta se puede poner en la solapa de Opción de Puerto) y si en el EP en el momento de la ejecución.



Los contratos de Compra exportación - que se crean para hacer el proceso de Washout – tienen una estructura un poco distinta de Locations. A pesar de todos estos tambien ser FOB (Origen x Origen). Lo que cambia és que en estos casos no tenemos el campo Cliente y ni el campo Origen. En lugar de estos dos tenemos los campos Local Origen y Filial Entrega, respectivamente:

- Local Origen: En la solución SAP-Agri és el location de donde sali la mercancía para entregar en Bunge. En general és la location del proveedor. Como en la exportación estos contratos solos se crean para hacer el Washout con la venta, siempre informamos el Puerto.
- Filial de Entrega: En la solución SAP-Agri és la filial Bunge que recibe la mercancía. Asi como pasa con el Local de Origen, en la exportación siempre informamos el Puerto.

Logística / Programação

Incoterms	FOB ...	ITACOATIARA	Tipo de Execução	
Peso Final	ORIG Na Origem		Local Classificação	ORGNa Origem
Local Origem	50045758	HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOAT...		
Filial Entrega	50045758	HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOAT...	Depósito	2007 AGRIBUSINESS Centro 2265

Para la Filial de Liquidación y Base Location és lo mismo concepto de la venta. El Muelle no necesitamos informar para estos casos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

### 02.04.01 Weigh type / Grade type

El sistema actualmente ofrece dos campos de contrato que permitirán a los usuarios especificar "en qué momento la cantidad y la calidad serían definitivas" para el proceso de liquidación, lo que proporciona mayor flexibilidad.

Estos dos campos acomodan dos valores "Origen" y "Destino" que se refieren a una de las dos Locations en los contratos. Basado en la declaración anterior, los siguientes ejemplos son:

*Compra por contrato de semillas FCA camión, origen = granja, destino = planta trituradora de Bunge*

- Si el tipo de peso es "origen": el proveedor nos facturará la cantidad cargada en la granja (= origen) cuando la contracción debida al movimiento de la granja a la planta de trituración de Bunge sea para nosotros,
- Si el tipo de peso es destino: la cantidad recibida en la planta de trituración (= destino) nos será facturada por el proveedor. No hay contracción para Bunge,
- Si el tipo de grado es "origen": la calidad medida en la carga en la granja (origen) se utilizará para calcular la asignación de calidad (bonificación o descuento),
- Si el tipo de grado es "Destino": calidad medida en nuestra planta de trituración.

En el mundo de lo agronegocio, son posibles otras combinaciones que estarán disponibles para el campo de tipo de peso / grado:

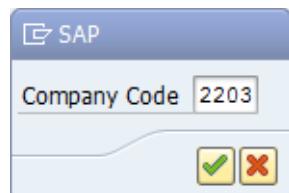
- *Origen preliminar, destino final: se realiza una primera liquidación en función de la cantidad / calidad en el origen (recibida en depósito fiscal) y luego una segunda (final por diferencia) en el destino,*
- *Carga preliminar, destino final: se realiza una primera liquidación en función de la cantidad / calidad en el origen (cargada desde un depósito de garantía) y luego una segunda (final por diferencia) en el destino.*

En la solución de exportación BBR, solo utilizamos Peso Origen X Grado Origen para todos los contratos.

### 02.04.02. Base Locations

En la solución GTM Bunge tenemos el concepto de base location, que es un location que utilizamos para marcar el precio de mercado. Todos los contratos GTM son basados en el precio de la base location. En BBR creamos una nueva transacción para manejar / determinar esta información en los contratos. La transacción es la YCTGL\_BASELOC\_PARAM.

Por lo cual informamos inicialmente la empresa:



Y aca podemos hacer la consulta y crear nuevas

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 21 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

**SAP**

Company Code	2203
Base Location	
Base Location Incoterm	
Settlement Branch	
Material Group	
Commodity Group	
Material	
Contract Incoterm	
Profit Center	
Application	
City	
Country	
Update User	
Update Date	

La determinación de la Base Location / Incoterm Base Location está hecha por los siguientes parámetros:

**SAP**

Base Location	Brco	Settlement Br	Settlement Branch	Material Group	Material	Commodity	Commodity Group	Application	Incoterm	Contract	Profit Center	Country	City
0050045758	HERMASA NAV...	FOB	0050045758	HERMASA NAVIGAÇÃO (ITACOATIARA)		G100038	Farelo de Soja		CIF				
0050045758	HERMASA NAV...	FOB	0050045758	HERMASA NAVIGAÇÃO (ITACOATIARA)		G100040	Milho		CIF				

- Incoterm del Contrato
- Filial de Liquidación
- Grupo de commodity o Material

Una vez definida la Base Location en esta funcionalidad, esta información será cargada automáticamente en la creación del contrato. También se utilizará en la tabla YEXGL\_MARKETV para determinar el precio de mercado para esta location. En la próxima sesión vamos detallar mejor la Marketv Tables

## 02.05. Market Table - YEXGL\_MARKETV

En la solución GTM Bunge hay una tabla que informamos todos los precios de mercado, de acuerdo con los siguientes parámetros:

- Organización de Ventas
- País
- Grupo de Commodity o Material
- Base Location
- Incoterm
- Fecha Valida: La fecha valida para el precio
- Tipo de Valor: Es el tipo de valor del precio. Aca tenemos las siguientes opciones:
  - FUT: Futuros
  - PRM: Premio
  - SPM: Spread

Estos precios pueden ser cargados manual o por una interface que tenemos con el LIM (). Los simuladores de precio – utilizados en originación y ventas MI – y el reporte MTM buscan valores de premio y spreads en esta tabla.

## 02.06. Crop Year

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

La cosecha es una información obligatoria en la creación del contrato GTM. Para nuestra solución fuera creada un cadastro para determinación de las cosechas, de acuerdo con algunos parámetros. La transacción para la creación de la cosecha es la YCTGL\_GTM\_CONFIG, en esta opción abajo:

Exibir visão "Determinação de Safras": síntese										
Estrutura diálogo										
Determinação de Safras										
Safra	Grupo C...	Nome 1	Material	Texto b...	Apl	Receber de	ReceberAté	Contrat.De	Cont	
2015			139761	BR SOJA ...		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2000	31.0	
2015			149854	BR SOJA ...		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	
2015			149855	PY SOJA ...		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	
2015	G100043	Soja Cru...				01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	
2015	G100044	Soja - Tr...				01.01.2016	31.01.2016	01.01.2016	31.0	
2015	G100049	Grupo S...				01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.0	

Los siguientes parámetros determinan las cosechas en los contratos:

- Grupo de commodity o Material
- Fecha de Recebimento Desde / Hasta
- Fecha de Contrato Desde / Hasta

La información de cosecha es muy importante para la solución de “Caixinha” en la Originación. Los planes son siempre creados para un grupo de commodity / cosecha.

## 02.06. Quality Schemme

A través de esta funcionalidad se permite la inserción de la información que se basa en los cálculos de calidad. Esta información se compone de tablas, con límites de porcentaje para la aplicación de descuentos de calidad. De esta forma, los porcentajes evaluados en la clasificación de materia prima, que superan los estándares ANEC y estándares estipulados en contratos, serán calculados y aplicados conforme a las tablas registradas en el sistema SAP para fines de cálculo de descuentos comerciales.

Las tablas de Descuento de Calidad de Granos, tienen como objetivo calcular y medir las pérdidas de peso que ocurren debido a la característica de cada producto, que sobrepasa los estándares de calidad.

La aplicación de los descuentos de acuerdo con las tablas registradas en nuestro sistema, calculan los porcentuales excedentes de los patrones parametrizados. como; humedad, impurezas, averías, verdosos y PH.

La transacción para el registro de calidad es la YEXGL\_AGRI\_CQCM.

Esquemas de Qualidade										
Parâmetros de Seleção										
Empresa		<input checked="" type="checkbox"/>								
Nro Esquema										
Local										
Centro										
<input type="checkbox"/> Modificação em massa										

En la parte de arriba de la pantalla tenemos los esquemas de calidad y, en la parte de abajo, los materiales asignados con sus respectivas características, valores y rangos:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

# [GTM] Export BUY

Esquemas Qualidade									
Empr.	Contr.Comercial	Nº Item	Nº Esquema	Esquema	Descrição Esquema	GCom	Data Inl.	Data Fim	Ent. Us.
2203		1		ESQUEMA DUMMY ME	ESQUEMA DUMMY ME	807	01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		2		ESQUEMA DUMMY	ESQUEMA DUMMY		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		3		ESQUEMA QUALIDADE ANEC	ESQUEMA QUALIDADE ANEC	807	01.01.2016	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		4		ESQUEMA QUALIDADE STD	ESQUEMA QUALIDADE STD		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		5		ESQUEMA DUMMY STD	ESQUEMA DUMMY STD		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		6		ABC INDUSTRIA E COMERCIO S/A	ABC INDUSTRIA E COMERCIO S/A		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		7		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		8		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		9		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		10		ADILAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - E	ADILAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - EPF		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>

## 03. Integration

04. RICEFS

## 05. Reporting

## 06. Roles & Responsibilities

## 07. Access profile

## 08. Organizational Impacts

## 09. Open Issues

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Name      Country      Role      Position      Date      Signature

<i>Project Name</i>	<i>Phase</i>	<i>Work Stream</i>	<i>Functional Leader</i>	<b>Page 24 of 26</b>
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Alejandra Corallo

UY

Key User

Patricia Cataluña

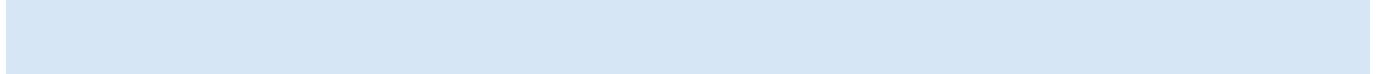
BR

Key User

Gerardo Pagani

UY

Key User



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 25 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 26
BSA DEMETRA	BluePrint	Exportación ROU	Julio Vigorito / Pablo Calamara	



# BBP Acceptance term – Sign Off

**GTM.(103).[30].Export.(UY)**

## DOCUMENT REVISION

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

## Contents

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

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### 01. Document Objective

#### 01.01. Purpose

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

### 2. Business Blueprint Documentation Map

#### 02.01. Process by Workstream

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)	

# BBP Acceptance Term – Sign Off

03. Process Scope

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

- GTM.(103).[30].Export.(UY)

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

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

Argentina, Buenos Aires, April 30<sup>th</sup> 2019

# BBP Acceptance Term – Sign Off

## 05. Project Team Map

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

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

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

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### IT

Row Labels	E-mail	ID	Workstream Country	Local	Total
<b>Full Time</b>					<b>44</b>
	Amanda Aguiar <amanda.aguiar@bunge.com>;	2099971	MDM	BR	GSP 1
	Andres Sarmiento <andres.sarmiento@bunge.com>;	89068	TAX	AR	BUE 1
	Cassio Denis Grossklags <Cassio.Denis@bunge.com>;	2078437	FLOW	BR	GSP 1
	Charles Leal Gimenes <charles.gimenes@bunge.com>;	2057136	FLOW	BR	GSP 1
	Demerval Goncalves Boldrini <demerval.boldrini@bu>	2055098	MNGT	BR	SP 1
	Diego Osella <Diego.Osella@bunge.com>;	86240	Integration	AR	CBA 1
	Douglas Azevedo <douglas.azevedo@bunge.com>;	2072137	BI	BR	SP 1
	Eduardo Benvenuto Pereira <eduardo.pereira@bunge.com>;	2081101	TRM	BR	GSP 1
	Fabricio Forteis <fabricio.forteis@bunge.com>;	86398	FLOW	AR	BUE 1
	Flavio da Silva Almeida <flavios.almeida@bunge.com>;	2078541	FLOW	BR	GSP 1
	Gabriel Marques <gabriel.silva@bunge.com>;	2093778	INFRA	BR	GSP 1
	Gilberto Gurniski Filho <Gilberto.Filho@bunge.com>;	2090911	GTM	BR	GSP 1
	Helder de Carvalho Rios <Helder.Rios@bunge.com>;	2087906	BI	BR	SP 1
	Jar Vavassori <jar.vavassori@bunge.com>;	2088341	EACoE	BR	GSP 1
	Jorge Alberto Madonno <jorge.madonno@bunge.com>;	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
<b>Part Time</b>					<b>4</b>
	Damian Migliore <damian.migliore@bunge.com>;	85911	BI	AR	BUE 1
	Eduardo Farre <eduardo.farre@bunge.com>;	7174	BI	AR	BUE 1
	Leonel Arucci <leonel.arcucci@bunge.com>;	86172	INFRA	AR	BUE 1
	Silvia Stel <silvia.stel@bunge.com>;	8028	FLOW	AR	ROS 1

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

## IT

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

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

## 06. Presence List

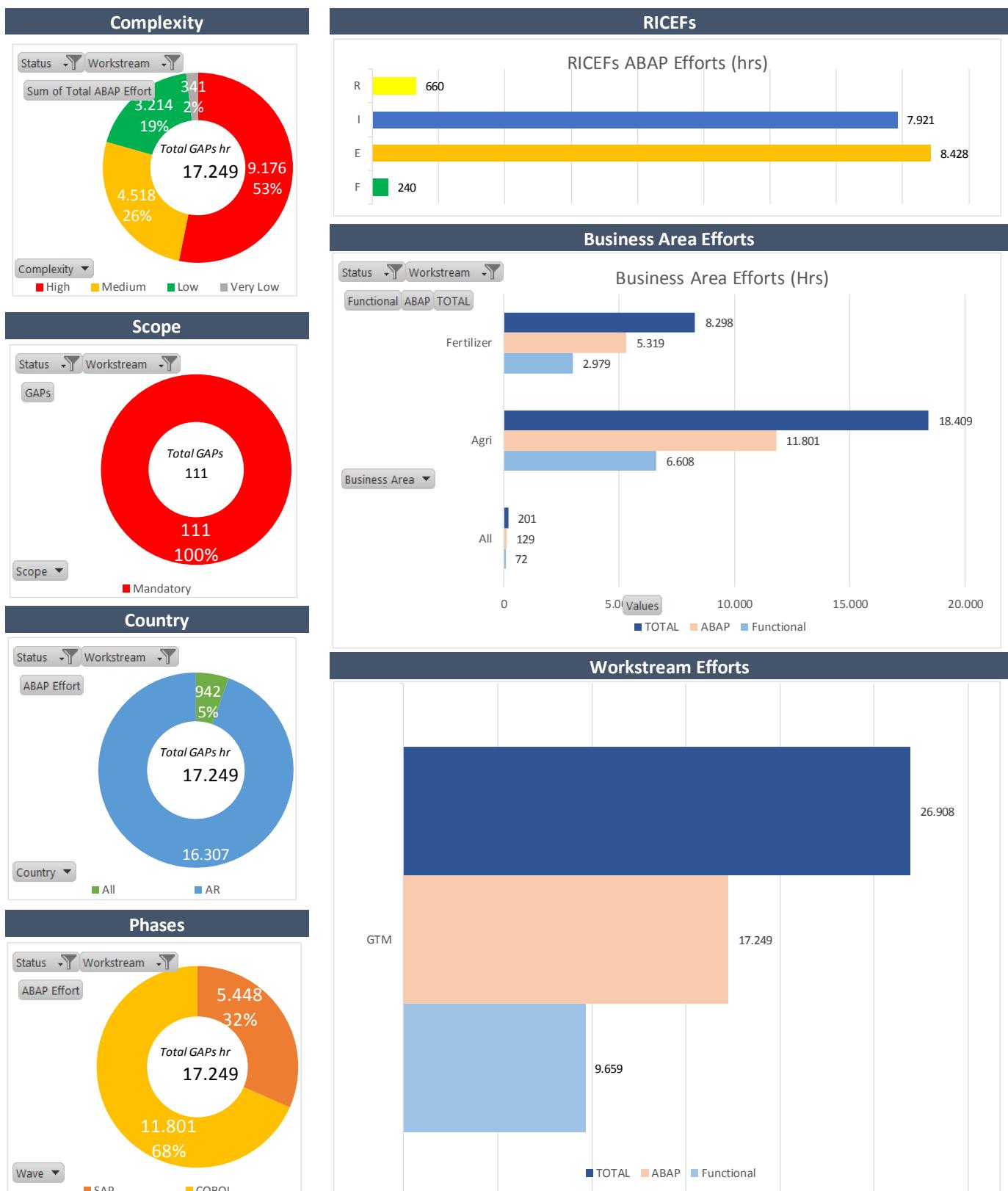
Project Name	Phase	Page 8 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	



# GAPS

GTM

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



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

## GAP List by Workstream

*quarta-feira, 15 de maio de 2019*



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



# ISSUES

**GTM**

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

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

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

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

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



# IMPACTS

GTM.(103).[30].Export.(UY)

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

<b>ID</b>	64	65
<b>Frente</b>	GTM Expo	GTM Expo
<b>Proceso / Sistema</b>	Registro de Contratos	Registro de Contratos
<b>Proceso EPM Nivel 1</b>	30.20 - Export	30.20 - Export
<b>Proceso EPM Nivel 2</b>	30.20.030 - Export Contracts Management	30.20.030 - Export Contracts Management
<b>Actividad</b>	Registro de Contratos	Registro de Contratos
<b>Escenario Actual (As Is)</b>	EXPO - ROU - Creacion de contratos: los contratos son creados y precificados por la transacion WB21	EXPO - ROU - Nominacion de contratos: actualmente este proceso se realiza de forma manual por fuera del Sistema y la ejecucion por la transacion WB21
<b>Escenario Futuro (To Be)</b>	La creación, precificación y fijación de los contratos se hará a través de la transacción YEXGL_AGRI_TS (Cockpit Trading Station).	El proceso de nominación, ejecución y facturación utilizará el cockpit: YEXGL_AGRI_A3. También será usada para lanzar gastos planificados o no.
<b>Descripción del Cambio</b>	Nueva forma de crear y precificar contratos de exportación	Nueva forma de nombrar los contratos de exportación
<b>Áreas impactadas</b>	Ejecución	Ejecución
<b>AGRI</b>		
<b>Ferti</b>		

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

# IMPACTS



## Workstream Business Blueprint

Food		
Industrial		
Pais	UY	UY
Exposure level	Médio	Médio
Quien identifico el impacto	Patricia Cataluna	Patricia Cataluna

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