



# Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(005).[30].Fertilizer Sales

# Business BluePrint (BBP)

## E-Book Contents

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



# GTM.(005).[30].Fertilizer Sales

## 30 - Sales

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

**DOCUMENT REVISION**

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Fernán Pizarro Posse	V01	Febrero 1st.	Start	Working in progress

## Contents

01. Business Scenario .....	3
01.01. Glosario.....	4
01.02. Descripción del Escenario.....	4
01.03. Objectivo .....	4
01.04. Functional Scope.....	4
01.05. Estructura Organizacional.....	5
01.05.01. Sociedad .....	5
01.05.02. Centros .....	5
01.05.03. Depósitos (Almacenes).....	7
01.05.04. Organización de Compras y Ventas.....	7
01.05.05. Canales de Distribución.....	8
01.05.06. Sector .....	9
01.06. Estructura Comercial .....	9
01.06.01. Locations.....	10
01.06.02. Complexo.....	13
01.06.03. Cosecha (Safra) .....	14
01.06.04. Grupo de Commodities.....	14
01.06.05. Mesorregión .....	15
01.06.04. Entidades .....	16
01.06.06. Regional.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
01.06.07. Estructura Comercial .....	16
01.07. Dados Mestres .....	17
01.07.01 Maestro de Materiales .....	17
01.07.03 Cosecha.....	21
01.07.04 Incoterms .....	21
01.07.05 Procedencia / Destino .....	22
01.07.06 Moneda.....	22
01.07.07 Tasa cambio.....	22
01.07.08 Pricing.....	22
01.07.09 Tolerancias .....	33
01.07.10 Condiciones de pago.....	33
Vías de pago .....	34
01.07.11 Centro de beneficio del contrato .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
01.07.12 Moneda del contrato.....	36
01.07.13 Administrador del contrato.....	36
01.07.14 Modelo de Precio y Tipo de Operaciones .....	36
01.07.14 Bloqueos de Contratos .....	37
01.07.15 Validaciones en la carga de Contratos.....	41
01.07.16 Carga de contratos en Fiori .....	42

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.07.17 Contratos en la Web.....	47
01.07.18 Mezclas Genéricas.....	47
01.07.19 Envíos de mails en contratos.....	51
01.07.20 Contratos de Servicios .....	52
02.01 Opciones de Contrato .....	54
03. Integration.....	62
04. RICEFS .....	62
05. Reporting.....	62
06. Roles & Responsibilities.....	63
07. Access profile .....	63
08. Organizational Impacts .....	63
09. Open Issues.....	63
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	63

## 01. Business Scenario

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

### 01.01. Glosario

**BBR** – Código que representa la sociedad Bunge Brasil.

**BAR** – Código que representa la sociedad Bunge Argentina.

**BPY** – Código que representa la sociedad Bunge Paraguay.

**ROU** – Código que representa la sociedad Bunge Uruguay

**Comisionista** – Son utilizados para la venta de Fertilizantes y cobra comisión. Tiene acceso a la página web de Bunge.

**Caixinha (Slots)** – Aplicación utilizada como estrategia para determinar la capacidad de venta de los Fertilizantes por períodos.

### 01.02. Descripción del Escenario

Los escenarios de este documento son las Ventas de fertilizantes en el mercado local, este proceso aplica para Argentina, Paraguay y Uruguay, en Brasil no se realizan ventas localmente, pero se deja constancia que el sistema puede utilizarse a futuro para Brasil.

### 01.03. Objetivo

El objetivo de esta documentación es para definir y explicar los escenarios de procesos de Bunge para la venta de Fertilizantes.

### 01.04. Functional Scope

Las informaciones abajo se aplican para las operaciones de ventas de *fertilizantes* para las empresas Bunge Argentina (BAR), Bunge Paraguay (BPY) y Bunge Uruguay (BUY) para los siguientes grupos de commodities:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Por GTM	Commodity	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

### 01.05. Estructura Organizacional

En la estructura organizativa de Bunge se requiere definir para contratos GTM, la Organización de Ventas y la de Compras, ya que es requerida ingresarla al momento de realizar la carga del contrato.

La estructura organizativa de Bunge será estructurada de la siguiente manera:

#### 01.05.01. Sociedad

Sociedad representa a una entidad legalmente constituida. Los balances contables exigidos por ley se crean a nivel de sociedad. A en la tabla XXXXX presentamos las empresas que están involucradas en nuestra solución.

Sociedad	Moneda que se puede Operar	Descripción
2203	BRL y USD	Bunge Brasil (BBR)
1000	ARS y USD	Bunge Argentina (BAR)
5000	PYG y USD	Bunge Paraguay (BPY)
2500	UYU y USD	Bunge Uruguay (ROU)

Tabla 1: Sociedades.

#### 01.05.02. Centros

Los Centros son una unidad organizacional que divide a la Compañía 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
- Compras

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”.

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



## Workstream Business Blueprint

Adentrándonos un poco más en la solución de fertilizantes para Bunge, los centros van a ser unidades responsables por las operaciones logísticas, y en el sistema deberemos representar a aquellas que se describen debajo:

- Fábricas Propias– Generalmente en donde se realizar las producciones de Fertilizantes, quedando estos en Stock.
- Plantas Propias – Puntos de almacenaje propio físico de fertilizantes.
- Puertos Propios– punto centralizador de recibimiento y despacho de fertilizantes para exportaciones o importaciones o compras locales que utilizan buques o barcazas.

Los centros serán representados en el sistema por la entidad Locations (ver 01.06.01. Locations):

Empresa	Centro Act	Nombre 1	Nombre 2	Paí	Business	Planta Própri	Nuevo Centro - DEMET
Bunge Argentina (2001)	1100	Puerto San Martín	Puerto San Martín	AR	-FERT--MEIN--	Si	4000
Bunge Argentina (2001)	1112	OF . ROSARIO	OF . ROSARIO	AR	-FERT----	No	4002
Bunge Argentina (2001)	1200	Tancacha	Tancacha	AR	-FERT--MEIN--	Si	4003
Bunge Argentina (2001)	1208	Acopio Gral. Paz	Acopio Gral. Paz	AR	-FERT----	Si	4004
Bunge Argentina (2001)	1300	San Jerónimo Sud	San Jerónimo Sud	AR	-FERT--MEIN--	Si	4005
Bunge Argentina (2001)	1400	Ramallo	Ramallo	AR	-FERT--MEIN--	Si	4006
Bunge Argentina (2001)	1500	OF . BUENOS AIRES	OF . BUENOS AIRES	AR	-FERT----	No	4007
Bunge Argentina (2001)	1600	FERTILIZANTES	FERTILIZANTES	AR	-FERT----	No	4008
Bunge Argentina (2001)	1700	Campana	Campana	AR	-FERT----	No	4009
Bunge Argentina (2001)	1802	Depósito Grumbein	Depósito Grumbein	AR	-FERT----	Si	4011
Bunge Argentina (2001)	2300	Quequén	Quequén	AR	-FERT----	No	4016

Centros Actuales (Locations en la nueva solución)

Empresa	Centro Act	Nombre 1	Nombre 2	Paí	Business	Planta Própri	Nuevo Centro - DEMET	Centro / Locación	Planta Real / Virtu
Bunge Argentina (2001)	1100	Puerto San Martin	Puerto San Martin	AR	-FERT--MEIN--	Si	4000	Centro	Real (1100)
Bunge Argentina (2001)	1102	ACA San Lorenzo	ACA San Lorenzo	AR	-FERT--MEIN--	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1103	Depósito Quebracho	Depósito Quebracho	AR	-FERT--MEIN--	Si	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1104	Depósito Siarcom	Depósito Siarcom	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1109	Guide	Guide	AR	-FERT--MEIN--	No	x	Locación/Depósito	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1110	Puerto Rosario	Puerto Rosario	AR	-FERT--MEIN--	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1112	OF . ROSARIO	OF . ROSARIO	AR	-FERT----	No	4002	Centro	Real (1112)
Bunge Argentina (2001)	1123	Agroquímica Rosario	Agroquímica Rosario	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1126	COFCO PGSM (TERCOFCO)	COFCO PGSM (TERCOFCO)	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	1200	Tancacha	Tancacha	AR	-FERT--MEIN--	Si	4003	Centro	Real (1200)
Bunge Argentina (2001)	1201	Buffon	Buffon	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1200)
Bunge Argentina (2001)	1208	Acopio Gral. Paz	Acopio Gral. Paz	AR	-FERT----	Si	4004	Centro (1208)	Real (1208)
Bunge Argentina (2001)	1300	San Jerónimo Sud	San Jerónimo Sud	AR	-FERT--MEIN--	Si	4005	Centro (1300)	Real (1300)
Bunge Argentina (2001)	1400	Ramallo	Ramallo	AR	-FERT--MEIN--	Si	4006	Centro (1400)	Real (1400)
Bunge Argentina (2001)	1401	Ponal San Nicolas	Ponal San Nicolas	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1402	Movipor	Movipor	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1403	Depósito Siderar	Depósito Siderar	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1404	Puerto San Nicolas	Puerto San Nicolas	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1405	Yara San Nicolas	Yara San Nicolas	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1406	Sepor	Sepor	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1407	Profertil San Nicolás	Profertil San Nicolás	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1408	PTP Ramallo	PTP Ramallo	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1409	HALLPA (Arecifes)	HALLPA (Arecifes)	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	1500	OF . BUENOS AIRES	OF . BUENOS AIRES	AR	-FERT----	No	4007	Centro (1500)	Real (1500)
Bunge Argentina (2001)	1600	FERTILIZANTES	FERTILIZANTES	AR	-FERT----	No	4008	Centro (1600)	Real (1600)
Bunge Argentina (2001)	1700	Campana	Campana	AR	-FERT----	No	4009	Centro (1700)	Real (1700)
Bunge Argentina (2001)	1701	Depósito América Latina Logist	Depósito América Latina Logist	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1702	Depósito Maripasa	Depósito Maripasa	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1704	Depósito Euroamerica	Depósito Euroamerica	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1705	Depósito Buenos Aires	Depósito Buenos Aires	AR	-FERT--MEIN--	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1706	Depósito America	Depósito America	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1707	Depósito Carlos Casares	Depósito Carlos Casares	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1708	Terminal Campana	Terminal Campana	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1709	Terminal DELTA DOCK	Terminal DELTA DOCK	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1710	Nitrásol	Nitrásol	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1700)
Bunge Argentina (2001)	1801	AR Terminal Bahía Blanca	AR Terminal Bahía Blanca	AR	-FERT--MEIN--	No	x	Locación	Virtual (1802)
Bunge Argentina (2001)	1802	Depósito Grumbein	Depósito Grumbein	AR	-FERT----	Si	4011	Centro (1802)	Real (1802)
Bunge Argentina (2001)	1803	ACA Bahía Blanca	ACA Bahía Blanca	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1802)
Bunge Argentina (2001)	1804	Puerto Galván	Puerto Galván	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1802)
Bunge Argentina (2001)	1805	Loma Paraguaya	Loma Paraguaya	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1802)
Bunge Argentina (2001)	1810	Profertil Bahía Blanca	Profertil Bahía Blanca	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1802)
Bunge Argentina (2001)	2300	Quequén	Quequén	AR	-FERT----	No	4015	Centro (2300)	Real (2300)
Bunge Argentina (2001)	2301	Quequén Mosaic	Quequén Mosaic	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (2300)
Bunge Argentina (2001)	2302	Necochea Ponal	Necochea Ponal	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (2300)
Bunge Argentina (2001)	2303	Quequén ACA	Quequén ACA	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (2300)
Bunge Argentina (2001)	2304	Necochea Nidera	Necochea Nidera	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (2300)
Bunge Argentina (2001)	2305	Nequen Correa	Nequen Correa	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (2300)
Bunge Argentina (2001)	2307	Nequen Ardanaz	Nequen Ardanaz	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (2300)
Bunge Argentina (2001)	2401	Las Cejas	Las Cejas	AR	-FERT----	Si	x	Locación	Virtual (2600)
Bunge Argentina (2001)	4001	AFA COMIRSA	AFA COMIRSA Ramallo	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1400)
Bunge Argentina (2001)	4002	ALFAGRO (TERALF)	ALFAGRO (TERALF) Cnel. Arnold	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	4003	BOUVIER (TERBOU)	BOUVIER (TERBOU) Bombal	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	4004	DESAB (TERDES)	DESAB (TERDES) Gral. Villegas	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)
Bunge Argentina (2001)	4005	ACOPIO AREQUITO (TERACO)	AC. AREQUITO (TERACO) Arequito	AR	-FERT----	No	x	Locación	Virtual (1100)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

### 01.05.03. Depósitos (Almacenes)

En SAP los Almacenes son utilizados para separar mercancías en función del modo en que gestione el inventario. Para las operaciones de Fertilizantes de Argentina, Uruguay y Paraguay siempre se utilizará el mismo Almacén 0001 (Fertilizantes) las compras deberán separarse por Intención (Material Prima para Producción o Reventa- definida en la carga del contrato). El sistema está preparado para utilizar elemento PEP (donde se define intención e identifica el propietario/dueño de la mercadería, por ejemplo, cuando el mismo tiene valor monetario y contable el dueño es Bunge, cuando es no valorado es de un tercero). Luego para el sistema manejamos la entidad Lotes que nos permiten identificar los lugares físicos donde está la mercadería. (el lote representa a una Location).

La estructura básica de stock se puede mirar en la siguiente figura.

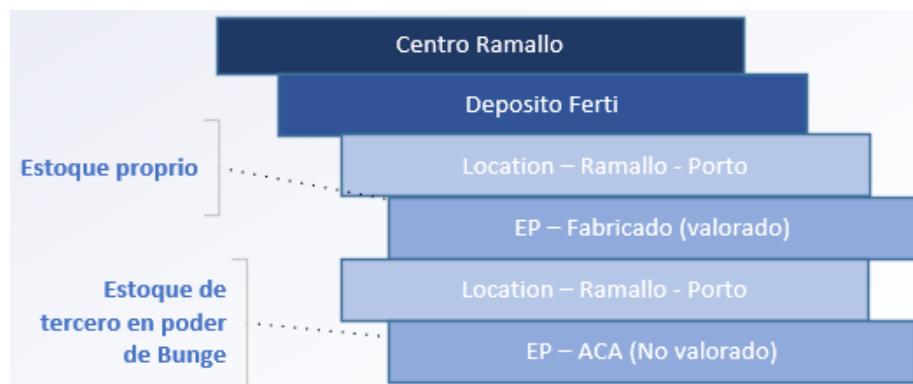


Figure 1: Estructura de Estoque Básica.

Abajo un ejemplo de cómo será modelado la estructura de PEP/Locations para Argentina, Paraguay y Uruguay:



Figure 2: Transacción MMBE - Stock Originación.

### 01.05.04. Organización de Compras y Ventas

Para los documentos GTM es necesario informar la organización de ventas y compras en un mismo contrato sin importar si el contrato es compra o venta.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



## Workstream Business Blueprint

La organización de ventas es una unidad organizativa dentro de logística que estructura a la sociedad según sus necesidades de ventas, para fertilizantes se creara la AR10.

La organización de compras es una unidad organizativa que procura artículos y negocia condiciones generales de precio de compra con los proveedores. Es responsable de todas las transacciones de compras en la empresa.

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL VENDAS

#### Argentina

1000	Fertilizantes	AR10	41	Mercado Interno	1	Fertilizantes
			42	Mercado Externo	1	Fertilizantes
			43	Transferência Interna	88	Outros

#### Paraguay

5000	FERTILIZANTES	PY10	41	Mercado Interno	1	Fertilizantes
			42	Mercado Externo	1	Fertilizantes
			43	Transferência Interna	88	Outros

#### Uruguay

2500	FERTILIZANTES	UY10	41	Mercado Interno	1	Fertilizantes
			42	Mercado Externo	1	Fertilizantes
			43	Transferência Interna	88	Outros

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMPRAS

#### Argentina

Empresa	Segmento	Org. Compras	Descrição	Grupo de Compras	Descrição
1000	Fertilizantes	AR10	AR Fert	AXX	Fert

#### Paraguay

Empresa	Segmento	Org. Compras	Descrição	Grupo de Compras	Descrição
5000	FERTILIZANTES	PY10	PY FERT	PXX	Compras

#### Uruguay

Empresa	Segmento	Org. Compras	Descrição	Grupo de Compras	Descrição
2500	FERTILIZANTES	UY10	UY FERT	UXX	Compras

Figure 3: Organización de Compras y Ventas

## 01.05.05. Canales de Distribución

Para los documentos GTM es necesario informar el canal de distribución.

El canal de distribución representa la vía por el cual los materiales o servicios comercializables llegan a los clientes.

Para Bunge Sudamérica, los canales de distribución están definidos de acuerdo con la actuación del mercado.

En la siguiente tabla tenemos la utilización de cada canal de distribución:

Canal Distribución	Descripción	Utilización
41	Mercado Interno	Indica que la operación para ventas en el mercado doméstico
42	Mercado Externo	Indica que la operación es para el Exportación
43	Transferencia interna	Indica que la operación es una transferencia entre plantas, depósitos, puertos

### 01.05.06. Sector

Para los documentos GTM es necesario informar el sector.

Un sector es una unidad organizativa basada en la responsabilidad para ventas o beneficios de materiales o servicios comercializables.

Los sectores utilizados en Bunge para *Fertilizantes* son los siguientes:

Sector	Descripción	Utilización
01	Fertilizantes	Se utilizará para Compra Venta de Fertilizantes
88	Otros	Se utilizará para Transferencias de Fertilizantes

### 01.06. Estructura Comercial

La estructura comercial define la forma que las actividades son desarrolladas por una organización, se dividen, son organizadas y coordinadas.

En Argentina los clientes le corresponden solo a un vendedor, este está dentro de una zona de ventas dentro de un grupo asociadas a una región.

La estructura es dinámica con lo cual un cliente que está asociada a un comercial se podrá cambiar a futuro para ser atendido por otro comercial.

A futuro se podrán crear nuevos grupos, o absorber los grupos actuales o eliminar algunos de los grupos indicados debajo. Lo que hoy es un grupo mañana puede ser una región.

Se deberá tener un reporte de los cambios de clientes, zonas y regiones histórico, para saber las asociaciones que tenían los clientes originalmente.

**GAP(OW)XXX Agregar Fecha de Inicio de cambio de vendedor y reporte. Ídem al BBP de Compras**

Para Argentina está organizada de la siguiente manera

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

Region	Gerente	División	Mesoregion (11)	Zona (24)	Razon Social
SUR	Prieto Federico	SUR	SEB	SEB13 SEB14 SOB SOB63 SOB64 SOB65 CUY	Justel Fernando Fernandez Criado Raúl Bidonde Germán Heidegaard Eduardo Honore Pablo y Martínez Pedro (sin dptos asignados) Lepez Edgar
CENTRO	Saccoone Bruno	CENTRO ESTE	NBA	NBA23	Scaminiad Tomás
			NUC	NUC21 NUC32 NUC41 NUC24	Scaminiad Tomás Buffarini Diego Lascursa Ignacio Wust Hernán (sin dptos asignados)
			UT	UT31 UT42	Bosco Carlos Pochettino Alejandro
		CENTRO OESTE	CBO	CBO53	Carpineti Roberto, Garda Victor y Marro José
			CBS	CBS54	Carpineti Roberto, Cicchitti Ariel y Cioccolanti Esteban
NORTE	Bastiani Sergio	NORTE DE CORDOBA	CBN	CBN51 CBN55	Cravero Lucas Filippa Javier
			NEA	NEA33	Rabellino Pablo
		NOROESTE	NOA	NOA52 NOA56 NOA57	Guzmán Ricardo Forenza Nicolás Cieri Adrián
		NORESTE	NEA	NEA43 NEA44 NEA45	Verbeek Lisandro Villalba Edgardo Santillán Rubén Alejandro
KAM	Blancivo	GRANDE CUENTAS NACIONALES GCN INDUSTRIA COMPETIDORES EXPORTACIONES	IND COMP EXPO	GRANDES CUENTAS NACIONAL GUTNISKY Francisco INDUSTRIA COMPETIDORES EXPORTACION	Mockel Federico Gastón Santiago Manuel Gombach Alejandra

Figura 4: Estructura Comercial

## 01.06.01. Locations

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

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

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

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

Table 2: Tipos de Locations utilizados para Brasil, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.

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 10 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

Base Location	No utilizada en Fertilizantes, es como se formula el precio. <a href="#">Ver esto como mejora</a> <a href="#">(ídem BBP Compras)</a>
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 un Location.

Exibir um local com características

Dados do Local

Id do Local	50045913
Nome Location	RONDONOPOLIS
Rua	ROD BR 364 SN, KM200
Cidade	RONDONOPOLIS
Região	MT
País	BR Brasil
Zona transporte	MT07601080 BUNGE-RONDONOPOLIS
Nr. Casa	
Bairro	DIST INDL VETORASSO
Código Postal	78745-001
Bloquear Compra	<input type="checkbox"/>

Classificação

Centro	2244 RONDONOPOLIS	Zona/agrupam.	<input checked="" type="checkbox"/> Núcleo Comercial	<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo
Tipo	SILO		<input checked="" type="checkbox"/> Filial Entrega	<input checked="" type="checkbox"/> Filial Liquidação
Dom/Exp	DOMESTIC		<input type="checkbox"/> Base Location	<input type="checkbox"/> Tipo Liquidação
Atividade	CRUSH		<input checked="" type="checkbox"/> Crush	<input type="checkbox"/> Export/Trade
Lim Local			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> No Relevant
CPF/CNPJ	84046101024700		Divisão	2244
Tipo geográfico	PLACE		BP	1004743
Subtipo	FILIAL		BP Topo	1004711
Operação				
Depósito próprio	OWN			
Depósito Fechado				
Aplicação				

Figure 3: Ejemplos de Locations (carga y vista).

4

Abajo los campos que se pueden utilizar para carga de locations.

Table 3: Descripción de los campos para los Locations.

Campo	Descripción
<b>Id do Local</b>	Número secuencial de identificación de las locations.
<b>Nome Location</b>	Descripción, nombre de proveedor.
<b>Rua</b>	Dirección del proveedor, filial o un local de tercero.
<b>Nr. Casa</b>	Numero casa local o fazenda.
<b>Cidade</b>	Ciudad / Municipio
<b>Código postal</b>	Código postal – ZIP Code
<b>Região</b>	Región o Provincia
<b>Bairro</b>	Barrio
<b>País</b>	País
<b>Zona de Transporte</b>	Zona de transporte, código criado pela área logística.
<b>Centro</b>	Para registrar un proveedor se le asigna un centro virtual, cuando es una planta se informa el código (Ejemplo: Tancacha)
<b>Tipo</b>	Código usado para identificar el tipo de registración hacienda / proveedor, planta, puerto, fabrica e etc.
<b>Dom/Exp</b>	Campo utilizado para denominación de la Location, se pone doméstico, exportación, importación o multimodal.
<b>Atividade</b>	Campo donde es indicado si es Crushing/Fabrica o Puerto Trade.
<b>Lim/Local</b>	Código usado por el sistema Lim específico para puertos.
<b>CPF/CNPJ</b>	Utilizado para registrar la planta de terceros se informa CNPJ/CPF. (en Argentina es único)

<b>Tipo Geográfico</b>	Este campo se indica un área geográfica, o una ciudad o una localidad.
<b>Subtipo</b>	Subtipo, indicamos si es un cliente, fazenda o filial.
<b>Operacao</b>	Indicamos si es un barco, o estación ferroviaria o transporte.
<b>Deposito Proprio</b>	Informamos si es propio o de terceros.
<b>Deposito fechado</b>	Campo utilizado para una condición especial en un determinado estado para la mercadería recibida en depósito.
<b>Aplicação</b>	Campo utilizado para saber si se vende o compra o no es relevante o se compra y vende.
<b>Divison</b>	Código asociado al CNPJ, cuando es una planta propia se informa el código, cuando tercero informa el código de una filial asociada.
<b>BP</b>	Número de Business Partner asociado al Location, siempre debe tener uno
<b>BP Topo</b>	Si tiene un BP asociado superior lo trae, sino tiene uno por sobre este, el superior es el mismo BP.
<b>Nucleo Comercial</b>	Utilizado para restringir las operaciones realizadas por regiones
<b>Ponto Trasbordo</b>	Punto físico donde se cambia em modal logístico (Camión - ferrocarril)
<b>Filial de Entrega</b>	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un fertilizante
<b>Filial de Liquidación</b>	Punto donde el fertilizante es consumido / procesado o exportado.
<b>Base Location</b>	Lugar de referencia para la formación del precio de la fertilizante

### 01.06.02. Núcleo

Es una locations que nos permite agrupar entidades, se lo puede utilizar para identificar las regiones en Fertilizantes, se lo puede parametrizar para restringir las operaciones realizadas por regiones.

The screenshot shows the 'Manage Entity definition' screen with the 'Núcleo' entity selected. On the left, the 'Geral' tab displays entity details like Position entity ID (P1056), Created on (12.08.2017), Company Code (2203), Center Group (Y\_WERKS\_PONTA\_GROSSA), Location (50045975 PONTA GROSSA FABRICA), and Liquidation Type (1 Crush). On the right, a grid titled 'Nome Ent.' lists locations grouped by center code (EN, PT, ES) and name (Ponta Grossa - Crushing).

Idio	Nome	Nome Cui
EN	Ponta Grossa - Crushing	Ponta Gr
PT	Ponta Grossa - Crushing	Ponta Gr
ES	Ponta Grossa - Crushing	Ponta Gr

### 01.06.03. Complejo

Es un agrupador, es el nivel más alto a nivel de agrupador, puede ser definido como familia de materiales.

El complejo se relacionan con los grupos de commodities ver [01.06.04. Grupo de Commodities](#), donde están ubicados los materiales.

Para *Fertilizantes para Argentina, Paraguay y Uruguay* vamos utilizar el primer complejo de la lista siguiente:

Table 4: Complexos.

Complejo	Descripción
----------	-------------

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

F	Fertilizantes
A	Algodón
BO	Aceite de Soja
C	Maíz
CA	Casca de Soja
S	Soja
SM	Harina de Soja
AC	Aceite de Maíz
G	Girasol
M	Maní
CR	Cártamo
SO	Sorgo
T	Trigo
CE	Cebada
GS	WDGS / DDGS
AR	Arroz

## 01.06.04. Cosecha (Safra)

No se utilizará para Ventas de Fertilizantes. Se deberá quitar de la lógica de la carga de contratos (GAP(OW)XXX )  
 - Mismo GAP que en BBP Compras.

## 01.06.05. Grupo de Commodities

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

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

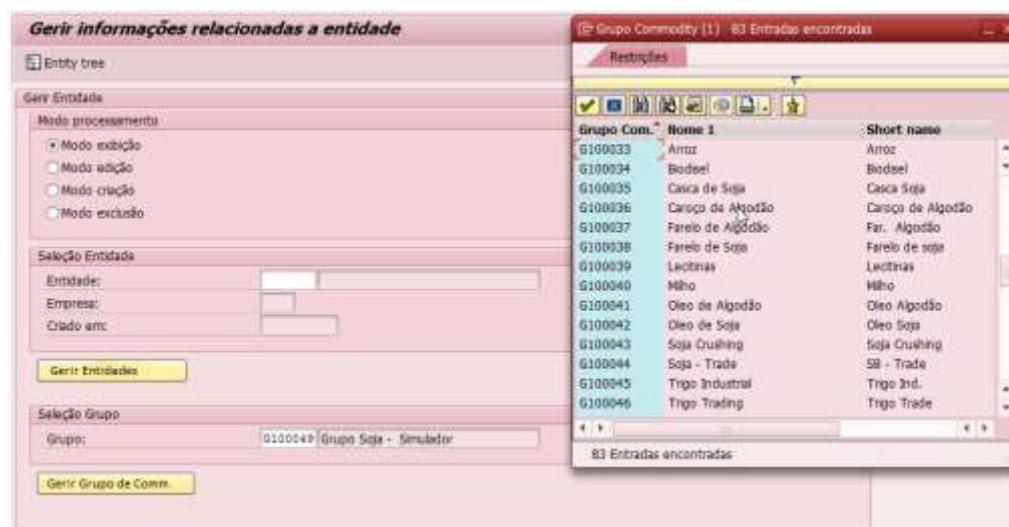


Figure 5: Ejemplo de Grupos de Commodities.

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

**Exibir Fobbing USD (YI42): entrada rápida**

The screenshot shows a software interface for managing commodity contracts. At the top, there are buttons for search, print, and other functions. Below that, a header section displays the application as 'Compras' (Buy) and the organization as 'Agribusiness BAL'. The date 'Válido em' (Valid until) is set to '31.01.2019'. The main area is a grid titled 'Aplicação/Org.compr./Grupo Com./Ponto Logí/Dt. Liq.' (Application/Organization/Group/Point Log/Due Date). The grid has columns for 'Grupo ...' (Group), 'Ponto Logí' (Point Log), 'Dt. Liq.' (Due Date), 'Denominação' (Description), 'Mont.' (Amount), 'Unid.' (Unit), 'por' (By), 'UM' (Unit of Measure), 'R.' (Rate), 'C.' (Currency), 'Vál.desde' (Valid from), 'até' (Valid until), and several other columns. One row in the grid is highlighted with an orange border, corresponding to the group G100049 mentioned in the text. The bottom of the interface shows various icons and a page number '1 / 1'.

Figure 6: Ejemplo utilización del grupo de commodity.

Para el ejemplo arriba, se añadió 1 registro. El grupo G100049 tiene 5 materiales. Si el registro fuera por material, sería necesario cargar  $1 \times 5 = 5$  registros.

Los grupos de commodities serán creados de acuerdo a la necesidad del negocio, inicialmente para fertilizantes se pueden utilizar los siguientes Grupos:

- 1) FERTILIZANTES NITROGENADOS (ejemplo de materiales UAN, UREA GRAN, PER, SULFATO DE AMON)
- 2) FERTILIZANTES FOSFATADOS (ejemplo de materiales DAP, MAP, ROCA FOSFO)
- 3) FERTILIZANTES AZUFRADOS (ejemplo de materiales TSP, MICROES, ACIDO SULFURICO)
- 4) FERTILIZANTES POTASICOS (ejemplo de materiales CLORURO DE POTA)
- 5) FERTILIZANTES MEZCLAS
- 6) FERTILIZANTES OTROS (ejemplo materiales SULFATO DE CALCIO, DOLOMITA)

## 01.06.06. Mesorregión

Las mesoregiones definidas para le negocio de Fertilizantes son las siguientes:

Mesoregion (11)	Descripción
SEB	Sudeste Bonaerense
...SEB13	13
...SEB14	14
SOB	Sudoeste Bonaerense
...SOB63	63
...SOB64	64
...SOB65	65
CUY	Cuyo
...CUY61	61
NBA	Norte de Buenos Aires
...NBA23	23
NUC	Nucleo
...NUC21	21
...NUC32	32
...NUC41	41
...NUC24	24
LIT	Litoral
...LIT31	31
...LIT42	42
CBS	Córdoba Sur
...CB554	54
CBO	Córdoba Oeste
...CBO53	53
CBN	Córdoba Norte
...CBN51	51
...CBN55	55
NOA	Noroeste Argentino
...NOA52	52
...NOA56	56
...NOA57	57
NEA	Noreste Argentino
...NEA33	33
...NEA43	43
...NEA44	44
...NEA45	45

### 01.06.07. Entidades

Es el agrupador de centros, en las entidades se puede definir si permite la carga o no de contratos, se pueden generar entidades con el fin de visualizar los datos que las mismas traen de acuerdo a los centros y sus locations asociados. A su vez la entidad incluye los grupos de commodities que tendrá habilitados para cargar contratos. Debemos analizar que Entidades son requeridas crear de acuerdo a la necesidad en Fertilizantes.

Ver si las ventas de Fertilizantes Industria serán cargadas desde una Entidad diferente. De esta forma se podrá tener Centro de costos separados.

GAP: un cliente no pueda ser atendido por otra mesoregión.

### Faltan Definir las Entidades

7

### 01.06.08. Organigrama Comercial

Es la representación jerárquica completa partiendo desde el país hasta el cliente. Ejemplo:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

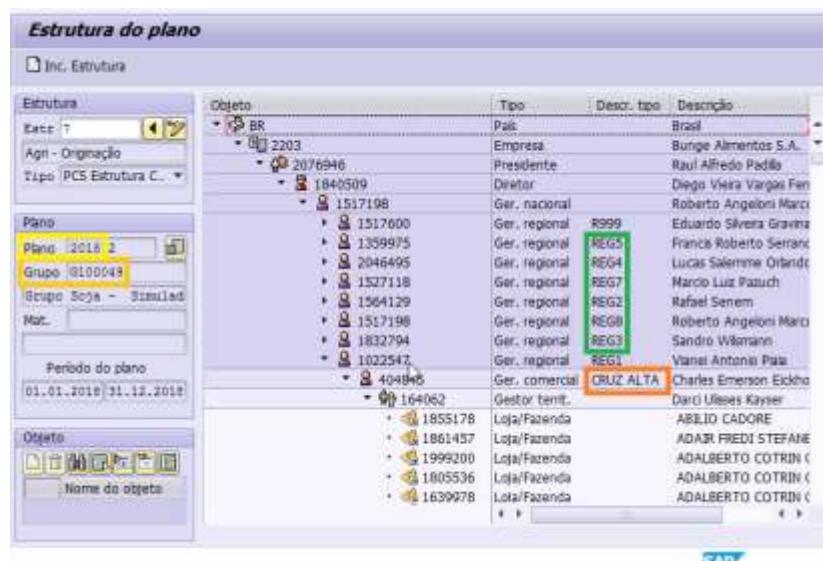


Figure 8: Ejemplo de estructura comercial de Brasil.

La estructura comercial es armada por la transacción YCTGL\_ORG\_PLAN. La estructura comercial es definida para una Plano, un grupo de commodity y tipo PCS (estructura comercial de ventas).

## 01.07. Datos Maestros

Abajo los principales datos maestros que se utilizan en los contratos.

### 01.07.01 Maestro de Materiales

Material es el nombre utilizado en SAP para cualquier tipo de producto (Fertilizantes, ácido, bolsas.). Se representa en el sistema con un nombre (descripción interna) que sigue una convención de nomenclatura estricta para la parte del commodity:

[Código ISO del país] - [Tipo de commodity] - [Factor de calidad (si corresponde)]

Ejemplo: BR Soja Highpro, RU Wheat Cl5, IT Semillas de girasol Oleico.

Comentario:

El código ISO del país puede ser reemplazado por una región o "cualquiera" en caso de necesidad comercial.



Figure 9: Ejemplo material.

El material debe ser ingresado en la creación de los contratos.

Figure 10: Materiales en la creación de contratos por Quick Entry.

Para figurar en los contratos, el material debe estar registrado en un Grupo de Commodity (01.06.05. Grupo de Commodities).

#### Jerarquía de productos:

En la jerarquía de productos, se identificará la presentación del material. Ejemplo de definición de la jerarquía:

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

The screenshot shows a hierarchical structure for fertilizer contracts:

- PRD(1)/900 Grupo principal**
  - Grupo principal**
    - 62 ACOPE/HIDRAULICO
    - 63 SOPLADOR
    - 60 FERTILIZANTES
  - PRD(1)/900 Grupo principal/Grupo**
    - FERTILIZANTES** (highlighted in orange) 80
      - Grupo**
      - 01 FERTILIZANTES PURO
      - 02 FERTILIZANTES MEZCLA
  - PRD(1)/900 Grupo principal/Grupo/Subgrupo**
    - FERTILIZANTES** (highlighted in orange) 80
      - FERTILIZANTES PURO** 01
        - Subgrupo**
          - 01 FERTILIZANTES PURO LIQUIDO
          - 02 FERTILIZANTES PURO SOLIDO
  - PRD(1)/900 Grupo principal/Grupo/Subgrupo/**
    - FERTILIZANTES** (highlighted in orange) 80
      - FERTILIZANTES PURO** 01
        - FERTILIZANTES PURO SOLIDO** 02
          - 00 FERTILIZANTES PURO SOLIDO GRANEL
          - 01 FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 25KG
          - 02 FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 50KG
          - 03 FERTILIZANTES PURO SOLIDO BIG BAG
          - 04 FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 25KG - P
          - 05 FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 50KG - P
          - 06 FERTILIZANTES PURO SOLIDO BIG BAG - PALL

El primer nivel de la jerarquía será el 01 – Fertilizantes:

The screenshot shows the first level of the hierarchy:

- AGT(1)/600 Grupo principal**
  - Grupo principal**
    - 01 Fertilizantes** (highlighted in red)
    - 02 Nutrientes
    - 03 Biphor
    - 04 Food & Ingredients
    - 05 Agribusiness
    - 06 Sugar & Bioenergy

El resto de la jerarquía seguirá como es hoy en Bunge Argentina.

## Material Precio:

Para que todos los materiales que pertenecen a un mismo fertilizante pero diferentes presentaciones, deberán tener todos en el campo Material Precio (PMATN) el material de ese fertilizante en presentación Granel.

Por ejemplo:

**Visualizar material FSP9SPS0BL0050 (Producto semielaborado)**

Datos adicionales Niveles organización

Ventas: Org.ventas 1 Ventas: Org.ventas 2 Ventas: Gral./Centro Co...

Material	FSP9SPS0BL0050	SUPER FOSFATO SIMPLE SPS 0-19-0 BOLSA 50
Org.Ventas	AR03	AR Fertilizers
Can.distr.	51	Fertilizantes

Conceptos de agrupación

Gr.estadística mat.	X2	Sólido	Grupo de materiales	01	Mercaderías n...
Grupo de rappels	X2	Sólido	Gr.imputación mat.	01	Mercaderías n...
Gpo.tipos pos.gral.	X2	Estruct /mat	Grupo tipos posición	X2	Estruct /mat...
Material precio	FSP9SPS0GR0000	SUPER FOSFATO SIMPLE SPS 0-19-			
Jerarquía productos	80010202	FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLS...			
Grupo de comisiones					

Grupos material

Grupo materiales 1	SOL	Grupo de material 2	FER	Grupo de material 3	PUR
Grupo de material 4		Grupo de material 5			

Atributos prod.

<input type="checkbox"/> Atributo 1	<input type="checkbox"/> Atributo prod. 2	<input type="checkbox"/> Atributo producto 3
<input type="checkbox"/> Atributo producto 4	<input type="checkbox"/> Atributo producto 5	<input type="checkbox"/> Atributo producto 6
<input type="checkbox"/> Atributo producto 7	<input type="checkbox"/> Atr.producto 8	<input type="checkbox"/> Atributo producto 9
<input type="checkbox"/> Atributo producto 10		

Los materiales que son a Granel, tendrán este campo vacío.

Los Fertilizantes mezcla deberán tener cargadas sus listas de materiales en la Trx. CS01. La lista que sea sin Centro es la que se utilizará para el cálculo del precio:

**Visual.lista material.p.mater.: Resumen de posiciones general**

Subpos. Entradas nuevas Cabecera Validez

Material	FSP90358GR0000	3-30,3-0-8,4S A GRANEL
Centro		
Alternativa	1	

Material Doc. General

Pos.	T...	Componente	Denominación de componente	Cantidad	UM
0010	L	FSP9MAP0GR0000	FOSFATO MONOAMONICO MAP 11-52 GRANEL	30.000	TON
0020	L	FSP9SPS0GR0000	SUPER FOSFATO SIMPLE SPS 0-19-0 GRANEL	70.000	TON

## NPKS:

Los materiales deberán tener definido como dato maestro el grado técnico de Nitrato, Fósforo, Potasio, Azufre, Calcio, Magnesio y Zinc.

Ejemplo de cómo se carga hoy en SAP:

The screenshot shows the SAP Fiori interface for material classification. At the top, there's a toolbar with icons for search, refresh, and save. The main area has tabs for 'Clasificación' (Classification) and 'Asignaciones' (Assignments).

**Objeto**

Material	FSP9SPS0BL0050	SUPER FOSFATO SIMPLE SPS 0-19-0 BOLSA 50
Categoría clase	001	Clase de material

**Asignaciones**

Clase	Denominación	Clas.	S..	I..	Pos
Z_NPK_MATERIAL	K del material	<input type="checkbox"/>	1	<input checked="" type="checkbox"/>	10
RYD	Recepcion y despacho	<input type="checkbox"/>	1	<input checked="" type="checkbox"/>	20
ZFIORI	Aplicación Carga de Contrato Fiori	<input type="checkbox"/>	1	<input checked="" type="checkbox"/>	30

Below the table are several icons for navigation and actions, and a status bar showing 'Entrada 1 / 3'.

**Val.de Clase Z\_NPK\_MATERIAL - Objeto FSP9SPS0BL0050**

**General**

Denom.característica	Valor
Porcentaje de Nitrógeno	0.000
Porcentaje de Fósforo	19.000
Porcentaje de Potasio	0.000
Porcentaje de Azufre	12.000
Porcentaje de Calcio	0.000
Porcentaje de Magnesio	20.000
Porcentaje de Zinc	
Imprime precintos remito	NO
Imprime tapas en remitos	NO
Solicita densidad de prod...	NINGUNO

At the bottom are more icons and a button labeled 'Inconsistencia'.

La definición de cómo se guarda este dato, debe estar en el BBP de Datos Maestros.

## 01.07.03 Cosecha

No aplica para Fertilizantes.

## 01.07.04 Incoterms

Los Incoterms definen qué parte (el Comprador o el Vendedor) debe asumir qué costo del movimiento de la mercancía, y en qué momento se realiza la entrega y el riesgo se entrega a la otra parte.

En SAP, la lista disponible de incoterm sigue exactamente la lista de incoterm según el estándar internacional (incoterm 2000, Incoterm 2010).

Para ventas de Fertilizantes en el mercado interno, solo utilizaremos CIF y FOB.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 21 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

CIF: Flete Bunge  
FOB: Flete Cliente

Si el usuario elige el incoterm CIF, deberá ingresar un recargo por flete en el precio.

Tanto para FOB y CIF, se utilizará con Peso Origen. Esto implica que la facturación se realizará siempre por lo despachado desde la planta.

### ¿GAP Flete Bunge / Cliente?

#### 01.07.05 Procedencia / Destino

Campo para indicar hacia donde va el Fertilizante, debe constar en el contrato. La procedencia es el código postal indicado por el proveedor, está ubicado en la carta de porte.

Este código será utilizado para calcular los impuestos de ingresos brutos.

#### 01.07.06 Moneda

Para los negocios con Fertilizantes, el usuario podrá elegir entre estas monedas:

- USD
- ARS

Para Paraguay se podrá vender en

- USD

Para Uruguay se podrá vender en

- USD

La facturación de los negocios serán siempre en la moneda del contrato. Cuando el negocio sea una Consignación, se podrá ingresar el líquido producto con los precios en pesos, pero la contabilización de la factura correspondiente será en USD.

**Ver con Flow si tienen identificada la funcionalidad – GAP Líquido producto en pesos pero contabiliza en USD**

#### 01.07.07 Tasa cambio

Las conversiones de USD a ARS que se requieran se harán siempre con el tipo de cambio de Divisa del Banco Nación Vendedor.

#### 01.07.08 Pricing

Los precios de fertilizantes los va a actualizar un usuario de la mesa comercial por la Transacción VK11 (o su equivalente en component pricing).

El usuario ingresará solo los precios de los fertilizantes puros a granel (o en la presentación que se ofrece a la venta si no se existe el material a Granel):

ACIDO FOSFORICO 85 % BIDON 35 KG BUNGE

SOLFOS (APP) 10-34-0 GRANEL

APP 11-37-0 GRANEL

FERTIGRAIN FOLIAR BIDON 5 LITROS

FOLIARSOL U 20% N GRANEL

FERTIGRAIN START CoMo BIDON 1 LITRO

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

AGUA A GRANEL BUNGE  
 SOLKS 0-0-25 S GRANEL  
 MAP BORO A GRANEL BUNGE  
 SULFATO DE AMONIO LIQ BAG IN BOX 20 KG  
 SULFATO DE AMONIO LIQ BAG IN BOX 20 KG  
 SULFATO DE MAGNESIO (MAGNESOL) GR BUNGE  
 SOLUCION SULFATO DE ZINC A GRANEL BUNGE  
 SOLPLUS 12-0-0-26S A GRANEL  
 SOLUAN A GRANEL  
 SOLUAN EN PROCESO A GRANEL  
 ACIDO BORICO A GRANEL BUNGE  
 FERTILIZANTE (BARRIDO) A GRANEL BUNGE  
 BORO GRANULADO A GRANEL BUNGE  
 BOLSONES BARROS DE UAN BUNG  
 CLORURO DE POTASIO GRANULADO GRANEL  
 COMPUESTO MONOAZUFRADO GRANEL  
 FOSFATO DIAMONICO (DAP) GRANEL  
 DOLOMITA  
 DOLOMITA AZUFRADA GRANULADA GRANEL BUNG  
 DOLOMITA AZUFRADA POLVO GRANEL BUNGE  
 BARRIDO UAN FILTRO GR 1000 KG BUNGE  
 FOSFATO MONOAMONICO MAP 11-52 GRANEL  
 FOSFATO MONOAMONICO MAP 10-50 GRANEL  
 MICROESSENTIAL S9 GRANEL  
 MICROESSENTIAL SZ 12-40-0-10 S 1 ZN GRA  
 NITRATO DE AMONIO GRANULADO GRANEL BUNG  
 NITRATO DE AMONIO PERLADO A GRANEL BUNGE  
 FERTILIZANTE REBOTE DE ZARANDA GR BUNGE  
 SULFATO DE AMONIO CRISTALINO GR BUNGE  
 SULFATO DE AMONIO GRANEL  
 SULFATO DE CALCIO A GRANEL  
 SCRAP ESPECIAL GRANELTRIPLE SUPER FOSFATO 47,5 A GRANEL BUNGE  
 SUPER FOSFATO SIMPLE SPS 0-19-0 GRANEL  
 SPS ZN+B (0-17-0-11S-1,5ZN-0,5B) GRANEL  
 Base Nutrimax 0-18-0-12 S - 2 Zn GRANEL  
 SUPER FOSFATO TRIPLE SPT 0-46-0 BOLSA 50  
 SUPER FOSFATO TRIPLE SPT 0-46-0 GRANEL  
 SUPER FOSFATO SIMPLE GRANEL BUNG  
 SUPER SIMPLE (0-19-0-11S) A GRANEL BUNG  
 SUPER SIMPLE (0-22-0) A GRANEL BUNG

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

UREA GRANULADA 46-0-0 GRANEL

UREA PERLADA A GRANEL BUNGE

UREA PECUARIA GRANEL

El usuario deberá cargar los precios de los fertilizantes para uso industrial:

BUNGE TRACK GRANEL BUNGE (ARNOX 32)

BUNGE TRACK (ARNOX 32) 1090KG

SOLUCION UREA INDUSTRIAL BUNGE

AMONIACO ANH. INDUSTRIAL 99,6% GRANEL

AMONIACO ANH. REFRIGERACION 99,6% GRANEL

SOLPLUS (TSA) 12-0-0-26 S GRANEL

UREA INDUSTRIAL GRANULADA GRANEL

UREA INDUSTRIAL PERLADA GRANEL

Y los precios de las materias primas si es que lo quieren vender:

ACIDO SULFURICO A GRANEL

POTASA A GRANEL BUNGE

SNAP IBC 1000 LTS BIN

AZUFRE ELEMENTAL A GRANEL

AZUFRE ELEMENTAL FUERA DE STANDAR GR

OXIDO DE ZINC A GRANEL

ROCA FOSFORICA BB

ROCA FOSFORICA A GRANEL

El precio se cargará por Organización de Venta y Código de material.

Los fertilizantes que corresponden a Mezclas, el usuario no deberá cargarle el precio en la VK11. El precio de venta se calculará a partir de los Fertilizantes puros que la componen y sus proporciones: se multiplica el precio de venta de cada puro por el porcentaje y se suma ese valor para todos los componentes.

Si la mezcla tiene productos sustitutos, el cálculo del precio se realizará con la lista de componentes por defecto.

## GAP GTM(OW)062: Calculo de Precio de Mezclas

Cada uno de los precios y recargos se puede configurar con montos o porcentajes diferentes por Organización de Ventas. Se puede tener una configuración para Argentina, otra diferente para Paraguay y otra para Uruguay.

Para los contratos en consignación A, el usuario deberá ingresar por la VK11 el precio del material vendido para ese cliente. Los precios de las mezclas no serán calculados y deberán ingresarse en la VK11 también para cada mezcla.

Cada vez que se modifica un precio, el sistema deberá enviar al cliente un mail con la lista de precios actualizada:

## GAP: Envío de mail con precios de consignación

El usuario podrá modificar los siguientes recargos para que se incluyan en el precio (por Org. Venta):

- Recargo por Embolsado

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 24 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- El usuario podrá cargar un recargo por cada Org. Venta / Jerarquía de producto:

FERTILIZANTES PURO SOLIDO GRANEL
FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 25KG
FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 50KG
FERTILIZANTES PURO SOLIDO BIG BAG
FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 25KG - P
FERTILIZANTES PURO SOLIDO BOLSA 50KG - P
FERTILIZANTES PURO SOLIDO BIG BAG - PALL

### Visualizar Recargo por Embolsad (XEM1): Entrada rápida

The screenshot shows a software interface for managing fertilizer contracts. At the top, there's a toolbar with various icons. Below it, a header bar displays 'Organización ventas' (AR03) and 'AR Fertilizers'. Underneath, a date field shows 'Válido el' (26.02.2019). The main area is a grid titled 'Org.Ventas/JquilaProd.' containing 25 rows of data. Each row represents a product with its code, name, price, unit, and validity period.

Jquila.productos	Denominación	S.. Importe	Un.	por	UM	R.. R..	Válido de	a	I
80010201	BOLSA 25KG	40.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
80010202	BOLSA 50KG	40.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
80010203	BIG BAG	30.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
80010204	BOLSA 25KG - PALLETS	60.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
80010205	BOLSA 50KG - PALLETS	60.00	USD		1	TONC	17.05.2016	31.12.9999	
80010206	BIG BAG - PALLETS	50.00	USD		1	TONC	17.05.2016	31.12.9999	
80020101	ENVASADO	10.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
80020201	BOLSA 25KG	40.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
80020202	BOLSA 50KG	40.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
80020203	BIG BAG	30.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
80020204	BOLSA 25KG - PALLETS	60.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
80020205	BOLSA 50KG - PALLETS	60.00	USD		1	TONC	17.05.2016	31.12.9999	
80020206	BIG BAG - PALLETS	50.00	USD		1	TONC	17.05.2016	31.12.9999	
85010201	BOLSA 25KG	40.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
85010202	BOLSA 50KG	40.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
85010203	BIG BAG	30.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
85010204	BOLSA 25KG - PALLETS	60.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
85010205	BOLSA 50KG - PALLETS	60.00	USD		1	TONC	17.05.2016	31.12.9999	
85010206	BIG BAG - PALLETS	50.00	USD		1	TONC	17.05.2016	31.12.9999	
85020201	BOLSA 25KG	40.00	USD		1	TONC	11.08.2016	31.12.9999	
85020202	BOLSA 50KG	40.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	
85020203	BIG BAG	30.00	USD		1	TONC	01.05.2015	31.12.9999	

- También podrá cargar un recargo por jerarquía y centro. Si hay un precio cargado en esta tabla, el sistema no tendrá en cuenta la otra tabla que solo se carga por jerarquía.

- Recargo por Depósito: El usuario podrá ingresar este recargo por Org. Venta, Centro y grupo de commodity. Por ejemplo:

Org. Venta = Fertilizantes, Centro = Las Cejas, Grupo de Commodities: (Fertilizantes Líquidos Puros o Fertilizantes Líquidos Mezclas). Para estas 2 combinaciones se le puede agregar un recargo de USD 50 x Tonelada.

- Recargo por Tarjeta: El usuario podrá ingresar este recargo por Org. Venta, Vía de pago y material:

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

Organización ventas	AR03	AR Fertilizers
Vía de pago	5	
Válido el	26.02.2019	

## Org. Ventas / Vía de Pago / Material

Material	Denominación	S.. Importe	Un.	por	UM	R.. R.	Válido de
FLM9FSLBBYX020	DIAJ IN BOX 20 LITROS	3.000	%		A	01.04.2016	
FLM9SX26GR0000	SOLMIX 26-0-0-7,8 A GR...	3.000	%		A	01.04.2016	
FLM9SX28GR0000	SOLMIX 28-0-0-5,2 A GR...	3.000	%		A	01.04.2016	
FLM9SX30GR0000	SOLMIX 30-0-0-2,6 A GR...	3.000	%		A	01.04.2016	
FLM9SX2NGR0000	SOLMIX 27-0-0-4,75-0,4	3.000	%		A	01.04.2016	
FLP9FSLUGR0000	FOLIARSOL U 20% N GR...	3.000	%		A	01.04.2016	
FLP9KTS0GR0000	SOLKS 0-0-25 S GRANEL	3.000	%		A	01.04.2016	
FLP9UAN0GR0000	SOLUAN A GRANEL	3.000	%		A	01.04.2016	
FSM90363GR0000	7-40-0-5S A GRANEL	3.000	%		A	01.04.2016	
FSM91233GR0000	5,5-36-0-6-10-0 A GRAN...	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9CLK0GR0000	CLORURO DE POTASIO ..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9DAP0GR0000	FOSFATO DIAMONICO (..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9DL00GR0000	DOLOMITA	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9MAP0GR0000	FOSFATO MONOAMONICO..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9MSZNGR0000	MICROESSENTIAL SZ 12..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9SC00GR0000	SULFATO DE CALCIO A ..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9SPS0GR0000	SUPER FOSFATO SIMPLE..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9UG00GR0000	UREA GRANULADA 46-0-..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9UP00GR0000	UREA PERLADA A GRAN..	3.000	%		A	01.04.2016	
FSP9UPECGR0000	UREA PECUARIA GRANEL	3.000	%		A	01.04.2016	
ILP9NH3IGR0000	AMONIACO ANH. INDUS..	3.000	%		A	01.04.2016	

En síntesis, el precio de referencia de un contrato se calcula a partir de las siguientes condiciones:

- Precio de Venta (Si es mezcla se calcula a partir de los precios de sus componentes)
- Recargo por Embolsado
- Recargo por Depósito
- Recargo por Tarjeta

A continuación, se muestran unos ejemplos cómo SAP deberá calcular los precios según el material que despacha:

Puro a granel (FSP9MAP0GR0000 - FOSFATO MONOAMONICO MAP 11-52 GRANEL):

Elem.precio					
I...	OICd	Denominación	Importe	Mon.	por
	XP04	Precio Lista Granel	583.00	USD	1 TON
		Precio Lista Final	583.00	USD	1 TON

Puro embolsado (FSP9UG00BL0050 - UREA GRANULADA BOLSA 50 KG):

Elem.precio					
I...	OICd	Denominación	Importe	Mon.	por
	XP04	Precio Lista Granel	451.00	USD	1 TON
	XEM1	Recargo por Embolsad	40.00	USD	1 TON
		Precio Lista Final	491.00	USD	1 TON

Líquido Mezcla a granel en Las Cejas (FLM9SX30GR0000 - SOLMIX 30-0-0-2,6 A GRANEL):

Donde XP16 es el cálculo de los precios de los puros que componen la mezcla

Elem.precio						
I..	CICd	Denominación	Importe	Mon.	por	UM
		XP16 Precio M. Granel	343.60	USD		
		XR03 Recargo por Depósito	50.00	USD	1 TON	
		Precio Lista Final	393.60	USD		

Puro a Granel con recargo de Tarjeta (FSP9MAP0GR0000 - FOSFATO MONOAMONICO MAP 11-52 GRANEL):

Elem.precio						
I..	CICd	Denominación	Importe	Mon.	por	UM
		XP04 Precio Lista Granel	607.00	USD	1 TON	
		XR02 Recargo por Tarjeta	3.000	%		
		Precio Lista Final	625.21	USD	1 TON	

Luego habrá tres condiciones más que se cargarán por Grupo de Precio del cliente, y se utilizará para definir los descuentos / recargos posibles según la Segmentación del Cliente:

- Descuento / Recargo de Referencia
- Desvío bloqueo nivel 1
- Desvío bloqueo nivel 2

Estas condiciones activarán según corresponda el bloqueo de contrato correspondiente al Precio por segmentación de cliente. Los registros en la VK11 se podrán cargar por Organización de Venta y Grupo de Precio. Un ejemplo de cómo se pueden cargar estas condiciones son las siguientes:

- Descuento / Recargo de Referencia:

06	Comp. Muy Grande	-15,000	%
07	Comp. Grande	-11,000	%
08	Comp. Medio	-11,000	%
09	Comp. Chico	-11,000	%
10	Distrib. Muy Grande	-9,000	%
11	Distrib. Grande	-7,000	%
13	Distrib. Medio	-7,000	%
14	Distrib. Chico	-6,000	%
15	Agroindus. Muy Grand	-9,000	%
16	Agroindus. Grande	-7,000	%
17	Agroindus. Medio	-7,000	%
18	Agroindus. Chico	-6,000	%
19	ProdEmpre Muy Grande	-7,000	%
20	ProdEmpre Grande	-6,000	%
21	ProdEmpre Medio	0,000	%
22	ProdEmpre Chico	0,000	%
24	Prod.Trad Grande	-6,000	%
25	Prod.Trad Medio	0,000	%

26	Prod.Trad Chico	0,000	%
27	Industria Muy Grande	-15,000	%
28	Industria Grande	0,000	%
29	Industria Mediana	20,000	%
30	Industria Chico	20,000	%
31	Acopiador Muy Grande	-9,000	%
32	Acopiador Grande	-7,000	%
33	Acopiador Mediana	-7,000	%
34	Acopiador Chico	-6,000	%
35	Agronomía Muy Grande	-9,000	%
36	Agronomía Grande	-7,000	%
37	Agronomía Mediana	-7,000	%
38	Agronomía Chico	-6,000	%
39	Coop. Muy Grande	-9,000	%
40	Coop. Grande	-7,000	%
41	Coop. Mediana	-7,000	%
42	Coop. Chico	-6,000	%

- Desvío bloqueo nivel 1

06	Comp. Muy Grande	5,000	%
07	Comp. Grande	4,000	%
08	Comp. Medio	4,000	%
09	Comp. Chico	4,000	%
10	Distrib. Muy Grande	2,000	%
11	Distrib. Grande	2,000	%
13	Distrib. Medio	2,000	%
14	Distrib. Chico	1,000	%
15	Agroindus. Muy Grand	2,000	%
16	Agroindus. Grande	2,000	%
17	Agroindus. Medio	2,000	%
18	Agroindus. Chico	1,000	%
19	ProdEmpre Muy Grande	2,000	%
20	ProdEmpre Grande	1,000	%
21	ProdEmpre Medio	2,000	%
22	ProdEmpre Chico	2,000	%
24	Prod.Trad Grande	1,000	%
25	Prod.Trad Medio	2,000	%
26	Prod.Trad Chico	2,000	%
27	Industria Muy Grande	5,000	%
28	Industria Grande	2,000	%
29	Industria Mediana	20,000	%
30	Industria Chico	20,000	%
31	Acopiador Muy Grande	2,000	%
32	Acopiador Grande	2,000	%
33	Acopiador Mediana	2,000	%

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 28 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

34	Acopiador Chico	1,000	%
35	Agronomía Muy Grande	2,000	%
36	Agronomía Grande	2,000	%
37	Agronomía Mediana	2,000	%
38	Agronomía Chico	1,000	%
39	Coop. Muy Grande	2,000	%
40	Coop. Grande	2,000	%
41	Coop. Mediana	2,000	%
42	Coop. Chico	1,000	%

- Desvío bloqueo nivel 2

06	Comp. Muy Grande	2,000	%
07	Comp. Grande	2,000	%
08	Comp. Medio	2,000	%
09	Comp. Chico	2,000	%
10	Distrib. Muy Grande	2,000	%
11	Distrib. Grande	2,000	%
13	Distrib. Medio	2,000	%
14	Distrib. Chico	2,000	%
15	Agroindus. Muy Grand	2,000	%
16	Agroindus. Grande	2,000	%
17	Agroindus. Medio	2,000	%
18	Agroindus. Chico	2,000	%
19	ProdEmpre Muy Grande	2,000	%
20	ProdEmpre Grande	2,000	%
21	ProdEmpre Medio	2,000	%
22	ProdEmpre Chico	2,000	%
24	Prod.Trad Grande	2,000	%
25	Prod.Trad Medio	2,000	%
26	Prod.Trad Chico	2,000	%
27	Industria Muy Grande	2,000	%
28	Industria Grande	2,000	%
29	Industria Mediana	2,000	%
30	Industria Chico	2,000	%
31	Acopiador Muy Grande	2,000	%
32	Acopiador Grande	2,000	%
33	Acopiador Mediana	2,000	%
34	Acopiador Chico	2,000	%
35	Agronomía Muy Grande	2,000	%
36	Agronomía Grande	2,000	%
37	Agronomía Mediana	2,000	%
38	Agronomía Chico	2,000	%
39	Coop. Muy Grande	2,000	%
40	Coop. Grande	2,000	%

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 29 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

41	Coop. Mediana	2,000	%
42	Coop. Chico	2,000	%

Expicaremos la funcionalidad de estos descuentos con un ejemplo. Supongamos que vendemos un fertilizante cuyo precio de referencia es de USD 100 la Tonelada, para un cliente que está en el segmento 27 (Industria Muy Grande).

El descuento / recargo de referencia para este cliente es de -15 %, un desvío bloqueo nivel 1 de 5 %, y un desvío bloqueo nivel 2 de 2%, con lo cual se pueden dar los siguientes casos:

- Si le vendemos a un precio entre USD 80 y USD 90 la Tonelada el contrato no se bloquea por precios. (USD 85 precio referencia +/- USD 5)
- Si le vendemos a un precio entre USD 78 – USD 79,99 o entre USD 90,01 – USD 92, se bloquea por Precio segmentación de cliente Nivel 1.
- Si le vendemos a un precio menor a USD 78 o mayor a USD 92, se bloquea por Precio segmentación de cliente Nivel 2.

Estos porcentajes también se pueden configurar por Org. Venta.

## GAP(OW)033\_02: Bloqueo de Contrato por Precios por Segmentación de Clientes

Nota: Los precios ingresados en la VK11 para clientes Consignatarios, son los que se toman para hacer el cálculo del descuento / recargo otorgado vs. el precio del Puro o el de Mezcla calculado.

En la carga de contratos, el usuario podrá ingresar las siguientes condiciones por medio de la opción de “Component Pricing” del Quick Entry:

The screenshot displays the AGT(1)/600 interface for entering contracts. The top half is the 'Cabeçalho' (Header) section, which includes fields for Intenção (set to 2 Trade), Entidade (P1055 Nucleo - Ponta Grossa), Trading Desk (B10 Ponta Grossa), Grupo de Commodity, Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (2016650), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (USD Dólar americano), Responsável (BRUNO CRUVIN), Filial Negociadora, Data Contrato (26.02.2019), Documento Referência, and Forma de Negociação (01 Normal). There is also a checkbox for 'Salvar incompleto?'. The bottom half is the 'Commodity' section, which shows the commodity code (139761 BR SOJA EM GRAOS) in a dropdown, a quantity field (37,350 T0), and various shipping and payment details. These details include Mês de Futuro (CBOT), Incoterms (CIF), Local de Pesagem (DEST No Destino), Período Embarque De (até), For.Contr. / Cláus.Ar (ANE110 Crude Gr...), Frm.Trib. PIS/COFins (2 Com suspensão - Exportação), Tipo Operação (006 COMPRA NORMAL), and Safra (2018). The interface also includes buttons for 'Check' and 'Import/Export'.

## [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

**Nota:** La pantalla de carga del Quick Entre tendrá solo los datos relacionados a los contratos de Fertilizantes.

Las condiciones para cargar y visualizar en la carga del contrato son las siguientes:

El sistema te muestra los valores con los cuales se va a comparar el Precio de Venta que se le quiera cargar al contrato:

- Precio de lista de Venta (Si es mezcla se calcula a partir de los precios de sus componentes) es cargada al sistema por table por la mesa de MKT.
  - Recargo por Embolsado
  - Recargo por Depósito
  - Recargo por Tarjeta/Banco
  - Recargo por Intereses: el sistema traerá automáticamente la tasa de referencia (hoy 8% anual en dólares) y calculará los intereses según la condición de pago.

Con estos valores se calcula el Subtotal de precio de Venta (Precio de Referencia).

- Precio del contrato: Carga manual en el contrato
  - Recargo por Interés (explícito): el usuario ingresa un monto específico correspondiente al interés (monto x tonelada). Este monto solo podrás ser ingresado (de forma opcional) cuando la condición de pago es con intereses.
  - % Descuento / Recargo: Se calcula automáticamente entre el precio de Referencia y el Precio del Contrato (+ Recargo por Interés -explícito- si el usuario lo ingresó).
  - Descuento / Recargo precio referencia: traído automáticamente según el segmento del cliente.
  - Desvío Nivel 1: traído automáticamente según el segmento del cliente.
  - Desvío Nivel 2: traído automáticamente según el segmento del cliente.
  - Recargo por Flete: Carga Manual (Solo se podrá cargar este recargo cuando el contrato es con Flete Bunge)

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



## Workstream Business Blueprint

- Recargo Comisión: se cargará por posición manualmente solo cuando el contrato tenga comisionista.

GAP(OW)031 Parceiro Broker (Comisionista) - Deixar obrigatório a condição XCO1 - Recargo Por Comission  
Condicionaldad de condiciones:

Recargo por Flete, Recargo por Intereses, Recargo Comisión, y Verificar que no se ingresen recargos que no aplican (ej: flete con Flete Cliente, comisión sin Comisionista e intereses sin condición de pago con interés)

Luego de ingresar todos los precios, el sistema deberá mostrar los siguientes impuestos:

CCnd	Denominación
MWAS	IVA repercutido
J1X0	Perc IVA Gral II
J1AO	Perc IVA Gral
J1XF	Perc. IVA Cje InscII
J1AF	Perc. IVA Cje Insc
J1XH	PercIVA Cje No InsII
J1AH	Perc. IVA Cje No Ins
J1XC	Perc. IVA No Cate II
J1NC	Perc. IVA No Categor
J1X2	Perc.IIBB Capital II
J1AW	GI percep. Capital
J1X1	Perc.IIBB Bs. As. II
J1AQ	GI percep. Bs.As.
J1X3	Perc.IIBB Tucumán II
J1AX	Perc.IIBB Tucumán

J1X4	Perc.IIBB Cordoba II
J1AD	Perc.IIBB Córdoba
J1X5	Perc.IIBB Salta II
J1AT	Perc.IIBB Salta
J1X6	Perc.IIBB Santa FeII
J1AE	GI percep. Sta. Fé
J1X0	Perc.IIBB Jujuy II
J1B8	Perc.IIBB Jujuy
J1X9	Perc.IIBB Mendoza II
J1AZ	Perc.IIBB Mendoza
J1Y0	Perc.IIBB Formosa II
J1B9	Perc.IIBB Formosa
J1XA	Perc.IIBB En.Ríos II
J1BA	Perc.IIBB Entre Ríos
J1XE	Perc.IIBB RNegro II

Cada percepción de IIBB se calculará según el padrón de cada provincia.

El IVA de los Fertilizantes es de 10,5 % para todos los fertilizantes, excepto los Fertilizantes Industriales que tienen un IVA del 21 %.

La Percepción de IVA se percibe en las siguientes condiciones:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 32 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- 3% para Fertilizantes Industriales.

La Percepción de IVA Canje se percibe en las siguientes condiciones:

- 1% para Fertilizantes con Canje / Pago en Especies y el cliente está inscripto en SISA con Estado 2
- 8% para Fertilizantes con Canje / Pago en Especies y el cliente está en SISA con Estado 3

Valores posibles para Situación SISA:

0	Inactivo/SISA
1	Estado 1/SISA
2	Estado 2/SISA
3	Estado 3/SISA

La Percepción de IVA Canje No Inscripto se percibe en las siguientes condiciones:

- 10,5 % para Fertilizantes con Canje / Pago en Especies y el cliente está Inactivo en SISA

### GAP(OW)032: Impuestos en Component Pricing

En caso de requerirse tener el cálculo de impuestos en el contrato, el sistema deberá llamar una función de FLOW para que pueda devolvernos los impuestos a calcular según los datos del contrato.

Los cálculos impositivos se podrán visualizar en el pricing del contrato una vez que esté creado el mismo. No se visualizarán desde Fiori cuando un comercial cargue un negocio (ver 01.07.16 Carga de contratos en Fiori).

### 01.07.09 Tolerancias

La tolerancia que aplica a los negocios de venta de fertilizantes a granel, es una tolerancia de balanza que permite el despacho de hasta 100kg de más en el último despacho del contrato de ventas. Si existe cantidad pendiente de despachar en el contrato, se pueden despachar todas las toneladas que el contrato o camión permita (siempre y cuando el cliente tenga crédito disponible).

La tolerancia no se definirá ni mostrará en la carga del contrato. La misma será validada al momento del despacho (ej: en RyD).

### 01.07.10 Condiciones de pago

Para los negocios de Fertilizantes se dispondrán de diferentes condiciones de pagos. En la actualidad contamos con las siguientes condiciones de pago:

#### CONTADO EFECTIVO

Fecha cierta s/intereses

Fecha Cierta c/intereses

VTO A 7 DIAS s/interes

VTO A 10 DIAS s/interes

VTO A 14 DIAS s/interes

VTO A 21 DIAS s/interes

VTO A 25 DIAS s/interes

VTO A 30 DIAS s/interes

VTO A 45 DIAS s/interes

VTO A 30,45 DIAS s/interes

VTO A 47 DIAS s/interes

VTO A 50 DIAS s/interes

VTO A 60 DIAS s/interes

VTO A 30,60 DIAS s/interes

VTO A 75 DIAS s/interes

VTO A 7, 60 DIAS s/interes

VTO A 90 DIAS s/interes

VTO A 105 DIAS c/interes

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 33 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

VTO A 120 DIAS c/interes  
 VTO A 30,60,90,120 DIAS c/interes  
 VTO A 135 DIAS c/interes  
 VTO A 150 DIAS c/interes  
 VTO A 30,60,90,120,150 D c/interes  
 VTO A 165 DIAS c/interes  
 VTO A 180 DIAS c/interes  
 VTO A 185 DIAS c/interes  
 VTO A 195 DIAS c/interes  
 VTO A 210 DIAS c/interes  
 VTO A 30,60,210 DIAS c/interes  
 VTO A 225 DIAS c/interes  
 VTO A 240 DIAS c/interes  
 VTO A 250 DIAS c/interes  
 VTO A 255 DIAS c/interes  
 VTO A 270 DIAS c/interes  
 VTO A 285 DIAS c/interes  
 VTO A 300 DIAS c/interes  
 VTO A 540 DIAS c/interes  
 VTO A 180 Y 540 DIAS c/interes  
 VTO A 65 DIAS s/interes  
 VTO A 30,60,90 DIAS s/interes  
 VTO A 540 DIAS c/interés

Las condiciones que tienen en la descripción c/interés, el sistema calculará un interés tomando la tasa de referencia (hoy 8% anual) para sumar al precio de Referencia. Luego el usuario podrá ingresar un recargo explícito al precio de contrato. El interés ingresado manualmente se sumará al precio de venta (también al recargo de flete y/o comisión si corresponde) ingresado por el usuario en la carga de negocio.

### **GAP GTM(OW)063: Fórmula de Cálculo de intereses (se deben tener en cuenta las cuotas) y cláusula condicional de intereses**

A su vez cada condición de pago tendrá 3 formas de calcularse:

- Con referencia a la Fecha del contrato, disponible para
  - o Contratos Factura-Pedido
  - o Contratos Factura-Remito
  - o Consignación B
- Con referencia a la Fecha del remito, disponible para
  - o Contratos Factura-Remito
- Con referencia a la Fecha de la factura, disponible para
  - o Contratos Factura-Pedido
  - o Contratos Factura-Remito
  - o Consignación A

### **GAP GTM(OW)064: Contar vencimiento desde: Campo de contar vencimiento desde y su validación con respecto al tipo de operación. Si es Fecha Cierta el sistema debe validar que se haya ingresado la Fecha Valor.**

Este gap también será utilizado en la solución de granos (vencimiento contra entrega, contra fijación, fecha cierta y disponible)

Integración con Flow y RTR (de acuerdo con estas condiciones de pago se realizan el control de la fecha de vencimiento al devengar/emitir la factura)

### **GAP(OW)028: Condición de pago por tipo de operación**

#### Vías de pago

Para los Fertilizantes se podrá elegir las siguientes vías de pago:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 34 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Promoción Tarjeta
- Tarjeta
- Convenio Banco Dólares
- Convenio Banco Pesos
- Valores
- Canje
- Especie
- Canje a Cosecha REG.GRAL
- Pago en Especie REG - GRAL

## GAP GTM(OW)065\_01: Validar Vía de pago según Clase de contrato o Tipo de operación.

Para las vías de pago Promoción Tarjeta, el usuario deberá elegir además el banco:

- Promo Bunge Agronación +300
- Promo Bunge Cordoba
- Promo Bunge Entre Ríos
- Promo Bunge Frances
- Promo Bunge Galicia
- Promo Bunge ICBC
- Promo Bunge Macro
- Promo Bunge Agronación
- Promo Bunge Patagonia
- Promo Bunge Procampo
- Promo Bunge Santander
- Promo Bunge Santa Fe

Para la vía de pago Tarjeta, el usuario deberá elegir entre los siguientes bancos:

- Tarjeta Banco Cordoba
- Tarjeta Entre Ríos Agro
- Tarjeta Banco Frances
- Tarjeta Galicia Rural
- Tarjeta Banco ICBC
- Tarjeta Macro Agro
- Tarjeta Agronación
- Tarjeta Banco Patagonia
- Tarjeta Procampo
- Tarjeta Santander
- Tarjeta Santa Fe Agro

## GAP GTM(OW)065\_02: Dato adicional de Vía de pago

Si el usuario elige alguna de estas 4 vías de pago, se deberá crear un contrato de compra de granos relacionado:

- Canje
- Especie
- Canje a Cosecha REG. GRAL -> Solo para contratos de compra de granos de arroz
- Pago en Especie REG. GRAL -> Solo para contratos de compra de granos de arroz

## GAP(OW)034: Creación de contrato espejo para Canje o Pago en Especies

Si el usuario elige la vía de pago “Canje” o “Canje a Cosecha REG. GRAL”, el sistema deberá validar que el Cliente es Productor de Granos.

## GAP GTM(OW)066: Validar Productor de Granos

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 35 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

### 01.07.12 Moneda del contrato

Para Fertilizantes se utilizará una única moneda en el contrato.

- Moneda del contrato general definida a nivel de cabecera: todos los precios de los contratos de fertilizantes deberán ingresarse en la moneda del contrato. Ésta es la moneda en la que se va a facturar el negocio (Factura-Pedido y Factura-Remito).

Para los contratos en consignación, el usuario podrá ingresar los precios de un Líquido Producto con pesos de un contrato en dólares, pero la contabilización del documento será en dólares.

Las monedas del contrato que el usuario podrá elegir son USD y ARS.

### 01.07.13 Administrador del contrato

Persona responsable por acercar las negociaciones entre Bunge y un Broker (comisionista). En los negocios de Fertilizantes no existe esta figura.

La figura que existe sí existe, es la de Comisionista.

### 01.07.14 Modelo de Precio y Tipo de Operaciones

Al cargar un contrato por Quick-Entry el usuario deberá elegir el tipo de precio, que para la venta de Fertilizantes se crearán los siguientes modelos:

- Ventas: Para Factura – Pedido y Factura – Remito.
- Consignación A: Para ventas con consignación A
- Consignación B: Para ventas con consignación B
- Entrega Gratuita

Luego al cargar los ítems, el usuario deberá elegir el Tipo de Operación relacionada al tipo de Precio:

- Factura – Pedido: El contrato deberá facturarse antes de que se pueda realizar un despacho.
- Factura – Remito: Primero se despacha y luego se factura el remito.
- Consignación A: Venta de productos en consignación con Precio de comercio (se puede actualizar luego de crear el contrato por la Trx. VK11)
- Consignación B: Venta de productos en consignación con precio fijo.
- Consignación A con Liq.Prod. Anticipado: Ídem Consignación A, pero antes de despachar se debe cargar el Líquido Producto)
- Consignación B con Liq.Prod. Anticipado: Ídem Consignación B, pero antes de despachar se debe cargar el Líquido Producto)
- Entrega Gratuita: Contrato sin precio y sin factura.

Esta selección la deberá realizar por ítem, en el campo “Tipo de Operación” (Tipo Operação):

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 36 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

AGT(1)/600 Entrada Rápida de Contratos

Cabeçalho		
Intenção	2 Trade	
Entidade	P1055 Nucleo - Ponta Grossa	
Trading Desk	B10 Ponta Grossa	
Grupo de Commodity		
Compras / Vendas	S Vendas	
Cliente		
Tipo Preço	DP Component Pricing	Modelo Preço
Moeda do Contrato	BRL Real - Brasil	
Corretor	50104066	
Cond. Pagamento	Z015	
<input type="checkbox"/> Salvar incompleto?		

Item 10 20 30 40 50 60

Commodity	Quantidade & Unidade	Nível Tol.	L Nível de I...	Call Opt.	Tol%	+/-
CBOT	240,000 TO					
CIF	S.FCO DO SUL, BR					
DEST No Destino	Local Classificação	DEST No...				
Período Embarque De	até		Tipo Trans	ZA Rodoviá...		
ANE110 Crude Gr...						
<b>Tipo Operação</b>	<b>003 VENDA CONTA E ORDEM CONSUMO</b>					
Safra	2019	Data Liquidação	01.09.2019			
<input type="checkbox"/> Import/Export						

**IMPACTO:** Tipo de operación se carga a nivel de ítem en vez de cabecera

**GAP GTM(OW)067:** Validar mismo Tipo de operación para todos los ítems (Sí debe permitir posiciones con Consignación y Consignación con LP Ant. en un mismo contrato), y validar el Tipo de Operación elegido vs. Modelo de Precio

**GAP GTM(OW)068:** Validar Modelo de Precio Vs. esquema del cliente (u otro dato maestro del cliente) -> Ver si requiere desarrollo.

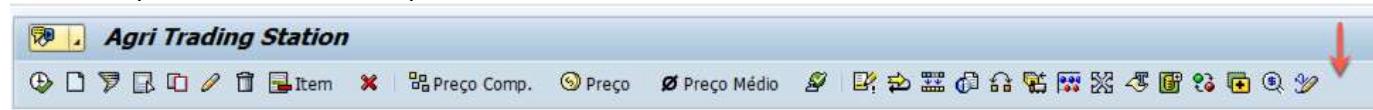
Si el usuario elige el tipo de operación Factura-Pedido, el sistema deberá crear automáticamente el pedido de venta para que esté disponible para Facturación.

**GAP(OW)030: Generación de Pedido de Ventas para contratos Factura Pedido -> Ver si es GAP de FLOW**

## 01.07.14 Bloqueos de Contratos

Existirá una nueva funcionalidad en el Trade Station para poder consultar y gestionar los bloqueos de contratos.

El usuario podrá acceder a esta opción haciendo clic en un nuevo botón de la TS:



El nuevo botón abrirá otro cockpit de administración de contratos:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 37 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

## Gestión de Bloqueos manuales



### Datos Organizativos

Organización de ventas	AR03	a		
Canal de Distribución	51	a		
Centro		a		
Región Comercial		a		
Zona Comercial		a		

### Datos del Contrato

Fecha Creación del Contrato		a		
Contrato GTM		a		
CP Pedido AbComercial		a		
Cliente		a		
Vendedor		a		

### Datos de Bloqueos

Tipo de Bloqueo		a		
Código de Bloqueo		a		
Usuario de Modificación		a		
Fecha de Modificación		a		
Hora de Modificación	00:00:00	a	00:00:00	
Área de Bloqueo		a		

Incluir Contratos Bloqueados

Incluir Cont. sin bloq/desbloq

Solo Cont. con Bloq. Cred.

Incluir Contratos Concluidos

Desbloq. solo por usur. Plant

Gestión de Bloqueos manuales													
Gestión para Bloqueos Manuales													
Org. Ventas:	AR03	Canal Distrib:	S3	Variante de Visual:	Desbloqueos Comerciales con el	Contratos Con:	Bloques Activos y Inactivos	Bloques Activos:	X	Bloques Inactivos:	X		
% de descu Comercial/Vendedor:	Solic.	Nombre I.	CIO:	Denominacion del ab.com.	Ped. ab. csl.	CDS:	Entrega/Creado el	Mn.PAC:	Valor PAC	Área big.	Típ.	Descripción:	CodBloq
12.00	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000539	S1	10.01.2019	USD	358.55	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
12.00	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000540	S1	10.01.2019	USD	371.81	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
12.00	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000541	S1	10.01.2019	USD	371.81	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
13.43	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000542	S1	10.01.2019	USD	365.87	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
13.43	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000543	S1	14.01.2019	USD	365.87	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
12.00	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000544	S1	14.01.2019	USD	371.81	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
12.00	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000545	S1	14.01.2019	USD	371.81	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	10
12.00	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000546	S1	14.01.2019	USD	737.78	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	20
13.43	00086398 00086398	307989 CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000547	S1	16.01.2019	USD	352.90	Comercial	S6	Bloqueo por Segmentación de cliente	20
7.14	00086606 00086606	324302 CLE_PRUEBA-VITALE ANTONIO ROBERTO XSAB	Canag, Contract: #	8020000548	S1	23.01.2019	USD	0.00	Comercial	DF	Días de Financiación	10	
00040454 00040454	338587	CLE_PRUEBA-FERTILCORP S.R.L.	XSAR	Contrato Factura+Remito	8020000552	S1	05.02.2019	USD	296.259.00				
00070723 00070723	341861	CLE_PRUEBA-KLEFFE SA	XSAR	Contrato Factura+Remito	8020000553	S1	05.02.2019	USD	9,249.72				
00070723 00070723	341861	CLE_PRUEBA-KLEFFE SA	XSAR	Contrato Factura+Remito	8020000554	S1	03.02.2019	USD	9,249.72				
00080604 00080604	307989	CLE_PRUEBA-AGRO URAMA S.A.	XSAP	Contrato Factura+Pedido	8020000555	S1	19.02.2019	USD	422.63				

El reporte mostrará una posición por cada bloqueo de contrato. Si un contrato no está bloqueado, aparecerá una única línea sin ningún bloqueo activo.

Cada bloqueo de contrato (desarrollado) activará el bloqueo estándar de entrega y/o factura. También se podrá configurar los permisos para la liberación de cada tipo de bloqueo a los usuarios que correspondan.

### GAP(OW)033: Gestión de Bloqueos de Contratos

A su vez existirá un job que se ejecute diariamente para actualizar los bloqueos de contrato que no se actualizan de forma manual.

#### GAP GTM(OW)XXX: Revalidación de bloqueos automática

Los bloqueos que existirán son los siguientes:

- Administrativo (Bloqueo Manual)
 

El usuario podrá bloquear un contrato manualmente para Facturar y Entregar o para Facturar pero que sí permita entregar.
- Bloqueo por Segmentación de cliente
 

En la sección de pricing se explicó cómo se activa este bloqueo según el precio ingresado en el contrato. Este bloqueo tendrá 2 niveles de bloqueo según el desvío del precio ingresado con el precio de referencia.

#### GAP(OW)033\_02: Bloqueo de Contrato por Precios por Segmentación de Clientes

- Días de Financiación
 

Si el contrato tiene una condición de pago con vencimiento de 61 días o más (configurable), el contrato se bloquea por este tipo de bloqueo.
- Financiación Extendida Comercial
 

Si el contrato tiene una condición de pago con vencimiento de 360 días o más (configurable), el contrato se bloquea por este tipo de bloqueo.
- Financiación Extendida Créditos
 

Si el contrato tiene una condición de pago con vencimiento de 360 días o más (configurable), y el cliente tiene una línea de crédito Cofase activa, el contrato se bloquea por este tipo de bloqueo también.

#### GAP(OW)033\_03: Bloqueo de Contrato por Días de Financiación

- Contrato de Grano
 

Cuando el contrato se crea con la vía de pago Canje o Pago en Especies, el contrato se bloqueará por este tipo de bloqueo.

Este bloqueo tendrá 2 niveles de bloqueo:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 39 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Contrato de Granos No Creado: Hasta que el usuario no cree el contrato de granos con todos los datos requeridos
- Contrato de Granos No Firmado: Hasta que el contrato de granos no vuelva firmado de la AFIP, se mantendrá este código de bloqueo.

### GAP(OW)033\_04: Bloqueo de Contrato de Grano No Creado

- Contrato de Consignación

Si el contrato es del tipo de operación Consignación, y el cliente no está registrado en la tabla de contratos de consignación, el sistema bloqueará el contrato por este motivo.

### GAP(OW)033\_05: Bloqueo de Contrato de Consignación: ABM de tipo de contratos para clientes (consignación) y validación al grabar el contrato.

- Comisión Máxima

Si el contrato tiene un porcentaje de descuento y una comisión que pasa el límite ese descuento, el contrato se bloquea por este motivo.

Los límites en la comisión máxima según el descuento otorgado se pueden configurar de la siguiente forma:

Visualizar vista Máximos de comisión permitidos y los bloqueos: Resumen										
Or...	Denominación	CDis	Denominación	TBlq	Descripción	Co...	Descripción	Válido de	Desc. Otorgado h...	Cms Max s blo
AR03	Fertilizers	51	Fertilizantes	CM	Comisión Máxima	10	Supera Maximo permitido	06.03.2015	2.00	5.00
AR03	AR Fertilizers	51	Fertilizantes	CM	Comisión Máxima	10	Supera Maximo permitido	06.03.2015	4.00	3.00
AR03	AR Fertilizers	51	Fertilizantes	CM	Comisión Máxima	10	Supera Maximo permitido	06.03.2015	7.00	2.00
AR03	AR Fertilizers	51	Fertilizantes	CM	Comisión Máxima	10	Supera Maximo permitido	06.03.2015	11.00	1.00
AR03	AR Fertilizers	51	Fertilizantes	CM	Comisión Máxima	10	Supera Maximo permitido	06.03.2015	100.00	0.01

### GAP(OW)033\_06: Bloqueo de Contrato Comisión Máxima según descuento otorgado.

Desde el 01/02/2018 al 25/02/2019 hubieron 3 contratos bloqueados por comisión máxima.

En el 2018 hubo 10 contratos bloqueados por este motivo (7 contratos en enero)

En el 2017 hubo 85 contratos bloqueados.

- Garantía no Firmada (Sólo para Paraguay)

Si el contrato no tiene las fechas de recepción del contrato firmado y del pagaré firmado, el contrato quedará bloqueado.

### GAP GTM(OW)XXX: Bloqueo de Contrato Garantía no Firmada

Un ejemplo de la configuración de los bloqueos y su comportamiento es la siguiente:

Tipo de Bloqueo	Bloqueo	Cód. Bloq	Descripción cód. Bloqueo	Permite liberación Manual	Permite Liberación en Ejecución	Bloq. Ent.	Bloq. Fact.
AD	Administrativo	00	Liberado				
AD	Administrativo	01	Liberado p/ facturación	X	X	X5	
AD	Administrativo	10	Bloqueado p/ facturación	X			X5
AD	Administrativo	20	Bloqueado	X	X	X5	X5

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

CC	Contrato de Consignación	00	Liberado				
CC	Contrato de Consignación	10	No Firmado			X5	X5
CG	Contrato de Grano	00	Firmado				
CG	Contrato de Grano	01	Liberado p/ facturación		X	X5	
CG	Contrato de Grano	10	No Firmado		X	X5	X5
CG	Contrato de Grano	20	No Creado			X5	X5
CM	Comisión Máxima	00	Liberado				
CM	Comisión Máxima	10	Supera Maximo permitido	X		X5	X5
DF	Días de Financiación	00	Liberado				
DF	Días de Financiación	10	Bloqueado	X		X5	X5
FC	Financiación Extendida Comercial	00	Liberado				
FC	Financiación Extendida Comercial	10	Seguro de Crédito	X		X5	X5
FE	Financiación Extendida Créditos	00	Liberado				
FE	Financiación Extendida Créditos	10	Seguro de Crédito	X		X5	X5
SG	Bloqueo por Segmentacion de cliente	00	Liberado				
SG	Bloqueo por Segmentacion de cliente	10	Bloqueo Nivel 1	X		X5	X5
SG	Bloqueo por Segmentacion de cliente	20	Bloqueo Nivel 2	X		X5	X5
GF	Garantía Firmada (PY)	00	Firmada				
GF	Garantía Firmada (PY)	10	No Firmada			X5	X5

Los códigos de bloqueo “00” se utilizan para los estados “Liberados”, y los códigos “01” para el estado “Liberado para Facturación” y es utilizado en los contratos Factura-Pedido para que puedan facturar un contrato previo a la entrega.

Los códigos que tienen activada la columna “Permite Liberación en Ejecución”, son los bloqueos que se puede liberar en el contrato de ejecución para poder entregarlo, pero sin necesidad de liberarlo en el contrato maestro.

Cada código de bloqueo podrá ser liberado por un perfil de usuario diferente. También se podrá configurar liberar bloqueos por usuario de planta. Cuando el usuario que libera el contrato es un usuario de planta, el sistema enviará un mail a los comerciales indicando el bloqueo que fue levantado.

**GAP: Envío de mail por desbloqueo de usuario de planta**

01.07.15 Validaciones en la carga de Contratos

Al grabar el contrato el sistema realizará las siguientes validaciones:

**GAP(OW)041: Avisar vía e-mail a TAX, que el usuario está cargando un contrato con localidad Tierra del Fuego, ya que Bunge no está inscripto en IIBB en esa provincia.**

**GAP GTM(OW)069: Bloqueo de Contrato Cliente NO inscripto en SISA y validar RUCA**

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 41 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



## Workstream Business Blueprint

Si el contrato tiene vía de pago con contrato de granos (Canje o Pago en Especies), el sistema deberá validar si el Cliente está inscripto en SISA. Si no lo está, deberá mostrar un error e impedir grabar el contrato.

También deberá validar el padrón de RUCA.

### GAP GTM(OW)070\_01: Validación de SEDRONAR: Material / Cliente

**GTM(OW)051 - Verificações Impositivas para contratos RETAIL/FERT/AGRI/MEIN:** validar IIBB y exenciones vencidas. Esta validación también se deberá ejecutar al momento de ingresar el código de cliente.

**GAP GTM(OW)071: Determinación de Sucursal de Facturación -> NO ES REQUERIDO, reemplazar por el GAP de abajo.**

**GAP GTM(OW)071:** Validación de fechas de embarque, que no tengan más de 15 días de período de ejecución (configurable).

01.07.16 Carga de contratos en Fiori (debemos ver el manual dado que no he participado en el desarrollo y no lo conozco para poder validar)

El usuario comercial podrá cargar el contrato por medio de Fiori con las siguientes pantallas, o una interfaz similar que se adecúe a la nueva solución de Fertilizantes:

Elegir datos Básicos:

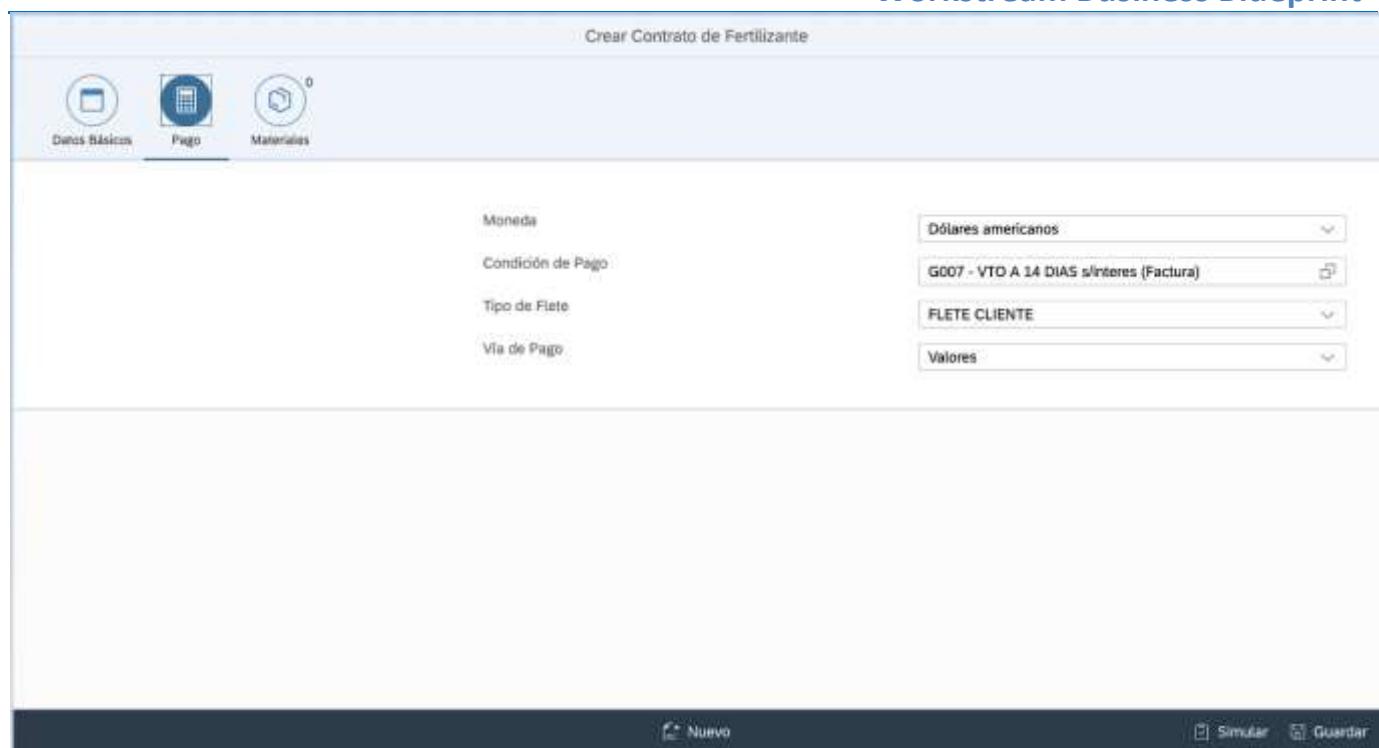
The screenshot shows the Fiori interface for creating a fertilizer contract. At the top, there are three tabs: 'Datos Básicos' (selected), 'Pago', and 'Materiales'. Below the tabs, the screen title is 'Crear Contrato de Fertilizante'. On the left, there is a vertical list of fields: 'Organización de Ventas', 'Cliente', 'Tipo de Contrato', 'Destinatario', 'Orden de Compra Cliente', and 'Comisionista'. To the right of each field is a dropdown or input field containing specific values. At the bottom of the screen, there is a dark footer bar with buttons for 'Nuevo' (New), 'Simular' (Simulate), and 'Guardar' (Save).

Elegir datos de Pago:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 42 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

BUNGE  
Workstream Business Blueprint



Crear Contrato de Fertilizante

Datos Básicos      Pago      Materiales

Moneda: Dólares americanos

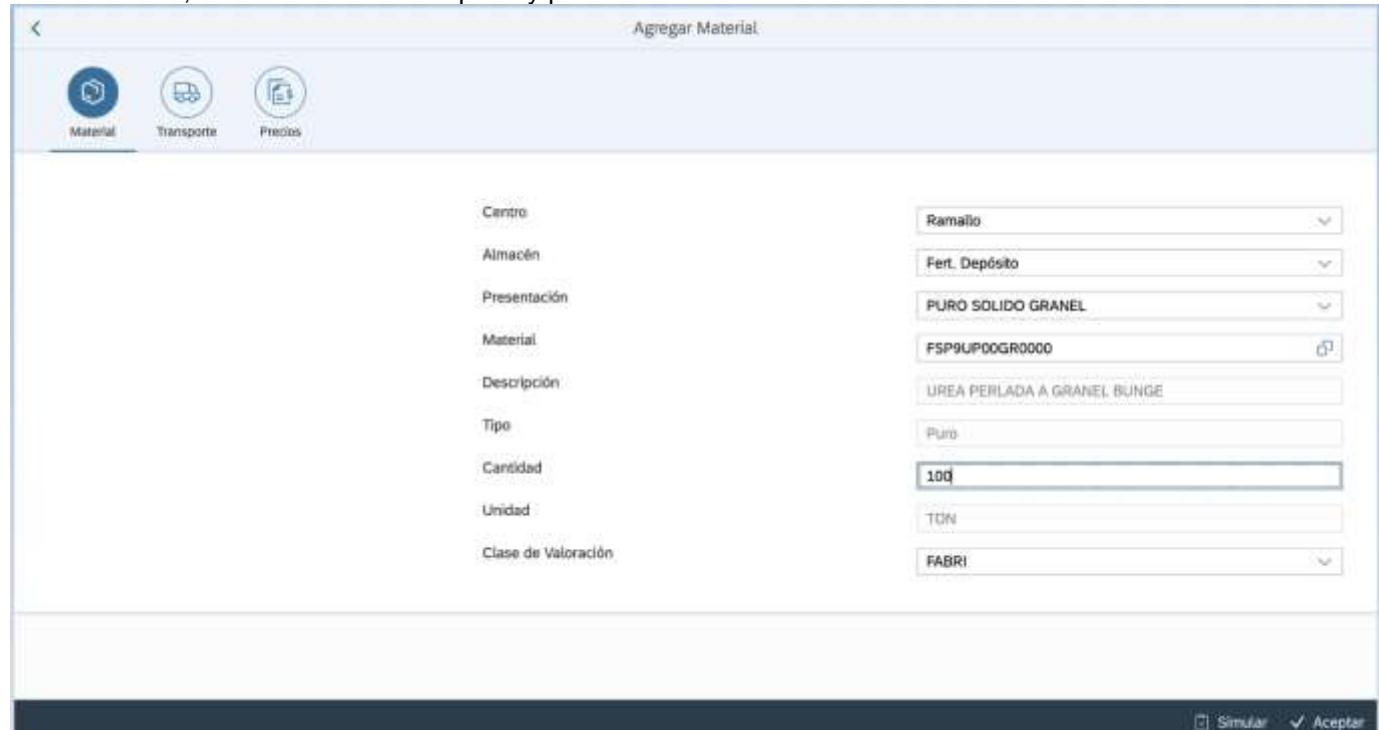
Condición de Pago: G007 - VTO A 14 DIAS s/interes (Factura)

Tipo de Flete: FLETE CLIENTE

Vía de Pago: Valores

Las condiciones de pago aparecerán solo las que utilice ese cliente:

Los Materiales, con los datos de transporte y precios:



Agregar Material

Material      Transporte      Precios

Centro: Ramalio

Almacén: Fert. Depósito

Presentación: PURO SOLIDO GRANEL

Material: FSP9UP00GR0000

Descripción: UREA PERLADA A GRANEL BUNGE

Tipo: Puro

Cantidad: 100

Unidad: TON

Clase de Valoración: FABRI

Para elegir el material, el usuario deberá elegir antes la Presentación (Jerarquía de producto). En Fiori solo se muestran las jerarquías de Fertilizantes:

PURO SOLIDO GRANEL  
 PURO SOLIDO BIG BAG  
 MEZCLA SOLIDO GRANEL  
 PURO LIQUIDO GRANEL  
 PURO SOLIDO BOLSA 25KG  
 MEZCLA SOLIDO BOLSA 25KG  
 MEZCLA SOLIDO BIG BAG  
 MEZCLA SOLIDO BOLSA 25KG - PALLETS  
 PURO LIQUIDO ENVASADO  
 PURO SOLIDO BOLSA 50KG  
 PURO SOLIDO BOLSA 25KG - PALLETS  
 PURO SOLIDO BOLSA 50KG - PALLETS  
 PURO SOLIDO BIG BAG - PALLETS  
 MEZCLA LIQUIDO GRANEL  
 MEZCLA LIQUIDO ENVASADO  
 MEZCLA SOLIDO BOLSA 50KG  
 MEZCLA SOLIDO BOLSA 50KG - PALLETS  
 MEZCLA SOLIDO BIG BAG - PALLETS  
 TANQUES 5000 LTS  
 TANQUES 10000 LTS  
 TANQUES 25000 LTS  
 TANQUES 26000 LTS  
 IND - PURO LIQUIDO GRANEL  
 IND - PURO LIQUIDO ENVASADO  
 IND - PURO SOLIDO GRANEL

Luego el usuario deberá elegir el Transporte y la fecha de embarque:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 44 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

Agregar Material

Modo de Transporte	Cam Chas Acop Cereal
Fecha Embarque Desde	25/03/2019
Fecha Embarque Hasta	09/04/2019

Finalmente, el usuario ingresará los Precios. Si tiene Flete Bunge, ingresará el precio del Flete. Si tiene Comisionista, ingresará el valor de la comisión también:

Editar Material

Precio de Venta (\$)	312
Recargo por Flete (\$)	0,00

PrecioReferencia	
Precio Lista\$	350.00 >
Precio Minimo\$	311.50 >
Precio Maximo\$	304.50 >

Una vez ingresados los materiales, el sistema deberá validar el límite de ventas de forma inmediata. Esto le da al usuario la posibilidad de saber si podrá grabar o no el contrato por límite de ventas.

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

Crear Contrato de Fertilizante

Datos Básicos Pago Materiales

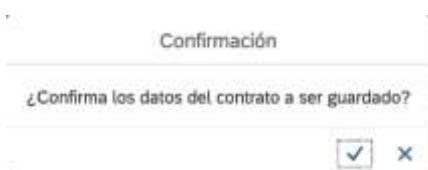
Buscar materiales cargados por código, descripción, centro o almacén

Materiales (1) - Total 312 USD

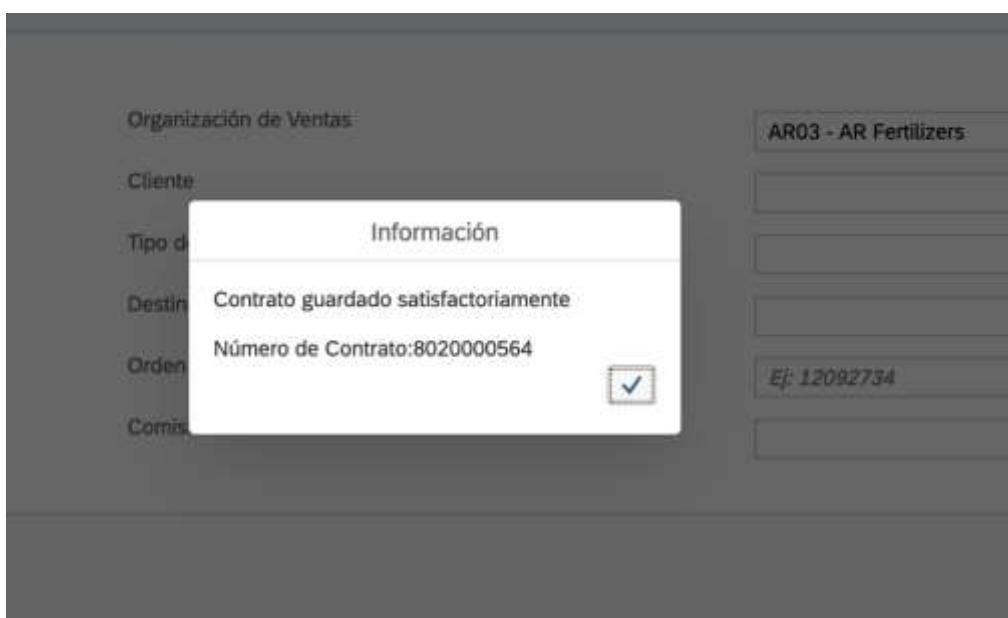
Material	Descripción	Centro	Cantidad	Precio (\$)
UFSP9UP00GR0000	UREA PERLADA A GRANEL BUNGE	Ramallo	100 TON	312,00 USD

Nuevo Simular Guardar

Finalmente, el usuario graba el contrato haciendo clic en el botón Guardar, y luego confirmando los datos:



El sistema mostrará el número de contrato guardado:



Para acelerar la carga de contratos por medio de la aplicación en los celulares, en algunos datos de ingreso, el sistema le trae automáticamente el dato que el usuario más cargó en el último mes:

## Datos Básicos:

- Cliente: Trae una lista de los clientes que más contratos le cargó ese usuario.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 46 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Una vez ingresado el cliente, el sistema traerá los datos que el usuario carga con más frecuencia para ese cliente en particular (en el último mes):

- Tipo de Contrato
- Destinatario
- Comisionista
- Datos de Pago:
  - o Moneda
  - o Condición de Pago
  - o Tipo de Flete
  - o Vía de Pago
- Material:
  - o Centro
  - o Almacén
  - o Presentación
  - o Material
  - o Clase de Valoración
- Datos de Transporte:
  - o Modo de transporte
  - o Fecha de Embarque Desde / Hasta: Ingresa automáticamente desde el día de la fecha hasta 15 días después.

### GAP(OW)040: Carga de Contrato Ventas por Fiori (Web)

#### 01.07.17 Contratos en la Web

Desde SAP se enviará a la Web todos los contratos cargados con sus opciones (desvíos, cambio de presentación, prórrogas, etc) y anulaciones. Cada vez que se cree o actualice un contrato, SAP deberá enviar a la Web la actualización del mismo. Es una actualización que no debe superar los 10 minutos desde que se crea / actualiza el contrato.

### GAP GTM(OW)072: WEB Contratos

Para los clientes que son con consignación A, el sistema también enviará a la Web la lista de precios cada vez que se actualicen los mismos. Esta es una actualización que puede ejecutarse diariamente.

### GAP GTM(OW)073: WEB Lista de Precios

Para paraguay existirá un reporte para poder actualizar las fechas de firma del contrato y la firma del pagaré (2 fechas diferentes). Estas fechas serán enviadas a la web para que el cliente pueda buscar qué contratos o pagaré tiene pendiente de firmar.

Cuando el usuario ingresa esta fecha, el reporte deberá ejecutar la revalidación de bloqueos automática para ese contrato.

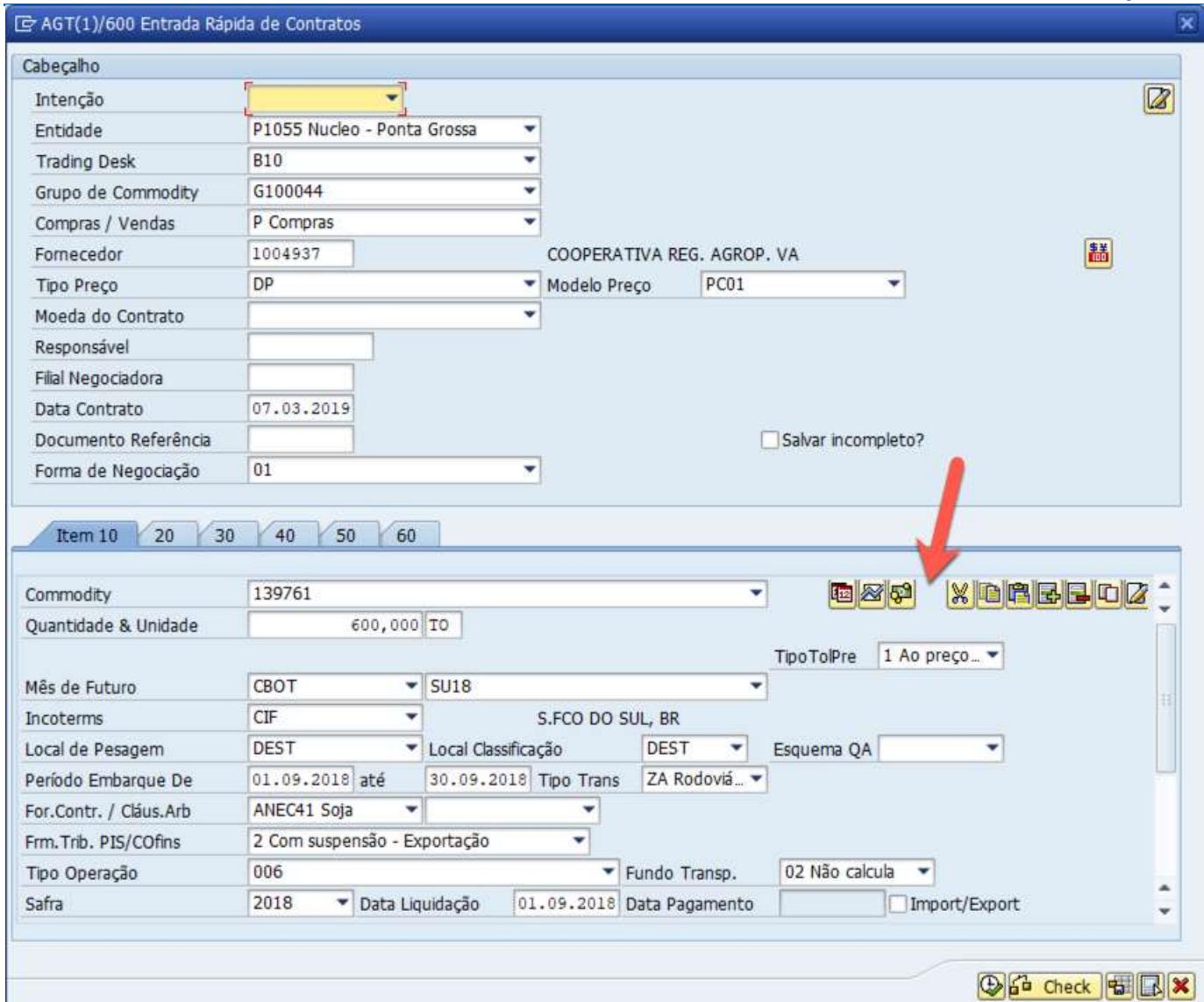
### GAP GTM(OW)XXX: WEB Contratos PY – Actualizar fechas firma

#### 01.07.18 Mezclas Genéricas

Cuando el usuario elige el material durante el Quick-Entry o en Fiori, podrá seleccionar un material con Mezcla Genérica. Cuando selecciona dicho material, podrá ingresar el porcentaje de cada material que la compone, haciendo click en un nuevo botón a nivel de ítem (en Fiori se seguirá manejando igual):

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 47 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

## [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



Este botón mostrará la lista de materiales que puede componer una mezcla genérica. Ejemplo:

Material	FSM9NPKSGR0000	Mez Sol Gen Gr 10-47-6-0S
Tamaño/Dimens.		Cl.valor
Tipo posición	XSAJ Entreg.Config	
Valoración de la característica		
Denom.característica	Valor caract.	
FSP9ACBRGR0000 ACIDO BORICO		
FSP9BGR0GR0000 BORO GRANUL		
FSP9CLK0GR0000 CLORURO DE POTA	10.00 %	
FSP9CMA0GR0000 COMP MONOAZUF...		
FSP9DAP0GR0000 DAP FOSFATO DIA		
FSP9DL00GR0000 DOLOM AZU MALLA		
FSP9DLAZGR0000 DOLOM AZU GRANU		
FSP9DLSPGR0000 DOLOM AZU POLVO		
FSP9MAP0GR0000 MAP FOSFATO MO..	90.00 %	
FSP9MAPPGR0000 MAP 10-50		
FSP9MS09GR0000 MICRO S9		
FSP9MS10GR0000 MICRO S10		
FSP9MSZNGR0000 MICRO SZN		
FSP9NAGRGR0000 NITRA AMONI GRA		
FSP9NAP0GR0000 NITRA AMONI PER		
FSP9SACRGR0000 SULFA AMONI CRI		
FSP9SAGRGR0000 SULFA AMONI GRA		
FSP9SC00GR0000 SULFATO CALCIO		
FSP9SFT0GR0000 SUPER TRIPLE GR		
FSP9SPS0GR0000 SUPER SIMPLE 19		
FSP9SPTCGR0000 SUPER TRIPLE CA		
FSP9SS01GR0000 SUPER SIMPLE		
FSP9SS19GR0000 SUPER SIMPLE		
FSP9SS22GR0000 SUPER SIMPLE		
FSP9UG00GR0000 UREA GRANULADA		
FSP9UP00GR0000 UREA PERLADA		
FSP9SPSZGR0000 SPS-ZN		

Al ingresar los porcentajes de cada componente el sistema deberá validar que la suma de cada uno da el 100%, y también deberá actualizar la Descripción del Material para esa Mezcla Genérica.

**GAP(OW)029\_02: Ingreso Componentes Mezcla Genérica y verificar configuración 100% del material**

**GAP(OW)029\_01: Descripción del Material para Mezclas Genéricas**

#### Simulador de NPKS:

El usuario podrá ingresar a una transacción para calcular el grado técnico de una mezcla, y poder comparar el precio de venta teniendo en cuenta el precio de los componentes seleccionados.

Ejemplo de la Transacción:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 49 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

## [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

Primero se carga la mezcla genérica y un precio que se le quiere cobrar al cliente:

Luego, se carga el grado técnico:

The screenshot shows a software application titled "Simulador de NPKS" (Fertilizer Simulator) with a menu bar "Simulación". The main window displays a "Mezcla" (Mixture) table and a detailed "Componentes" (Components) table.

**Mixture Table:**

Posición	Mezcla
1	FSPH000NSGR0000 MEZ SOL GEN GRA

**Componentes Table:**

Componentes	Valor en %
FSPACBGR0000 ACIDO BORICO	70
FSPBGRDGR0000 BORO GRANUL	
FSP9C0K0GR0000 CLORURO DE POTA	
FSP9C0A0GR0000 COMP MONOAZUFRA	
FSP9DAPGR0000 DAP FOSFATO DIA	
FSP9DL00GR0000 DOLOM AZU MALLA	
FSP9DLAZGR0000 DOLOM AZU GRANU	
FSP9DLSPGR0000 DOLOM AZU POLVO	
FSP9MAPGR0000 MAP FOSFATO MON	10
FSP9MAPPGR0000 MAP 10-50	
FSP9MS09GR0000 MICRO S9	
FSP9MS10GR0000 MICRO S10	
FSP9MS24GR0000 MICRO S2N	

At the bottom, there are icons for saving, canceling, and printing, along with input fields for "Cantidad Componente:" (0.00) and "Porcentaje:" (0.00).

Una vez ingresado el grado técnico, en la siguiente pantalla, SAP mostrará la diferencia del precio calculado, con la que ingresó el usuario.

Simulador de NPKS								
ID	Descripción Material MEZ SOL GEN GRA 00,0-00,0-00,0-00,05	Material precio	NPKS	Com %	Precio de Lista 450.00	Precio Neto 446.70	Porcentaje 0.74	Descuento/Recargo Mon. 3.30 USD

A su vez, el sistema también validará si existe una mezcla dada de alta como material (y no como mezcla genérica en otro contrato) que tenga el mismo grado técnico. En ese caso, el sistema deberá mostrar un Warning.

### GAP: Simulador Grado Técnico NPKS, precio y validar mezcla existente

#### 01.07.19 Envíos de mails en contratos

Al grabar el contrato en el sistema, una vez que el negocio no tenga bloqueos comerciales activos, el sistema enviará un mail al cliente, al comercial y al cobrador con el formulario de confirmación de negocio.

### GAP: Envío de mails por confirmación de negocio (1 form y envío de mail)

Si un cliente es nuevo y todavía no existen N contratos creados (ej: 10), el sistema enviará 3 mails más al cliente para que tenga la siguiente información:

- Autorización de Carga Web para Fertilizantes -> ver si es requerido
- Plan de Entregas Eficientes de Fertilizantes



Estimado cliente:

**Ref.: Entregas de Fertilizantes**

Bunge quiere lograr la mayor eficiencia en la entrega de productos, asumiendo el impacto que una óptima respuesta tiene en los planteos de aplicación. Hemos tomado las medidas internas que nos permitan cumplir en tiempo y forma con este propósito, solicitándole a la vez vuestra colaboración, que desde luego descartamos, para el logro de este objetivo. A efectos de generar un marco acorde a las necesidades, les solicitamos consideren los siguientes puntos:

- Las entregas se realizarán previa solicitud de sus respectivos cupos. Los camiones que tengan cupo asignado recibirán un tratamiento distinto, obviamente más dinámico que aquellos que arriben sin cupo.
- Favor efectuar las solicitudes de cupo hasta las 13:00 horas del día anterior a la carga. No obstante, tener la precaución de reservarlos antes, especialmente en los momentos de mayor demanda, puesto que podrían estar agotados si el pedido se realizara a último momento.
- Favor de asegurarse que en la práctica sean cumplidos los turnos que les otorgamos. Si surgen inconvenientes sobre la marcha, agradeceremos que se comuniquen con nosotros para reprogramar o cancelar.
- Autorizar la carga a través de la página web [www.bungeargentina.com](http://www.bungeargentina.com). Es fundamental que dicha autorización de carga preceda en todos los casos al arribo del camión.
- Favor chequear en la Web de Bunge el estado de vuestra cuenta corriente. No es deseable que el proceso de entrega sea afectado por ningún tipo de interferencia.
- Por último, los cupos otorgados pueden ser consultados en nuestra Web.

Desde ya, muy agradecidos por vuestra colaboración.

Saludos.

- Información para Clientes de Fertilizantes

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 51 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



### INFORMACIÓN PARA CLIENTES DE FERTILIZANTES

#### Estimados clientes:

Hacemos saber a ustedes, que sus operaciones de fertilizantes se administran desde nuestras oficinas ubicadas en:

#### Buenos Aires:

25 de Mayo N° 501 - Piso 1 - CP 1002  
Te. 011-51693209

#### Necochea:

Calle 554 N° 1996 - CP 7631 (Quequén)  
Te. 02262-449000

#### Rosario:

Av. Madres Plaza 25 de Mayo N3020 - Piso 5° - CP 2000  
Te. 0341-512 3300 - Fax 0341-512 3307.

#### Tucumán:

Ruta Provincial N° 6 Km. 30 - CP 5933  
Te. 03571-460125/162

Con la finalidad de hacer más ágil sus operaciones con nosotros, les informamos algunos datos útiles:

- ✓ Estas son las cuentas de BUNGE ARGENTINA S.A donde pueden hacer sus pagos.

**Transferencias de fondos en Pesos:** Si usted desea realizar una transferencia en pesos puede hacerlo a: Cuenta Corriente \$ 5240-7 339-4 del Banco Galicia. CBU 0070339820000005240748

**Transferencias de fondos en dólares:** Si usted desea realizar una transferencia en dólares americanos puede hacerlo a cualquiera de las siguientes cuentas:

- Cuenta Corriente US\$ 300-8-23312/2 del HSBC Bank Argentina CBU 1500054100030082331228
- Cuenta Corriente US\$ 975-000728-339/7 del Banco Galicia CBU 007033983100975007267-3
- Cuenta Corriente US\$ 20584/07 del Nuevo Banco de Santa Fe CBU 330004194041002058407-9

#### Cuentas Recaudadoras:

• **Banco Santander Rio:** Para realizar el depósito usted debe presentarse en el Banco y mencionar en la linea de cajas que deposita en la Cuenta Recaudadora de Bunge Argentina # Acuerdo 01 Informando su nro. de CUIT.

• **Banco MACRO:** Para realizar el depósito usted debe presentarse en el Banco y mencionar en la linea de cajas que deposita en la Cuenta Recaudadora de Bunge Argentina # Servicio de Deuda publicada, el Convenio 60625 BUBNOS AIRES y el nro. de CUIT de su empresa.

• **Banco Galicia:** Para realizar el depósito usted debe presentarse en el Banco y mencionar en la linea de cajas que deposita en la Cuenta Recaudadora de Bunge Argentina, señalando el Convenio 608 Fertilizantes y el nro. de CUIT de su empresa.

• **Banco Nación:** Para realizar el depósito usted debe presentarse en el Banco y mencionar en la linea de cajas que deposita en la Cuenta Recaudadora de Bunge Argentina, señalando

1 de 2

### GAP: Envío de mails para los primeros N contratos de un cliente (una cláusula condicional y 2 forms con envío de mail)

Todos los días correrá un JOB en el sistema que validará los contratos que están pendientes de liberación de algún bloqueo comercial. Los contratos con bloqueos activos serán enviados a una persona o grupo de personas. Cada tipo de bloqueo podrá tener una lista de destinatarios diferente.

### GAP: Envío de mails con contratos bloqueados

#### 01.07.20 Contratos de Servicios

Desde la transacción del Trading Station, el usuario podrá crear contratos de servicio para poder recibir, despachar, desestivar y despachar costado de vapor mercadería de Terceros.

Para indicar que el contrato es de servicio, el usuario deberá elegir un Modelo de Precio “Servicios”:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 52 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

**Entrada Rápida de Contratos**

Cabeçalho			
Intenção	1 Crushing		
Entidade	P1022 Nucleo - Passo Fundo		
Trading Desk	B01 Passo Fundo		
Grupo de Commodity	G100043 Soja Crushing		
Compras / Vendas	P Compras		
Fornecedor	1197210	KARINA RICKLI	
Tipo Preço	DP Component Pricing	Modelo Preço	PC26 AR - Pizarra - A ...
Moeda do Contrato	BRL Real - Brasil		
Responsável	ELENIR SILVE		
Filial Negociadora	S0157614 PONTA GROSSA MOINHO, BR		
Data Contrato	13.02.2019		
Documento Referência		<input type="checkbox"/> Salvar incompleto?	
Forma de Negociação	01 Normal		

Y luego el tipo de operación en la posición según lo que el usuario quiera realizar:

- Despacho
- Recepción
- Entrada a Puerto
- Desestiba a Depósito
- Entrada Depósito (Desestiba)
- Despacho Costado Vapor
- Estiba a Buque

(en la imagen está elegido “VENDA CONTA E ORDEM CONSUMO”):

Moeda do Contrato	BRL Real - Brasil					
Corretor	50104066					
Cond. Pagamento	Z015					
<input type="checkbox"/> Salvar incompleto?						
Item 10 20 30 40 50 60						
Commodity	240,000 TO	Nível Tol.	L Nível de I...	Call Opt.	Tol%	+/-
Mês de Futuro	CBOT	S.FCO DO SUL, BR				
Incoterms	CIF					
Local de Pesagem	DEST No Destino	Local Classificação	DEST No ...	Seco/Limpo		
Período Embarque De	até	Tipo Trans	ZA Rodoviá...			
For.Contr. / Cláus.Arб	ANE110 Crude Gr ...					
Tipo Operação	003 VENDA CONTA E ORDEM CONSUMO					
Safra	2019	Data Liquidação	01.09.2019	<input type="checkbox"/> Import/Export		

El sistema deberá validar que los datos ingresados en la posición, sean congruentes con el “Tipo de Operación” seleccionado.

Despacho: La Location de Despacho deberá ser un Depósito de Bunge (que no sea puerto). El destinatario deberá ser una dirección del cliente y el tipo de Operación “Despacho”

**Recepción:** La Location de Recepción deberá ser un Depósito de Bunge (que no sea puerto). El destinatario (de donde viene la mercadería porque es una devolución de SD) deberá ser una dirección del cliente y el tipo de operación "Recepción".

Para recibir los productos de Terceros de un buque al depósito, el usuario deberá crear un contrato con 3 posiciones, cada posición con "Tipo de Operación" diferente:

- Entrada a Puerto
- Desestiba a Depósito
- Entrada Depósito (Desestiba)

**Entrada a Puerto:** La Location de recepción deberá ser un Puerto de Bunge.

**Desestiba a Depósito:** La Location de despacho de esta posición deberá ser un Puerto de Bunge y el destinatario el depósito de Bunge.

**Entrada a Depósito (Desestiba):** La Location de despacho de esta posición deberá ser un Depósito de Bunge y el destinatario (de donde vienen las mcías), el puerto de Bunge.

Para despachar las mcías. de Terceros de un buque directamente del puerto, el usuario deberá crear un contrato con 2 posiciones, cada posición con un "Tipo de Operación" diferente:

- Entrada a Puerto
- Despacho Costado Vapor

**Despacho Costado Vapor:** La Location de despacho de esta posición deberá ser un Puerto de Bunge y el destinatario una dirección del cliente.

### GAP: Validar consistencia "Tipo de operaciones" de Servicios

Las operatorias de recepción de materia prima de terceros para Super Simple en Ramallo y Teosulfato en Campana, y despacho del producto terminado de terceros, se realizarán utilizando esta solución de Servicios.

La materia prima será recibida como material de terceros en las plantas, luego se declararán las producciones (ver con IOP) considerando el porcentaje de Bunge y de ACA (80% Bunge-20% ACA en Ramallo, 82,5% Bunge-17,5% ACA en Campana).

Una vez declarada la producción del tercero, ACA podrá retirar el producto terminado utilizando un contrato de Servicio de Despacho.

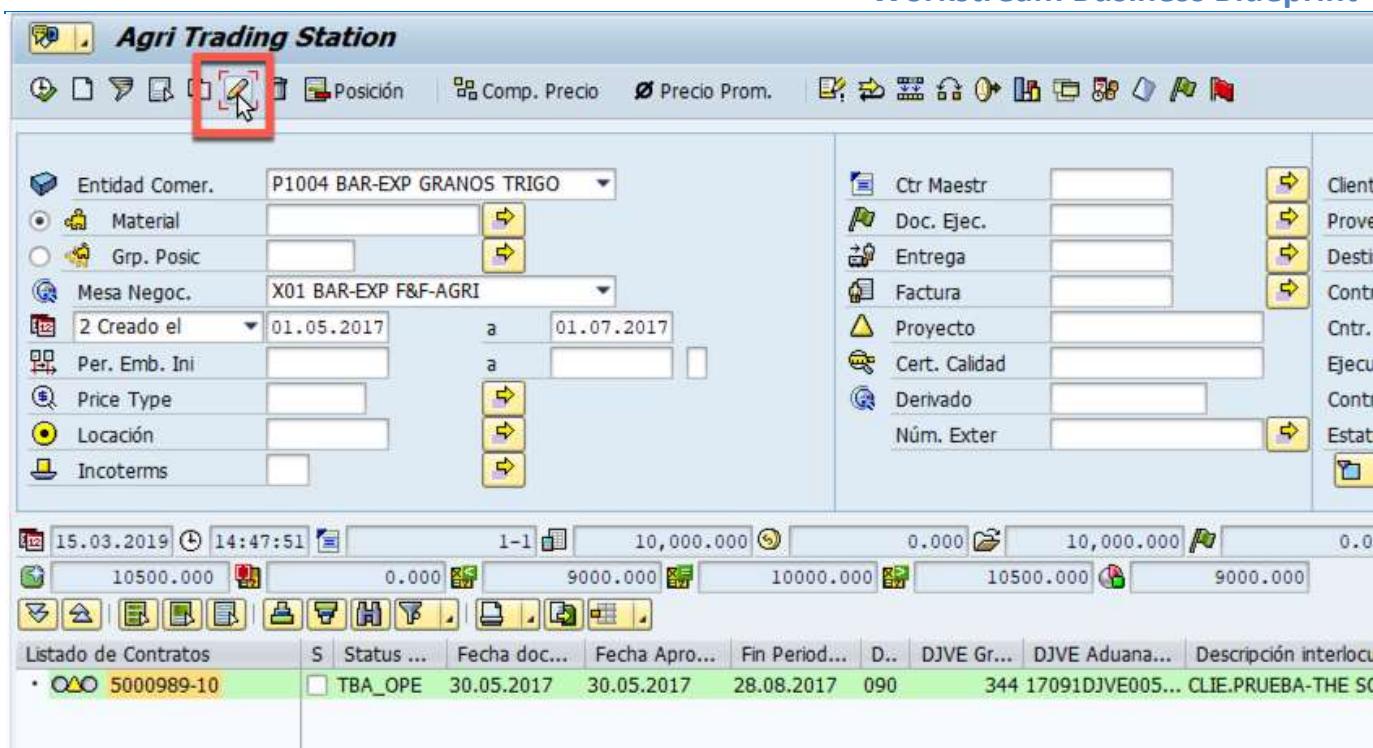
### 02.01 Opciones de Contrato (esto reemplaza al programa de administración de contratos actual)

En cada contrato se podrán realizar las siguientes operaciones con Opciones de Contrato:

- Cambio de presentación
- Desvíos
- Prórrogas y Adelantos (no se contará con la opción de masivos) IMPACTO

El usuario podrá modificar el centro y/o location desde el cual se despacha, modificar el material a despachar (solo cambiar presentación del material), o modificar las fechas de entrega. Cada una de estas modificaciones la podrá hacer entrando a modificar el contrato dentro de la transacción de Trading Station (YEXGL\_AGRI\_TS):

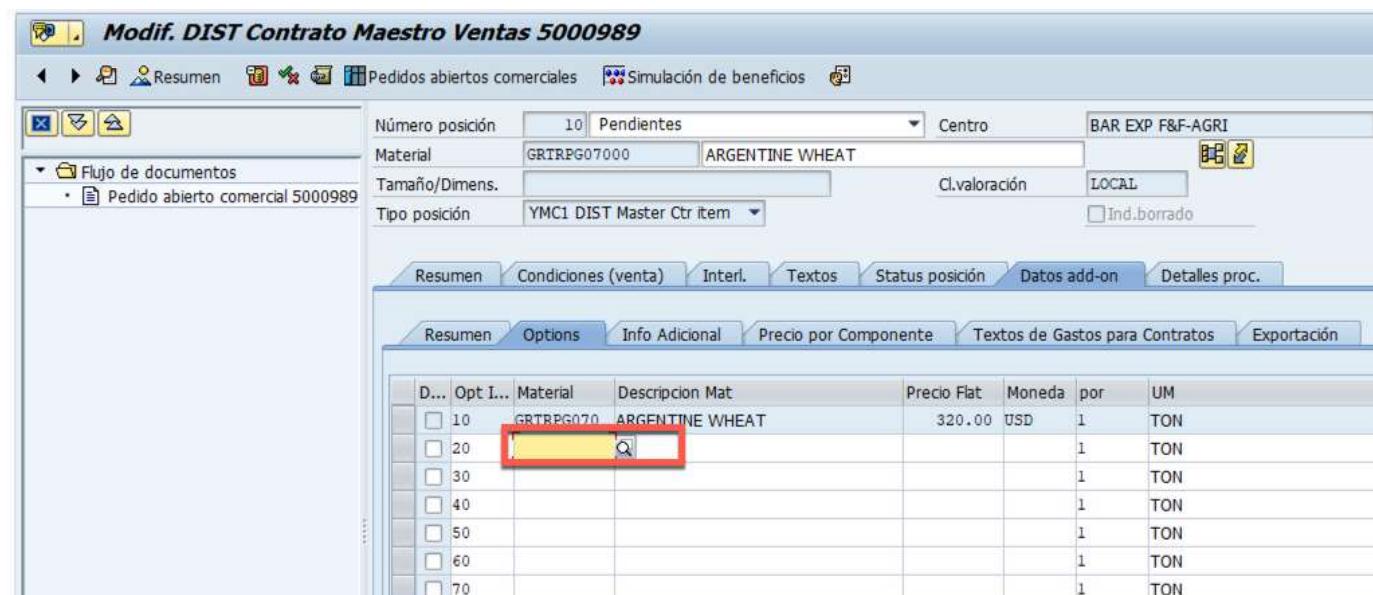
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 54 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



El botón de modificación lleva al usuario a la WB22.

#### Cambio de Presentación:

Si el usuario quiere realizar un cambio de presentación, deberá ir a modificar el contrato, solapa “Datos add-on” a nivel de ítem, y luego la solapa “Options”:



Cuando el usuario elija modificar el material, el sistema deberá mostrar en el matchbox de elección de material, solo los materiales que pertenecen al mismo Fertilizante Puro pero con otra presentación.

#### **GAP GTM(OW)074 Matchbox y validación de material por Cambio de Presentación**

Si el usuario elige modificar el material a despachar de un contrato Factura-Pedido que ya se encuentra Facturado, el sistema deberá generar una solicitud de NC / ND por la diferencia de precio.

Cuando desde FLOW se facturen estas NC / ND, se deberá provisionar el monto facturado (al igual que la factura legal del contrato).

**GAP: Solicitud de NC / ND por diferencia de precio en Cambio de Presentación.**

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



## Workstream Business Blueprint

Si el usuario elige modificar el material a despachar de un contrato Factura-Remito o de un Factura-Pedido sin Facturar, el sistema deberá generar un recargo / bonificación para que luego se facture el monto del nuevo material. Este recargo estará activo solo cuando se entregue / facture la opción del contrato que tiene el nuevo material.

Si el contrato es Factura-Pedido y está 100% facturado, también deberá agregar dicha condición para que sea tenida en cuenta en la Factura Interna para la reversión de la provisión.

### GAP Vincular una condición de pricing component con una opción de Contrato.

Todas las modificaciones de contratos que se realicen, el sistema deberá validar que exista saldo pendiente de entrega suficiente para la nueva opción, caso contrario mostrará un mensaje de error indicando que no puede generar una opción por la cantidad ingresada (porque no tiene pendiente de entrega disponible).

### GAP Validar pendiente de entrega disponible al crear / modificar Opciones.

Al realizar cada cambio de presentación, el sistema deberá enviar un mail al cliente indicando el contrato y el cambio de presentación realizado.

### GAP: Envío de mail por cambio de presentación

#### Desvíos:

Si el usuario quiere realizar un desvío, lo podrá hacer de dos formas diferentes. Una manual y otra automática. La forma manual es ir a la misma solapa de "Options" como para el cambio de presentación, y agregar una nueva opción con el mismo material, pero diferente centro:

D... Opt. L...	Material	Descripción Mat.	Precio	Lugar Precio	Destino	Almacén	Denominación	T. Pe...	Tipo d...
10	GRTRP070...	ARGENTINE WHEAT	FOB	4500000.00	PROV. PRUEBA-Esp. Llavero, AR	0001	SL BAR EXP F&F-A	0010	- CREA
20	GRTRP070...	Trigo pan	FOB	15000323	DV.PRUEBA-Campana, AR	0001	SL BAR EXP F&F-A	0010	- CREA
30									
40									
50									

El recargo por desvío se deberá cargar a nivel de Pricing Component para esta opción. Si el usuario elige modificar el Centro / Location con un descuento o recargo, el sistema generará la solicitud de NC / ND correspondientemente, luego de despachar cada camión.

### GAP de Flow: NC / ND por cantidades despachadas en un desvío -> FLOW

Para hacer el desvío de forma automática, el usuario deberá hacer clic en un botón nuevo del Trading Station:

A screenshot of the Agri Trading Station software interface. The top menu bar includes 'Agri Trading Station' and various icons for file operations like Open, Save, Print, and Exit. Below the menu are several input fields and dropdowns: 'Entidad Comer.' (P1004 BAR-EXP GRANOS TRIGO), 'Material' (with a dropdown arrow), 'Grp. Posic' (with a dropdown arrow), 'Mesa Negoc.' (X01 BAR-EXP F&F-AGRI), '2 Creado el' (01.05.2017), 'Per. Emb. Ini' (a), 'Price Type' (dropdown), 'Locación' (dropdown), and 'Incoterms' (dropdown). To the right is a grid of contract status indicators: 'Ctr Maestr' (Client), 'Doc. Ejec.' (Proveedor), 'Entrega' (Destinatario), 'Factura' (Contrato Cerrad), 'Proyecto' (Cntr. con precio), 'Cert. Calidad' (Ejecución física), 'Derivado' (Contratos deriva), and 'Núm. Exter' (Estatus Contrat). A red arrow points to the 'Entrega' button in the grid. Below these are financial details: dates (15.03.2019, 15:59:16), amounts (10,000.000, 0.000, 10,000.000, 0.000), and currency codes (10500.000, 0.000, 9000.000, 10000.000, 10500.000, 9000.000). At the bottom is a 'Listado de Contratos' table with columns: Status, Fecha doc., Fecha Aprob., Fin Periodo, D., DJVE Gr., DJVE Aduana..., Descripción interlocutor, and Ca. The first row shows '5000989-10' with values: TBA\_OPE, 30.05.2017, 30.05.2017, 28.08.2017, 090, 344 17091DJVE005..., CLIE.PRUEBA-THE SCOU...

Al hacer clic en el nuevo botón, el sistema mostrará una grilla con todas las opciones que tienen pendiente de entrega de todos los contratos seleccionados. El usuario podrá modificar el centro de cada opción, o elegir un centro a nivel en el tope de la grilla para que sea modificado en todos los contratos (desvío masivo).

Si el desvío es masivo, podrá ingresar un recargo/bonificación para todos los contratos. Si lo hace por contrato, el usuario podrá ingresar un recargo/bonificación diferente para cada contrato.

El cockpit creará los desvíos como opciones de contratos y, si tiene un recargo/bonificación, agregará la condición de Component Pricing con el recargo / bonificación asociándolo a la nueva opción con el desvío.

#### GAP Cockpit de desvío de contratos

Si el desvío se realiza de forma automática, el sistema enviará un mail al cliente indicando que se realizó el desvío correspondiente.

#### GAP: Envío de mail por desvío.

#### Modificar Fechas de Entrega (Prórroga o Adelanto):

Cuando el usuario elija modificar las fechas de entrega, deberá ir a la solapa de Programación de Entregas, en vez de la solapa "Options":

A screenshot of the 'Modificar Contrato Mestre de Compras' screen. The top navigation bar includes 'Síntese', 'Contratos comerciales', 'Simulação de lucro', and 'Contrato Mestre de Compras 1000'. The main form shows item details: N° do item (10), Material (136761, BR SOJA EM GRAOS), Centro (MARINGA 1), and Quantidade (8,140). Below this is a table with columns: Quantidade, UN, Data Início Entrega, Data Final Entrega, Data Início Retirada, and Data Final Retirada. The table contains several rows of data with checkboxes in the columns. At the bottom of the screen are tabs for 'Síntese', 'Dados de material', 'Compras I', 'Condições (compras)', 'Parceiro', 'Textos', 'Status do item', and 'Dados add-on'. The 'Programação de Entrega' tab is highlighted.

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes



## Workstream Business Blueprint

Si un cambio de fecha de entrega, genera un crédito o débito, se deberá ingresar manualmente en una nueva columna de recargo / descuento.

### GAP GTM(OW)075 Modificar Fecha de Entrega con recargo / bonificación

A su vez, el usuario podrá modificar la programación de entrega para una opción del contrato en particular. Es decir, que si hace un cambio de presentación por 60 toneladas (de Granel a Bolsa de 25kg), el usuario podrá luego elegir la fecha de entrega para las 60 toneladas que se van a despachar en bolsa de 25kg (en la solapa de "Programación de Entregas"). Cuando haga esto las fechas de entrega del material a Granel no se verán afectadas.

### GAP Vincular una Programación de Entrega con una Opción de contrato (Desvio / Cambio de presentación)

Si el usuario elige modificar las fechas de entrega y le agrega un descuento o recargo, el sistema deberá generar una solicitud de NC / ND correspondientemente por las cantidades modificadas.

### GAP Solicitud de NC / ND por descuento / recargo en Prórroga o Adelanto.

#### Anulaciones:

Las anulaciones se realizarán por medio de la transacción del Trading Station con un botón:

The screenshot shows the Agri Trading Station interface. At the top, there's a toolbar with various icons. A red box highlights the first icon on the left, which is a red 'X' symbol. Below the toolbar is a search bar and a dropdown menu labeled 'Selecionar Contrato (Shift+F7)'. The main area has several sections: 'Entidade' (Entity) with a dropdown menu; 'Commodity' (Commodity); 'Grupo de C.' (Group of C.); 'Trading Desk' (Trading Desk) with a dropdown menu; '2 Ut. cotação' (2 Ut. quotation) with date fields 'até 31.12.9999'; 'Per. In/Fin' (Period In/Fin); 'Localização' (Localization); 'Inscritores' (Registrants); 'Safra' (Harvest); and 'Selo' (Seal). To the right are sections for 'Crt. Matrícula' (Crt. Matrícula), 'Doc. Exec.' (Doc. Exec.), 'Entrega' (Delivery), 'Fatura' (Billing), 'Projeto Exec.' (Project Exec.), 'Cert. Qualida' (Cert. Qualida), 'Prc. Hostel' (Prc. Hostel), 'Número Ext.' (Número Ext.), and 'Longo Prazo' (Long-term). On the far right, there's a 'Status Contrat.' (Contract Status) section with various checkboxes and dropdown menus. At the bottom, there's a summary table with columns like 'Qtde. do Contrato' (Quantity of Contract) and a detailed list of contracts with columns such as 'Seleção' (Selection), 'Categoria Ctr.' (Category Ctr.), 'NP externo' (External NP), 'Contrato Mestre' (Master Contract), 'Con...', 'Data...', 'Comentários' (Comments), 'Criado por' (Created by), 'Responsável' (Responsible), 'Parceiro' (Partner), 'Descrição do Parceiro' (Description of Partner), and 'Qtde. da Contrato' (Quantity of Contract).

El sistema mostrará la siguiente pantalla:

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

AGT(1)/600 Cancelamento MC

Infs. Contrato				
Contrato Mestre	1000051892-10	Qtd. MC	60,000	TO
Parceiro	1433005	ROMEU PEDRO DA SILVA		
Commodity	139761	BR SOJA EM GRAOS		
Itens				
<b>Contrato Mestre: 1000051892</b>				
ContrComercial	NºItem	Quantidade	UMB	
1000051892	10	60,000	TO	
Qtd. Executada	60,000	TO	Qtd. PC Prov.	60,000
Qtd. Paga	55,431	TO	Qtd. Fixada	60,000
Qtd. Cancelada	0,000	TO		
Qtd. Canc. a Fixar	0,000	TO	Qtd. Canc. Fixa Paga	0,000
Qtd. Canc. Fixa a Pagar	0,000	TO		
Ini. Embarque	01.08.2018	DataPl.Pos.	31.08.2018	Data de Cancelamento
Fim Embarque	31.08.2018			06.03.2019
Preço Flat	0,00	BRL	1	TO
Motivo de Rejeição	<input type="button" value="Motivo"/> <input type="button" value="Simulação"/>			
Duvidoso	<input type="checkbox"/>			
Sujeito a Loans	<input type="checkbox"/>			
Valor Financeiro do Cancelamento	0,00	BRL		

Acá el usuario podrá ingresar la cantidad a cancelar y el motivo.

El usuario solo podrá cancelar la cantidad pendiente de ejecutar.

GAP Anulaciones sin gastos de Cancelamiento (ver si fertilizantes quiere cobrar almacenamiento o algún concepto atado al cancelamiento)

Anulaciones masivas:

The screenshot shows the 'Agri Trading Station' interface. On the left, there is a search form with fields for Entidade (P1055 Nucleo - Ponta Grossa), Commodity, Grupo de C, Trading Desk (B10 Ponta Grossa), Date range (2 Dt.criação: 01.07.2018, até: 31.12.9999), Período Inicial/Final, Localização, Incoterms, Safra, and Side. On the right, there is a grid of buttons for various business processes like Ctr Mestre, Doc. Exec., Entrega, Fatura, Projeto Exec., Cert. Qualida, Prc. Model, Número Ext, and Longo Prazo. Below the search form is a toolbar with various icons. A red box highlights the 'Processamento em massa' button in the toolbar. At the bottom, there is a table titled 'Lista de contrato' showing a list of contracts with columns for Selection, Category, External Number, Master Contract, Comments, Created by, and Responsible.

Lista de contrato	Seleção	Categoria Ctr.	Nº externo	Contrato Mestre	Comentarios	Criado por	Responsável
1000052853-10	<input type="checkbox"/>	M	1000052853	06.07...	TATEIVA - L...	C2093006	LUCAS MART...
1000052857-10	<input checked="" type="checkbox"/>	M	1000052857	06.07...	TATEIVA - L...	C2093006	LUCAS MART...
1000052877-10	<input checked="" type="checkbox"/>	M	1000052877	06.07...		C2098895	C2098895
1000052891-10	<input checked="" type="checkbox"/>	M	1000052891	06.07...	AGRO SANDR...	C2098895	C2098895
1000052894-10	<input checked="" type="checkbox"/>	M	1000052894	06.07...	CRAVIL - IND...	C2098895	C2098895
1000052895-10	<input type="checkbox"/>	M	1000052895	06.07...	INDIANARA -...	C2098895	C2098895
1000052897-10	<input type="checkbox"/>	M	1000052897	06.07...	AGRO RIBEIR...	C2098895	C2098895
1000052899-10	<input type="checkbox"/>	M	1000052899	06.07...	COPERPLAN -...	C2098895	C2098895

Luego de seleccionar Procesamiento en masa, el usuario debe elegir el tipo de acción, en este caso Cancelamiento en Masa:

The screenshot shows a confirmation dialog box titled 'AGT(1)/600 Processa...'. The message inside the box is 'A Cancelamento em massa'. There are two buttons at the bottom: 'Run' (with a green checkmark icon) and 'Exit' (with a red X icon). The background shows parts of the application interface related to contracts.

El sistema mostrará una pantalla para confirmar los contratos y cantidades a anular, si el usuario acepta, se ejecutarán todas las anulaciones.

#### GAP Anulaciones masivas

Si se anula un contrato Factura-Pedido que está facturado, entonces la anulación deberá generar una NC por las Toneladas anuladas.

#### GAP Solicitud de NC por anulación de Factura-Pedido 100% Facturado

## 02.07 Caixinhas

En Fertilizantes se utilizarán las Caixinhas como limitadores de venta.

El usuario podrá ingresar límites de venta para un determinado período, por los materiales puros, mezclas y puro en mezclas.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 60 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

# [GTM] Contratos de Venta - Fertilizantes

BUNGE

Workstream Business Blueprint

A su vez se podrá ingresar un límite de venta por Location o por Vendedor.

**GAP(OW)037\_01: Límite de Vendas de Fertilizantes – Creación de Limitador de Venta como Plan Organizer (La Caixinha es un Plan Organizer)**

**GAP(OW)037\_02: Límite de Vendas de Fertilizantes – Consumo de puro en mezclas declaradas y en mezclas genéricas.**

**GAP(OW)037\_03: Límite de Vendas de Fertilizantes – Creación de Limitador de Venta por vendedor**

En la fase de realización se podrá reevar la decisión de modificar la Estructura de plano (ej: Caixinha) para limitador de venta, o se utilizará el limitador de ventas que existe hoy en Argentina.

## 02.08 Finalización de contratos

Al final del día el sistema deberá ejecutar un JOB que valide para los contratos que siguen abiertos, si están 100% facturados, 100% entregados y no tuvo movimientos económicos en los últimos 7 días.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 61 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Los contratos que cumplan con estas condiciones se marcarán como finalizados por este Job.

### GAP Finalización de Contratos Ventas Fertilizantes

Datos maestros comerciales.

Dato del cliente: Esquema de cliente – Grupo de Precios

Reportes

### GAP Reporte de Contratos

Carga de contratos QuickEntry

## 03. Integration

## 04. RICEFS

Gaps que faltan incluir en este BBP:

GAP(OW)042 - Relatório Posição Comercial Fertilizantes

GAP(OW)043 - En la creación de las Location se deberá agregar un campo tipo de location

Procedencia y un check en Location (Procedencia)

## 05. Reporting

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 62 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

06. Roles & Responsibilities

07. Access profile

08. Organizational Impacts

09. Open Issues

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 63 of 63
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



# Workshop Presentation

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

# BBP Validation Workshop

## DEMETRA

ABRIL, 2019



## Agenda

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

# OBJETIVOS DE LA SESIÓN DE VALIDACIÓN DE BBP VENTAS FERTILIZANTES



## Objetivo del Workshop de Validación



### Presentar:

- Introducción a Trading Station
- Carga de contratos por Quick Entry – Fiori
- Gestión de contratos a través de Trading Station
- Precupeo y cupeo
- Proceso de facturación

# ALCANCE



## Alcance



- Carga de contratos para ventas de fertilizantes Argentina
- Gestión de contratos.
- Facturación
- Precupeo/cadenciamiento y Cupeo
- Sistema de Capacidad de Planta
- Limitadores de ventas

- El nuevo sistema cuenta con la transacción TRADING STATION que agrupa acciones que se pueden hacer sobre los contratos. En una misma pantalla figuran los botones que los usuarios podrán seleccionar accediendo de forma directa a cada acción. (Es un tablero de comando que simplifica las tareas.)
- A su vez esta transacción nos permitirá filtrar y visualizar en la misma pantalla contratos con su información.
- Una vez filtrado los usuarios pueden seleccionar un contrato y accionar el botón de la acción que se desea realizar.

## Quick Entry

- Es un botón por el cual el usuario carga la totalidad del contrato en una única pantalla dividida en cabecera y posición. Reemplaza a la transacción WB21.
- El sistema Fiori se mantiene y será adecuado a la nueva solución.
- El negocio puede definir varios parámetros para que la carga de un contrato sea acotada. Por ejemplo, las entidades, núcleos, grupo de commodities y complejos.
- Para identificar el tipo de venta se utilizará el tipo de operación a nivel de posición. Los contratos solo se pueden cargar para un único tipo de operación.
- Los contratos deben ser cargados por un volumen total y se le asigna una vigencia de entrega. Estas fechas son las que se utilizan para la posición comercial.
- Se carga el precio de venta acordado con el cliente.

- Prorrogas y Adelantos
- Desvíos
- Anulaciones
- Cambio de presentación
- Cadenciamiento / precupeo
- Gestión de bloqueos (días de financiación, segmentación del cliente, etc)
- Limitadores de ventas

## Sistema de capacidad de planta

- La solución futura se comunicara con el sistema para mantener la funcionalidad actual.

## Gestión de cupos (Cockpit A3)

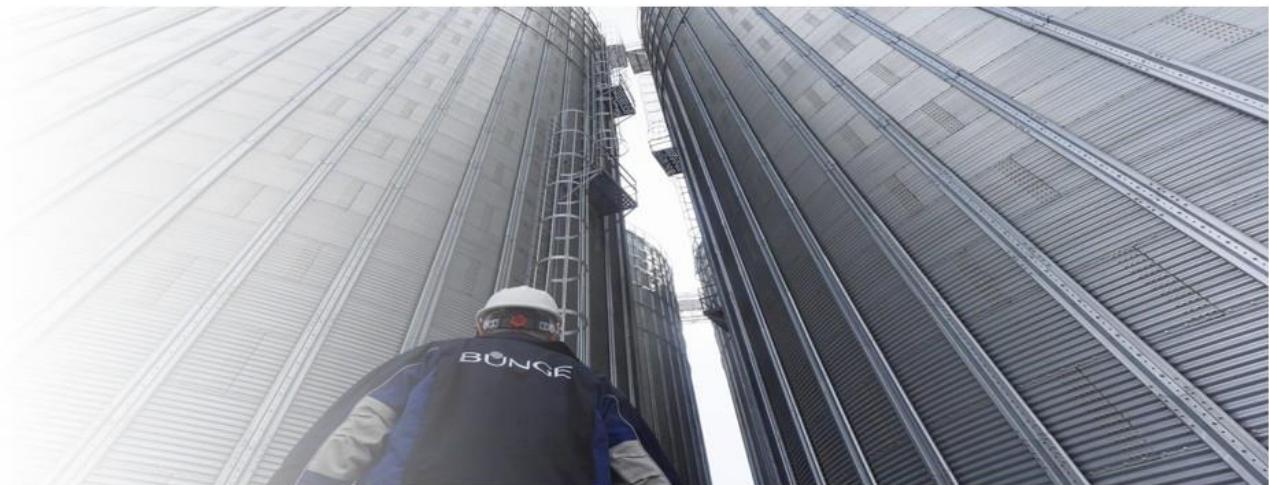
- Las ventas FOB se precueban y cupean cuando el cliente/comercial solicita la carga a la mesa comercial vía mail.
- Las ventas CIF son precuepadas por la mesa comercial y el área de Logistica genera los cupos en base al tipo de transporte que asignará.

## Facturación

- La operación no sufre modificaciones y la solución futura será similar a la actual.

¡Muchas gracias!





# Workshop Record

**27 - WS(BPO)033 - Fertilizer Sale (AR)**

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

<https://web.microsoftstream.com/video/a899f8b8-afdb-4baf-bd9a-5f8ea945c5d4>

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



# BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)026 - Accounting

## 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)	

### 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.

- WS(BPO)026 - Contabilidad

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

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

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

Name	Country	Position	Signature
Ana Gabriela Gaudelli	AR	Reporting Head	
Fabricio Carlos Rodrigues Brunhara	BR	Controllership Manager	
Gerardo Pagani	UY	Commercial Supervisor	
Juan Pablo Fassi	UY	Controller	
• Raquel Olivia Ruiz Cabral	PY	Administration Manager	 Not applicable

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off

## 05. Project Team Map

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

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

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

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

# BBP Acceptance Term – Sign Off



## Workstream Business Blueprint

### IT

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

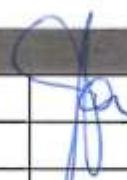
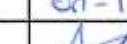
Project Name	Phase	Page 6 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

## IT

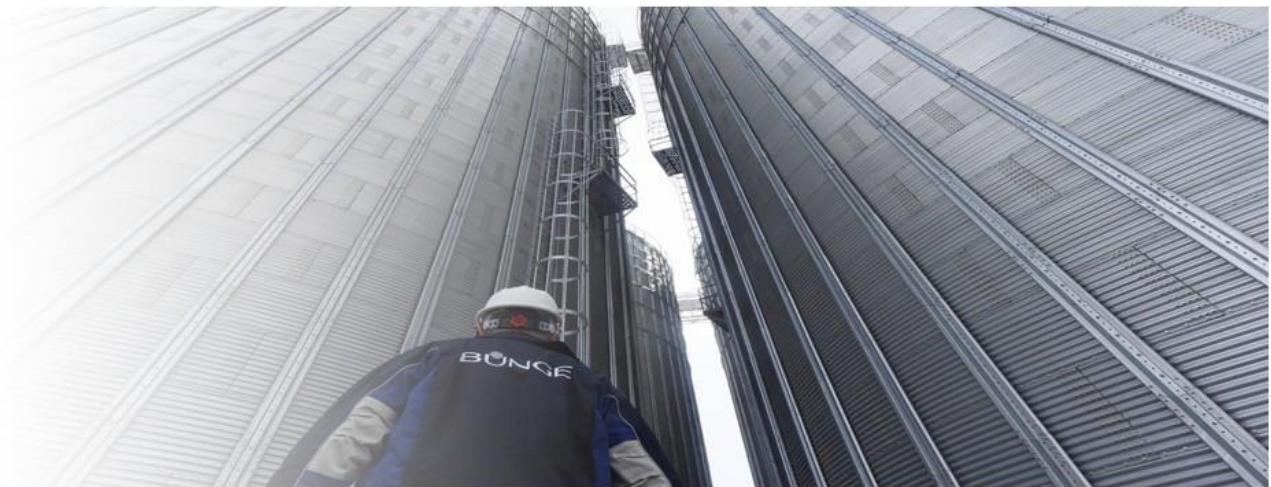
3rd Party								22
Adriel K. de Mello <adriel.mello@amcom.com.br>;	CT012174	MDM	BR	GSP				1
Alex Oliveira <alex.oliveira.ext@bunge.com>;	CT017852	PMO	BR	SP				1
Andre Andrade <e-aandrade@neoris.com>;	CT017753	CST	BR	SP				1
Baltazar Bidart <baltazar.bidart.ext@bunge.com>;	x03	FLOW	AR	BUE				1
Damaris 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

Workshop Validation Session: Contabilidad	
Nombre y Apellido	Firma
Carlos Esteban Cirino	
Carlos Hugo Barbero	
Demerval Goncalves Boldrini	
Fabricio Carlos Rodrigues Brunhara	on-line
Gabriela Gaudelli	
Gerardo Lucas Maximiliano Pagani	on-line
Guillermina Wiegers	
Jimena Perdomo	
Juan Pablo Fassi	
Luis David Lusso	on-line
Mariana Tarigo	
Martin Hansen	
Melina Bargel	on-line
Patricia Lima Zimerer	
Raquel Olivia Ruiz Cabral	on-line
Rogerio de Almeida	
Silde	on-line
Silvio Schutz	
Silvio Mattioni	
Andre Araujo	

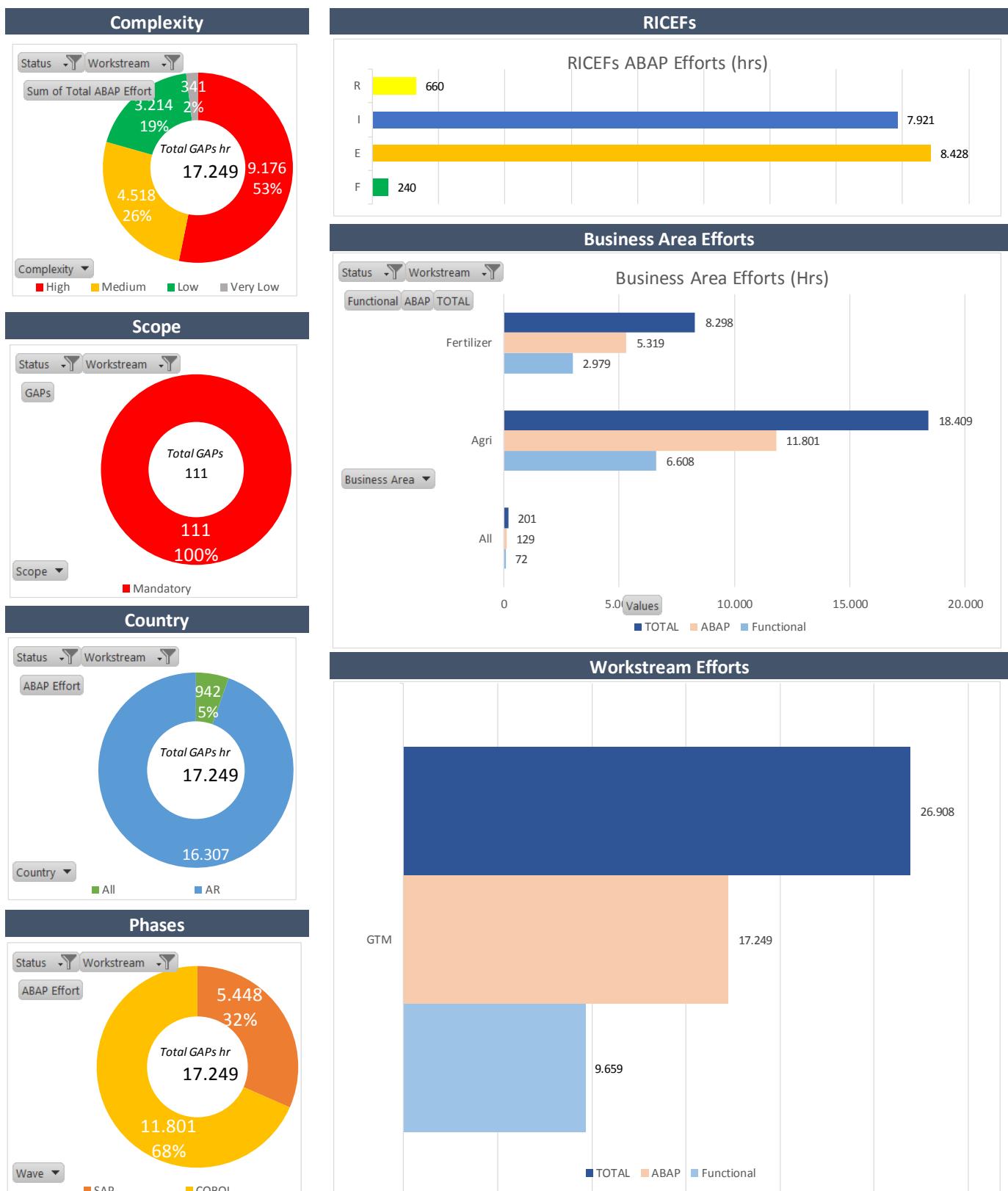




# GAPS

GTM

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



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

## GAP List by Workstream

*quarta-feira, 15 de maio de 2019*



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



# ISSUES

**GTM**

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

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

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

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

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



# IMPACTS

GTM.(005).[30].Fertilizer Sales

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

ID	43
Frente	GTM
Proceso / Sistema	Ventas Fertilizantes
Proceso EPM Nivel 1	30.10 - Domestic Market
Proceso EPM Nivel 2	30.10.240 - Sales Contract Settlement
Actividad	Limitador de Ventas FERT
Escenario Actual (As Is)	Las limitaciones de Ventas (por falta de producto) se hacen ahora en forma manual mirando las ventas y las compras, se envia por mail excel. al equipo comercial. Ahora en Fertilizantes ya existe el limite de venta ZPAMSD_LIM_VTAS (por producto y depósito)

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

Escenario Futuro (To Be)	El límite se pondrá a través de las cajitas de venta que tienen límites por producto o por estructura comercial (por vendedor). La inteligencia del cálculo en realidad sigue haciendo por fuera. De esta manera hay un bloqueo cuando el comercial quiere crear el contrato.
Descripción del Cambio	Sistematización de los controles ( Es en base a planta y producto puro tanto para mercado local como expo)
Áreas impactadas	Comercial, y Adm Comercial
AGRI	
Ferti	X
Food	
Industrial	
Pais	AR
Exposure level	Médio
Quien identificó el impacto	Gustavo Ristaino

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