



Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(002).[10].Origination

Purchase.(PYUYCH)

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

01 - BBP Document

02 - Workshop Presentation

03 - Benefits

04 - Workshop Record

05 - BBP Signoff and Presence List

06 - Gaps

07 - Issues

08 - Impacts



GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH)

GTM – Comercial

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Gilberto Gurniski Filho	V01	October, 16 th	Start	Working in progress

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 140
BSA DEMETRA	Blue Print	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Contents

01. Business Scenario	5
01.01. Glosario.....	6
01.02. Scenario Description.....	7
01.03. Objective	8
01.04. Functional Scope.....	8
01.05. Estructura Organizacional.....	8
01.05.01. Sociedad	8
01.05.02. Centros Logístico (Plantas).....	9
01.05.03. Depósitos (Almacenes).....	9
01.05.04. Organización de Compras y Ventas.....	10
01.05.05. Canales de Distribución.....	11
01.05.06. Sector	11
01.06. Estructura Comercial	12
01.06.01. Locations.....	12
01.06.02. Complexo.....	15
01.06.03. Cosecha (Safra)	16
01.06.04. Grupo de Commodities.....	17
01.06.05. Mesorregión	18
01.06.06. Núcleos.....	18
01.06.07. Entidades	18
01.06.08. Regional.....	19
01.06.09. Estructura Comercial	19
01.07. Dados Mestres	21
01.07.01 Maestro de Materiales	21
01.07.02 Cosecha.....	22
01.07.03 Incoterms	23
01.07.04 Local de Pesaje y Local de Clasificación	24
01.07.05 Procedencia	25
01.07.06 Moneda.....	27
01.07.07 Tasa cambio.....	27
01.07.08 Tolerancias	28
01.07.09 Condiciones de pago.....	29
01.07.10 Centro de beneficio del contrato	30
01.07.11 Administrador del contrato.....	31
01.07.12 Responsable por el contrato	32
01.07.13 Unidad Contrato	33
01.07.14 Corredores	33
01.08 Campos Especiais del Contrato	34
01.08.01 Campo prioridad de Cupeo (Antiguo Entrega Imediata)	34
01.08.02 Contratos Sin Boleto.....	34
01.08.03 Antecipos Financeiro	34

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.08.04 Campo Modo de Aplicación de Mercadería.....	35
01.08.05 Esquema de Calidad	35
01.08.06 Requisitos Calidad Paraguay.....	38
01.08.07 Condiciones de recepción de la mercadería	39
01.08.08 Cuit cobertura.....	39
01.08.09 Porcentaje de liquidación.....	39
01.08.10 Sugerir tipo de liquidación (acopiador, productor, consignatario).....	39
01.08.11 Definir Formulario de Boleto	39
01.08.12 Comisión directa al vendedor	40
01.08.13 Tarifas de servicios (a definir/definidas)	40
01.08.14 Tope de fijación mensual en porcentaje.....	40
01.08.15 Tope de Prima FRM	41
01.08.16 Multa por Incumplimiento.....	41
01.08.17 Fijación Mínima	41
01.08.18 Fijación Máxima	41
01.08.19 Parámetros para Habilitar o Inhabilitar la WEB de Fijaciones	42
01.08.20 Porcentaje de Aforo en la fijación de flete anticipado	42
01.08.21 Base Imponible por Contrato (importe de la operación).....	42
01.08.22 Flete a Convenir (Si/No)	42
01.08.23 Flag no Pagar.....	43
01.08.24 Flag Contrato/Lote con FRM.....	43
01.09 Mercados	43
01.09.01 Definición	43
01.09.02 Mercados Paraguay y Uruguay.....	43
01.10. Caixinhos (Slots)	43
01.10.01 Mes de Liquidación Vs. Período de Entrega	45
01.10.02 Planificación Capacidad Comercial.....	45
01.10.03 Campo Caixinhos	46
01.10.04 Gestión de Caixinhos	47
01.10.05 Control de Saldo para las Caixinhos	47
01.11 Gestión de Convenios	47
01.12 Gestión de Instrumentación de los Contratos	50
01.12.01 Sin Boleto.....	50
01.12.02 Carta Oferta	50
01.12.03 Boleto.....	51
01.12.04 Pasos para instrumentar el boleto	51
01.12.05 Recepción de Boletos.....	51
01.12.06 Archivado de los boletos / carta oferta.....	52
01.12.07 Adenda al Contrato	53
01.12.08 Consultas de Boletos / Carta Oferta.....	53
01.12.09 Reportes	54
01.13 Fluxo de Documentos GTM	55
01.13.01 Fluxo Contrato Fijo – Con Simulador	56

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.13.02 Fluxo Contrato Fijo – Sin Simulador.....	57
01.13.03 Fluxo Contrato A Fijar.....	58
01.14 Simulador de Margen	59
01.14.01 Ubicación del Simulador en los procesos.....	62
01.14.02 Interaccion Simulador y Caixinhas	63
01.14.03 Margen.....	65
01.14.04 Simulador y Component Pricing (Modelos de Precio).....	66
01.14.05 Simulador y Fijacion	67
01.14.06 Validaciones.....	67
01.14.07 Parametros do Simulador	67
01.14.08 Report del Simulador.....	68
01.15 Bloqueo de Proovedores	69
01.15.01 Inactiva Cuentas.....	69
02 Process	74
02.01 Compras Directas.....	74
02.01.01 Contrato A Precio.....	74
02.01.02 Contrato A Fijar	82
02.02 Operaciones con FRM	88
02.03 Variaciones de Flete	89
02.03.01 Posto na Origen o Destino.....	89
02.03.02 Frete a Convenir.....	90
02.03.03 Flete Anticipado.....	92
02.03.04 Flete Largo.....	93
02.04 Ampliación y Cancelaciones	94
02.04.01 Ampliación	94
02.04.02 Cancelaciones (Anulación)	95
02.05 Extensión de periodos de Entrega y Fijación.....	96
02.05.01 Generalidades.....	96
02.05.02 Descripcion de funcionalidades	97
02.05.03 Flujo.....	101
02.05.04 Reportes	101
02.06 Desvios	102
02.06.01 Generalidades.....	102
02.06.02 Descripcion de funcionalidades	103
02.06.03 Flujo.....	106
02.06.04 Reportes	106
02.07 Autorizacion de Contratos.....	107
02.08 Cesiones de Cobro	107
02.08.01 Generalidades.....	107
02.08.02 Descripcion de funcionalidades	107
02.09 Préstamos/Devolución	110
02.09.01 Préstamos/Devolución Otorgado	111
02.09.02 Préstamos/Devolución Recibido	112

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

02.09.03 Proceso de Compra o Venta de saldo de préstamos/devolución	113
02.09.04 Generalidades.....	114
02.09.05 Funcionalidades	115
02.10 Soja Intacta	116
02.10.01 Soja Intacta – Brazil.....	117
02.10.02 Soja Intacta – Paraguay	117
02.11 Rolagem de contratos.....	119
02.12 Cierre de Contratos	122
02.12.01 Características	122
02.12.02 Resumem de Estados Del Contrato.....	122
02.12.03 Ejecución automática de cierre de contratos.....	122
03 Fijaciones	123
03.01 Documento de Fijacion	123
03.02 Tipos de Fijaciones.....	123
03.02.01 Fijacion por el Simulador	124
03.02.02 Fijacion de contratos con Precio Fijo (A Precio) sin Simulador	124
03.02.03 Fijacion de contratos con Precio a Fijar	124
03.02.04 Fijacion por Flete Anticipado	125
03.02.05 Fijacion por WEB.....	125
03.03 Carga de Fijación de Negocios con Anticipos Financieros (web)	129
03.04 Confirmación de la Fijacion.....	129
03.05 Modificación de Fijacion.....	130
03.06 Anulaciones de fijación	131
03.06.01 Anulaciones totales de fijación.....	132
03.06.02 Anulación parcial	132
03.07 Horarios de Apertura y Cierre Fijaciones.....	133
03.08 Validaciones	133
03.08.01 Validacion de Desvio de Precio	133
03.09 Reportes.....	133
03.09.01 Consulta Fijaciones de un Dia	134
03.09.02 Consulta Fijaciones a Negocios.....	134
04 Pricing	135
04.01.01 Tipos de Precificación	136
04.01.02 Component Pricing.....	136
04.01.03 Modelos de Margen.....	138
04.01.04 Contratos de Precio.....	138
04.01.05 Documento de Fijacion	139
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	139

01. Business Scenario

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 140
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.

BIC – Código que representa la sociedad Bunge Islas Caimán.

Corredor (Broker) – Corredor oficial en la bolsa que administra o contrato y facturación y cobranza, figura en la carta de porte. Tiene responsabilidad sobre el cumplimiento de negocio. En general cobra comisión (hasta un top de 1%), pero no puede no cobrar.

Administrador – Tiene acceso a la información de contratos en la página web. No cobra comisión.

Comisionista – Son utilizados para la compra de aceite y general cobra comisión. Tiene acceso en la página web.

Condiciones de entrega - Todos los granos poseen condiciones de entrega. Los granos si entregarán bajo ciertos estándares de humedad, materia extraña, granos verdes, nivel de proteína, etc...

Fecha de Liquidación – Es la fecha utilizada para hacer el planeamiento de exportar o hacer *crushing*.

Caixinha (Slots) – Aplicación utilizada como estrategia para determinar los meses de mercados que serán utilizados para especificar los contratos.

PUT - Una opción PUT es una opción de venta. Otorga al comprador el derecho (pero no la obligación) de vender en el futuro un activo al vendedor de la opción a un precio determinado previamente.

Fobbing - costo del movimiento de carga dentro del puerto y embarque.

Highpro – producto con alto grado de proteína.

Transacción – para el concepto SAP, es un atajo para ejecutar un programa.

Carta de Porte: es un documento obligatorio para el transporte de granos en camiones y/o trenes. Informa acerca de los términos en que se produjo el acuerdo y atribuye derechos sobre la mercancía transportada.

Cockpit Trade Station: Transacción SAP creada para la administración de grande mayoría de las operaciones comerciales.

Cockpit Royalties Monsanto: Transacción SAP creada para administrar el repase a Monsanto.

Convenio de Flete: Es un formulario de solicitud de flete donde se define producto y cantidad a transportar a una tarifa específica de acuerdo a los Km entre Origen-Destino (basado en locations, zonas de transportes y rutas). Los convenios de Flete se vinculan a un cliente y no a un contrato de originación específico.

Contrato Maestro: es un acuerdo comercial entre Bunge y Cliente. Va a reemplazar el concepto de negocio que existía en Cobol.

Contrato de Fijación: es la especificación de parte o volumen total de un contrato maestro. Importante: Mismo los contratos a precio tienen un contrato de fijación con el mismo precio y volumen del contrato maestro. Ya los contratos maestros a fijar pueden tener un o más contratos de fijaciones.

Contrato de Ejecución: es un acuerdo en nivel de ejecución donde se empieza toda la operatoria de los escenarios de ejecución logística.

Cupo: Un cupo es un turno asignado a un transporte para ordenar su ingreso a planta y realizar recepciones y despachos sobre contratos confirmados, estableciendo un orden de prioridad para los diversos tipos de operaciones para lograr una mejor utilización de la capacidad de almacenaje y carga de los depósitos.

Documento de Transporte: Documento que contiene las informaciones del transporte. Es lo que va a sustituir la orden de carga.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

EP: Execution Project, es el 2do nivel de Proyecto (WBS), llamado también de PARCEL o EP, es un nivel de ejecución donde todos los contratos, gastos, facturas están vinculados. Este nivel también lleva el valor, la planificación, el inventario, etc.

Flete Corto: aquel flete que se cobra desde el lugar donde se cosecha hasta planta de silos/acopios.

Flete Largo (transferencia): aquel flete que se cobra desde planta de silos hasta el puerto.

Flete Directo: aquel flete que sale del campo donde se está cosechando, directo al Puerto, sin pasar por Planta de silos.

Flete Puro: es el propio servicio de flete

Flete comercial: Es el flete por recibir, o sea, a descontar del cliente.

Flete realizado: Es el flete por pagar al transportista.

Nominación: Es el proceso de planificación logística, puede ser una planificación de una compra, venta, transferencia, convenio de flete, flete puro ...

Portal de Aprobaciones: Solución SAP (transacción) que centraliza todos los documentos que son pertinentes de dicha liberación con alzadas de aprobadores predefinidas.

Procedencia: en contratos de compras identifica la localidad que la mercadería fue provenida.

Proyecto: Es un agrupador de documentos utilizado para facilitar las inversiones de centro de beneficios en AGRI, así como también estructurar los documentos generados.

Remito: es un documento que se emplea en distintas operaciones comerciales. Lo emite un vendedor con el objetivo de acreditar el envío de ciertas mercaderías: cuando éstas llegan a destino, el receptor debe firmar el remito original y devolvérselo al vendedor. Se utilizan cuando un cliente se lleva mercadería y no la paga. Las existencias de stock bajan, y el comprobante queda como pendiente para facturarlo luego.

Soja Intacta: es la biotecnología de Monsanto, que otorga a las variedades de soja incremento en el rendimiento, reducción de costos de producción y simplicidad de manejo.

Soja Sustentable: certificado con el objetivo de mitigar la emisión de gases invernaderos al provenir de campos que no han sufrido desmontes antes del 1° de enero del 2008

SAP AGRI: Proyecto ejecutado en Brazil (2015-2018) donde la solución implementada es una versión de BEMEA adaptada (localizada) para los escenarios de Brazil.

01.02. Scenario Description

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.03. Objective

El objetivo de esta documentación es para definir y explicar los escenarios de procesos de agronegocio de Bunge para la compra de granos, harinas, aceites e subproductos.

Los países que hacen originacion son Argentina, Paraguay y Uruguay. Chile no hace originacion luego no esta contemplado en este BBP.

01.04. Functional Scope

Las informaciones abajo se aplican para las operaciones de compras (Originación) de agronegocios para las empresas Bunge Paraguay (BPY), Bunge Uruguay (BUY) para los siguientes grupos de commodities:

Table 1: Commodities relevantes para o BBP.

Compras por GTM	Commodity	Descripción
Si	Maíz	Grano
Si	Soja	Grano
Si	Aceite de Soja	Aceite Crudo
Si	Harina de Soja	Harina
Si	Cascara de Soja	Subproducto Soja
Si	Curuica	Subproducto Soja
Si	Trigo	Grano

La regla general para los commodities involucrados en este BBP es todos los granos, harinas y aceites a granel.

01.05. Estructura Organizacional

En la Table 2 presentamos la estructura organizacional para Bunge Sudamerica.

Table 2: Estructura Organizacional Compras PY y UY.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMPRAS							
Empresa	País	Paridade	Segmento	Org. Compras	Descripción	Grupo de Compras	Descripción
5000	Paraguay	Compras	AGRI	PY12	PY AGRI	PXX	GTM Grain
2500	Uruguay	Compras	AGRI	UY12	UY AGRI	UXX	GTM Grain

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 Table 3 presentamos las empresas que están involucradas en nuestra solución.

Table 3: Sociedades.

Sociedad	Moneda Contratos	Descripción
5000	USD y PYG	Bunge Paraguay (BPY) es responsable de las operaciones de Agronegocios en Paraguay.
2500	USD y UYU	Bunge Uruguay (ROU) es responsable por las operaciones de Agronegocios en Uruguay.

Monedas de contratos: Os contratos maestros siempre van a tener una moneda, pero las fijaciones se pueden hacer en monedas distintas del contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.05.02. Centros Logístico (Plantas)

Centro es 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

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

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

- Fábricas – Generalmente moliendas que benefician granos para producir harinas y aceite.
- Acopios – Puntos de almacenaje físico de commodities.
- Puertos – punto centralizador de recibimiento y despacho de commodities para exportaciones o importaciones que utilizan buques.
- Puntos de Transbordo – Ubicaciones utilizadas para cambiar el tipo de modal de transporte.
- Plantas Mistas – son Fábricas y Puertos

Para cada centro será creado un locations (ver 01.06.01. Locations). Los centros que tenemos para Paraguay y Uruguay están en el archivo en Anexo.



Centros Outros
Paises.xlsx

01.05.03. Depósitos (Almacenes)

Los Almacenes son utilizados para separar mercancías en función del modo en que gestione el inventario. Para las operaciones de Agronegocios de Bunge Brasil, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay siempre se utilizará el mismo Almacén 2007 (Agrobusiness), una vez que se segregan por Cosecha, Intención (Crush o Trade - definida en el contrato) e valorización de stock (Estoque propio es valorizado y Estoque de Tercero no valorizado). El sistema está preparado para utilizar elemento PEP (donde se define intención, Cosecha e identifica el propietario/dueño de la mercadería, o sea, cuando valorado el dueño es Bunge, cuando no valorado es de un tercero). Los Lotes (Locations) identifican los lugares físicos donde está la mercadería. La estructura básica de estoque se puede mirar en la Figure 1.



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.

La organización de ventas es una unidad organizativa dentro de logística que estructura a la sociedad según sus necesidades de ventas. Son utilizadas para separar las operaciones de ventas para el *Agribusiness*.

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. Utilizada para separar las operaciones de compras para el *Agribusiness*.

Para la sociedad 2203 – Bunge Brasil, se estructuró la organización de ventas y compras de acuerdo con el tipo de negocio que la sociedad desarrolla.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Table 4: Organizaciones de compras y ventas.

Org. Compras	Descripción	Org. Vendas	Descripción
PY12	PY AGRI	PY12	PY AGRI
UY12	UY AGRI	UY12	UY AGRI

01.05.05. Canales de Distribución

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

El canal de distribución representa el canal del 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.

Table 5: Canales de Distribución Sudamérica.

Empresa	País	Segmento	Org. Vendas	Canal Distribución	Descripción
5000	Paraguay	AGRI	PY12	41	Mercado Interno
5000	Paraguay	AGRI	PY12	42	Mercado Externo
5000	Paraguay	AGRI	PY12	43	Transferencia Interna
2500	Uruguay	AGRI	UY12	41	Mercado Interno
2500	Uruguay	AGRI	UY12	42	Mercado Externo
2500	Uruguay	AGRI	UY12	43	Transferencia Interna

En la tabla abajo tenemos la utilización de cada canal de distribución.

Table 6: Utilización de los Canales de distribución.

Canal Distribución	Descripción	Utilización
41	Mercado Interno	Indica que la operación vendas en el mercado domestico
42	Mercado Externo	Indica que la operación es para el Exportación
43	Transf. interna	Indica que la operación es una transferencia entre plantas

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 agrobusiness son:

Table 7: Sectores utilizado en Bunge para el Agro Negocio.

Emp.	País	Segm.	Org. Vendas	Canal Descripción	Sector	Descripción
5000	Paraguay	AGRI	PY12	42	45	Agri Crushing
5000	Paraguay	AGRI	PY12	42	46	Agri Grain
5000	Paraguay	AGRI	PY12	43	88	Otros
2500	Uruguay	AGRI	UY12	42	45	Agri Crushing
2500	Uruguay	AGRI	UY12	42	46	Agri Grain
2500	Uruguay	AGRI	UY12	43	88	Otros

01.06. Estructura Comercial

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

Los siguientes conceptos son aplicados para organizar la estructura comercial de Bunge.

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 8: 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.
Base Location	Lugar de referencia para la formación del precio de la commodity.
Terminal	Local específico donde el buque atraca en el puerto, o terminal marítima.
Filial de Negociación	Filial de Bunge responsable de originar el negocio.
Punto de Transbordo	Punto físico donde se cambia em modal logístico (Camión - ferrocarril)
Acopio Propio y Tercero	Local físico perteneciente a Bunge o a un tercero donde se almacena los granos.
Puerto Propio y Tercero	Local físico donde se despacha por barcaza o barco.
Planta de Molienda	Local físico donde se beneficia el grano

Ejemplo de registro de un Location Puerto.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

The screenshot shows a software interface for managing locations. The main window title is "Exibir um local com características". The "Dados do Local" (Location Data) section contains fields for: Id do Local (50045969), Nome Location (PARANAGUA - SANBRA), Rua (R MANOEL BONIFACIO), Cidade (PARANAGUA), Região (PR), País (BR Brasil), Zona transporte (PR18201411 PARANAGUA-PORTO). The "Nr. Casa" field is 2315, and the "Código Postal" is 83203-300. The "Bairro" field is CENTRO HISTORICO. There is a checkbox "Bloquear Compra" (Block Purchase) which is unchecked. The "Classificação" (Classification) section includes fields for Centro (2357 PARANAGUA (PORTO)), Tipo (SILO), Dom/Exp (EXPORT), Atividade (PORI), Lim Local (921805), CPF/CNPJ (84046101028284), Tipo geográfico (PLACE), Subtipo (FILIAL), Operação (BERTH), Depósito próprio (OWN), Depósito Fechado (checkbox), Aplicação (checkbox), Zona/agrupam. (checkbox), Núcleo Comercial (checkbox), Filial Entrega (checkbox), Base Location (checkbox), Ponto Transbordo (checkbox), Filial Liquidação (checkbox), Crush (checkbox), Export/Trade (checkbox), and No Relevant (checkbox). The "Divisão" (Division) section shows BP (2357), BP (1004763), and BP Topo (1004711).

Figure 3: Ejemplo Location Puerto.

Ejemplo de registro de un Location Acopio Proprio.

The screenshot shows a software interface for managing locations. The main window title is "Exibir um local com características". The "Dados do Local" (Location Data) section contains fields for: Id do Local (50045950), Nome Location (GUARAPUAVA), Rua (ROD RODOVIA BR 277), Cidade (GUARAPUAVA), Região (PR), País (BR Brasil), Zona transporte (PR09401505 GUARAPUAVA). The "Nr. Casa" field is SN, and the "Código Postal" is 85030-230. The "Bairro" field is VASSOURAL. There is a checkbox "Bloquear Compra" (Block Purchase) which is unchecked. The "Classificação" (Classification) section includes fields for Centro (2394 GUARAPUAVA), Tipo (SILO), Dom/Exp (DOMESTIC), Atividade (checkbox), Lim Local (checkbox), CPF/CNPJ (84046101040063), Tipo geográfico (PLACE), Subtipo (FILIAL), Operação (checkbox), Depósito próprio (OWN), Depósito Fechado (checkbox), Aplicação (checkbox), Zona/agrupam. (checkbox), Núcleo Comercial (checkbox), Filial Entrega (checkbox), Base Location (checkbox), Ponto Transbordo (checkbox), Filial Liquidação (checkbox), Crush (checkbox), Export/Trade (checkbox), and No Relevant (checkbox). The "Divisão" (Division) section shows BP (2394), BP (1004804), and BP Topo (1004711).

Figure 4: Ejemplo Location Acopio Propio.

Ejemplo de registro de un Fazenda.

Dados do Local

Id do Local: 50033906
Nome Location: COAMO AGROINDUSTRIAL COOPERATIVA
Rua: ROD HELMUTH SONTAG KM 01
Cidade: ENGENHEIRO BELTRAO
Região: PR
País: BR Brasil
Zona transporte: BR07502004 FIGUEIRA DO OESTE EN

Nr. Casa: 342
Código Postal: 57270-000
Bairro: JD. CASTELO BRANCO
Bloquear Compra:

Classificação

Centro: BR12	BAL-CENTRO VIRTUAL	Zona/agrupam.: <input type="button" value="Zona/agrupam."/>	<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial	<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo
Tipo: FARM	<input type="checkbox"/> Filial Entrega	<input type="checkbox"/> Filial Liquidação		
Dom/Exp: DOMESTIC	<input type="checkbox"/> Base Location	<input type="checkbox"/> Tipo Liquidação		
Atividade:	<input type="checkbox"/> Crush			
Lm Local:	<input type="checkbox"/> Export/Trade			
CPF/CNPJ:	<input type="checkbox"/> No Relevant			
Tipo geográfico:	Divisão:			
Subtipo:	BP: 1004104			
Operação:	BP Topo: 1004104			
Depósito próprio:				
Depósito Fechado:				
Aplicação:				

Figure 5: Ejemplo Location Fazenda.

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

Dados do Local

Id Local: 50045922
Nome Location: RIO GRANDE FÁBRICA
Rua: AV ALMIRANTE MAXIMIÃO FONSECA
Cidade: RIO GRANDE
Região: RS
País: BR Brasil
Zona transporte: BR05402443 RIO GRANDE-II

Nr. Casa: 4350
Código Postal: 96204-040
Bairro: DISTRITO INDUSTRIAL
Bloquear Compra:

Classificação

Centro: G117	RIO GRANDE - II	Zona/agrupam.: <input type="button" value="Zona/agrupam."/>	<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial	<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo
Tipo: SILO	<input type="checkbox"/> Filial Entrega	<input checked="" type="checkbox"/> Filial Liquidação		
Dom/Exp: MULTIMODE	<input type="checkbox"/> Base Location	<input checked="" type="checkbox"/> Tipo Liquidação		
Atividade: PORT	<input checked="" type="checkbox"/> Crush			
Lm Local: J1659	<input checked="" type="checkbox"/> Export/Trade			
CPF/CNPJ: 144541101030181	<input type="checkbox"/> No Relevant			
Tipo geográfico: PLATE	Divisão: 2317			
Subtipo: FILIAL	BP: 1004T70			
Operação: SEATE	BP Topo: 1004T11			
Depósito próprio: OWN				
Depósito Fechado:				
Aplicação:				

Figure 6: Ejemplo Location Planta Mixta.

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

Table 9: Descripción de los campos para los Locations.

Campo	Descripción
Id do Local	Número secuencial de identificación de las locations.
Nome Location	Descripción, nombre de proveedor.
Calle	Dirección del proveedor, filial o un local de tercero.

Nr. Casa	Numero casa local o fazenda.
Ciudad	Ciudad / Municipio
Código postal	Código postal – ZIP Code
Región	Región o Provincia
Barrio	Barrio
País	País
Zona de Transporte	Zona de transporte, código criado pela área logística.
Centro	Para registrar un proveedor se le asigna un centro virtual (BR12), cuando es una planta se informa el código (Ejemplo: Tancacha).
Tipo	Código usado para identificar el tipo de registración hacienda / proveedor, planta, puerto, fabrica e etc.
Dom/Exp	Campo utilizado para denominación de la Location, se pone doméstico, exportación, importación o multimodal.
Actividad	Campo donde es indicado si es Crushing o Puerto Trade.
Lim/Local	Código usado por el sistema Lim específico para puertos.
CPF/CNPJ	Utilizado para registrar la planta de terceros se informa CNPJ/CPF. (En Argentina es único)
Tipo Geográfico	Este campo se indica un área geográfica, o una ciudad o una localidad.
Subtipo	Subtipo, indicamos si es un cliente, fazenda o filial.
Operación	Indicamos si es un barco, o estación ferroviaria o transporte.
Deposito Proprio	Informamos si es propio o de terceros.
Deposito fechado	Campo utilizado para una condición especial en un determinado estado para la mercadería recibida en depósito.
Aplicación	Campo utilizado para saber si se vende o compra o no es relevante o se compra y vende.
División	Código asociado al CNPJ, cuando es una planta propia se informa o código, cuando tercero informa el código de una filial asociada.
BP	Número de Business Partner asociado al Location, siempre debe tener uno
BP Topo	Si tiene un BP asociado superior lo trae, sino tiene uno por sobre este, el superior es el mismo BP.
Núcleo Comercial	Utilizado para restringir las operaciones realizadas por regiones
Ponto Trasbordo	Punto físico donde se cambia em modal logístico (Camión - ferrocarril)
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.
Base Location	Lugar de referencia para la formación del precio de la commodity.

01.06.02. Complejo

Construcción compuesta de numerosos elementos interconectados que funcionan como un todo, es decir, código de la agrupación de commodity. Pode ser definido como familia dos materiales. Os códigos de complejo están relacionados con los códigos de activo de futuro de la bolsa de Chicago.

Los complejos posen muchas utilizaciones, por ejemplo, es para el simulador de margen, donde elegimos un complejo para tener agilidad, en lugar de elegir entre los muchos materiales que existen.

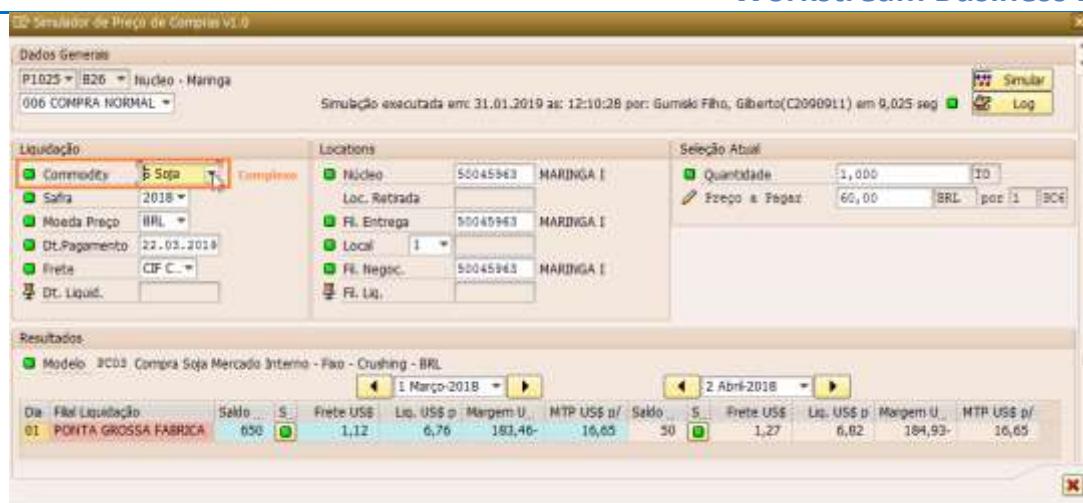


Figure 7: Ejemplo utilización del Complejo.

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

Para el agrobusiness para Paraguay y Uruguay vamos utilizar los siguientes complejos:

Table 10: Complejos.

Complejo	Descripción
BO	Aceite de Soja
C	Maíz
CA	Casca de Soja
S	Soja
SM	Harina de Soja
AC	Aceite de Maíz
T	Trigo

Abajo la relación entre los complejos y los commodities que serán tratados en este BBP.

Complejo	GTM	Descripción Complejo	Descripción
C	Si	Maíz	Grano
S	Si	Soja	Grano
BO	Si	Aceite de Soja	Aceite Crudo
SM	Si	Harina de Soja	Harina
SC	Si	Cascara de Soja	Cascara de Soja
T	Si	Cártamo	Grano
O	Si	Sorgo	Grano
W	Si	Trigo	Grano

Los complejos arriba propuestos, pueden cambiar de acuerdo con las necesidades de negocio.

01.06.03. Cosecha (Safra)

La cosecha indica el periodo cuando se puede recibir y crear los contratos. Esta validación se hace para que no se pueda ingresar contratos de cosecha pasadas con negociaciones viejas (con otros parámetros de precio, márgenes, gastos, etc...) como contratos nuevos que tienen otras características de negociaciones. Ejemplo: En 2018, la cosecha tuvo descuentos/penalidades por humedad de 0,8 % debido a factores climáticos. Para 2019, la cosecha no tuviera problemas climáticos, luego y se platicó descuentos 2 % de penalidad.

Este no es el campo con que se identifica el año cosecha de grano para AFIP.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



Figure 8: Fechas de Cosecha para Soja.

01.06.04. Grupo de Commodities

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

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



Figure 9: 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*s de Contrato. Al lugar de cargar uno por material, se cargar uno por grupo.

Figure 10: 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 a medida que se necesiten.

01.06.05. Mesorregión

Las Mesorregiones son estructura que fueron definidas conforme estrategia logística de acuerdo con los patrones climáticos das regiones que componen el país. Las mesorregiones se definen como un agrupador de código postales.

01.06.06. Núcleos

El núcleo de originación es responsable de diversas actividades relacionadas con la gestión de contratos. Cada núcleo se encuentra con ciertos filiales.

Algunas actividades de las células de origen son regionalizadas, donde una célula en particular admite múltiples núcleos.

Por lo general, se agrupan en una región de materias primas, núcleos que están geográficamente en la misma mesorregión.

Table 11: Nucleos Bunge Argentina.

País	Nucleo
Paraguay	Hernadárias
Uruguay	Montevideo

01.06.07. Entidades

Agrupación entre Núcleo, Grupo de commodities y la Estructura Organizacional. Las entidades relacionan la Estructura Comercial con la Mesorregión y grupos de commodities. Abajo presentamos un ejemplo de como se crearán las entidades, para Paraguay y Uruguay.

Table 12: Entidades.

Entidad/Núcleo	Descripción		
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho
BSA IT EACoE Governance			Page 18 of 140

P3001	Núcleo - Hernadárias
P3002	Hernadárias - Otros
P4001	Núcleo - Montevideo
P4002	Montevideo - Otros

01.06.08. Regional

Es la representación jerárquica, gestionada por un Gerente Regional, donde están ubicadas las fazendas.

Para organizar y controlar la gestión de los proveedores en el sistema utilizamos una estructura plan, a partir de ese plan estructuramos la empresa en un efecto cascada del presidente hasta los proveedores. La Regional forma parte de esa estructura y funciona como un agrupador de gestores territoriales para una determinada región. En la estructura física de Regional en Brasil, tenemos un gerente comercial y abajo sus gestores comerciales, uno de almacenaje, uno de controlador y uno de logística con sus respectivos equipos, agrupando el concepto de regional.

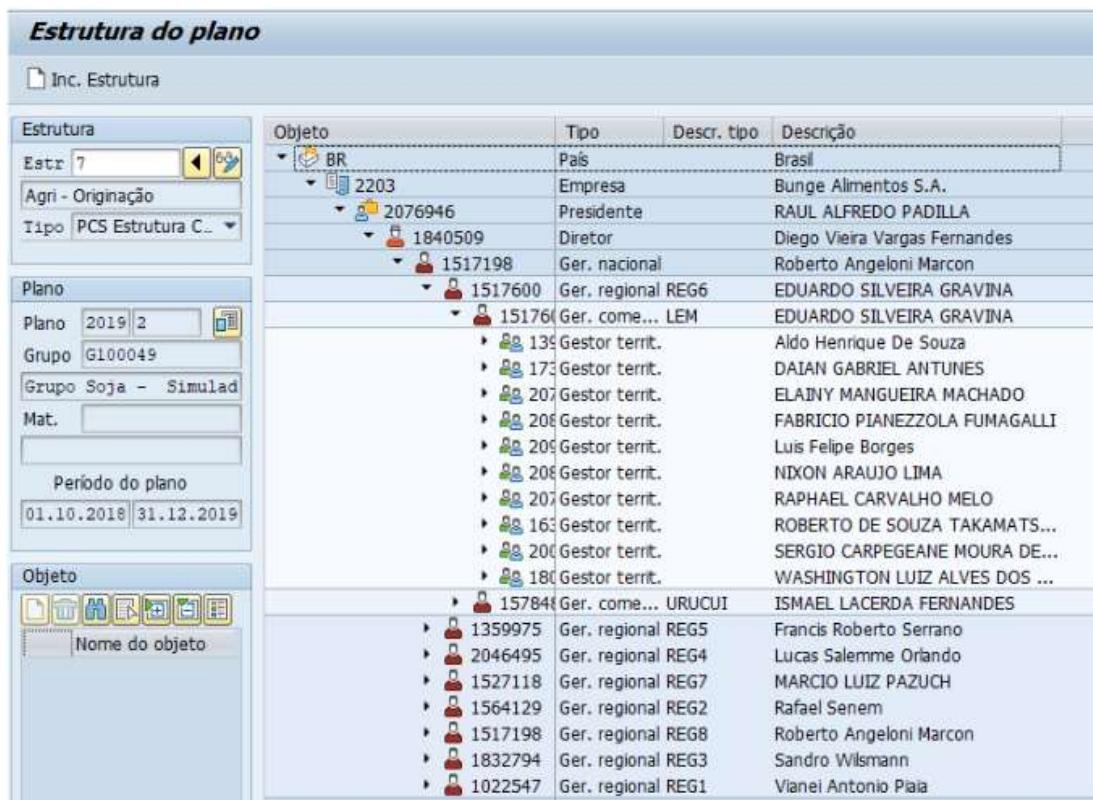


Figure 11: Regional.

01.06.09. Estructura Comercial

La estructura comercial definida para Brasil es:

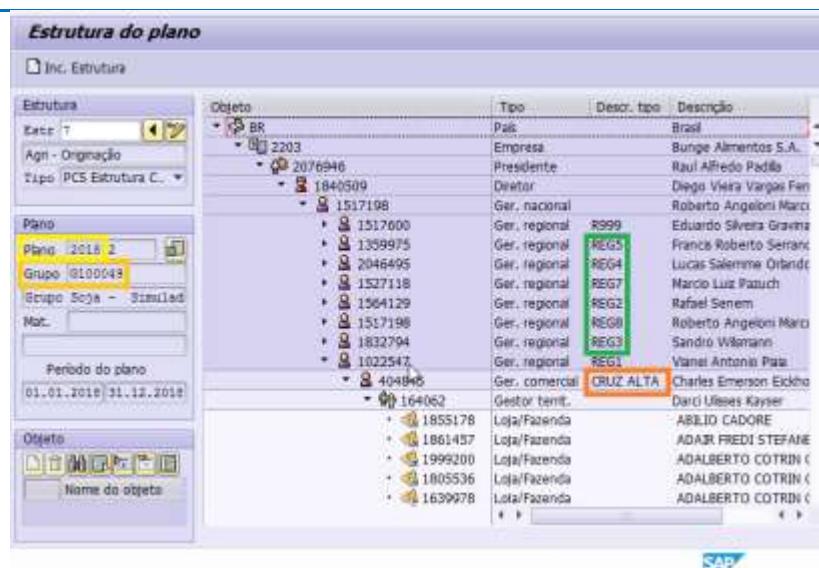


Figure 14: Estructura comercial de Brasil.

La estructura comercial es armada por la transacción YCTGL_ORG_PLAN. La estructura comercial es definida para una cosecha, uno grupo de commodity y tipo PCS (estructura comercial de compras).

La estructura comercial armada para Paraguay será:

Comerciales:

- José Santacruz + Alexis Da Silva: Canindeyú (Acopeo Bunge Curuguaty) (50% Originación + 50% fertilizantes) (Soja+maíz+trigo+fertilizantes).
- Guillermo Bradshaw: Canindeyú (Acopeo Bunge Cruce Guaraní) / San Pedro (50% Originación + 50% fertilizantes) (Soja+maíz+trigo+fertilizantes).
- Cleber Gonzalez: Norte de Alto Paraná (50% Originación + 50% fertilizantes) (Soja+maíz+trigo+fertilizantes)
- Miguel Orrego: Alto Paraná / Caaguazú / Caazapá (50% Originación + 50% fertilizantes) (Soja+maíz+trigo+fertilizantes).
- Calos Collante: Sur de Alto Paraná / Norte de Itapúa (50% Originación + 50% fertilizantes) (Soja+maíz+trigo+fertilizantes).
- Denis Schneider: Sur de Itapúa / Misiones (50% Originación + 50% fertilizantes) (Soja+maíz+trigo+fertilizantes).

Todos responden a Rodrigo Chidoski (Responsable Fertilizantes) y a Leandro Pellegrini (Responsable Originación). Mesa granos: Victor Mendez (100 % Originación).

Mesa ferti: Mariela Bourgeois + Oscar Caceres (100% Fertilizantes).

La estructura de Uruguay es:

- 3 comerciales: Sebastian Lavista, Juan Miguel Risso y Ignacio Irigaray.
- No está separada por regiones como en Argentina atienden todo el país. Soja y Trigo, ademas de esto fertilizantes y subproductos.
- Los comerciales se quedan en la oficina comercial (Montevideo) y giras por el interior.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Los responsables son: Sebastian Lavista, dependendo de Marcotegui y Palazón.

01.07. Dados Mestres

Abajo los principales datos maestros que se utilizan en los contratos. El **GAP(OW)004_003** – Novos campos del Contrato, suporta los campos descriptos abajo.

01.07.01 Maestro de Materiales

Material es el nombre utilizado en SAP para cualquier tipo de producto (commodity, aceite en botellado, etc.). 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 12: Ejemplo material.

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

Figure 13: Materiales en la creación de contratos por Quick Entry.

Para figurar en los contratos, el material debe estar registrado en un Grupo de Commodity (01.06.04. Grupo de Commodities).

01.07.02 Cosecha

La cosecha indica el periodo cuando se puede recibir y crear los contratos. Esta validación se hace para que no se pueda ingresar contratos de cosecha pasadas con negociaciones viejas (con otros parámetros de precio, márgenes, gastos, etc...) como contratos nuevos que tienen otras características de negociaciones.

Figure 14: Creación de Contratos - Campo Cosecha.

En la cosecha se debe ingresar los períodos permitidos para recibimiento e creación de contratos permitidos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Exibir visão "Safra para contratos GTM": síntese do conjunto seleciona								
Safra para contratos GTM								
Safra	Grupo Com.	Material	Receber de	ReceberAté	Contrat.De	Contra.Até	Nome 1	
2015	G100044		01.01.2016	31.01.2016	01.01.2016	31.01.2016	Soja - Trade	
2016	G100044		01.01.2016	31.01.2017	01.01.2016	31.01.2017	Soja - Trade	
2017	G100044		01.01.2017	31.01.2017	01.01.2000	31.01.2017	Soja - Trade	
2018	G100044		01.01.2018	31.01.2020	01.01.2000	31.12.2020	Soja - Trade	
2019	G100044		01.01.2019	31.01.2020	01.01.2000	31.01.2020	Soja - Trade	
2020	G100044		01.01.2020	31.01.2021	01.01.2000	31.01.2021	Soja - Trade	
2021	G100044		01.01.2021	31.01.2022	01.01.2000	31.01.2022	Soja - Trade	
2022	G100044		01.01.2022	31.01.2023	01.01.2000	31.01.2023	Soja - Trade	
2023	G100044		01.01.2023	31.01.2024	01.01.2000	31.01.2024	Soja - Trade	
2024	G100044		01.01.2024	31.01.2025	01.01.2000	31.01.2025	Soja - Trade	
2025	G100044		01.01.2025	31.01.2026	01.01.2017	31.01.2026	Soja - Trade	
2026	G100044		01.01.2026	31.01.2027	01.01.2017	31.01.2027	Soja - Trade	
2027	G100044		01.01.2027	31.01.2028	01.01.2017	31.12.2027	Soja - Trade	
2028	G100044		01.01.2028	31.01.2029	01.01.2017	31.12.2028	Soja - Trade	

Figure 15: Periodo de recibimiento y creación de contratos - Cosecha.

01.07.03 Incoterms

Los Incoterms definen claramente 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).

De la lista (Figure 16) de Incoterms y los siguientes US-GAAP, podemos definir para cada Incoterm el lugar / momento en que se realiza la transferencia de propiedad (TO en el esquema a continuación) correspondiente a la transferencia de riesgo.

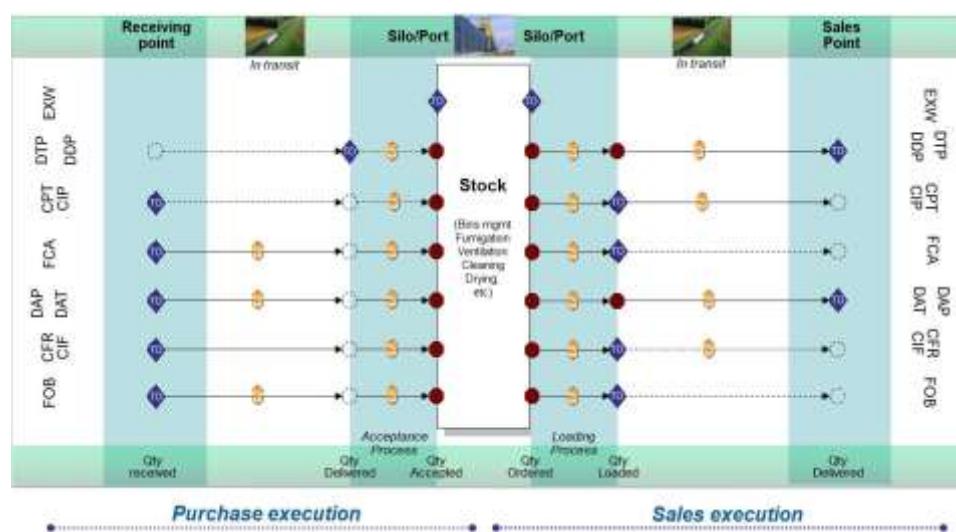


Figure 16: Lista de Incoterms.

Para Compras Agri vamos manejar los siguientes Incoterms:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Table 13: Incoterms utilizados.

País	Incoterm	Utilización
Paraguay	FOB	En este tipo de flete, el comprador asume todos los riesgos y costos con el transporte de la mercancía, tan pronto como se coloca a bordo del camión. En este caso, Bunge envía los camiones hasta la ubicación del proveedor para recorrer la mercancía.
Paraguay	CIF	El vendedor se compromete a cubrir los gastos de envío, seguros y documentación de la logística y del transporte desde las bodegas del vendedor hasta el embarque de la mercancía al camión. En este caso, el proveedor ingresa a la planta con la mercancía.
Paraguay	FAS	El vendedor se compromete a cubrir los gastos de envío, seguros y documentación de la logística y del transporte desde las bodegas del vendedor hasta el embarque de la mercancía al puerto. En este caso, el proveedor ingresa a el puerto con la mercancía.
Uruguay	FOB	En este tipo de flete, el comprador asume todos los riesgos y costos con el transporte de la mercancía, tan pronto como se coloca a bordo del camión. En este caso, Bunge envía los camiones hasta la ubicación del proveedor para recorrer la mercancía.
Uruguay	CIF	El vendedor se compromete a cubrir los gastos de envío, seguros y documentación de la logística y del transporte desde las bodegas del vendedor hasta el embarque de la mercancía al camión. En este caso, el proveedor ingresa a la planta con la mercancía.

Lo campo para registrar en incoterm en el contrato se puede mirar en la Figure 17.

Figure 17: Incoterms Creación del Contratos - Quick Entry.

01.07.04.01 CIF Fobado

Existen casos en que el produtor pacta un contrato CIF, e por algum problema no puede mas enviar camiones para la planta de Bunge. En este caso, se debe ingresar una nueva opción en el contrato con el nuevo incoterm.

GAP para suporte da operação **GAP(OW)004_04**: Possibilidade de alterar el incoterm CIF/FOB sem obrigatoriedade da Filial de entrega/origen y **GAP(OW)046**: Opciones p/ Desvios.

01.07.04 Local de Pesaje y Local de Clasificación

El sistema actual proporciona dos campos, en los contratos, que permiten a los usuarios a especificar "donde se determinan la cantidad y la calidad" para lo proceso de liquidación de compras.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Estos dos campos, *Peso Final* y *Local de Clasificación*, se refieren a una de las cinco Locations en los contratos.

Basado en la declaración anterior, tenemos los siguientes ejemplos:

Contrato de compra de contratos FOB camión, origin = Fazenda, destination = Planta Bunge *Crushing*

- Si el *Peso Final* es "Na Origem": la cantidad cargada en la fazenda será facturada por el proveedor, y los movimientos de mermas serán cargados por Bunge.
- Si *Peso Final* es "No Destino": se recibirá en la planta de *crushing* facturada por el proveedor, no se aplicarán Mermas en la factura.
- Si el Local de Clasificación es "Na Origem": la calidad de la producción en la fazenda se utilizará para calcular el rendimiento de la calidad,
- Si el Local de Clasificación es "No Destino": calidad de medición es nuestra planta de *crushing*.

Abajo en la Figure 18 los campo Local de Pesaje y Local de Clasificación.

Figure 18: Local de Pesaje y Local de Clasificación creación de contratos - Quick Entry.

01.07.05 Procedencia

Código postal de la localidad desde donde la mercadería será embarcada para cumplir con la entrega de la mercadería. Este dato se completa por defecto con el código postal de la localidad registrada en los datos maestros del vendedor. Puede ser modificada en caso de que el vendedor declare que la mercadería proviene desde otra localidad. Este dato es importante para la aplicación automática de mercadería al contrato (Como también para determinar las retenciones impositivas que correspondan, Ej. Impuestos de Sello, impuestos a los ingresos brutos, etc).

La procedencia será una Location con los siguientes parámetros:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 25 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Dados do Local

Id do Local: 90017118
Nome Local: KARINA RIOOLI
Rua: FAZ CACHOEIRA
Cidade: IVAI
Estado: PR
País: BR - Brasil
Zona de Transporte: 3111402000 IVAI

Nº Casa: 518
Código Postal: 54440-000
Bairro: CACHOEIRA
Município: Ivaí

Classificação

Centro:	BRIL - BAL-CENTRO VIRTUAL	Zona Agrícola:	<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial	<input type="checkbox"/> Portos Transbordo
Tipo:	FARE		<input type="checkbox"/> Fazenda	<input type="checkbox"/> PIM Localização
Denominação:	DOMESTIC		<input type="checkbox"/> Base Locação	<input type="checkbox"/> Terreno
Atividade:			<input checked="" type="checkbox"/> Procedência	<input type="checkbox"/> Cláusula
Un Local:				<input type="checkbox"/> Export/Trade
CPT/CNRT:				<input type="checkbox"/> No Relevant
Área geográfica:				
Sistema:				
Operação:				
Depósito próprio:				
Depósito Fornecedor:				
Aplicação:				

Figure 19: Location Procedencia.

Será creado un nuevo campo para clasificar el Location como una procedencia (Figure 19). En la Figure 20 tenemos el nuevo campo en la creación de contratos. La nueva clasificación de Location (Location Procedencia) está prevista en el **GAP(OW)044 - Novo tipo de location - Procedência**.

Cabeçalho

Instância: 1 Crushing
Entidade: P1022 Núcleo - Passo Fundo
Trading Desk: BRL Passo Fundo
Grupo de Commodity: G100043 Soja Crushing
Compras / Vendas: P Compras
Fornecedor: 1197210 KARINA RIOOLI
Tipo Preço: DP Component Pricing
Moeda do Contrato: BRL Real - Brasil
Responsável: ELENAIR SILVE
Faz Negociadora: 101557614 PONITA GROSSA MODHO, BR.
Data Contrato: 18.02.2019
Documento Referência:
Forma de Negociação: 01 Normal

Salvar incompleto?

Item 10 20 30 40 50 60

Commodity: 139761 BR SOJA EM GRAOS
Quantidade & Unidade: 100,000 TD
TipoToPre: 1 Ao preço

Mês de Futuro: 0BOT
Inscritório: FOB
Local de Pesagem: ORIG Na Origem
Local Classificação: DRGN N.º: Esquema QA 10 ADIBAR ...
Período Embarque De: até
For. Contr. / Cláus. Arrib: ANIEC01 Soja
Pim, Trib., PBS/COFins: 3 Sem suspensão
Tipo Operação: 006 COMPRA NORMAL
Safra: 2018

Figure 20: Nuevo campo Procedencia en la creación de contratos - Quick Entry.

En el location procedencia debe existir un flag para indicar una que se opera con Commodity Sustentable.

El campo procedencia solo es aplicado para Argentina, Uruguay o Chile.

En campo para ingresar la información de procedencia en los contratos de compras está previsto en el **GAP(OW)004_03 - Novos campos em Contratos**.

01.07.06 Moneda

Se debe indicar si el negocio se va a concertar en moneda dólar o pesos. A excepción del caso de los negocios a fijar dependerá del código de mercado seleccionado, donde este dato se completará de forma automática sin posibilidad de ser modificado.

Table 14: Monedas de operaciones para los contratos.

País	Moneda	Descripción
Paraguay	USD	Dólares Estadounidenses
Uruguay	USD	Dólares Estadounidenses
Uruguay	UYU	Peso Uruguayo

La indicación de las monedas de los contratos está asociada a el tipo de Component Price utilizado, conforme se puede mirar en la Figure 21.

Figure 21: Moneda creación del Contrato - Quick Entry.

01.07.07 Tasa cambio

Una vez que se haya indicado de forma manual o automática que el contrato se concertará con moneda dólar, será necesario indicar con qué tipo de cotización se pactará el contrato. Los tipos de entidad cotizantes están descritos en la Figure 22.



Figure 22: Entidades Cotizante.

Abajo el ejemplo de la Figure 22 de la indicación de la entidad cotizante para la creación de contratos.



Figure 23: Entidad Cotizante creación del contrato - Quick Entry.

La tasa de cambio que es provida por la entidad cotizante será cargada por la equipo de finanzas.

En campo para ingresar la información de entidad cotizante en los contratos de compras está previsto en el **GAP(OW)004_03 - Novos campos em Contratos**.

01.07.08 Tolerancias

Las tolerancias de recepción de materiales, tiene el objetivo de validar las entregas y / o cantidad por encima del pedido. En este registro, se define una regla o excepción, de acuerdo con los volúmenes recibidos para cantidad superior al informado en la solicitud de compras.

As funcionalidades para tolerancias serán implementados por el **GAP(OW)016 – Reglas de Tolerancia**.

Las reglas de excedentes y faltantes se aplican siempre e cuando se trate del ultimo camión y no haya otro contrato donde se puede aplicar la mercadaria.

Descripción de regla de tolerancia para Compras de Granos:

Para los excedentes y faltantes de granos, Bunge Paraguay y Montevideo opera de la siguiente forma:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 28 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Si el negocio es menor o igual a 100 TN: la tolerancia es +/- 5% de la cantidad original pactada, la aplicación automática lo da por cumplido;
- Si el negocio es mayor a 100 TN: la tolerancia es +2/-3 TN, la aplicación automática lo da por cumplido.

01.07.09 Condiciones de pago

Este campo indica (días/entrega) que se debe cumplir para habilitar pago.

Cuando el usuario crea un contrato, SAP copia cierta información de los datos maestros del Cliente / Proveedor, como las condiciones de pago, etc. También existen controles para ciertas combinaciones de clientes / proveedores y grupos de materiales que permiten la propuesta de condiciones de pago específicas como valor predeterminado.

Para Argentina las opciones disponibles para condiciones de pago son:

- Fecha cierta – Debe ingresar la fecha;
- 5 días hábiles de la compra contra mercadería entregada;
- 3 días hábiles de la compra contra mercadería entregada;
- 5 días hábiles de la fijación del contrato;
- 3 días hábiles de la fijación del contrato;
- Canje a Cosecha;
- Pago en especie.

GAP(OW)064 – Customização de Condiciones de pago en función del tipo de operación.

Abajo en campo que será incluido en el Quick Entry para informar na Condición de Pago - **GAP(OW)004_03** – Nuevos campos en el contrato.

Figure 24: Campo Forma de Pago.

01.07.09.01 Vencimiento Pago

El vencimiento de Pago se completa según las siguientes características:

Si en el punto forma de pago, si indico “2 Contra entrega”: calcula el vencimiento a 3 días a partir del día de carga del contrato. “siempre hábiles” (vencimiento por defecto propuesto), de todos modos, el punto es modificable.

Si en el punto forma de pago, si indico “5 Fecha cierta”: el vencimiento propuesto es a 5 días a partir del día de carga del lote “siempre hábiles” (vencimiento por defecto propuesto), de todos modos, el punto es modificable.

01.07.10 Centro de beneficio del contrato

La determinación del centro de beneficio en el contrato maestro se basa en la funcionalidad de configuración de entidades comerciales (Figure 25). En la configuración de la entidad comercial:

- Se asigna una o más mesas de negociación (mesa de aceites, mesa de SFS, etc.) a una entidad;
- Uno o más grupos de productos básicos están asignados a una entidad (los grupos de productos están vinculados a materiales / productos básicos), ver 01.06.04. Grupo de Commodities;

- Los productos se asignan a un Centro de beneficio.

Esto permite que un producto se asigne a un Centro de beneficio por mesa de negociación, por ejemplo:

Producto = BR Soja GMO; Mesa de Trading = Exportación; Centro de beneficio = "ABC";

Producto = BR Soja GMO; Mesa de operaciones = Crush; Centro de beneficio = "XYZ".



Figure 25: Indicación do Centro de Beneficio en la Entidad Comercial.

El centro de beneficio se utiliza para indicar la intención de destino del commodity (Ejemplo: Intención Crushing e Intención Trading). Por la intención tiene dos funcionalidades principales:

- Indicar donde será el resultado para las operaciones con este commodity (Ejemplo: Resultado Agri, Resultado F&I, etc...);
- Para la Marcación del Mercado (Ejemplo: Para la soja, se la marcación será por el grano o Aceite y Harina).

01.07.11 Administrador del contrato

Persona responsable por acercar las negociaciones entre Bunge y los clientes (*Broker* o administrador de contrato).

A este interlocutor se puede pagar o no, una comisión por presentar el negocio entre las partes. No posee el mismo perfil del corredor de granos. (Ej, no hace boleto, no cobra los pagos de la mercadería, etc.)

The screenshot shows the 'Contrato de Compra' creation screen. In the 'Responsable' field, 'ELENIR SILVE' is selected. A tooltip or dropdown window displays 'Adm. do Contrato: Marcello Bet.'.

Figure 26: Campo Administrador del Contrato - Creación de contrato Quick Entry.

01.07.12 Responsable por el contrato

Persona de Bunge que se hace cargo del contrato. En la actualidad, esa figura es del comercial asociado al cliente.

The screenshot shows the 'Contrato de Compra' creation screen with the 'Responsable' field expanded. A dropdown menu lists several contacts, including 'BARCI ULISSÉ', 'ELENIR SILVE', 'FÁBIO LUCCA', 'HENRQUE AND', 'LEANDRO VOLM', 'MARCOS ARTON', 'RAFAEL DOS S', 'VANESSA DE M', and 'VINÍCIUS FRA'. The 'Responsable' field is currently set to 'ELENIR SILVE'.

Figure 27: Campo Responsable por el Contrato.

Los responsables por el contrato deben ser registrados en transacción YCTGL_TRADER.



Figure 28: Registro Responsable por el contrato.

01.07.13 Unidad Contrato

Los contratos en que la cantidad de los commodities se pactan por peso, deben utilizar la unidad de medida TO (toneladas métricas).

Los contratos en que la cantidad de los commodities se pactan por volumen, deben utilizar la unidad de medida TO (toneladas métricas), excepto el Bio-Diesel que se va a manejar por M3 (metros cúbicos).

La unidad del commodity contratada, se toma del maestro de materiales.

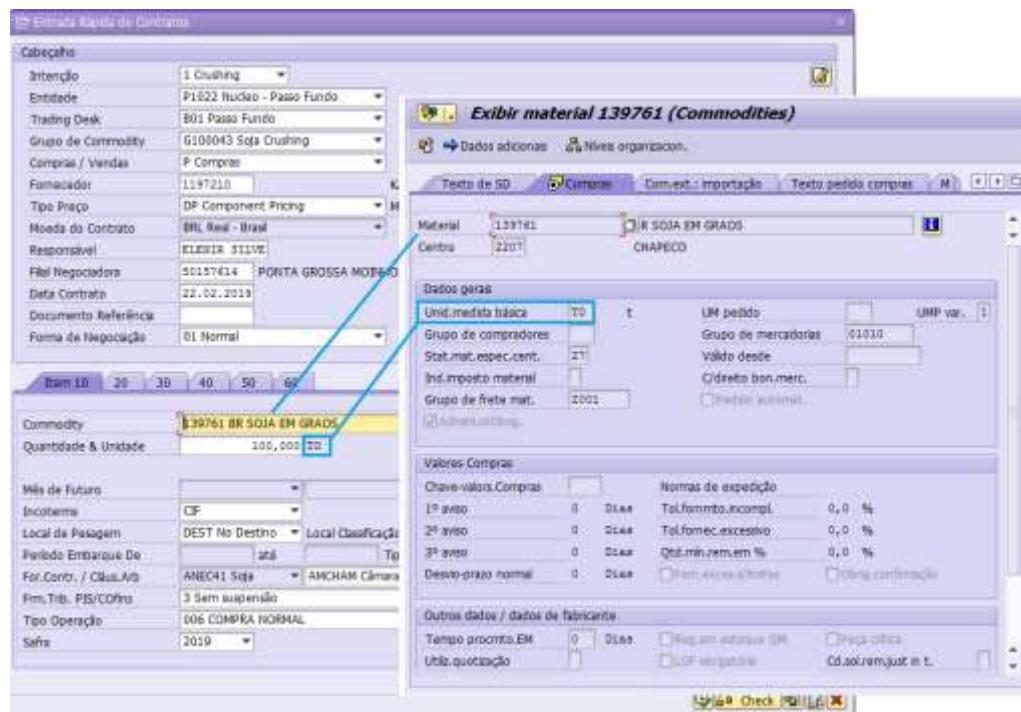


Figure 29: Unidad de Medida para el contrato.

01.07.14 Corredores

Los corredores son los intermediarios entre los compradores y vendedores, formando parte del negocio. Puede ser física y/o jurídica y está reconocida por la Bolsa de Comercio, para que realicen esta actividad

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 33 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Figure 30: Campo Corredor (Broker).

01.08 Campos Especiales del Contrato

Abajo los principales campos con su funcionalidad. El **GAP(OW)004_003 – Novos campos del Contrato**, soporta los campos descriptos abajo.



01.08.01 Campo prioridad de Cupeo (Antiguo Entrega Inmediata)

Este campo determina que el contrato debe tener prioridad en el cupeo. La aprobación del campo estará vigente con descarga inmediata a partir del inicio de la entrega.

01.08.02 Contratos Sin Boleto

Campo que indica que el contrato nacerá sin Boleto (ver 01.12.01 Sin Boleto).

Todos los datos utilizados para la instrumentación del contrato son geridos por la administración comercial.

01.08.03 Anticipos Financeiro

Opción “Si”, habilita la carga de los datos del anticipo (control, si el anticipo ya se encuentra totalmente fijado no permite cargar anticipo, solo permite cargar anticipo sobre contratos a fijar). Se puede cargar un anticipo aun cuando el contrato ya hubiese sido cargado con anterioridad.

Los campos para anticipo serán:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 34 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Importe del anticipo – máximo de 70% (en 70% es um parámetro cargado en una tabla) del importe total del contrato de los kilos que no están fijados para los negocios A FIJA. Para los negocios con precio, es máximo de 70% del importe total del contrato de los kilos que no están faturado.
- Percentual de interés.
- Moneda del anticipo.

01.08.04 Campo Modo de Aplicación de Mercadería

Modo de aplicación de mercadería: Los valores permitidos son, Manual, Cliente, Localidad, y Zona. Este dato es considerado en el proceso de aplicación automática de mercadería a contrato. Ver flow de aplicación automática para entender cómo funciona en cada caso. Nota: Cada vendedor tiene parametrizado el modo de aplicación y el sistema coloca este parámetro por default y el usuario puede modificarlo si fuese necesario.

01.08.05 Esquema de Calidad

Actualmente la solución de Brasil contempla Calidad de Mercadorías en Granos. La propuesta para Paraguay es utilizar esta misma solución de calidad, pero adaptada con los requisitos y las definiciones necesarias para Paraguay que se detalla más adelante. Deberá contemplarse la posibilidad de emitir en forma automática ND por secada.

En la solución de Brasil solo se maneja descuento comercial por cantidad en KG al productor igual a Paraguay, la modalidad de bonificación o penalización financiera no es operada.

Etapas del proceso: creación, parametrización y mantenimiento de las Tablas de Descuentos de Calidad de Granos.

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

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

Descuento Comercial por cantidad que es aplicada al contrato, luego resulta en más cantidad a ser entregue por el productor

Un esquema de calidad puede contener varios materiales con diferentes tipos de características.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 35 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



Figure 31: Esquemas de Calidad.

La transacción para el registro de calidad es la YEXGL_AGRI_CQCM. En la parte de arriba de la pantalla tenemos los esquemas de calidad y, en la parte de abajo, los materiales asignados con sus respectivas características, valores y rangos:

Nivel 1: Shows the main quality scheme table with columns: Empre., NroEsque..., Descrição Esquema, Data Int., Data Fim, Local, Tipo de Local, Tp. Local, Log.Point name, Cen., Tp Esquema. A sample row is shown: 2203 159 OLEOPLAN S.A. (CANOAS) 01.01.2008 01.01.2999 50045981 SILO UNIDADE DE TERCEIRIZACAO 3 OLEOPLAN S.A. (CANOAS) 2377.

Nivel 2: Shows a detailed table of material characteristics with columns: NroEsque..., Material, Texto breve material, Nome característica, UMB, B.Char.V., Vlr.Inf., Vlr.Sup., VLMin.C, VLMax.Car, Vr Médio, Tp., Tp. Harm., Calc.Téc., Numero Ord, Qualidade. A sample row is shown: 159 139761 BR SOJA EM GRAOS Impurezas % 1.0000 0.1000 25.0000 0.1000 25.0000 0.0000 1 Q ✓ 20 ✓.

Nivel 3: Shows a table of calculation parameters with columns: Caract., Tp.Cálculo, CQ Inf, CQ Sup, Incremento, UMB Min.CQ I, Moeda. A sample row is shown: Impurezas 1 0.0000 2.0000 0.0000 % 1.0000.

Figure 32: Esquemas de Calidad - Niveles.

Schema for contract application				
% Allowance	QC measure	% Discount	Quantity Discount KG	Comment
14% Moisture	16.4%	4.02%	1206	Progressive
1% Foreign Materials	1.8%	0.80%	240	Linear
8% Damaged Seeds	9.5%	1.50%	450	Linear
8% Green Seeds	8.5%	0.50%	150	Linear
Weight applied to contract	27954		2046	Quantity Discount

Schema for physical inventory				
% Allowance	QC measure	% Shrink	Shrinkage KG	Comment
14% Moisture	16.4%	2.40%	720	Linear
1% Foreign Materials	1.8%	0.80%	240	Linear
8% Damaged Seeds	9.5%			
8% Green Seeds	8.5%			
Weight applied to inventory	30000		960	Sum of Shrinkage
Shrink applied to inventory (optional)	960			

Figure 33: Esquema de calidad contratos.

A continuación, se muestra un ejemplo real en el sistema SAP:

- Tipo de Peso del Contrato “Destino”.
- Recibo con peso liquido de balanza 39380 KG.

ID Certif. Qualidade	PORTOS-0000266548	Data Cert.Qua	03.07.2018																																												
ID Ext.Cert.Qualidade		Tipo Mediçao	2 Autom... ▾																																												
Local Classificação	DEST Destino ▾	Obs.	▀																																												
Material	139761	BR SOJA EM GRAOS																																													
Contr. Mestre	1000051450	- 10	PO/STO 4500997957 - 10																																												
Cont.Execução	6000132082	- 10	Ped. Vendas - 0																																												
<table border="1"> <tr> <td>Descrição da Caract.</td> <td>Valor da Característica</td> <td>Unida...</td> <td>Porcent.</td> </tr> <tr> <td>Umidade</td> <td>13,3000</td> <td>%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Impurezas</td> <td>0,3000</td> <td>%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Avariado</td> <td>10,1000</td> <td>%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Esverdeado</td> <td>0,9000</td> <td>%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Monsanto-características</td> <td>Participante</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Descrição do Desc. De Qualität</td> <td>Quantidade de Desco...</td> <td>Unid.</td> <td>Porcent.</td> </tr> <tr> <td>Quantidade Umidade</td> <td>0,00</td> <td>KG</td> <td>0,00 %</td> </tr> <tr> <td>Quantidade Impureza</td> <td>0,00</td> <td>KG</td> <td>0,00 %</td> </tr> <tr> <td>Quantidade Avariado</td> <td>827,00</td> <td>KG</td> <td>2,10 %</td> </tr> <tr> <td>Esverdeado Quantidade</td> <td>0,00</td> <td>KG</td> <td>0,00 %</td> </tr> </table>				Descrição da Caract.	Valor da Característica	Unida...	Porcent.	Umidade	13,3000	%		Impurezas	0,3000	%		Avariado	10,1000	%		Esverdeado	0,9000	%		Monsanto-características	Participante			Descrição do Desc. De Qualität	Quantidade de Desco...	Unid.	Porcent.	Quantidade Umidade	0,00	KG	0,00 %	Quantidade Impureza	0,00	KG	0,00 %	Quantidade Avariado	827,00	KG	2,10 %	Esverdeado Quantidade	0,00	KG	0,00 %
Descrição da Caract.	Valor da Característica	Unida...	Porcent.																																												
Umidade	13,3000	%																																													
Impurezas	0,3000	%																																													
Avariado	10,1000	%																																													
Esverdeado	0,9000	%																																													
Monsanto-características	Participante																																														
Descrição do Desc. De Qualität	Quantidade de Desco...	Unid.	Porcent.																																												
Quantidade Umidade	0,00	KG	0,00 %																																												
Quantidade Impureza	0,00	KG	0,00 %																																												
Quantidade Avariado	827,00	KG	2,10 %																																												
Esverdeado Quantidade	0,00	KG	0,00 %																																												

Figure 34: Recibo de mercancías con calidad.

- Se penaliza con un descuento comercial de 827 KG, porque el grano dañado supera el porcentaje base 8% en un 2,1%.

- Este descuento comercial es por cantidad y se aplica en el contrato con el proveedor por lo que tendrá que enviar mas cantidad para completar el contrato.

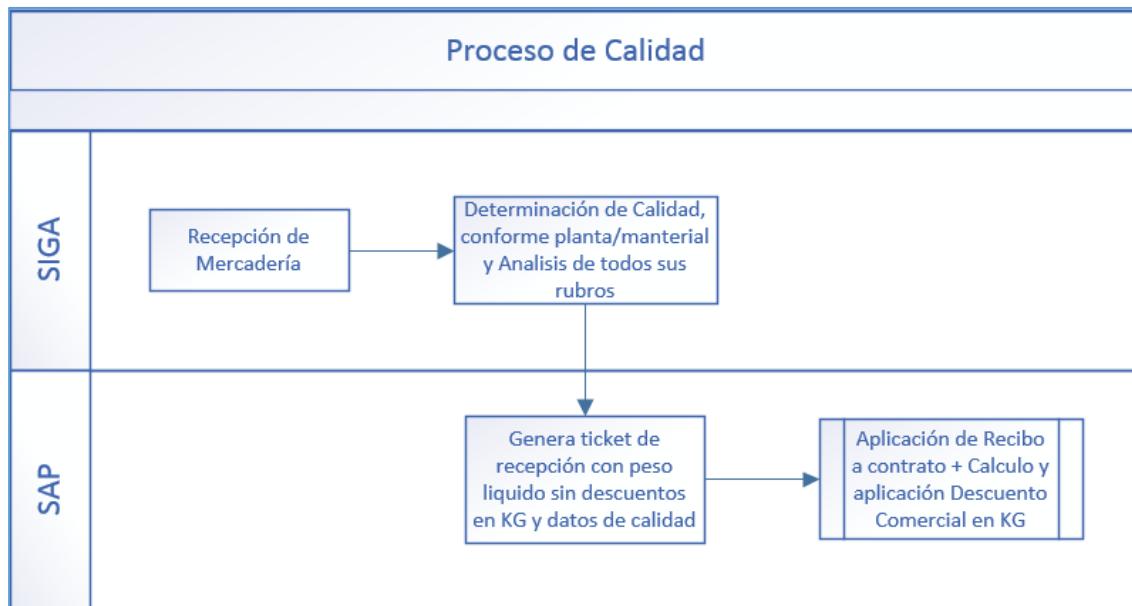


Figure 35: Proceso de Calidad.

01.08.06 Requisitos Calidad Paraguay

Tipos de Calidad - En Bunge Paraguay solo existen descuentos de calidad por cantidad. No se realizan descuentos monetarios por calidad. A diferencia de BAR en donde dependiendo del grano hay diferentes grados, en PY solo existe una calidad; es decir de acuerdo al resultado del análisis se analiza la escala del mismo y se determina el descuento correspondiente.

Normas de Calidad - Las normas de calidad aplicables en PY son las especificadas por ANEC.

- Soja ANEC 41
- Trigo, ANEC 45.
- Maíz, ANEC 43.
- Harina de Soja, ANEC 73.
- Aceite de Soja, ANEC 83.

Cálculos y Descuentos - El descuento de calidad lo realiza R&D para informarle al proveedor la cantidad realmente recibida por Bunge. El análisis del calado se hace en planta para todos los rubros, sólo en caso de disputa que se envía para análisis.

Luego R&D informa a SAP cuando envía el turno, con los resultados del análisis para cada factor y el descuento realizado. SAP realiza un recálculo del descuento, y es por este motivo que se pueden llegar a dar diferencias entre lo que descontó R&D y lo que reconoce el sistema SAP. Lo correcto sería que SAP no recalcule, sino que tome el valor ya descontado por R&D.

El descuento se hace en la recepción, y de acuerdo con el cálculo que hace SAP con las escalas cargadas para cada factor.

En BPY se utilizan los siguientes factores de calidad:

- Humedad
- Cuerpos Extraños
- Dañados / Averiado
- Partidos / Quebrado
- Picado
- Verdosos
- Brotados
- Peso Helectolitrico

En algunos casos en PY, por una decisión comercial, se podrían llegar a cobrar recargos por el servicio de secada en una determinada planta. Es decir, para una cosecha y planta puntual, cuando la soja excede una determinada humedad, el negocio decide para esos casos cobrar el servicio de secada. En esos casos se hicieron ND manuales por el módulo de SD, pero se requiere que en caso de que el negocio decida hacer estos recargos, se puedan hacer de manera automática. Para cubrir este requerimiento, se podrá crear la condición de secada como un registro de condición por planta, y cargar un registro de condición por un plazo determinado, y luego generar un proceso automático para la emisión de las ND, similar a como se va a utilizar en BAR.

En Brasil los cálculos de descuento comercial de los rubros está en el sistema SAP al aplicar el turno de recibo. En Paraguay el sistema R&D envía los datos de pesaje, rubros de calidad, con el peso líquido ya con descuento comercial de KG aplicado. Esto quiere decir que el sistema SAP hay que aplicar el descuento comercial en KG, tal cual llega la información desde el sistema R&D.

01.08.07 Condiciones de recepción de la mercadería

Tenemos una tabla con las condiciones de recepción por producto. Se da de alta por relación planta-producto. Estas condiciones pueden ser utilizadas en el alta de los contratos y lotes.

01.08.08 Cuit cobertura

Existe una tabla donde cargamos la relación entre el corredor – vendedor y vendedor DIRECTO. Si el cliente en el contrato, figura marcado con CUIT cobertura debe ingresarse el mismo.

01.08.09 Porcentaje de liquidación

Se encuentra en los datos maestros de los materiales y puede variar con la operatoria.

01.08.10 Sugerir tipo de liquidación (acopiador, productor, consignatario)

Tabla para sugerir condición al momento de la carga del contrato.

01.08.11 Definir Formulario de Boleto

La marca se realiza por corredor (ejemplo: Formulario Rosario se cambia por formulario Santa Fe o formulario Buenos Aires se cambia por Bahía).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 39 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.08.12 Comisión directa al vendedor

Porcentaje adicional por pagar por tonelada en concepto de comisión. Solo debe permitirse cargar en caso de que el contrato sea sin corredor (directo), el porcentaje debe ser positivo y no puede ser superior al 1% (parametrizado).

01.08.13 Tarifas de servicios (a definir/definidas)

Por default trae a definir, pero tb existe la posibilidad de seleccionar Definida. Control: Si se intenta cambiar "Definidas" y el cliente está marcado en los datos adicionales clientes a definir, no permite el cambio.

01.08.14 Tope de fijación mensual en porcentaje

Maximo porcentaje (0 a 100%) del valor del contrato que se puede fijar mensualmente.

Con este punto se controlará la cantidad mensual que puede fijar un cliente/corredor. El porcentaje máximo mensual está consensuado en un 20%. En la carga de contrato las posibilidades son 0 o 20% (es 0 o 20%, no hay rango).

Esta marca está dispuesta para todos los productos de originación. Ver archivo abajo.



Es una condición de compra a fijar, la cual obliga a la fijación del 20% mensual. De esta manera, nos aseguramos la compra. Si llegado el mes, no se produjo dicha fijación, Bunge la fija el ultimo día hábil del mes.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	testing	pts/24	-ros_lp08
Mantenimiento de Negocios	Confirmacion Autom.		cmp035
Sucursal y N.Ctrato : 32 00000 ROSARIO PUERTOS	Fecha:	9/01/2018	
29)Deb.Flet Ant(S/N/X): N	30)Tiene Ant.Fin.: N		
)Fec.Pago Ant.:	Moneda Ant. :	Dolar Ant.:	
)Precio Ref. :	Importe Ant.:	Int.Anual:	
41)Formalizado? :	Gtia.Anticip:	encto.Gtia:	
)Moneda Gtia. :	Importe Gtia:	Devol.Gtia.:	
)Observacion :			
)Datos Sap - Fecha :	(N.Sol./N.Pago Solic.:	0000000000	
31)Fijaciones, Desde :	32)En kgs [K] en % [P]:	P	
): 9/01/2018			
33)Hasta el :	33)Hasta el:		
): 31/12/2018 100			
34)Fijacion, Minima :	34)Hasta el:		
): 28000			
35)Maxima :	35)Maxima :	30000	
39)Horario Fijaciones :	40)Es Cto FRM?:	N	
36)Multas x incumplim. :	Cod.Cta.Cte Flete:	0	
37)Moneda Primas P-D-%:	42)Tope Fij.Mensual:	0 % (0/ 20)	
38)PRIMAS X FIJ.:			
Fec.Desde/Valor :			
(Max. 6) :			

Figure 36: Tope de Fijacion Mensual en el Contrato.

La clausula figura en los boletos de los contratos A Fijar. Ejemplo:

MERCADERIA
 Producto : SOJA Importe Operacion: \$48.347.396,50
 Precio : A fijar en \$ Tonedadas: 10.000,00
 Procedencia: ALBERTI Cosecha : 2.017
 Destino : TANCACHA,CORDOBA Provincia: BUENOS AIRES
 Esta operacion fue concertada: 10.01.2018
 Número Registro SIO Granos:

VENDEDOR	COMPRADOR
Contrato N*:	1/ 54337
Nombre : FRANSISCO ANTONIO CONSOLI RUBEN JOSE CON	1 BUNGE ARGENTINA S.A.
Domicilio : CUARTEL SEXTO ESTACION PLA	25 de Mayo 1119
Localidad : ALBERTI	Tancacha Cordoba
C.U.I.T. : 30.66446200.8	30-70086991-8
Contrato de Compra-Venta de Granos - A fijar precio	

1-Los señores FRANSISCO ANTONIO CONSOLI RUBEN JOSE CONSOLI Y WALTER CONSOL venden y BUNGE ARGENTINA S.A. compra la cantidad de DIES MIL //////////////// (10.000,00) toneladas de SOJA ,cosecha 2.017 según condición cámara.
 2-La entrega y la recepción de la mercadería se efectuará en procedencia con peso y calidad en destino desde el 10.01.2018 hasta el 09.02.2018.-
 3-El precio de la mercadería objeto del presente contrato se fijará en cualquier día hábil a elección del vendedor, a partir del 10.01.2018 y a mas tardar hasta el 31.12.2018 se deberá fijar el 100%. Fijación mínima 20 tns.diarias, fijación máxima 2.000 tns.diarias, ~~con un tope del 10%~~ ~~MENSUAL~~ Aviso de fijación desde las 9.00 horas hasta las 18.00 horas.Las entregas y las recepciones sobre camiones atracados en procedencia con peso y calidad en destino, desde el 10.01.2018 hasta el 09.02.2018

Figure 37: Boleto Tope de Fijacion Mensual.

01.08.15 Tope de Prima FRM

Es un parametro de control, que permite no colocar un monto erroneo en el negocio.

Tope Prima FRM u\$s: 50,00

Tope Prima FRM \$: 0.

En el ejemplo, el campo en pesos esta vacio porque los deal son todos en dólares.

01.08.16 Multa por Incumplimiento

Por uso y costumbre está pre establecido que la muta por incumplimiento de la entrega de mercadería, para los negocios a fijar es del 10%. Existe controles para su no modificación por error.

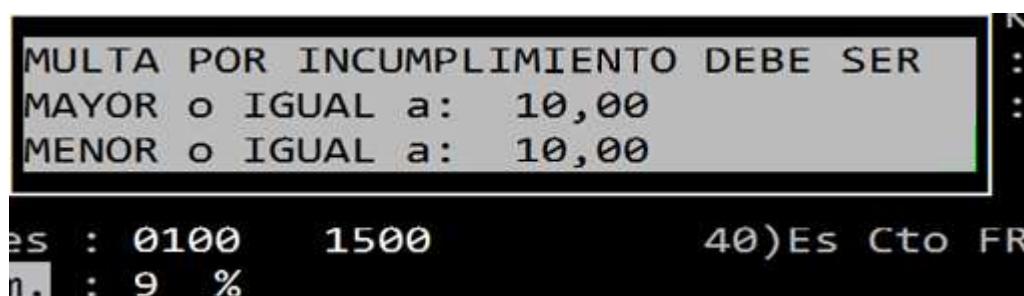


Figure 38: Multa por Incumplimento.

Existen usuarios comerciales específicos que pueden hacer que ese % determinado en 10, se modifique en más o en menos.

01.08.17 Fijación Mínima

Por defecto es 28.000 KG, el usuario puede modificarla, pero la cantidad no debe ser mayor a la cantidad máxima permitida para este contrato según los parámetros preestablecidos. (corresponde a cantidad mínima permitida a fijar del contrato).

01.08.18 Fijación Máxima

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 41 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Corresponde a cantidad máxima permitida a fijar del contrato por día). Controles para no fijar más del total de lo negociado.

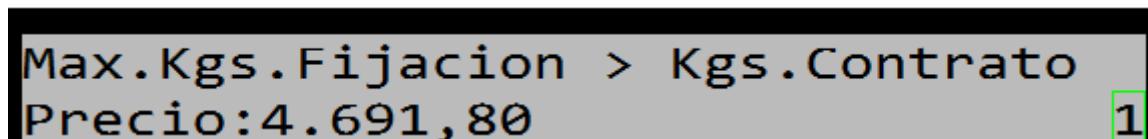


Figure 39: Mensajem de control de fijacion.

01.08.19 Parámetros para Habilitar o Inhabilitar la WEB de Fijaciones

Parametro que activa o desactiva la web de fijaciones.

01.08.20 Porcentaje de Aforo en la fijación de flete anticipado

Parametro para cobertura do flete antecipado.

01.08.21 Base Imponible por Contrato (importe de la operación)

Monto total del contrato. Es utilizando para informar a base imponible para el calculo del sellado para los boletos.

Es compuesto por precio del (contrato – flete) por toneladas. Cuando es en dólares, se debe convertir a pesos a tipo de cambio comprados del dia anterior a operación.

Si el negocio es A FIJAR, debe buscar el precio orientativo. Ver **Error! Reference source not found..**

01.08.22 Flete a Convenir (Si/No)

Este campo permite crear negociaciones con precio flat, pero sin flete cargado.

Figure 40: Flete a convenir.

Ver **Error! Reference source not found..**

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 42 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.08.23 Flag no Pagar

Tilde el impedir el pago del contrato.

01.08.24 Flag Contrato/Lote con FRM

Tilde el impedir que el contrato sea instrumentado / impresso antes de crear la estructura FRM.

01.09 Mercados

Abajo las definiciones para los mercados que manejamos en Bunge Sudamérica.

01.09.01 Definición

Los precios de mercado se utilizan para el cálculo del margen de operación / formación de precio, MTM y otros informes.

En términos de la organización interna del módulo SAP, los precios de mercado se manejan en el módulo de Tesorería para los precios futuros / opciones y en los módulos logísticos para todos los demás (efectivo, prima).

En términos de fuente de datos:

- Los precios futuros se cargan automáticamente en la tesorería de SAP (de fuente futura) y se utilizan para el MTM futuro (para obtener más información sobre este proceso, consulte la parte de tesorería)
- Actualmente en proceso, los precios del mercado de efectivo de Bunge también se cargarán desde una interfaz con la base de datos de precios de LIMS. Los precios de mercado no cubiertos por esta interfaz deberán ingresarse manualmente. En el sistema, la tabla de precios de mercado está disponible para exportar e importar desde / hacia excel y *copy / past* desde cualquier fuente.

01.09.02 Mercados Paraguay y Uruguay

Las bolsas se utilizan como fuente para las cotizaciones, tanto de futuros y opciones de commodities y de los precios de los fondos de inversión. Para atender a todas las operaciones, para cotizaciones para Paraguay y Uruguay utilizamos la bolsa de Chicago CBOT (*Chicago Board of Trade*).

La bolsa CBOT opera con los siguientes granos:

Table 15: Commodities CBOT.

Commodity	Descripción
Maíz	Grano
Trigo	Grano
Soja	Grano
Aceite de Soja	Aceite Crudo
Harina de Soja	Harina

01.10. Caixinhos (Slots)

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 43 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Caixinha es una herramienta de planificación y control comercial, utilizada para los contratos de compra/originación. La Caixinha se parametriza por planta (fabrica) para las operaciones con commodities para *Crushing*, y por puerto para las operaciones con commodities para *Trading*. La Caixinha también está ligada a la estructura comercial, en ella se habilita qué núcleos están autorizados a comprar soja para determinada fabrica y puerto.

Los materiales que serán operado por las Caixinhos son:

Table 16: Commodities relevantes para caixinhos.

Commodity	Descripción
Maíz	Grano
Soja	Grano
Aceite de Soja	Aceite Crudo
Harina de Soja	Harina
Trigo	Grano

El plan utilizado para determinar una capacidad comercial y que será parametrizado por:

- Producto/Grupo de Commodity;
- Cosecha;
- Planta / *Crushing* - Puerto / *Trading*;
- Mes de liquidación.

The screenshot shows the 'Planejamento organizacional' (Organizational Planning) transaction interface. At the top, there's a toolbar with icons for new, edit, delete, search, and print. Below it is a 'Parâmetros filtro/inclusão' (Filter/Inclusion Parameters) section with fields for 'Plano' (Plan), 'até' (until), and buttons for 'Novo' (New) and 'Pesquisar' (Search). The main area is a grid table with columns: Plano, Versão, Grupo, Descrição grupo, Material, Descrição material, Ativo, Estrutura, Dt. ini. (Start Date), and Dt. fim (End Date). The grid contains several rows of data, each with a checkbox in the 'Ativo' column and specific dates in the 'Dt. ini.' and 'Dt. fim.' columns.

Figure 41: Caixinhos - Transacción YCTGL_ORG_PLAN.

El plan de la Caixinha puede ser mayor que la capacidad de molienda de la planta, si comercialmente es ventajosa, y también puede no tener plan en un mes de que haya aplastamiento, no hay bloqueo.

Por las Caixinhos se puede controlar:

- Que orígenes, núcleo y filiales están habilitados para comprar para determinada filial de liquidación (Puerto / P Fabrica);
- Planear qué volumen queremos comprar para cada mes de liquidación;
- Que el activo de opciones de futuro del mercado se utilizará para formar la *price* que se utilizará para el cálculo del margen de origen.

Lo que la Caixinha no proporciona:

- Alcance físico por planta (alcance físico = stocks + contratos de compra a cobrar);
- Ownership / Alcance comercial (stock físico - recibido a fijos + contratos de compras a cobrar con precio).

01.10.01 Mes de Liquidación Vs. Período de Entrega

Para los contratos de soja el mes de liquidación, no necesariamente es igual al período de entrega de la soja.

- **Mes de liquidación:** Es el mes de mercado que estamos utilizando para calcular el margen originario del contrato;
- **Período de entrega:** Cuando recibimos la soja.

01.10.02 Planificación Capacidad Comercial

La planificación de la capacidad comercial será responsable por el control de la capacidad de compra por la Originación (Núcleo / Filial de Entrega) y para un destino (fábricas / acopios / puertos) específicos. El objetivo es evitar una originación mayor que la capacidad de las operaciones de almacenamiento (*Crush* y exportación).

El registro de la estructura comercial consiste en introducir en el sistema la cantidad de producto que cada filial de liquidación sea puerto o fábrica, puede consumir durante el año (cosecha). El ingreso del registro es siempre en forma de estructurada, es decir que: definimos el país, definimos la empresa (Bunge), los núcleos, las filiales de entrega de producto pertenecientes a este núcleo, las filiales de liquidación practicadas en este núcleo, los períodos de liquidación abiertos para las filiales de liquidación y las cantidades para cada período.

Figure 42: Estructura del Planeamiento de Capacidad Comercial.

Las capacidades comerciales se rellenan mediante un planeamiento entre áreas (*Trading*, Originación, FP&A, Logística, etc.) donde se consideran las variables del mercado, las capacidades de las plantas / puertos, los planes de paradas para mantenimiento anual, la incorporación de nuevas plantas, el cierre de otras, etc.

En forma semanal se generan reuniones dónde se ajustan los volúmenes.

Asimismo, por temas de mercado se cierran / modifican en forma diaria.

FP&A es responsable de la gestión (ABM - Alta / Baja / Modificación) de las caixinhas y tablas para el cálculo de los márgenes.

01.10.03 Campo Caixinhas

Abajo la descripción de los campos que son parametrizados para las Caixinhas.

Table 17: Campos Parametrizados en las Caixinhas.

Campo	Description
Safra	It is the crop year. The capacity planning will affect contracts for that crop year.
Produto	Commodity. Each planning is for one commodity.
Núcleo	A “núcleo” is a company “filial” responsible for managing contracts on that area/region. It is composed by “filials”.
Tipo de liquidação	Contracts can be for export or for crushing. Capacity planning is divided into this “intention” at moment of contracting.
Período de liquidação	The periods (one month or 15 days, or...) that define the period and capacity existing for contracts.
Filial de liquidação	The destiny/reception point for the commodity.
Qt. planejada	The tonnage allowed for contracts that are captured according to the organization data up to here. This is in the end the “caixinha” of the contract.
Saldo caixinha	This is the available balance of the “caixinha” at that moment: planned capacity minus tonnage of contracts entered so far.
Capacidade do period	This is the total available capacity of the “Núcleo” on that period for that commodity. (It is the sum of all “saldos de caixinha”).
Field	Description
% de tolerância	Each slot can have a relative tolerance. A slot is considered “complete” when the total tonnage of the contracts entered for it exceeds the capacity and enters tolerance.
Slot blockage	Slots can be blocked for contract entering. This blocking can be for a specific quantity, meaning that the available balance is reduced by the blockage, or total quantity.
Slot capacity shared (Y/N)	A slot can belong to more than one “Núcleo”. In this case the total capacity can be managed by “Núcleo” or combined into a single total capacity.
Slot activation period	This parameter controls the usage of non-used capacity in the current (system date = current date) from past periods.
Slot Closing	This parameter enables closing a slot for usage even though there is an open balance. In this case, the open balance can not be used nor accumulated for next periods.

El registro de los períodos de cosecha para los grupos de commodities (ver 01.07.02 Cosecha) se da, para que cualquier contratación o recepción de producto de las operaciones de compra y venta, para originación, puedan ser efectuadas dentro de un período específico. Este período es previamente registrado y parametrizado en sistema. Esta acción se hace para que se asignen las contrataciones y / o recepción de forma organizada dentro de las Caixinhas establecidas para cada período de cosecha.

"Filial" es actualmente una división de SAP, estas son estructuras que pertenecen a la "filial" que es responsable de administrar la logística y la capacidad (el "núcleo"). "Día" puede ser 1 o 15 (o cualquier otro intervalo) existe bajo control de las Caixinhas.

01.10.04 Gestión de Caixinhas

La gestión para las Caixinhas es el responsabilidad del equipo de FP & A (hoy compuesta por Julieta, Diego y Edson Junges).

Semanalmente se realiza una reunión con FP&A, administración comercial y con los traders para levantar las necesidades de compras (volumen, precio, márgenes, etc.) para Bunge. A partir de esta reunión, FP & A carga los volúmenes para las Caixinhas.

01.10.05 Control de Saldo para las Caixinhas

El control del consumo del saldo se realiza en el momento de la fijación de precios. Este proceso integra las actualizaciones en cada una de las creaciones, incluyendo cambios de volumen o cancelaciones, donde se devuelve el saldo la correspondiente Caixinha disponible.

Las siguientes actividades impactan as Caixinhas:

Table 18: Actividad que impactan las Caixinhas.

Escenarios	País	Simulador	Tipo de precios	Consumo Caixinha	Control Caixinha
Compras	PY	Con	A precio fijo	Al cargar el Documento de Simulacion	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras	PY	Sin	A precio fijo	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras	PY	con	A Fijar - Basis	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras	PY	Sin	A fijar - Basis	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras	UY	Con	A precio fijo	Al cargar el Documento de Simulacion	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras	UY	Sin	A precio fijo	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras	UY	Sin	Frame	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede

La regla general es:

- Se consume Caixinhas en el momento de creación del contrato maestro o del documento de simulación. El documento que se genera por primero consume la Caixinha.

El sistema también mantiene el histórico de la modificación, así como el histórico de la posición inicial del día y la traza que consumió / liberó el balance de la Caixinha.

El Gap para armonización de la Caixinha es **GAP(OW)003** - Harmonização Caixinhas.

01.11 Gestión de Convenios

Proceso disponivel para: **Paraguay**.

El objetivo del convenio es garantizar la originación de un determinado volumen de mercadería en períodos de baja. Los convenios de compras poseen las siguientes particularidades:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 47 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Se puede pactar entre las partes una bonificación adicional al precio de compra dependiendo del cumplimiento del mismo en tiempo y forma convenidas;
- Un convenio agrupa múltiples contratos de compra;
- Pueden estar relacionados a contratos con corredor y/o directas (sin corredor).

Para soportar el convenio marco se realizará un desarrollo (**GAP(OW)001 – Convenios**) que permita las siguientes funcionalidades:

Table 19: Funcionalidad para Convenio Marco.

Funcionalidad	Descripción
Creación de Convenios Marco	En el documento de convênio Marco se cargarán los siguientes campos: Cliente, Corredor, Administrador de Convenio, Producto, Fecha Inicio y Fin de Entrega, Fecha Inicio y Fin de Fijaciones, Toneladas del convenio, Importe y Moneda Prima, % de Comisión (Prima y Comisión son Excluyentes), Mercado, Posición, Tipo de Cambio a Fijar.
Administración de Convenios	Se podrán editar los siguientes campos siempre y cuando no se hayan producido ni recepciones ni fijaciones y se podrán modificar las fechas de fin de fijación y entrega siempre y cuando el convenio no esté cumplido en su totalidad.
Asociación de Lotes a convenios y Contratos	Se anexará un campo en Lotes para poder asociar un lote al convenio, siempre y cuando las condiciones del punto: 1) Estén en el rango del Lote creado. Asociación de Contratos a Convenios, se anexará un campo en Contratos, para poder asociar un lote al convenio, siempre y cuando las condiciones del punto: 1) Estén en el rango del Lote creado.
Función Validación	Se creará una función para que dado un contrato indique si el mismo puede ser asociado a un convenio, en caso negativo indicará el campo con error.
Función Status para Convenio	Se creará una función para que dado un convenio devuelva las cantidades fijadas del mismo, las cantidades a fijar pendientes, las cantidades fijadas aún no asociadas, las cantidades recibidas, las cantidades a recibir, las cantidades a recibir aun no asociados,
Cockpit Convenios	En el cockpit de convenios permitirá: <ul style="list-style-type: none"> • La obtención de reportes de contratos/lotes asociados a convenios y entregas y fijaciones aplicado a los convenios; • Las operaciones de gestión de convenios; • Apurar las comisiones para los el corredor; • Log de modificaciones de los convenios.
Control de Autorización	Los controles de autorización son por: Crear, Modificar, Eliminar, Visualizar.

La funcionalidad de convenios no se aplica para en Uruguay.

El convenio sirve para verificar se los datos de contrato estan de acuerdo con los parámetros indicados en el convenio. Los convenios NO SON template para la creación de los contratos.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Si el vendedor o corredor tuviesen pactado un convenio marco, aquí (Figure 43) se debe indicar el número del mismo. Controlando que el contrato cumpla con las características pactadas en el convenio.

El convenio no será un nuevo tipo de documento GTM.

Figure 43: Campo Convênio Marco.

Las siguientes validaciones son efectuadas por los convenios:

Cantidades disponibles: Si se indica un convenio X y la cantidad del contrato supera las cantidades pendientes del convenio, arroja mensaje de error informando situación.

Vigencia de los convenios: Si se indica un convenio X y la vigencia del convenio esta vencida para plazos de entrega arroja mensaje de error informando situación.

Convenio no existente: Que no exista convenio o no sea correcto el número indicado. “En este caso arroja mensaje de error”.

Producto: Que el convenio cargado corresponda al producto del lote/contrato.

01.12 Gestión de Instrumentación de los Contratos

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay.**

Al crear un contrato de compra de Granos, la transacción del *Trading Station* tendrá un botón para gestionar la instrumentación de los negocios de compra.

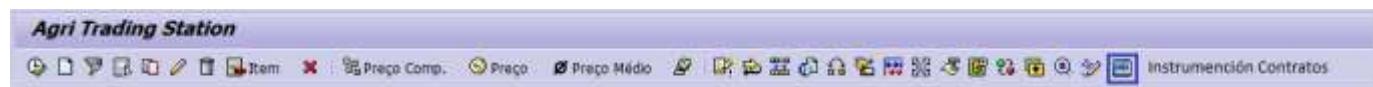


Figure 44: Trading Station Instrumentación Contratos.

La instrumentación del contrato puede ser cualquiera de las siguientes:



Figure 45: Tipos de Instrumentación de Contratos.

Todos los datos utilizados para la instrumentación del contrato son geridos por la administración comercial.

01.12.01 Sin Boleto

Significa que el sistema no va a emitir el boleto, hasta que se cambie a la condición de emisión con Boleto. Lo utilizamos en algunos negocios FRM que al momento de pactar el negocio aún no está definida la estructura. De todas maneras, puede aplicar a cualquier otro negocio.

En caso de elegir Boleto, el sistema debe indicar en otro campo quien va a emitir el boleto (Bunge o el Corredor).

El sistema deberá proponer la Bolsa donde se presentará el boleto. En los casos que son con Carta Oferta o Sin Boleto, también se determinará este dato para poder analizar el ahorro en el costo de sellado posteriormente. La Bolsa se determina por la planta destino de la mercancía.

Al crear un contrato el usuario podrá elegir si lo crea sin boleto. Solo los contratos con las siguientes características pueden crearse sin boleto:

- El vendedor es un Productor (Condición obligatoria).
- Contrato directo (Sin Broker).
- Negocio a precio (Entrega disponible (30 días a partir de la fecha de contrato)).
- En los Negocios a fijar, solo se podrá elegir Sin Boleto en la modificación. Hoy Bunge realiza esta modificación solo para los negocios con mercadería recibida y aplicada (control manual).
- La mercadería debe estar 100% recibida.

01.12.02 Carta Oferta

Es abierta a cualquier negocio, a precio (contratos fijos) y a fijar.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 50 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

El negocio propone automáticamente Carta Oferta en los siguientes casos:

- **Negocios Directos:** si en el dato maestro del proveedor está marcado que trabaja con Carta Oferta.
- **Negocios con Brokers:** si en el dato maestro de Broker-Proveedor está marcado que trabaja con Carta Oferta.
En el sistema existirá una tabla que relacione Broker / Proveedor y que indique si el Broker cuando genera un negocio para ese Proveedor, se hace con Carta Oferta.

Si el proveedor tiene indicado que trabaja con Carta Oferta, el usuario puede elegir en la carga de un contrato que sea con Boleto en vez de Carta Oferta. Pero si el proveedor o el Broker / Proveedor no tiene indicado que trabaja con Carta Oferta, el usuario no podrá elegir esta opción.

01.12.03 Boleto

Si el negocio no es con Carta Oferta, deberá instrumentarse con un Boleto electrónico o en papel. En los negocios que son con Broker, tanto el broker como el vendedor deben trabajar con confirmación para que el negocio sea con Boleto Electrónico. En el dato maestro del broker y del vendedor se indica si los mismos trabajan con Confirmación (Boleto electrónico). Si no tienen el indicador de que trabajan con Confirmación los boletos deberán ser emitidos en Papel.

Negocios directos

Si el negocio es directo, Bunge puede o no emitir el boleto (Confirmación o Papel).

01.12.04 Pasos para instrumentar el boleto

Abajo los pasos para creación de boletos.

1. Generación del contrato por Quick Entry (Fijo o a Fijar). Solo para los negocios que están con estado Liberado, el usuario podrá realizar los pasos siguientes en la instrumentación del contrato. Existirá un cockpit para la gestión de la instrumentación del contrato, **GAP(OW)012_01**: Cockpit de Instrumentación de Contratos.
2. Los boletos en papel se deben imprimir. Para los boletos que emite Bunge, el sistema los debe poner a disposición en la página de Bunge. Las cartas ofertas se envían por e-mail, ya que por un tema legal no los pueden poner a disposición en la página web.

Determinación de la bolsa: Se hace el formulario para emitir el boleto en la bolsa de donde se entrega la mercancía.

Si alguno de los contratos elegidos para emitir el boleto no tiene el número de registro de SIO Granos, el sistema deberá mostrar un Warning indicando si el usuario elige emitirlo igualmente.

Gaps relevantes:

GAP(OW)012_07: Formulario Boleto -> Considerar formularios dinámicos por bolsa.

GAP(OW)012_14: Envío de mail Carta Oferta.

01.12.05 Recepción de Boletos

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 51 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Abajo los procesos de recepción para la instrumentación de los contratos.

01.12.05.01 Boletos Papel

Cuando el usuario recibe los boletos firmados por el corredor o vendedor (según corresponda) y ya tiene la certificación de firma (sticker de la bolsa o certificación de escribano), deberá ingresar manualmente la Fecha de recepción del Boleto con su correspondiente certificación de firma. En este caso el control del Boleto lo deberá hacer el usuario visualmente (comparando con los datos en SAP).

01.12.05.02 Manual

El usuario debe subir a SAP estos archivos y los procesa. El procesamiento implica la verificación de los datos del boleto y su correspondencia con los contratos cargados en SAP. Al validar los contratos separa los que están OK de los que tienen alguna inconsistencia. Los que están validados correctamente, el sistema le pondrá fecha de recepción, completa el campo validación de firma y le pone la fecha de envío a sellar con la fecha de procesamiento.

01.12.05.03 Posibles errores

Para detallar todas las validaciones posibles, se hará en la FDS de esta interfaz. Se puede consultar a personal de sistemas de Cobol. **GAP(OW)012_03:** Recepción de Boletos de Confirma.

El usuario de Bunge “FIRMA” o “ACEPTA” los documentos que cargan los otros proveedores en la página de Confirma una vez que corrobora que los contratos recibidos coinciden con los que están cargados en SAP.

Contrato Clave, Banco Social		Fecha Cto	Observaciones	
32 1943 12 1958		19.09.2017	Difiere Código ajuste 2 / 4	
32 1945 12 1958		19.09.2017	Difiere pieza dentro 039 / 017	
32 1944 9 7840		19.09.2017	SOJA INTACIA ... CONTROLE Clausula	
32 1944 9 7840		19.09.2017	Controlar Clausula pago en Dólares	
32 1959 12 3800		18.09.2017	Boleto emitido BEME - NO SERIO AL CONFIRMA 32-61959	
32 1959 12 3500		18.09.2017	SOJA INTACIA ... CONTROLE Clausula	
32 1959 12 3500		18.09.2017	Controlar Clausula pago en Dólares	
32 1962 4625		19.09.2017	Difiere Fecha vto 11/09/2017 / 19/09/2017	
32 1962 4625		19.09.2017	Difiere MODENA vto 1	
32 1962 4625		18.09.2017	SOJA INTACIA ... CONTROLE Clausula	
32 1962 4625		19.09.2017	Difiere Fec. Desde Fijacion 11/09/2017 / 19/09/2017	
32 1962 4625		19.09.2017	Controlar Clausula pago en Dólares	
32 1957 1458		18.09.2017	Boleto emitido BEME - NO SERIO AL CONFIRMA 32-61857	
32 1957 1459		18.09.2017	CONFIRMO CON CAMBIOS >0-3809 ** REVISAR CLAUSULA caja	
32 1957 1459		18.09.2017	T-09.2017 Difiere caja de pagar VI / V	
32 19710 1499		18.09.2017	Difiere con n/tipo comprobante 01	
32 19710 1499		18.09.2017	Negocio con FleteMF 00000000000	
32 19710 1499		18.09.2017	Difiere porcentaje pago 0,00 / 100,00	
32 19710 1499		18.09.2017	Controlar Clausula pago en Dólares	
32 19711 2641		18.09.2017	Difiere con n/tipo comprobante 01	
32 19711 2641		18.09.2017	Negocio con FleteMF 00000000000	
32 19711 2641		18.09.2017	Difiere porcentaje pago 0,00 / 100,00	
32 19711 2641		18.09.2017	Controlar Clausula pago en Dólares	
32 19711 2641		18.09.2017	Difiere con n/tipo comprobante 01	
32 19714 9 1448		18.09.2017	Difiere con n/tipo comprobante 01	
32 19714 9 1448		18.09.2017	Negocio con FleteMF 00000000000	
32 19714 9 1448		18.09.2017	na no tiene informacion	

Figure 46: Log de Erros del Boletos con Errores.

01.12.06 Archivado de los boletos / carta oferta.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

El usuario deberá ingresar por medio de un botón de la *Trading Station* (dentro del cockpit de instrumentación de Contratos), la fecha en que se archivó, en qué caja, y más informaciones relacionadas al archivo. Una vez ingresado estos datos, el sistema le ingresa la fecha de Archivado a ese contrato.

GAP(OW)012_10: Archivado de Boletos.

01.12.07 Adenda al Contrato

El usuario puede agregar Adendas al contrato. En SAP solo se ingresará la fecha de la Adenda y una observación. Se podrá ingresar más de una Adenda.

01.12.08 Consultas de Boletos / Carta Oferta

El usuario podrá consultar el estado del boleto / carta Oferta, haciendo clic en un botón del Trading Station. El sistema deberá mostrar la información equivalente en SAP que hoy muestra Cobol de la siguiente forma:

Consulta de Boletos		Resumen de Factura									
BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central		pts/74 - ros_ipex cmp280									
Consulta Estado		Factura Der.Vdor Der.Cprd Re.Dm.Re Ie.Se.SF Re.In.SP									
Contrato: 32 05000 Fecha:28/02/18 Soja Poroto Industria		Im.Se.OP Re.Im.OP Imp.Copi Adi MAT RyC Dt. P									
Emisión del Boleto..... : Bunge Confirma Bolsa:ROSARIO		1180073654 cta, 61051 % 100 Total 5526,86									
Cliente..... : GILARDONE S.A.		DETALLE del Contrato 32 05000 sellado cobrado: 3181,95									
Corredor..... :		2343,71 1586,67 ,80 1674,00 ,80									
Fecha Recpción Cliente... : 5/03/2018 Código de Firma:B		,80 ,80 2,40 ,80 ,80 ,80									
Fecha Envío AFIP: 2/03/18 Reg.: 112201860756327 Aceptado 2/03/2018											
Fecha P/Pago Autorizada... : 5/03/2018											
Fecha Envío a Bolsa : 5/03/2018 2000 ROSARIO											
Fecha Recpción Bolsa : 28/03/2018											
Fecha Archivo Boleto											
Adendas (S/N)..... : N Fecha Autor.PAGO:											
Nota Reclamo : 0											
Fecha Emisión Boleto : 1/03/2018 N.SIO:00058040180 28/02/18											
Planta : 035											
Número Factura o Recibo... : 0011 73654											
Número Registro BCR..... : 851103											
Importe sellado a Recuperar: 3181,95		Precio variable S/N: N Condición Especial : N									
Planta : 035											
Número Factura o Recibo... : 0001 00205619											
Número Registro BCR..... : 00443526											
Importe sellado a Recuperar: 0,00											
Precio variable (S/N):											
Cod.Propia Producción (S/N): N											
Condiciones Especiales : N											

Figure 47: Consulta de Boleto.

El usuario podrá enviar un e-mail con esta información:

cmp280	- BUNGE ARGENTINA S.A.	07/09/2017 17:33	Hojas: 1/1
Contrato: 31-32554 Fecha Contrato: 11/04/2011 Soja Poroto Industria			
Emisión del Boleto..... : Emite el Corredor	Confirma	Bolsa: S	
Cliente..... : 001373 - COOPERATIVA AGROPECUARIA DE AR		Tipo : CGA	
Corredor..... : 000015 - ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARG			
Fecha recepción cliente... : 13/04/2011			
Fecha P/pago Autorizada... : 15/04/2011	Fecha Confirma ..: 22/08/2002		
Nota envío camara/bolsa... : 13/04/2011	2000 Confirma		
Fecha recep.camara/bolsa.. : 29/04/2011	Fecha recep. Int:		
Adendas (S/N)..... : No	Fecha Autor.PAGO:		
Nota reclamo	00		
Fecha Emisión Boleto	N.SIO:		
Fecha Envío AFIP.....	Recép.AFIP:14/04/2011		
Archivo Físico del Boleto : Archivado:	Caja:		
Bolsa del Sellado	2000		
Código de firma	B		
Planta	035		
Número Factura o Recibo... : 0001 00205619			
Número Registro BCR..... : 00443526			
Importe sellado a Recuperar: 0,00			
Precio variable (S/N):			
Cod.Propia Producción (S/N): N			
Condiciones Especiales : N			

Figure 48: E-mail confirmación.

El sistema también deberá mostrar el Nº SIO y su fecha si el mismo ya fue procesado por el webservice correspondiente (tanto en la consulta como en el mail).

GAP(OW)012_13: Envío de Mail con estado e información de Instrumentación de un contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 53 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.12.09 Reportes

Listado de reportes con consultas en Cobol.

```

bue-lx-cen-bar.sadir.bunge.com - PuTTY
BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central          testing      pts/25  -ros_lp02
Control y Seguimientos de Contratos                  cmp050

Cosecha Desde : 2017
Sucursal (99=todas): 99 TODAS
Producto(99999=todos): 99999
Tipo de Negocio : 9 1=Pcio 2=A Fij.3=Cje 4=C.E 5=Frm 6=C.Rec. 9=Tds
Corredor desde : 00 0000      hasta : 99 9999
Vendedor desde : 00 0000      hasta : 99 9999
Fecha desde : 1/01/2017      hasta : 8/09/2017
Detalle(D) Totales(T): D

- 1- Boletos
- 2- Cartas Ofertas
- 3- AFIP Seguimientos Registraciones
- 4- TODOS (Completo)
- 5- Soja Intacta
- 6- Negocios Con Observaciones Internas
- 7- Negocios Con Clientes Fuera del ROG
- 8- Negocios Con Soja EPA
- 9- Negocios Con Fletes Anticipados

- [ ] - Opcion -Esc=Volver

```

Figure 49: Reportes utilizados en la Instrumentacion de contratos.

Si se ingresa a los siguientes puntos las opciones son:

➤ Boletos

<u>Seguimiento de Boletos</u>	
- 1-Pendiente De Emitir Boleto	-12-Negocios Pagos sin Boleto
- 2-Pendiente Recibir de cliente/corredor	-13-Negocios Sin SELLAR
- 4-Pendiente Recibir De Bolsa	-14-Negocios Sin REGISTRAR
- 5-Pendiente Envio Bolsa	
- 6-Control x Fecha Recepcion Clte/Corr.	
- 7-TODOS	
- 9-Procedencia Salta (por Bolsas)	
-10-Pendiente Recibir cli/cor c/liq impaga	
-11-Pendiente Recibir c/pagos realizados	
- [] - Opcion	

Figure 50: Report Seguimiento de Boletos.

➤ Carta Oferta

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 54 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

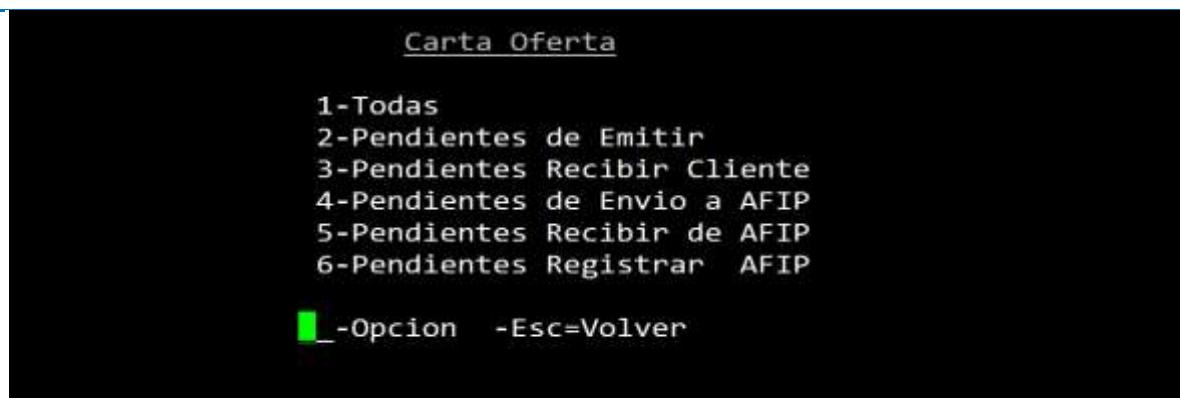


Figure 51: Reportes para Carta Oferta.

01.13 Fluxo de Documentos GTM

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Abajo los principales documentos involucrados en el flujo para los procesos de compras de originação agri.

Documento de Simulação: Es un documento generado por el simulador, en este documento se captura informaciones para el calculo de margen. (Ver 01.13.03.01 Ejemplo de Flujo A Fijar)

DP con diferentes condiciones es lo que vamos a tener. En el siguiente ejemplo:

Tenemos el contrato marco 1000068456, en el que hacemos a las fijaciones. Y tenemos el contrato 2000059745 y 2000059746 que son con los valores fijados.

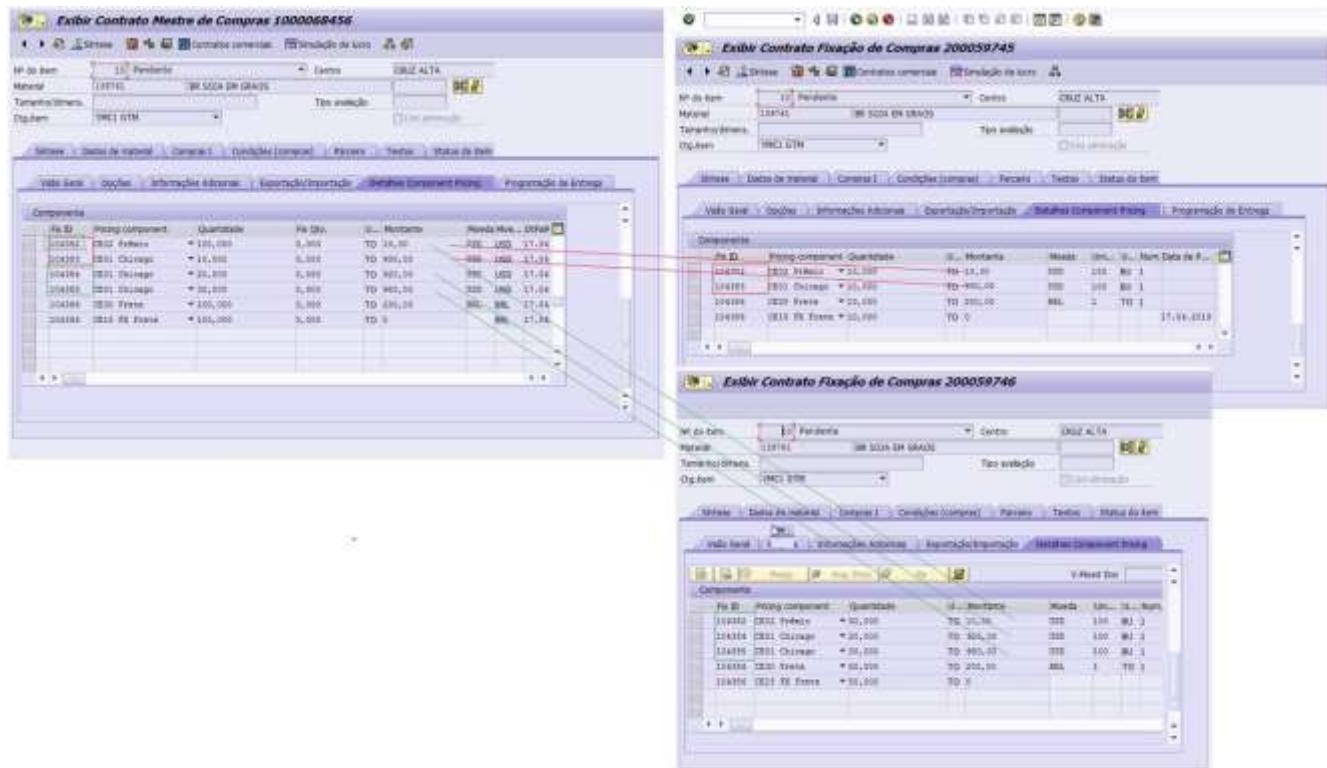


Figure 54: DP con Diferentes Fijaciones.

01.14 Simulador de Margen
Convenio Marco: Pacto entre Bunge y vendedor o corredor. Controla que el contrato cumpla con las características pactadas en el convenio. (Ver 01.11 Gestión de Convenios).

Contrato Maestro: es un acuerdo comercial entre Bunge y Cliente.

Documento de Fijación: es la precificación de parte o volumen total de un contrato maestro. Importante: Mismo los contratos a precio tienen un contrato de fijación con el mismo precio y volumen del contrato maestro. Ya los contratos maestros a fijar pueden tener un o más contratos de fijaciones.

Contrato de Ejecución: es un acuerdo en nivel de ejecución donde se empieza toda la operatoria de los escenarios de ejecución logística.

Pedido de Compras: es un documento utilizado para solicitar materiales o servicios de un proveedor de acuerdo con un precio estipulado.

01.13.01 Fluxo Contrato Fijo – Con Simulador

Los pasos abajo describen el fluxo de creación de los documentos:

- La creación empieza con el simulador, donde se crea el **Documento de Simulación**.
- Con el documento de simulación, ingresamos en el QuickEntry para la creación del **Contrato Maestro**.

En el contrato maestro se puede o no ingresar un **Convenio Marco (Solo para Paraguay)**. El convenio marco se creará desde el *Trading Station* (ver

01.11 Gestión de Convenios).

- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), el sistema creará automáticamente el **Documento de Fijación**. Un **Pedido de Compras** se creará automáticamente para permitir el faturamiento de la operación.
- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), el sistema creará automáticamente el **Documento de Precificación**.
- Con el Documento de Precificación, la equipo de ejecución puede generar desde el programa A3 lo **Contrato de Ejecución**. El programa A3, creará un **Pedido de Compras** para permitir la movimentación física de la operación.

Fluxo Contratos Fijo – Creados por Simulador

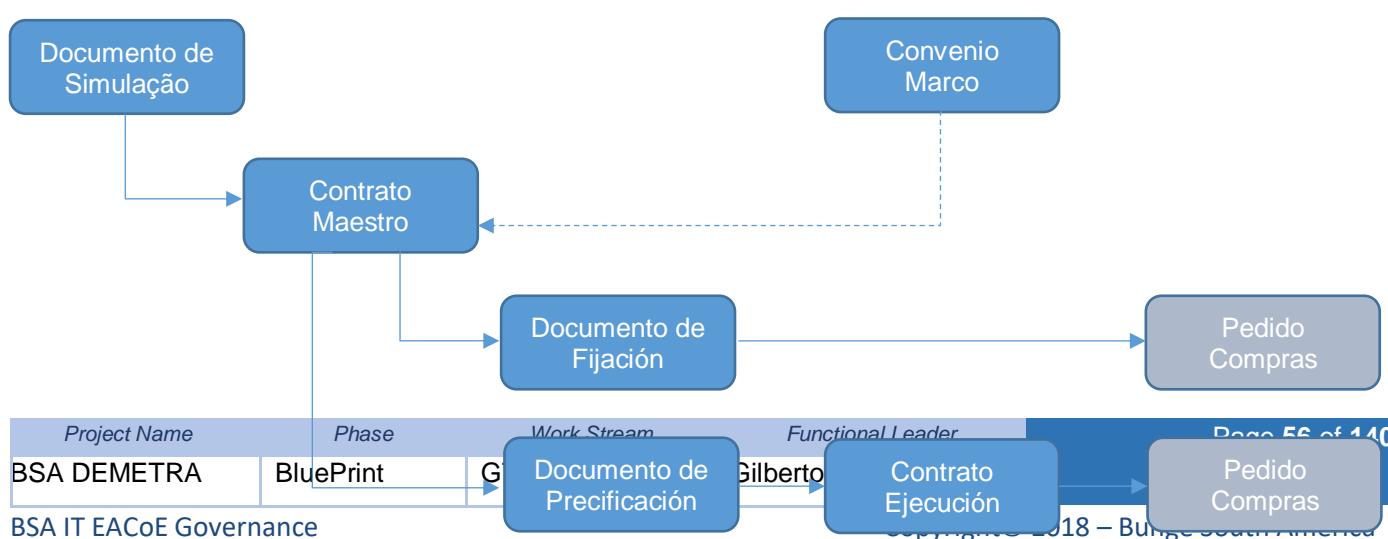


Figure 52: Fluxo Contratos Fijos creador con simulador.

En el flujo propuesto las operaciones de faturamiento y movimentacion física de la mercancía, no están encadenadas. Desta forma, el proceso de faturacion no depende del proceso de movimentación de mercancía.

01.13.02 Fluxo Contrato Fijo – Sin Simulador

Los pasos abajo describen el fluxo de creación de los documentos:

- La creación empesa con el QuickEntry para la creación del **Contrato Maestro**.

En el contrato maestro se puede o no ingresar un **Convenio Marco** (solo Paraguay). El convenio marco se creará desde el *Trading Station* (ver

- 01.11 Gestión de Convenios).
- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), el sistema creará automáticamente el **Documento de Fijación**. Un **Pedido de Compras** se creará automáticamente para permitir el faturamento de la operación.
- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), el sistema creará automáticamente el **Documento de Precificación**.
- Con el Documento de Precificacion, la equipo de ejecución puede generar desde el programa A3 lo **Contrato de Ejecución**. El programa A3, creará un **Pedido de Compras** para permitir la movimentacion física de la operación.

Fluxo Contratos Fijo – Sin Simulador de Margen

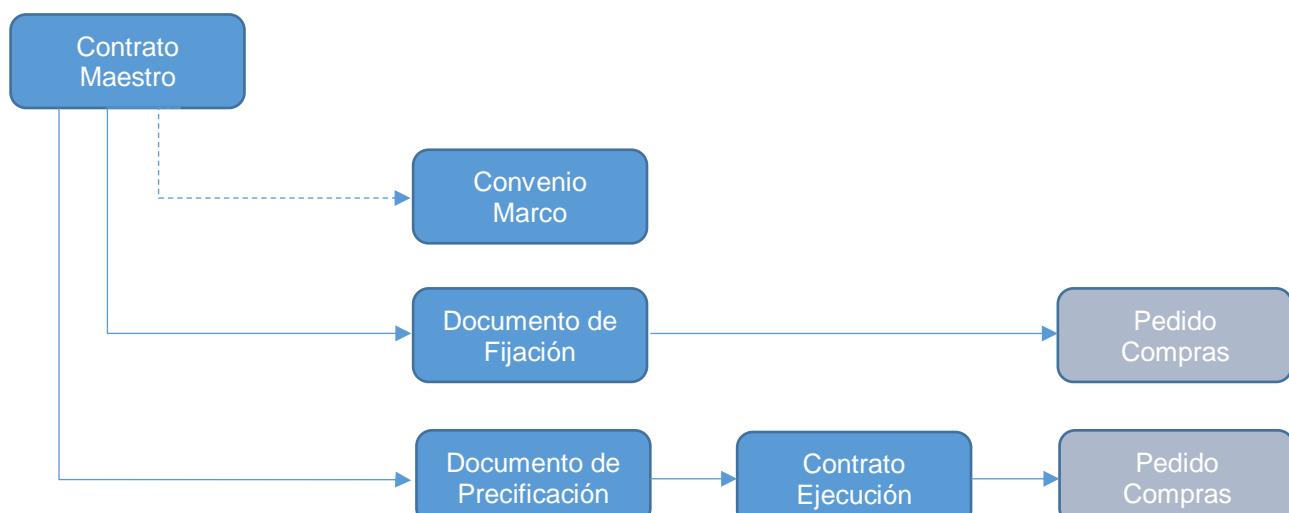


Figure 53: Fluxo Contratos Fijos creador sin simulador.

En el flujo propuesto las operaciones de faturamiento y movimentacion física de la mercancía, no están encadenadas. Desta forma, el proceso de faturacion no depende del proceso de movimentación de mercancía.

01.13.03 Fluxo Contrato A Fijar

Los pasos abajo describen el flujo de creación de los documentos:

- La creación empesa con el QuickEntry para la creación del **Contrato DP**.

En el contrato DP se puede o no ingresar un **Convenio Marco** (solo Paraguay). El convenio marco se creará desde el *Trading Station* (ver

- 01.11 Gestión de Convenios).
- Con el Contrato Maestro listo, se puede crear las fijaciones Basis (con el massfixing). Gap **GAP(OW)087** Fixações BASIS - PY / UY.
- Cuando el contrato este Flat, se puede crear el documento de fijación.
- El Documento de Precificación, la equipo de ejecución genera desde el programa A3 lo **Contrato de Ejecución**. El programa A3, creará un **Pedido de Compras** para permitir la movimentacion física de la operación.

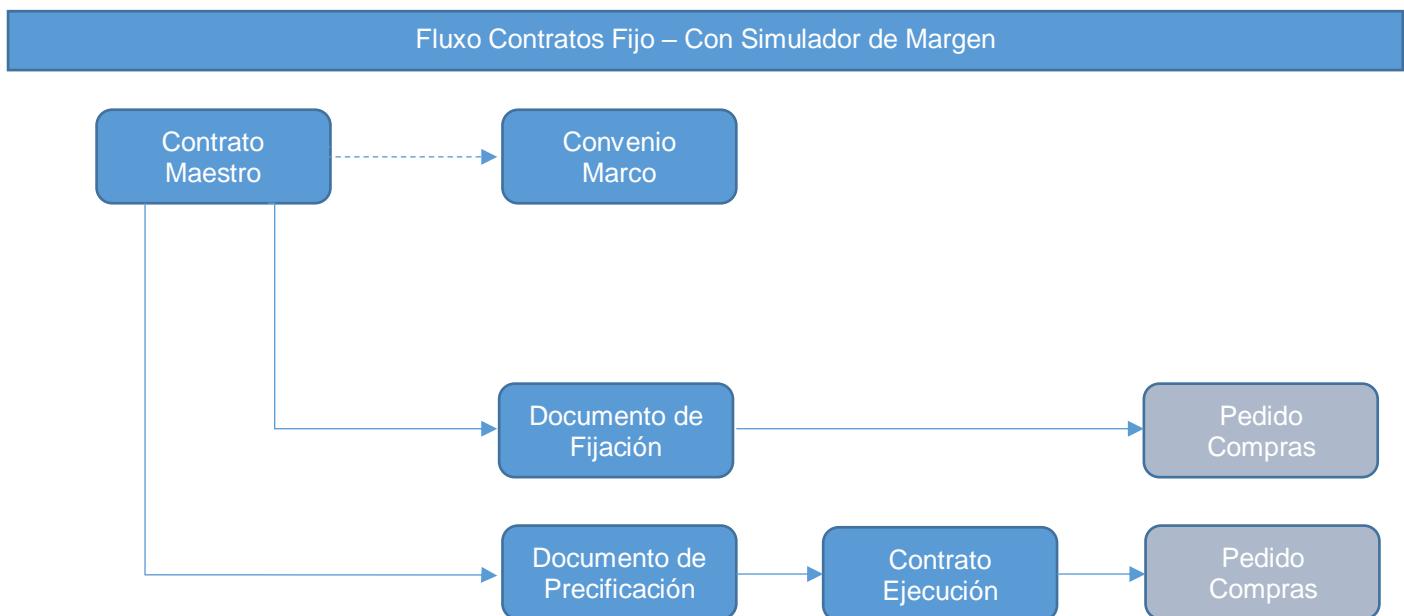


Figure 81: Fluxo Contratos a Fijar con Simulador.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 58 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

En el flujo propuesto las operaciones de faturamiento y movimentacion física de la mercancía, no están encadenadas. Desta forma, el proceso de faturacion no depende del proceso de movimentación de mercancía.

01.13.03.01 Ejemplo de Flujo A Fijar

DP con diferentes condiciones es lo que vamos a tener. En el siguiente ejemplo:

Tenemos el contrato marco 1000068456, en el que hacemos a las fijaciones. Y tenemos el contrato 2000059745 y 2000059746 que son con los valores fijados.

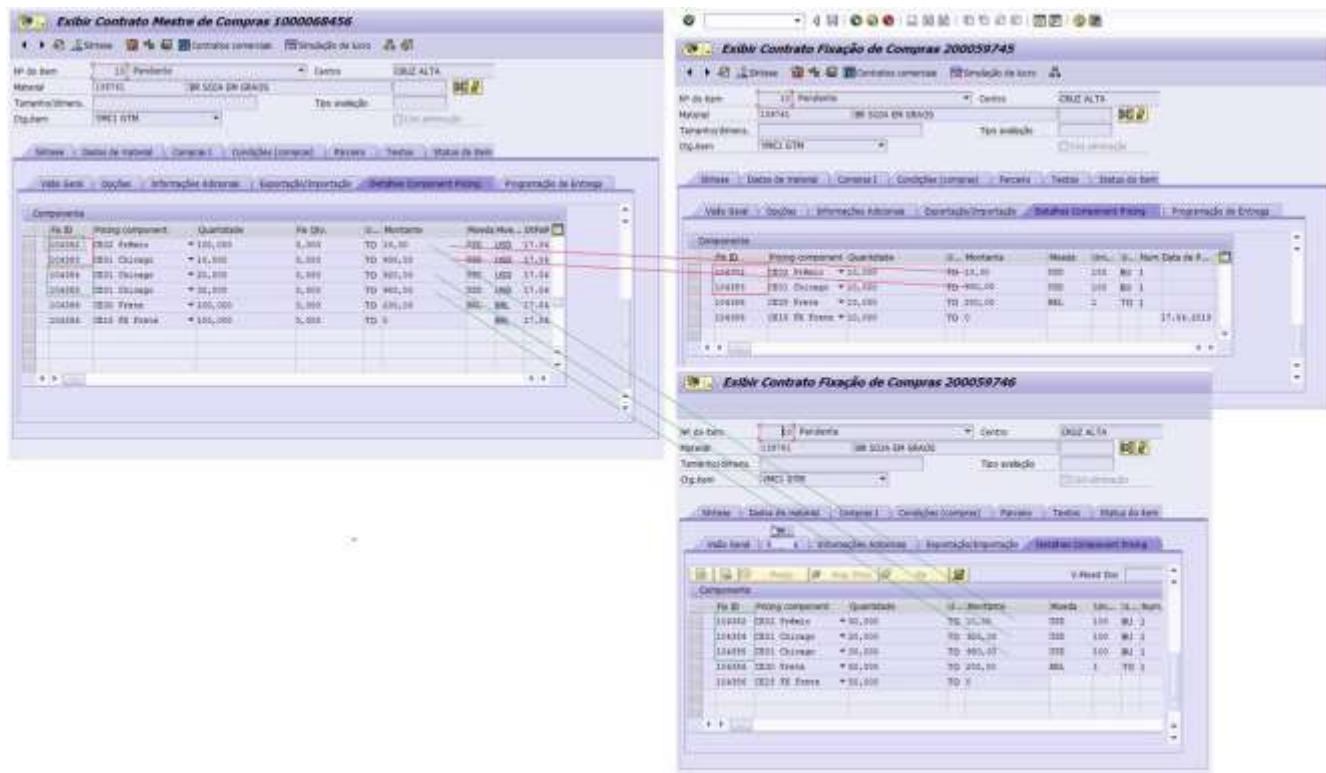


Figure 54: DP con Diferentes Fijaciones.

01.14 Simulador de Margen

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

El Simulador de márgenes es el instrumento de apoyo para la captura de contratos en el sistema. El objetivo principal del simulador es calcular el margen entre el precio del commodity y los precios de mercado.

En el proceso comercial, el simulador de compras simular opciones de precio, buscando el mejor equilibrio entre la oferta y la demanda, alcanzando el margen posible en la compra de un producto y definiendo el mejor valor de cada negociación. Esta transacción permite simular precios de contratos fijos y simular precios para fijaciones de contratos a fijar.

El proceso se inicia cuando el Gestor Comercial se pone en contacto con el proveedor, para comprar un lote de granos. O cuando el proveedor entra en contacto con el Gerente Comercial para ofertar un lote de granos, o incluso en casos de entrega de mostrador donde el productor no posee contrato con Bunge y después de la entrega desea

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 59 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

definir el precio para el volumen entregado. En este momento, el Gestor Comercial negocia con el proveedor el precio calculado, a través de una pantalla de simulación. En esta pantalla se rellena la siguiente información:

Table 20: Campos del Simulador.

Campo	Descripción
Tipo de Operação	El tipo de operación controla el proceso de ejecución, indicando qué tipos de documentos subsiguientes se creará dentro del A3 (Heramienta responsable por la ejecución del contrato).
Commodity	Indica el tipo de commodity utilizado en el simulador. A través de la Commodity el sistema busca el Grupo de Simulación. El Grupo de Simulación es necesario en la selección automática de valores para los componentes de precio en la plantilla seleccionada. El campo commodity también es responsable por determinar qué modelos de precio se deben seleccionar para el cálculo del margen.
Safra	El campo Safra (Cosecha) se utiliza para seleccionar datos de capacidad de planificación comercial (Caixinhas).
Moeda	Indica la moneda que se creará el documento de simulación.
Frete	Indica la modalidad de pago de flete. (CIF / FOB).
Data de Pagamento	Fecha de pago deseada. A través de la fecha de pago se calcula los intereses sobre la operación.
Data de Liquidação	La fecha de Liquidación se utiliza como una de las claves de búsqueda de gastos, tasa del flete y tasa de dólar futura.
Núcleo	La Location utilizada para restringir las operaciones realizadas por regiones (carteras de clientes, aprobaciones, gestión, operaciones están restringidas por núcleo). El Núcleo también es utilizado para la determinación de las Caixinhas.
Local de Retirada	Local del proveedor donde Bunge retira la mercancía.
Local de Entrega	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un commodity.
Local	1 – Flete Normal / 2 – Transbordo / 3 – Acopio de Terceiro.
Filial de Negociação	Filial de Bunge responsable de originar el negocio.
Filial de Liquidação	Punto donde el commodity es consumido / procesado o exportado.
Quantidade	Cantidad acordada con el productor.
Preço a pagar	Valor bruto acordado con el productor para la compra del producto.

Abajo la pantalla del simulador de margen, que se ingresa desde la transacción del *Trading Station*.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

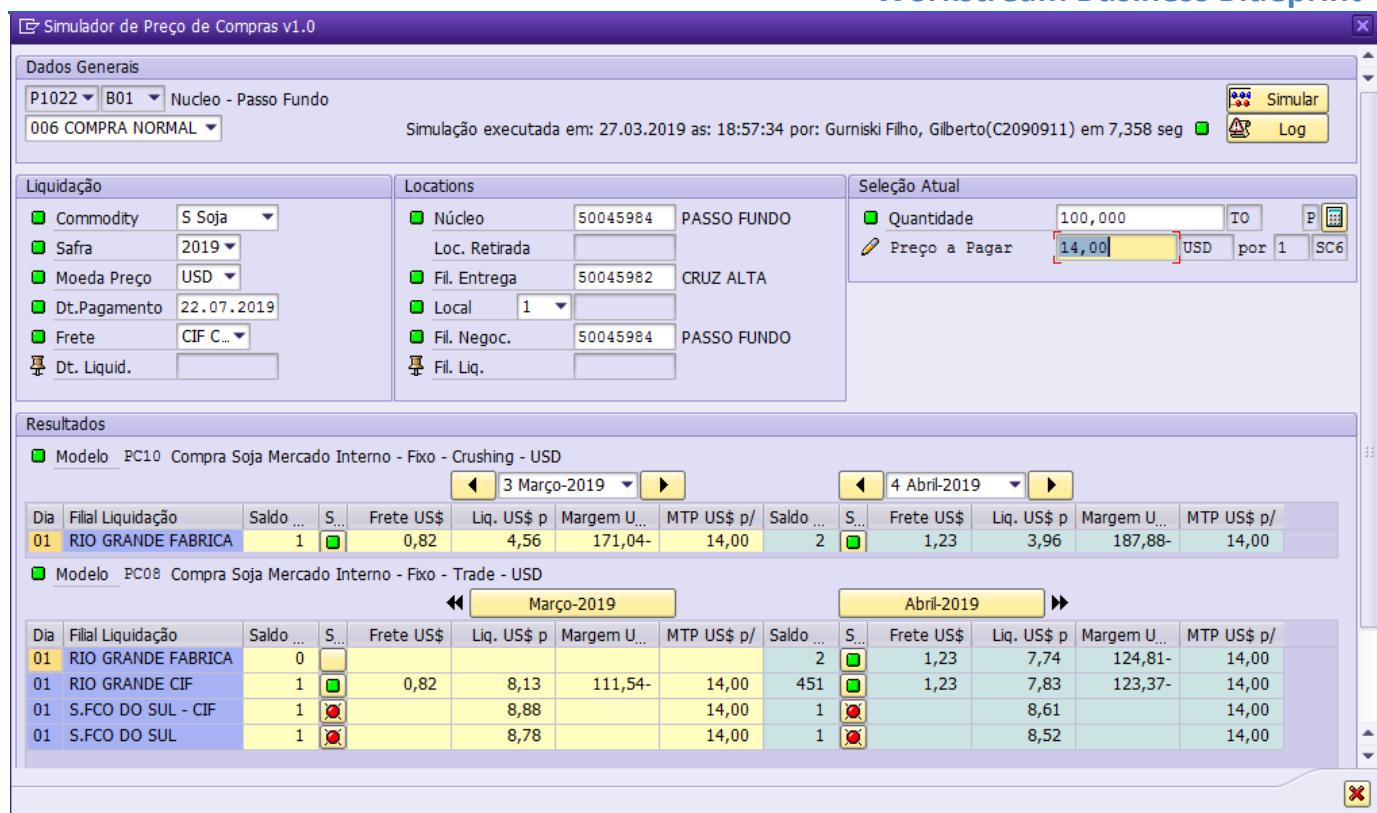


Figure 55: Simulador de Margen.

El simulador posee los siguientes requisitos funcionales:

- **Tiempo de simulación:** El tiempo estimado para cada simulación, es en promedio inferior a 10 segundos.
- **Simulación de compra:** Para registrar un documento de simulación de compra, el usuario debe tener permiso de acceso para el núcleo y la filial negociadora de origen a la que pertenece.
- **Cantidad posible de compra:** Para cada filial de liquidación (Porto o Fábrica) es definido por la planificación, cuál es la cantidad posible de comprar de un determinado producto, para un determinado período (mes o quincena).
- El gestor comercial accede a la *Trading Station* en la función simulador de contratos y analiza la cantidad disponible de las Caixinhas para cada destino. Encontrando una Caixinha con saldo positivo, se puede iniciar una simulación de precios para verificar el margen.
- El simulador toma como base para cada operación un *price model* (que posee las fórmulas de cálculo), buscando datos de futuros y cambio en tiempo real (venidos de la interfase con CMA), premio y demás costos / ganancias (registrados por el Análisis de negocio).
- Despues del negocio cerrado el Gestor Comercial finaliza la compra, y las informaciones contenidas en la pantalla del simulador son grabadas y cargadas junto a la confirmación del negocio. Todas las informaciones necesarias para las posiciones de riesgo (Futuros y FX) se alimentan en tiempo real para que las áreas cierren sus operaciones (mesa de *Trading* / mesa FX). Con eso es necesario finalizar la compra y generar el contrato (boleto) vía sistema (El boleto es el contrato maestro que se crea desde el QuickEntry).

- Después de la simulación finalizada será necesario confeccionar el contrato (boleto). Para crear este contrato es necesario seleccionar el código de la simulación generada, y hacer clic en el botón Quick Entry, y así llenar todos los datos faltantes, como: Proveedor, Responsable, Forma de negociación, Material, Fondo de transporte, Tipo de tributación, Programación de entrega y datos del pago. Al guardar las informaciones, se genera el MC (Master Contrato), donde el Control Comercial lo liberará y después de la liberación se programa el pago, así concluyendo el contrato.

01.14.01 Ubicación del Simulador en los procesos

El simulador se puede ejecutar de dos formas: Manual o Automático.

01.14.01.01 Manual

Estos procesos ocurren cuando la creación del documento de simulación se hace de forma manual, o sea, el usuario debe ingresar en la transacción y crear el documento.

La ejecución manual del simulador se hace desde el *Trading Station*, seleccionando el botón de Simulación.

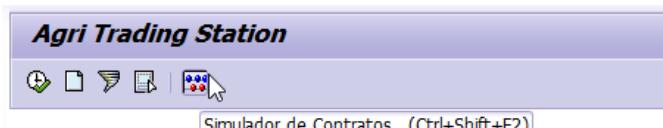


Figure 56: Iniciando una Simulación Manual.

Después se debe elegir una simulación de compras.



Figure 57: Ingresando a el Simulador de Compras.

Después del Click en el botón de "Compras", el sistema inicializa el programa para generar la simulación.

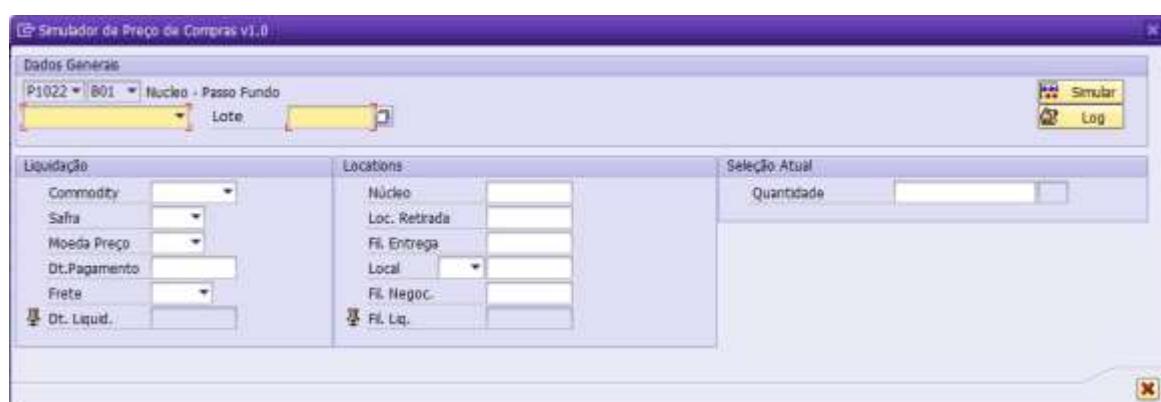


Figure 58: Ingresar datos para la simulación.

Todos los pasos arriba descritos se hacen en SAP. Abajo presentamos el *timing* de creación del documento de simulación de acuerdo con los procesos.



Figure 59: Contratos Fijo – Creados por Simulador – Sin Lotes.

01.14.01.02 Automática

Estos procesos ocurren cuando la creación del documento de simulación es automática y transparente para el usuario. La creación automática del documento de simulación va a ocurrir en los siguientes procesos:

- **Fijaciones de Contratos por WEB**: Cuando el usuario ingresar una fijación por la WEB, el sistema creará un documento de simulación y fijación automáticamente.

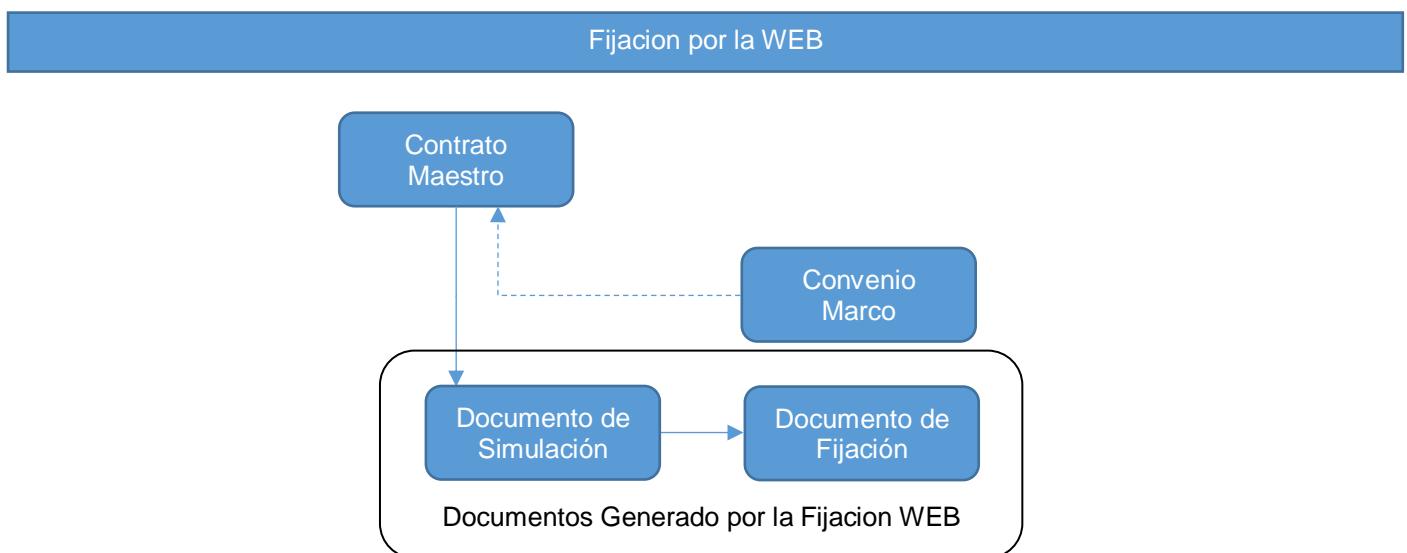


Figure 60: Fijacion por la WEB.

01.14.02 Interaccion Simulador y Caixinhas

Abajo un ejemplo de la interacción entre el Caixinha y Simulador de margen para un contrato de compras *crushing*.

Veamos un ejemplo debajo de la sincronización entre la Caixinha y el Simulador para una soja comprada para Crusing.

01.14.02.01 Explicación del Funcionamiento

Incialmente tenemos la Caixinha con el siguiente estado:

Caixinha	Planta X	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19
	Market	F19	H19	H19	K19	K19	N19
	Status	blocked	Open	blocked	blocked	blocked	blocked
	Plan		100	100	100	100	100
	Purchase Fixed		50				
	A Comprar		50	100	100	100	100

Figure 61: Estado Inicial de la Caixinha

El campo “Status” en la planificación comercial, indican que Caixinha están abierta. Si tiene saldo en el campo “A Comprar”, se puede crear negocios, que van a consumir esta capacidad comercial.

En nuestro caso, de la Figure 61: Estado Inicial de la Caixinha, solo en hay Caixinha disponible para FEV/19. Luego, de acuerdo con la Caixinha, para la PLANTA X solo se puede hacer un contrato para 50 Toneladas para el mes FEV/10.

De acuerdo con los datos de la Caixinha (Figure 61: Estado Inicial de la Caixinha), y con los datos inseridos por el usuario (ver Table 20: Campos del Simulador.), el simulador determina (01.14.07 Parametros do Simulador - Determinacion de Modelos de Calculo) y prove las informaciones (

04.01.02 Component Pricing) necesarias para que el Price Model ejecute la simulación. Solo dos commodities que posen Caixinhas poden ser simuladas.

Con la ejecución el simulador de Margen va presentar los siguientes datos:

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Simulador	Planta X	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19
	Meal	F19	H19	H19	K19	K19	N19
	Yield	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	CBOT	300	301	302	303	304	305
	Basis	10	11	12	13	14	15
	= Price port	310	312	314	316	318	320
	(-) Freight	-15	-15	-15	-15	-15	-15
	(-) Fobbing	-5	-5	-5	-5	-5	-5
	= Price plant	290	292	294	296	298	300
	Oil						
	Yield	19%	19%	19%	19%	19%	19%
	CBOT	800	801	802	803	804	805
	Basis	15	16	17	18	19	20
	= Price port	815	817	819	821	823	825
	(-) Freight	-15	-15	-15	-15	-15	-15
	(-) Fobbing	-5	-5	-5	-5	-5	-5
	= Price plant	795	797	799	801	803	805
	Soybeans	374,35	376,27	378,19	380,11	382,03	383,95
	Expenses plant	-15	-15	-15	-15	-15	-15
	Break-even	359,35	361,27	363,19	365,11	367,03	368,95
	Purchase contract			350			
	Origination Margin		11,27				

Figure 62: Calculo de la Margin que apresenta el Simulador.

El simulador va presentar simulaciones de Margenes, para todos los meses de ativo futuro (JAN/19, FEV/19, MAR/19, ABR/19, MAI/19 y JUN/19) que están cadastrados en la Caixinhas. Pero para el caso presentado, solo será posible crear el documento de simulación, para el Mes FEV/19. Pois solo hay Caixinha disponible para este periodo.

De acuerdo con la creación de los documentos de simulación, el saldo “A Comprar” de la Caixinha vá diminuiendo.

En la creación del Documento de Simulación, serán registradas todas las informaciones (Componentes) del Price (CBOT/prêmio/Frete/fobbing etc). Estas informaciones serán utilizadas en procesos futuros como: calculo de Margen de Trading., MTM contábil, etc...

01.14.03 Margen

El Margen se compone de una fórmula que puede cambiar de acuerdo con el tipo de operación (Compras, Ventas, Importación y Exportación), Commodities (Maíz, Soja, etc ...) y componentes de precio (gastos, impuestos, etc ...). Pero siempre sigue el mismo concepto general:

$$\text{Margem} = \text{'Valor de negociado do commodity com o cliente ou fornecedor'} - \sum \text{Despesas}$$

Figure 63: Formula General para calculo de la Margen.

A margem pode apresentar os seguintes valores:

Valor del Margen	Indicacion
Menor que 0	Negociación mala, es decir, la empresa puede (no necesariamente) esta perdiendo capital con la operación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 65 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Igual a 0	Sin ganancias ni pérdidas.
Maior que 0	La negociación exitosa, la empresa se está beneficiando con la operación.

Figure 64: Indicativos de Margen.

Aclaracion: el Margen es un indicativo, una herramienta para indicar que el negocio puede tener perdidas. Una discrepancia en la margen puede indicar que se cargo mal un precio o una despensa.

Cada modelo de precio (Price Model), puede tener formas distintas para calcular la margen de negocio.

01.14.04 Simulador y Component Pricing (Modelos de Precio)

El Component Price es responsable por realizar los cálculos para el simulador. El simulador determina (01.14.07 Parametros do Simulador - Determinacion de Modelos de Calculo) y prove las informaciones (

04.01.02 Component Pricing) necesarias para que el Price Model ejecute los cálculos para la simulación.

Los datos que son presentados en la pantalla del simulador (Tipo de Campos I y O), ver Figure 65, son campos que calculados por el Component Price.

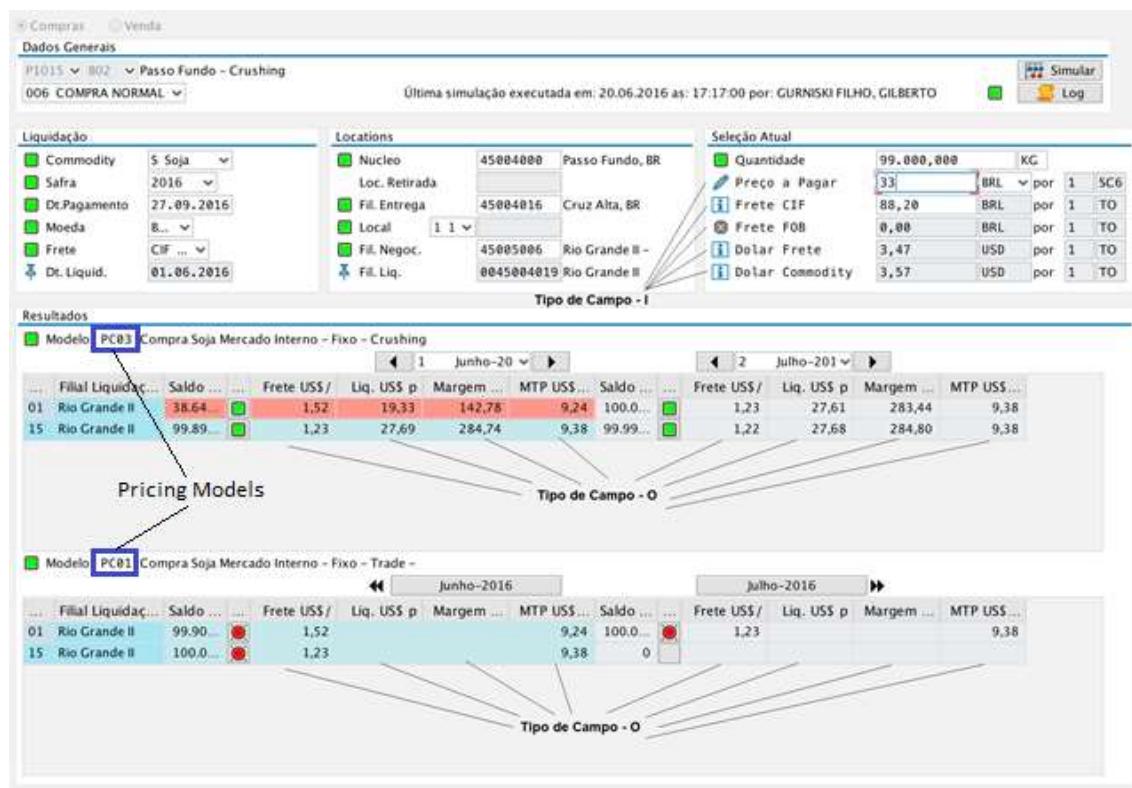


Figure 65: Campos de Component Price en el Simulador.

Abajo (Figure 66) la definición del Pricing Model PC03. Las componentes FQ12 y FS02, son las que son visualizadas en la simulación del Figure 65.

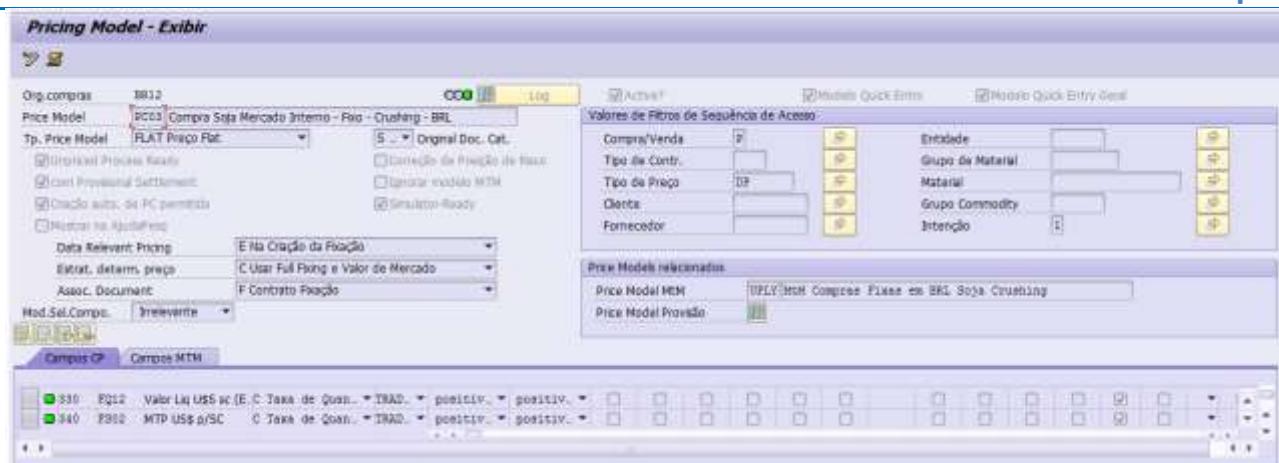


Figure 66: Definicion pricing model PC03.

01.14.05 Simulador y Fijacion

Para los contratos que tiene simulación, el documento de Fijacion se va a generar automáticamente. (Ver Figure 59, Error! Reference source not found., Error! Reference source not found. y Error! Reference source not found.).

01.14.06 Validaciones

Abajo las principales validaciones que son utilizadas en el simulador.

01.14.06.01 Validacion del Calculo de Margen

El simulador debe validar se todas las componentes involucradas en la formula para el calculo de margen están cargadas.

01.14.06.02 Validacion del Caixinha Disponivel

El simulador solo permite cargar un documento de simulación si hay Caixinha disponible para la simulación.

01.14.06.03 Tempo de Validez de Margen

A cada simulación un *timer* interno es disparado. Este *timer* controla el tiempo de validez para el margen. No se puede cargar un documento de simulación sin el tiempo de validez del magen esta agotado. Ver 01.14.07 Parametros do Simulador.

01.14.07 Parametros do Simulador

Abajo los principales parámetros del simulador de margen.

Validez de Margen - AGRI_SIMUL_TIMEOUT_SECONDS - el parámetro es responsable del control de refresh de la pantalla y la validez del tiempo de vida del valor de margen.

Determinacion de Modelos de Calculo – se utiliza una tabla (YCTGL_SIM_DEF) para determinar los price models que se utilizarán para calcular el margen en el simulador.

Tipo de Operacion - El tipo de operación controla el proceso de ejecución, indicando qué tipos de documentos subsiguientes se creará dentro del A3 (herramienta donde se hace la ejecucion de los contratos). Este parámetro

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 67 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

puede ser configurado por la transacción SM30 tabla / visión YCTBR_SALESOPER. Utilizando la transacción YTRGL_PARAMS con el parámetro AGRI_SIMUL_OPERATION_CODES, es posible restringir los valores visualizados por los usuarios en la simulación.

Commodity - Indica el complejo de commodity utilizado en el simulador. Utilizando la transacción YTRGL_PARAMS con el parámetro AGRI_SIMUL_PURCH_COMM es posible restringir los valores presentados para el usuario. A través de la complejo el sistema busca el Grupo de Simulación. El Grupo de Simulación es necesario la selección automática de valores para los componentes de precio en la plantilla seleccionada. El campo commodity también es responsable de determinar qué price model deben seleccionarse para el cálculo del margen (ver tabla Simulador - Determinacion de Modelos de Calculo).

Cosecha - El campo cosecha se utiliza para seleccionar datos de capacidad de planificación comercial (Caixinhas). La cosecha se puede configurar a través de la transacción SM30, con la tabla / view YCTGL_GTM_CROPV.

Moneda del Documento - Indica la moneda que se creará el documento de simulación. Utilizando la transacción YTRGL_PARAMS con el parámetro AGRI_SIMUL_DOC_CURRENCY es posible restringir los valores presentados para el usuario. El campo Moneda también es responsable de determinar qué price model deben seleccionarse para el cálculo del margen (ver tabla Simulador - Determinacion de Modelos de Calculo).

Flete - indica la modalidad de pago de flete. Utilizando la transacción YTRGL_PARAMS con el parámetro AGRI_SIMUL_INCOTERMS es posible restringir los valores presentados para el usuario.

Controle de Características de Campos - tabla utilizada para controlar el alcance de visibilidad y características de los campos en la pantalla del simulador. Los componentes de precios de los modelos registrados en esta tabla, serán presentados en la pantalla del simulador. Esta tabla puede ser configurada por la transacción SM30 tabla / vista YCTGL_SIM_FIELDS.

Conversion CMA para CBOT - selecciona la conversión entre los meses de futuro del CMA al CBOT. Esta tabla puede ser configurada por la transacción SM30 tabla / vista YCTGL_MKP_BUNGE.

01.14.08 Report del Simulador

Abajo los reportes que tenemos para el simulador.

01.14.08.01 Resumen de las Simulaciones del Dia

Para el resumen de las simulaciones del dia se utiliza la transaccion Y_GTM_CTGL.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 68 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Resumo das Simulações

Parâmetros de Seleção

ID Entidade	P1064	até		
Compras	<input checked="" type="radio"/>	Vendas	<input type="radio"/>	
Organiz.compras	BR12			
Grupo de Commodity		até		
Ano Safra				
Filial de Liquidação		até		
Intenção	1			
Data de criação	09.12.2018	até		
Layout	/JEAN			

Figure 67: Pantalla de selección del Resumen de las simulaciones del dia.

Abajo los campos del reporte.

Filal Lq	Filal Liquidação	Período	Qtd ST	UM ST	Mrg ST	CBOT ST	Pre ST	Spred ST	Qtd SC	UM SC	Mrg SC	Qtd Milh	UMMrh	MrgMilh	Qtd Frete	UMFrt	VaFr	Moeda	Por	UnidCond
50045969	PARANAGUÁ - SANBRA	06.2019	100,000	TO	2,74	953,250	55,000	5,000-	0,00	0,00	0,00	100,000	TO	1,09	USD	1	SC6			
50045997	S.FCO DO SUL	12.2018	25,000	TO	12,71-	916,750	110,000	7,000	0,00	0,00	0,00	25,000	TO	1,05	USD	1	SC6			
	S.FCO DO SUL	02.2019	100,000	TO	679,42-	929,000	80,000	7,000	0,00	0,00	0,00	100,000	TO	0,79	USD	1	SC6			
Total			225,000	TO	302,16-	9,000	0,000	0,000			0,00			0,00	225,000	TO	0,00	USD	1	SC6

Figure 68: Campos del Reporte - Resumen de las simulaciones del dia.

01.15 Bloqueo de Proovedores

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Abajo el proceso de inactivación de cuentas para Bunge.

01.15.01 Inactiva Cuentas



Figure 69: Habilita/Inabilita Operacion de Clientes.

Los grupos de granos son: 00 – 09 – 12 – 13 (Grupo del rango de numeración utilizados en cobol).

Aunque a los usuarios de este programa en ocasiones les solicitan inhabilitación de otros grupos.

Tiene una opción de listado con F5 con el siguiente filtrado.



Figure 70: Habilita/Inabilita Operacion de Clientes.

Que arroja como resultado.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

BUNGE ARGENTINA S.A. Administración Central		dtzirmlis	-pts/21	-bue_gost	cli007				
Cuenta Cliente	C.U.I.T.	Inh.Mag.	Inh.Recep.	Inh.Devg.CR	Inh.Devg	CR Inh.	Pagos	Operator	Comercial
89 0003 TECNORURAL S.R.L.	38.67500789.4	S	N	N	N	N	S	oncc1	
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2	S	S	S	S	S	S	cgonzale CARLOS GONZALEZ	
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0023 GIONE SERGIO RICARDO	28.17061368.1	S	S	S	S	S	S	cgonzale CARLOS GONZALEZ	
89 0025 LA ZULEMA S.R.L.	38.70846466.6	N	N	N	M	N	S	cdattili CARLOS D'ATTILIO	
89 0030 GATTI WALTER DANIEL	28.22258953.4	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	S	S	S	S	S	S	apocri	
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0039 MARESI Y CIA. S.A.	38.70812638.8	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0044 GIACOMELLI ALCIDES C Y LAVANDA	38.59374389.2	S	N	N	N	N	S	oncc1	
89 0048 GARELLO ARIEL MELSIPIO	28.17809984.2	S	S	S	S	S	S	apocri	
89 0061 COMERCIAL DEL CENTRO S.A.	38.70799271.5	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0075 LOPEZ SERGIO ARIEL	28.14494671.6	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0077 RIZZI JOEL JUAN CARLOS Y RIZZI	38.70830179.1	S	N	N	M	N	S	oncc1	
89 0078 COOPERATIVA LOMA VERDE AGRICOL	38.70835179.9	S	S	S	S	S	S	apocri	
1-----									
[A]=Av.Página [P]=Ira.Página [F1]=Desp.Izq. [F3]=Desp.Der. Panta:0001/0007									
[R]=Ret.Página [U]=Ult.Página [F2]=Desp.1 Izq.[F4]=Desp.1 Der. Hojas:0001/0028									
[I]=Imprimir [Y]=Imp.Hoja # [G]=Ir a Panta [F5]=Pan.80-132 [F8]=PDF									

Figure 71: Operación por Cliente.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administración Central		dtzirmlis	-pts/21	-bue_gost	cli007
Cuenta Cliente	C.U.I.T.	Operaciones Hab	Motivo Inabilitacion	Fec.Inact.	Usuario
89 0003 TECNORURAL S.R.L.	38.67500789.4	7 Inabilitacion ONCCA		22.05.2013	oncc1
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2 OS GONZALEZ	5 Inabilitacion Total		31.10.2017	kguhne
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2	7 Inabilitacion ONCCA			oncc1
89 0023 GIONE SERGIO RICARDO	28.17061368.1 OS GONZALEZ	5 Inabilitacion Total		18.09.2008	mriva
89 0025 LA ZULEMA S.R.L.	38.70846466.6 OS D'ATTILIO	5 Inabilitacion Total		24.08.2012	mriva
89 0030 GATTI WALTER DANIEL	28.22258953.4	3 No pagar		23.09.2008	oncc1
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	5 Inabilitacion Total		31.10.2017	msferr
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	7 Inabilitacion ONCCA			oncc1
89 0039 MARESI Y CIA. S.A.	38.70812638.8	7 Inabilitacion ONCCA		27.10.2008	oncc1
89 0044 GIACOMELLI ALCIDES C Y LAVANDA	38.59374389.2	7 Inabilitacion ONCCA		22.12.2010	oncc1
89 0048 GARELLO ARIEL MELSIPIO	28.17809984.2	5 Inabilitacion Total		20.01.2016	msferr
89 0061 COMERCIAL DEL CENTRO S.A.	38.70799271.5	7 Inabilitacion ONCCA		13.10.2010	oncc1
89 0075 LOPEZ SERGIO ARIEL	28.14494671.6	7 Inabilitacion ONCCA		3.07.2008	oncc1
89 0077 RIZZI JOEL JUAN CARLOS Y RIZZI	38.70830179.1	7 Inabilitacion ONCCA		8.03.2013	oncc1
89 0078 COOPERATIVA LOMA VERDE AGRICOL	38.70835179.9	5 Inabilitacion Total		31.10.2017	msferr
1-----					
[A]=Av.Página [P]=Ira.Página [F1]=Desp.Izq. [F3]=Desp.Der. Panta:0001/0007					
[R]=Ret.Página [U]=Ult.Página [F2]=Desp.1 Izq.[F4]=Desp.1 Der. Hojas:0001/0028					
[I]=Imprimir [Y]=Imp.Hoja # [G]=Ir a Panta [F5]=Pan.80-132 [F8]=PDF					

Figure 72: Operación por Cliente.

Este es el pdf que envía por mail:



cli007.pdf

Ahora pasamos a mostrar el funcionamiento para el bloqueo, si se conoce el número del cliente / corredor.

Estos son los motivos de inhabilitación:

BUNGE AR+Nombre	Cod	Neg	Recep	Deb	Pag	Cre	Inhabilitacion
ilita/In Cliente dudoso, No confirmacion	001	S	S	N	N	N	
	999	S	S	S	S	S	
	002	N	S	N	N	N	
	012	S	N	N	S	N	Grup
: 00 Nu Inabilita carga NDP de Consignacion	009	S	N	N	N	N	Motiv
	007	S	N	N	N	N	
de Inac Inabilitacion Total	005	S	S	S	S	S	
2- Respo Inabilitacion carga de negocios	008	S	N	N	N	N	
3- Obser Inabilitacion de ONCCA	900	S	N	N	N	N	
4- Obser Inabilitacion p/devengar-pagar.	010	N	N	S	S	S	
	003	N	N	N	S	N	
	006	N	N	N	S	N	
	004	N	N	N	S	N	
Inhabili Oficio Judicial	011	S	N	S	S	S	
- Inhab Recepcion de Camiones							
- Inhab							
- Inhab							
- Inhab							
uario qu Enter=Toma valor elegido							

Figure 73: Operación por Cliente.

Excepto el bloqueo n° 7 que es de impuestos. Ver con usuario del área ya que existe un proceso que corre diariamente para esta inhabilitación.

Cada inhabilitación hace referencia por S (SI) o N (NO) al sector donde impacta:

- Neg: inhabilita carga de negocio
- Recep: inhabilita recepción de camiones
- De: inhabilita generación de débitos
- Pag: inhabilita generación de pagos
- Cred: inhabilita generación de créditos

Todas estas inhabilitaciones se cargan en un programa/tabla que se debe averiguar cual es.

Al seleccionar una de las opciones muestra en la parte inferior los puntos involucrados a inhabilitar:

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central
ilita/Ia/InHabilita Operaciones de Clientes

pts/21 -bue_gostHa
cli007

: 00 N 00 Numero: 4277 GROBOPATEL HERMANOS S.A. Inactiva: Grup
de Inicio de Inactividad: 001 Cliente dudoso. No confirmacion
2- Responsable Comercial q/Inhabilita :
3- Observaciones 1:
4- Observaciones 2:

Inhabilita Generacion de Negocios?: S Si
 - Inhabilita Movimientos de Mercaderia?: S Si
 - Inhabilita Devengamiento CREDITOS: N No
 - Inhabilita Pagos/Cobranzas?: N No
 - Inhabilita Devengamiento DEBITOS.....: N No

Usuario qo que Cargó el Motivo: - Fecha Carga del Motivo: 23/02/2018

F1=Busca Operador Comercial

Figure 74: Operación por Cliente.

Se menciona el responsable comercial y se consulta si se desea modificar algo.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central
ilita/Ia/InHabilita Operaciones de Clientes

pts/21 -bue_gostHa
cli007

: 00 N 00 Numero: 4277 GROBOPATEL HERMANOS S.A. Inactiva: Grup
de Inicio de Inactividad: 001 Cliente dudoso. No confirmacion
2- Responsable Comercial q/Inhabilita :acieri ADRIAN CIERI
3- Observaciones 1:
4- Observaciones 2:

Inhabilita Generacion de Negocios?: S Si
 - Inhabilita Movimientos de Mercaderia?: S Si
 - Inhabilita Devengamiento CREDITOS: N No
 - Inhabilita Pagos/Cobranzas?: N No
 - Inhabilita Devengamiento DEBITOS.....: N No

Usuario qo que Cargó el Motivo: - Fecha Carga del Motivo: 23/02/2018

Campo a Modificar: []

Figure 75: Operación por Cliente.

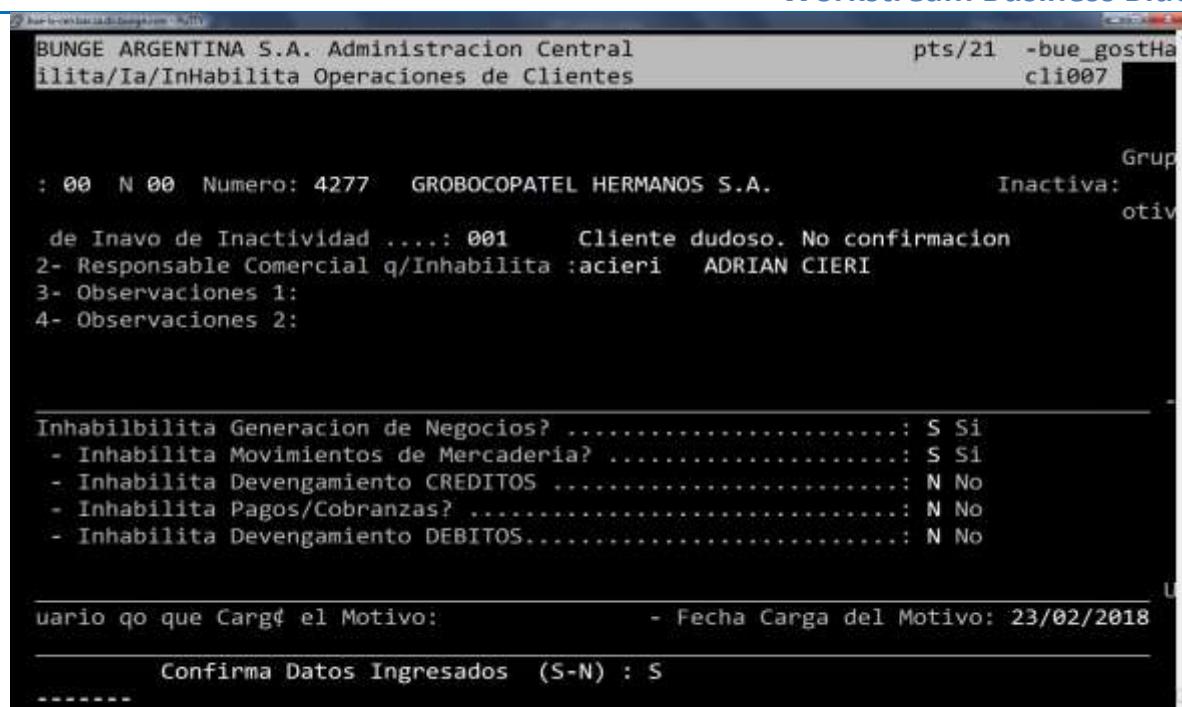


Figure 76: Operación por Cliente.

02 Process

Abajo los principales procesos que son ejecutados en Bunge Sudamérica.

02.01 Compras Directas

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Son compras realizadas directas con el productor.

02.01.01 Contrato A Precio

El precio es acordado en el momento de la compra.

02.01.01.01 Com precio fijo – con Simulador

Abajo los pasos para creación del contrato con precio Fijo creados por el simulador.

- Creacion de documento de simulación.

Para accesar el simulador, se utiliza la transacion de Trading Station.



Figure 77: Acceso a el Simulador de Margen.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Documento de Simulación: Es un documento generado por el simulador, en este documento se captura informaciones para el calculo de margen. (Ver 01.13.03.01 Ejemplo de Flujo A Fijar)

DP con diferentes condiciones es lo que vamos a tener. En el siguiente ejemplo:

Tenemos el contrato marco 1000068456, en el que hacemos a las fijaciones. Y tenemos el contrato 2000059745 y 2000059746 que son con los valores fijados.

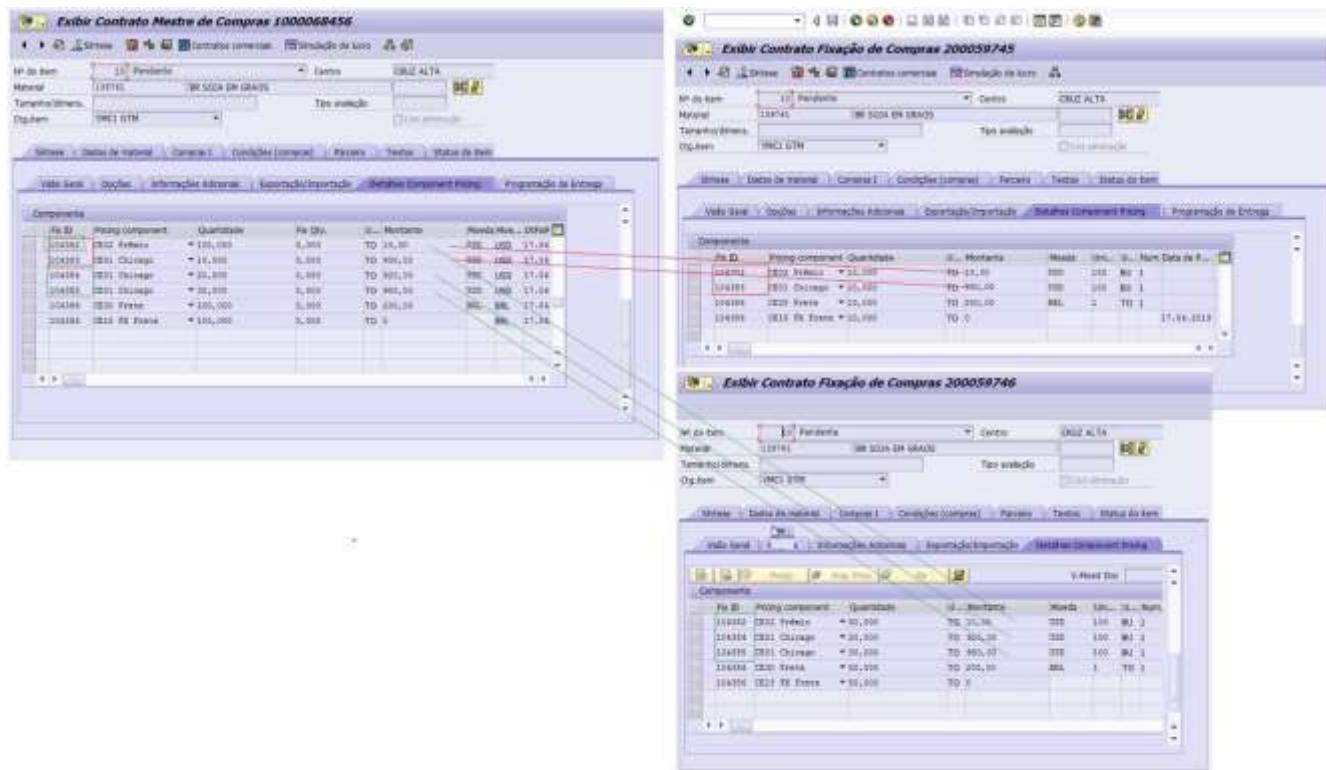


Figure 54: DP con Diferentes Fijaciones.

01.14 Simulador de Margen).

Para accesar el simulador, se utiliza la transacion de Trading Station.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

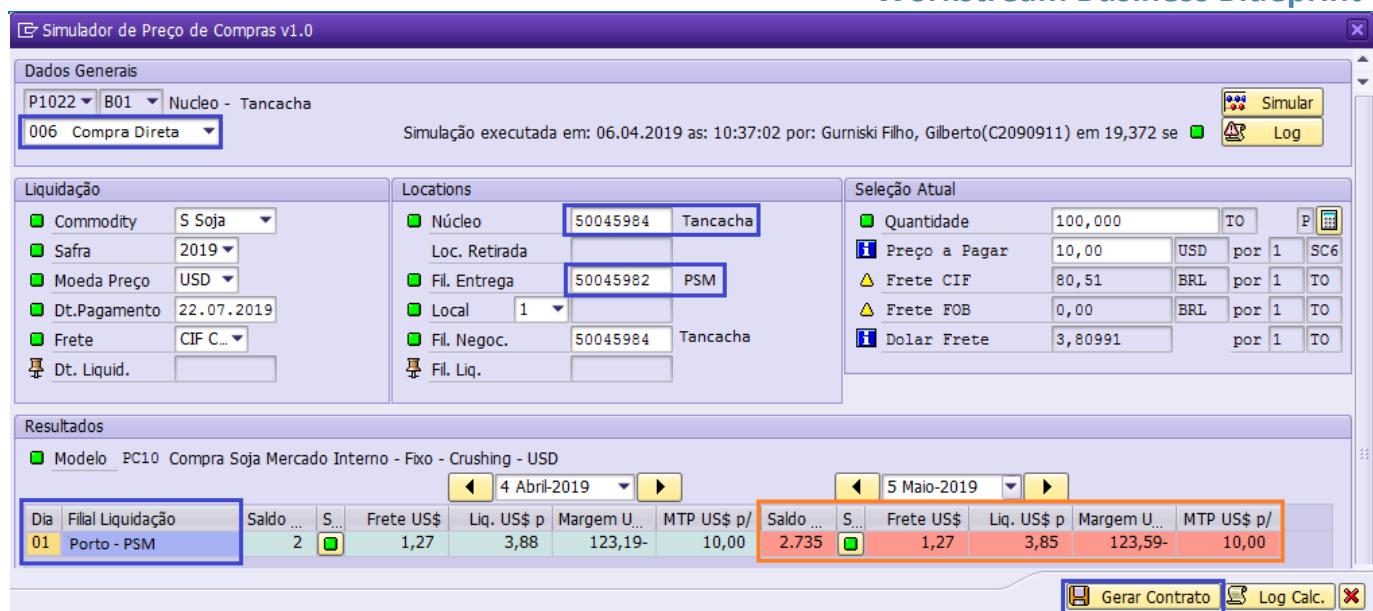


Figure 78: Simulador de Margen.

En este momento se consume Caixinha. Cuando se presiona el botón “Gerar Contrato”, se genera lo documento de simulación.

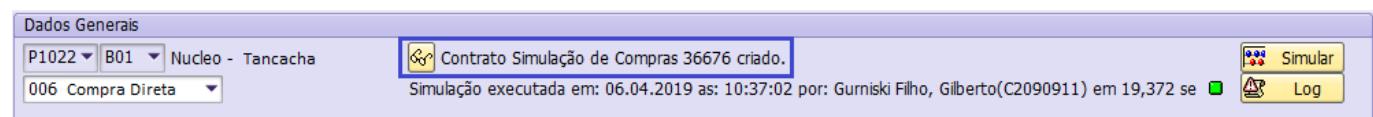


Figure 79: Documento de Simulacion Creado.

➤ Creacion del contrato maestro.

Contrato Maestro: es un acuerdo comercial entre Bunge y Cliente.

En el *Trading Station*, se debe seleccionar el contrato de simulación y ingresar en el QuickEntry.

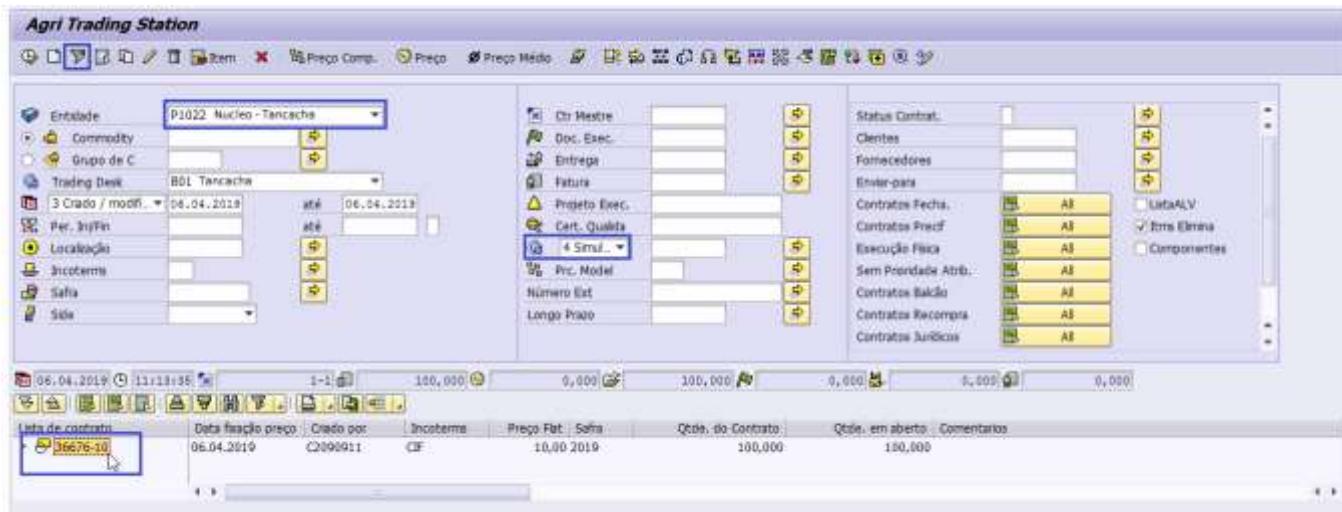


Figure 80: Selección de la simulacion para crear el contrato maestro.

En el QuickEntry, se deben completar los campos faltantes para la creación del contrato maestro.

Figure 81: Campos para creacion del contrato maestro.

En este momento se puede associoar el contrato a un convénio marco.

Convenio Marco: Pacto entre Bunge y vendedor o corredor. Controla que el contrato cumpla con las características pactadas en el convenio. (Ver 01.11 Gestión de Convenios).

Despues de llenar los campos, se debe presionar el botton "Salvar".

Figure 82: Contrato Maestro Creado - A Precio.

Y ya se vá a crear el documento de fijcion.

Agri Trading Station

Figure 83: Creacion del Documento de Fijacion.

Se puede mirar que el contrato maestro tiene un estatus rojo. Eso no indica que el no esta todavía aprobado.

➤ Aprovacion del Contrato.

Depues de la creación del contrato, un responsable comercial debe revisar y aprobar el contrato. Para eso debe ingresar en la transacion de aprobacion de contratos.

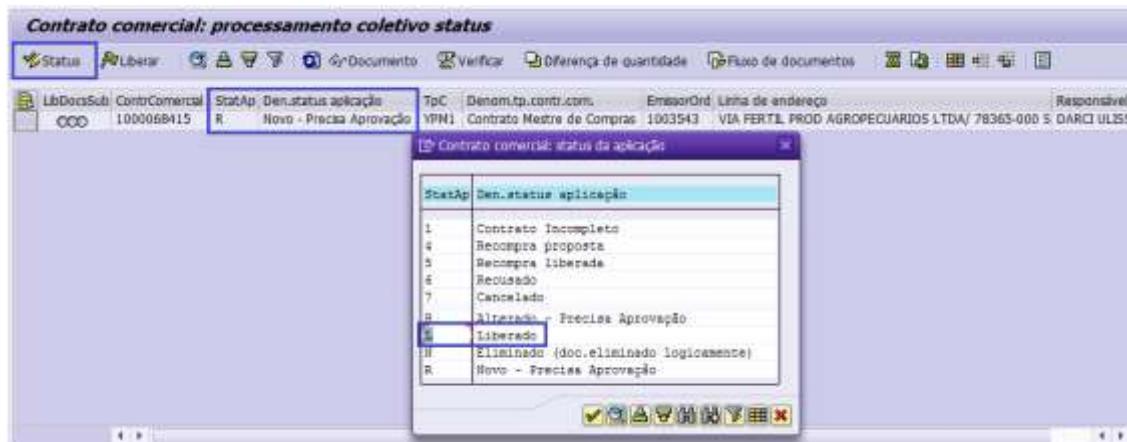


Figure 84: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Agri Trading Station

Lista de contrato	Criado por	Qtde. do Contrato	Qtde. em aberto	Responsável	Preço Flat	Incoterms	Parceiro	Descrição di
CCO 1000068415-10	C2090911	100,000	100,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F
· 36676-10	C2090911	100,000	0,000		CIF			
· 200059661-10	C2090911	100,000	0,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F
· \$ 2000076172-10	C2090911	100,000	0,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F
· 2000076172-20	C2090911	100,000	0,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F

Figure 85: Contrato aprobado.

02.01.01.02 Com precio fijo – sin simulador

Abajo los pasos para creación del contrato con precio Fijo creados sin simulador.

- Creacion del contrato maestro.

En el *Trading Station*, en el QuickEntry.

Lista de contrato	Criado por	Qtde. do Contrato	Qtde. em aberto	Responsável	Preço Flat	Incoterms	Parceiro	Descrição di
CCO 1000068415-10	C2090911	100,000	100,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F
· 36676-10	C2090911	100,000	0,000		CIF			
· 200059661-10	C2090911	100,000	0,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F
· \$ 2000076172-10	C2090911	100,000	0,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F
· 2000076172-20	C2090911	100,000	0,000	DARCI ULISSSE	10,00 CIF		1003543	VIA FERTIL F

Figure 86: Ingresar en el QuickEntry.

Cargar os datos de compra directa y seleccionar el modelo de precio a fijar.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 79 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

The screenshot shows the 'Entrada Rápida de Contratos' (Quick Contract Input) window. The 'Cabeçalho' (Header) section contains fields like Intenção (3 Não relevante), Entidade (P1104 Tancacha - Outros), Trading Desk (B06 Tancacha), Grupo de Commodity (G100038 Farelo de Soja), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (1003543), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (USD - Dollar), Responsável (ELENIR SILVE), Filial Negociadora (50045984), Data Contrato (09.04.2019), Documento Referência, Forma de Negociação (01 Normal), and Modelo Preço (PC32 Compras - Outr...). A dropdown menu for 'Modelo Preço' lists options such as PC11, PC18, PC19, PC26, PC29, PC30, PC31, and PC32. The 'Itens doc.' (Items Doc.) section includes fields for Commodity (139024 BR FARELO DE SOJA MOIDO 48), Quantidade & Unidade (10,000 TO), Mês de Futuro (CBOT), Incoterms (CIF), Local de Pesagem (DEST No Destino), Período Embarque De, For.Contr. / Cláus.Arб, Frm.Trib. PIS/Cofins, Tipo Operação (006 COMPRA NORMAL), and Safra (2019). Buttons at the bottom include 'Check' and 'Import/Export'.

Figure 87: Creacion del contrato maestro fijo – sin simulador

Despues de llenar los campos, se debe grabar el contrato.

The screenshot shows the 'Itens doc.: exibir mensagens' (Items Doc.: Show Messages) window. It displays a message: 'ContrComer: 1000068446 O contrato comercial 1000068446 é gravado' (Contract 1000068446 is saved). The window has a toolbar with various icons and buttons for 'Informações técnicas' (Technical Information) and 'Ajuda' (Help).

Figure 88: Contrato creado.

En este tipo de contrato no se consume Caixinhas (La intención no relevante, no consume caixinha).

El contrato se queda pendente de aprobacion.

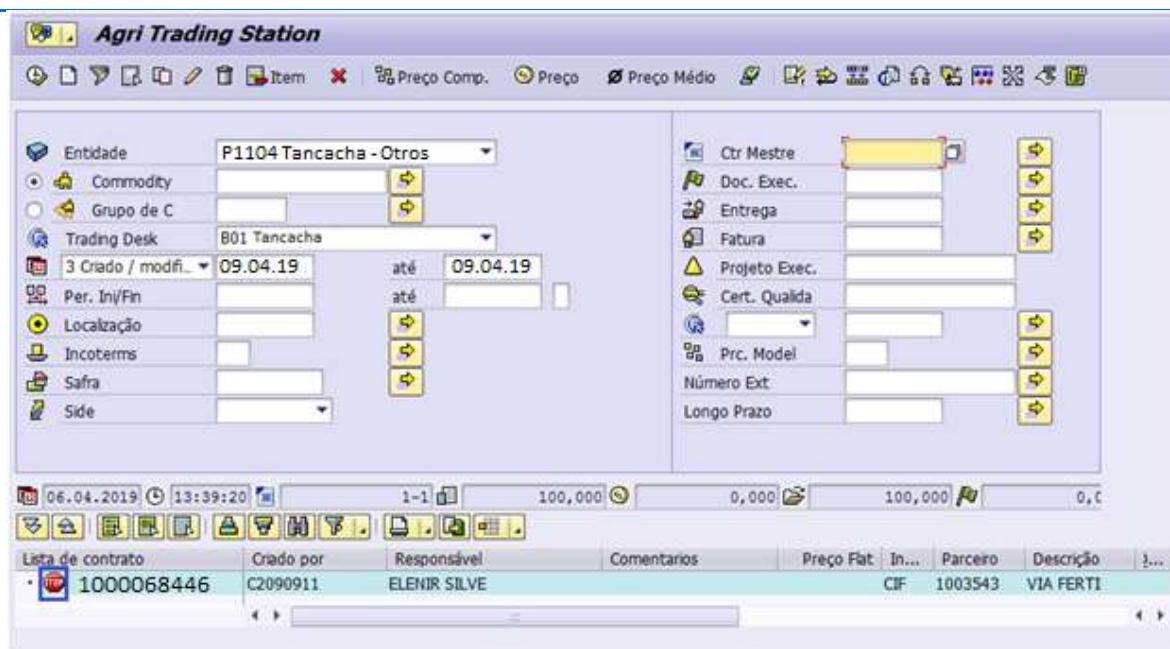


Figure 89: Contrato Pendiente de Aprobacion.

➤ Aprobacion del Contrato.

Depues de la creación del contrato, un responsable comercial debe revisar y aprobar el contrato. Para eso debe ingresar en la transacion de aprobacion de contratos.



Figure 90: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

➤ Creación del documento de fijación.

Con la liberación, se creará automáticamente el contrato de fijación. Y luego el flujo esta listo.

Lista de contrato	Criado por	Responsável	Qtde. do Contrato	Comentários	Preço Flat	In...	...
1000068446-10	C2090911	ELENIR SILVE	Contrato Maestro	10,000		CIF	
200059685-10	C2090911	ELENIR SILVE	Doc. Fijación	10,000		CIF	
2000076195-10	C2090911	ELENIR SILVE		10,000		CIF	
2000076195-20	C2090911	ELENIR SILVE		10,000		CIF	

Figure 91: Fluxo completo – Fijo sin simulador.

02.01.02 Contrato A Fijar

Para la operación de compras directa a fijar, el precio queda pendiente de determinación para un momento posterior a opción del Vendedor, dentro del plazo estipulado por Contrato. Cuando el Vendedor hace la opción de ponerle precio al negocio, se llama Fijación (y en el sistema se genera el documento de fijacion).

Existen diferentes modalidades de un negocio a Fijar precio:

- Precio Chicago (CBOT).

Los pasos abajo demostran la creación de un negocio de compras directas con precio a fijar.

- Creacion del contrato maestro.

En el *Trading Station*, en el QuickEntry.

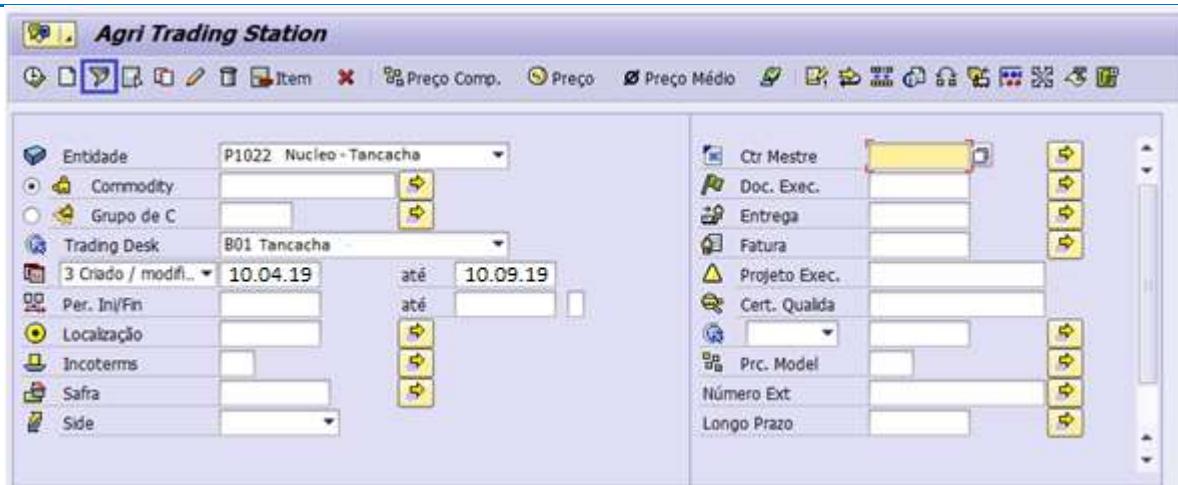


Figure 92: Ingresar en el QuickEntry.

Cargar los datos de compra directa y seleccionar el modelo de precio a fijar.

Figure 93: Creacion del contrato maestro a fijar, para compras directas sin Broker.

Despues de llenar los campos, se debe grabar el contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 83 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

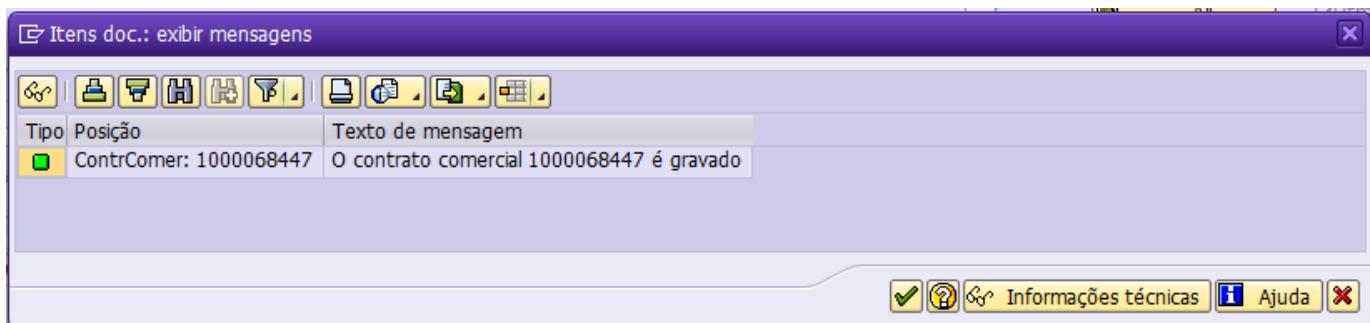


Figure 94: Contracto creado.

En este momento se consume Caixinhas.

El contrato se queda pendente de aprobacion.

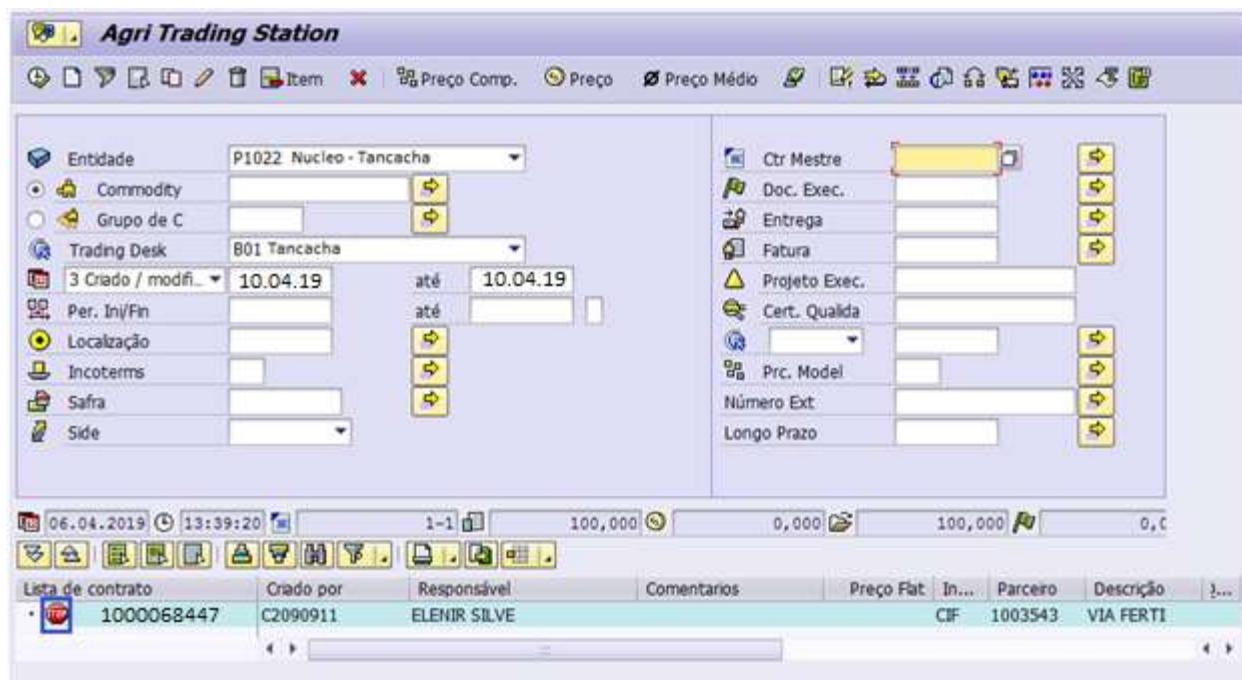


Figure 95: Contrato Pendiente de Aprobacion.

➤ Aprobacion del Contrato.

Depues de la creación del contrato, un responsable comercial debe revisar y aprobar el contrato. Para eso debe ingresar en la transacion de aprobacion de contratos.



Figure 96: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

➤ Fijacion de Basis y CBOT

La fijación de Basis y CBOT se hace desde el *Trading Station*, con la aplicación de Massfixing.

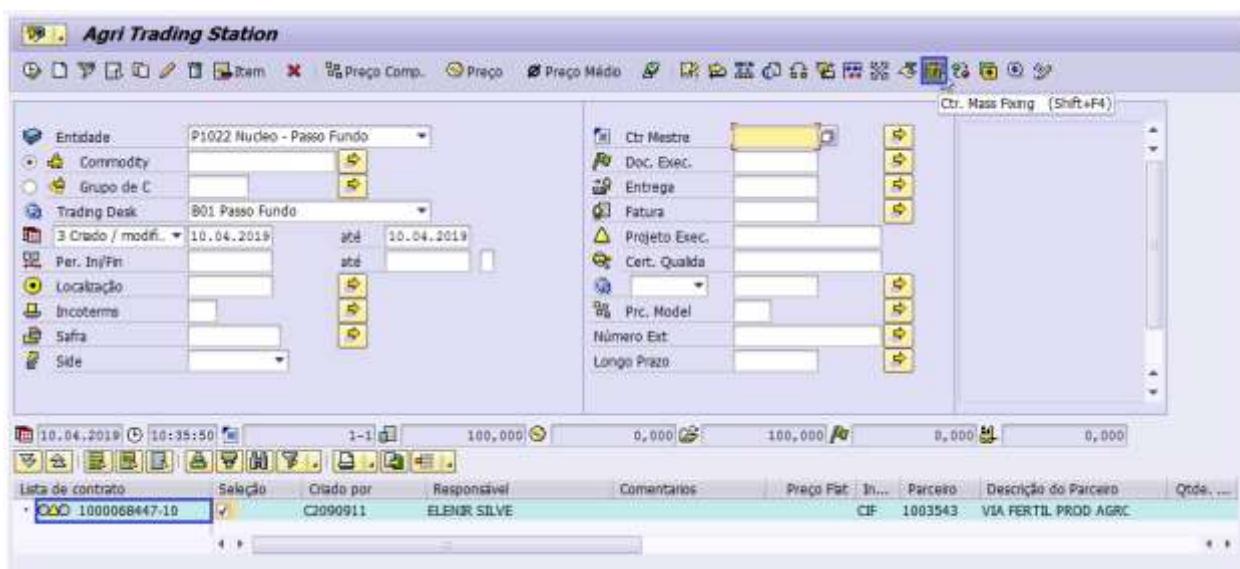


Figure 97: Selección del MassFixing.

Con el contrato seleccionado, se pude fijar Basis y CBOT.



Figure 98: Fijación de Prima y Chicago.

Contrato con los datos de CBOT y Prima fijados.

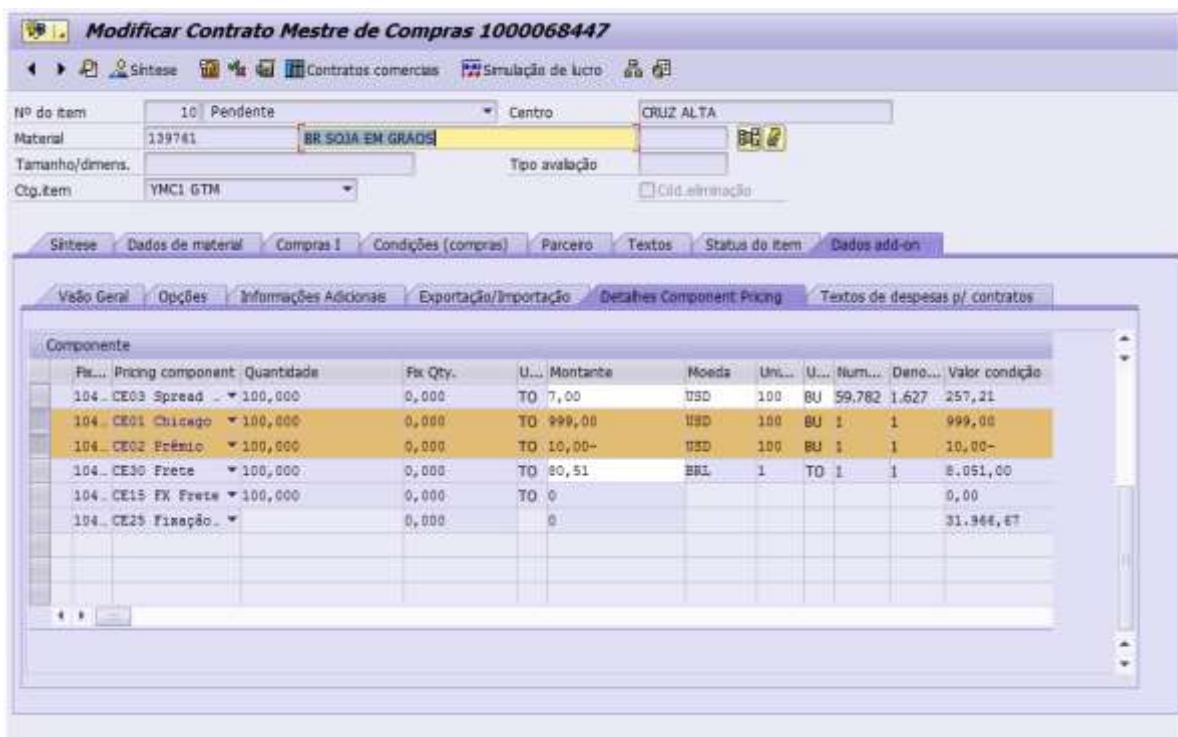


Figure 99: Fijacion del Prima y CBOT.

➤ Creación del documento de fijación.

Para estos contratos el documento de fijación se genera desde el *Trading Station*, con la aplicación de fijación de contratos (Creacion del Doc. Fijacion).

En el *Trading Station*, vamos elegir el contrato, y presionar el botón de fijacion del contrato.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

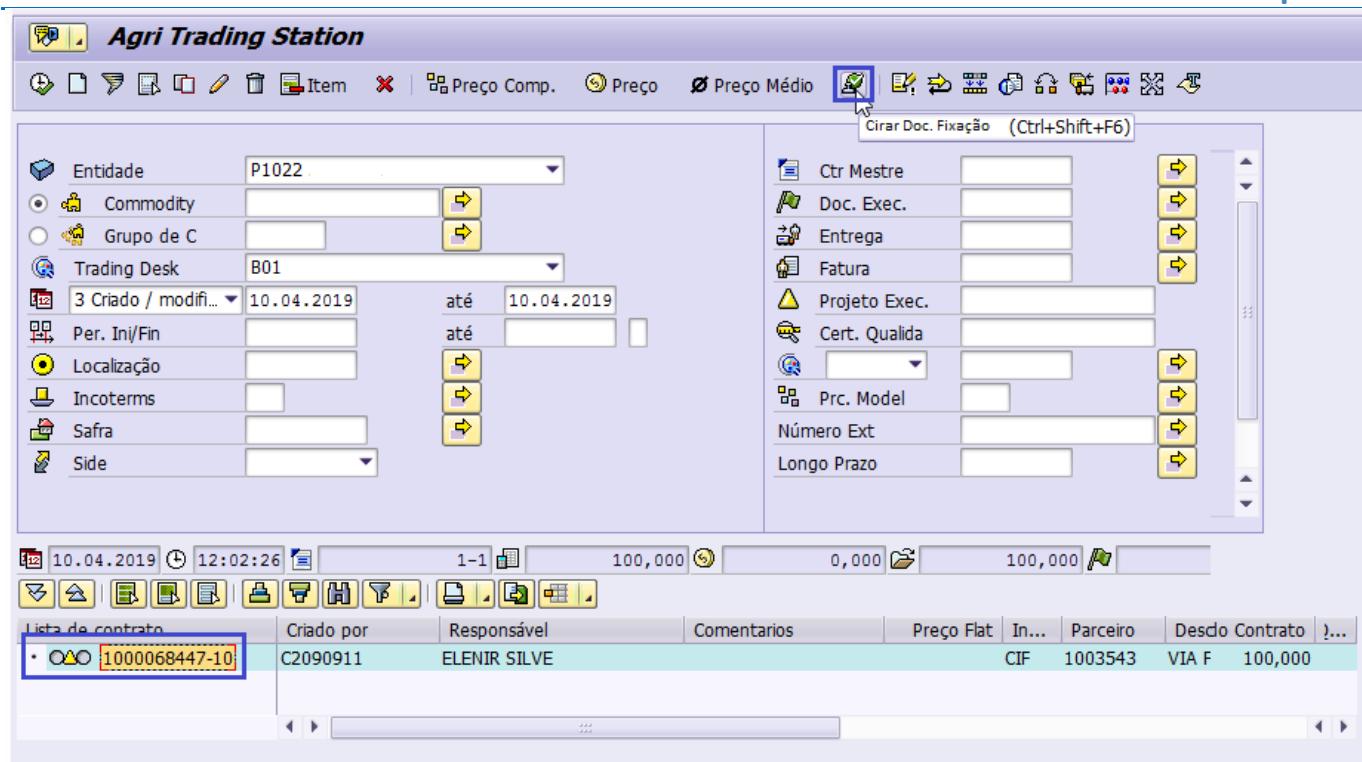


Figure 100: Creacion del doc. fijacion.

Serán presentados los siguientes datos:

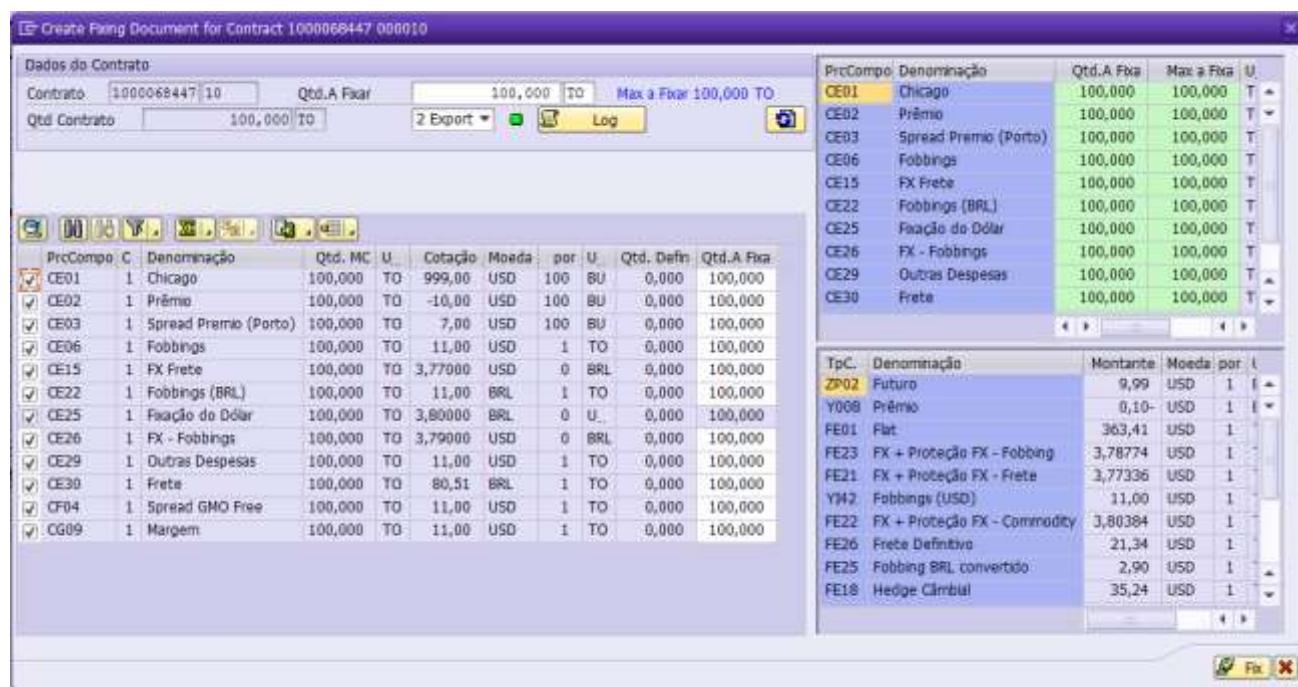


Figure 101: Datos para creación del doc. fijacion.

Para crear el documento de fijación, se debe presionar el botón "Fix".

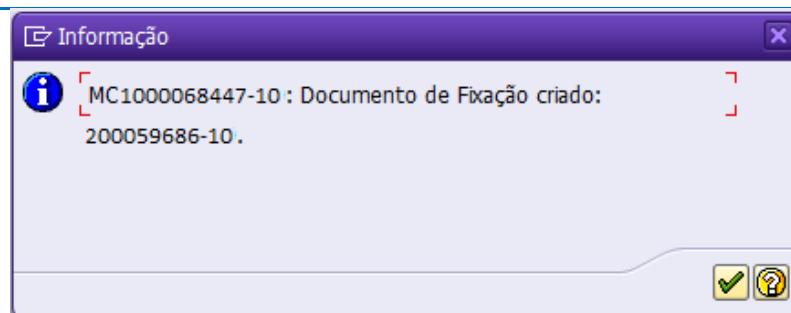


Figure 102: Creacion del Documentos de Fijacion.

Y luego el flujo esta listo.

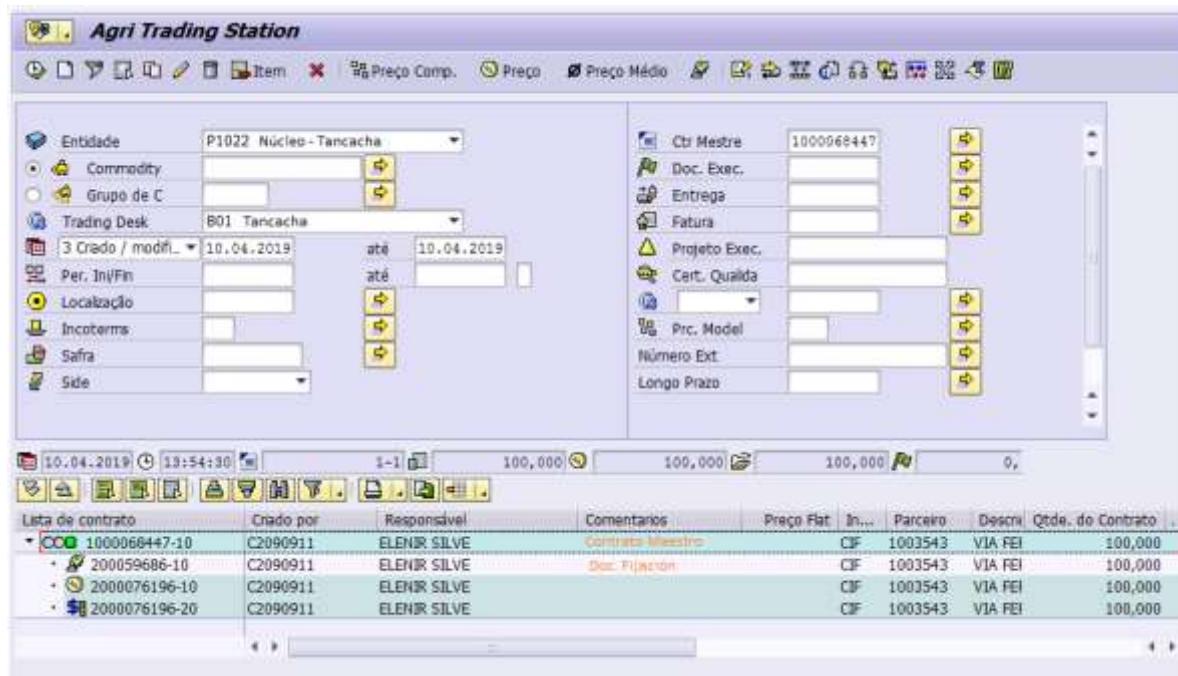


Figure 103: Fluxo completo - A fijar.

02.02 Operaciones con FRM

Proceso disponible para: Paraguay y Uruguay.

Hoy no hay este proceso para Paraguay y Uruguay, pero de necesitarlo en el futuro se utilizará el modelo abajo.

Para las operaciones que involucran FRM, tenemos dos opciones:

➤ Contratos que nascem con FRM

Para estos contratos tenemos un campo, donde se va sinalizar que para el contrato se hace necesario tener una estructura FRM creada.

Si, en el contrato, todavía no hay estructura creada no será permitido realizar las siguientes operaciones:

- Fijar contrato.
- Aplicación ao contrato.

Figure 104: Estrutura FRM.

La estructura FRM debe ser asociada a el contrato apos la aprobación del contrato.

➤ Contratos que nascem sin FRM

En neste caso, en la creación del contrato, no se sinaliza que tenemos FRM. La estructura es asociada la aprobación del contrato.

02.03 Variaciones de Flete

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Abajo las variaciones de flete que tenemos para los negocios de Bunge.

02.03.01 Posto na Origen o Destino

Define lugar de entrega de la Mercadería en Origen o Destino, si es puesto en origen el comprador se encarga del transporte de la mercadería desde el origen (campo o planta del vendedor) hasta la planta de destino del contrato.

Table 21: Valores para el campo Puesto na Origen.

Valor del Campo Posto na Origen	Descripción
Si	Significa flete FOB
No	Significa flete CIF

Si Pos de Origen es Si, es decir que Bunge contrata los camiones para retirar la mercadería del campo del cliente y luego le descuenta la tarifa del flete en liquidación parcial del negocio.

Todas las plantas (Plantas Puerto y Plantas no Puerto), tienen habilitada la opción para operar con chacra/galpón. En cambio, las Plantas Puerto, no tienen habilitada la opción para indicar flete a descontar (flete largo). Por lo que, en estos casos, si el negocio es en una Planta Puerto, con mercadería puesto en origen, el valor total de flete (flete largo + chacra galpón) se carga el importe total en el campo CHACRA GALPON (ver 02.03.01.01 Chacara Galpón a Pagar). Es decir, solo para plantas NO PUERTO se pueden discriminar el valor del flete largo y el de chacra galpón.

Particularidades que impactan en la facturación del flete:

Al indicar que el lote/contrato no es puesto en origen, y luego si se quiere reconocer el flete se va a liquidar el mismo por separado al 21% IVA (servicio), mientras que si está cargado como puesto en origen el valor del flete se liquida por parcial al 10,5% ídem grano.

Si se indica que el negocio es PUESTO EN ORIGEN (SI), luego se continua con (Chacra galpón) y a continuación se indica moneda y monto.

Si se indica que el negocio NO ES PUESTO EN ORIGEN (NO), saltea el (chacra galpón) y pasa a moneda de flete.

[02.03.01.01 Chacara Galpón a Pagar](#)

Si el contrato es puesto en origen, se habilita para indicar el valor del chacra galpón (valor a descontar del precio lleno para retirar la mercadería del campo/planta vendedora y enviarla una planta de Bunge con el flete a cargo de Bunge).

En caso de que se liquide o devengue el comprobante sin mercadería el sistema toma el valor del chacra galpón de dicho campo. Sino el valor que se toma es el ingresado por logística en la OMP (ORDEN DE MATERIA PRIMA).

Conclusión: el importe a facturar debería determinarse del valor del precio de compra menos el valor del chacra galpón cargado en la OMP (por el área de logística) o el valor cargado en el contrato. En algunos casos indican el valor cero en el chacra galpón, ya que luego lo acuerdan o lo ingresan en OMP. Pero es de suma importancia indicar el mismo al momento de carga de contrato, ya que eso hará que el importe total del negocio sea por un precio menor, ya que descuenta el chacra galpón del precio puro, haciendo que los importes de sellados sean menores.

[02.03.02 Frete a Convenir](#)

En la carga de contratos cuya entrega no se realizará en los puertos se determina la moneda y el valor del flete a descontar del precio para todo el contrato a excepción de aquellos contratos que sean pactados con flete a convenir.

[02.03.02.01 Generalidades](#)

Flete a Convenir significa que: Ni la moneda del flete y ni el valor del mismo están definidos para el contrato, dejando este dato para ser fijado en otro momento posterior a la creación del mismo.

En los contratos a fijar: hay que fijar el precio del FLETE para luego poder aplicar la mercadería al contrato.

Se puede hacer una fijación masiva de flete a convenir a todos los contratos con esta modalidad o en forma individual.

[02.03.02.02 Descripción de funcionalidades](#)

Los contratos cargados con flete a convenir, ver 01.08.22 Flete a Convenir (Si/No), deben tener el componente de flete fijado en el *Massfixing*. Para eso el usuario debe seleccionar el contrato con flete a convenir en el QuickEntry y fijar el flete.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 90 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

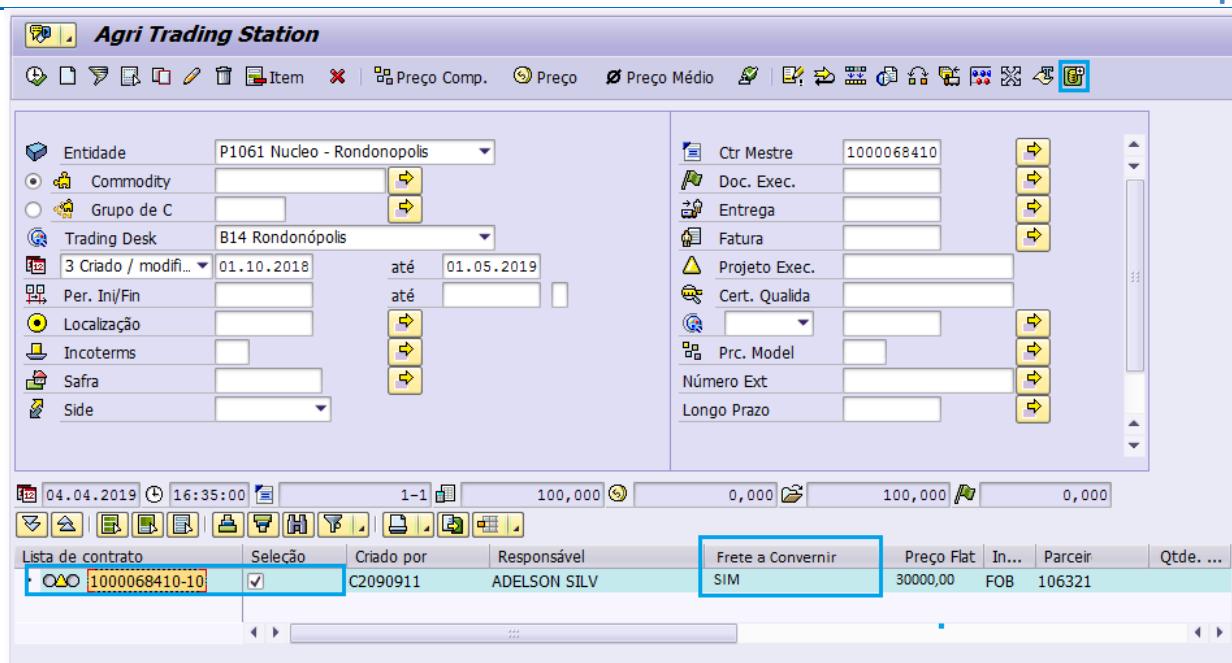


Figure 105: Selección de los contratos con flete a convenir.

Con el aplicativo de Massfixing, se puede fijar el flete en el contrato.



Figure 106: Fijacion del Flete para Flete a Convenir.

Si la componente de flete no estuver fijada, el sistema no debe permitir hacer aplicaciones (recebimento) a este contrato y tampoco permitir pagos.

La fijación de flete debe ser para todo el volumen del contrato.

Esta operación puede ocurrir con contratos Fijo y A Fijar.

02.03.02.03 Fluxo

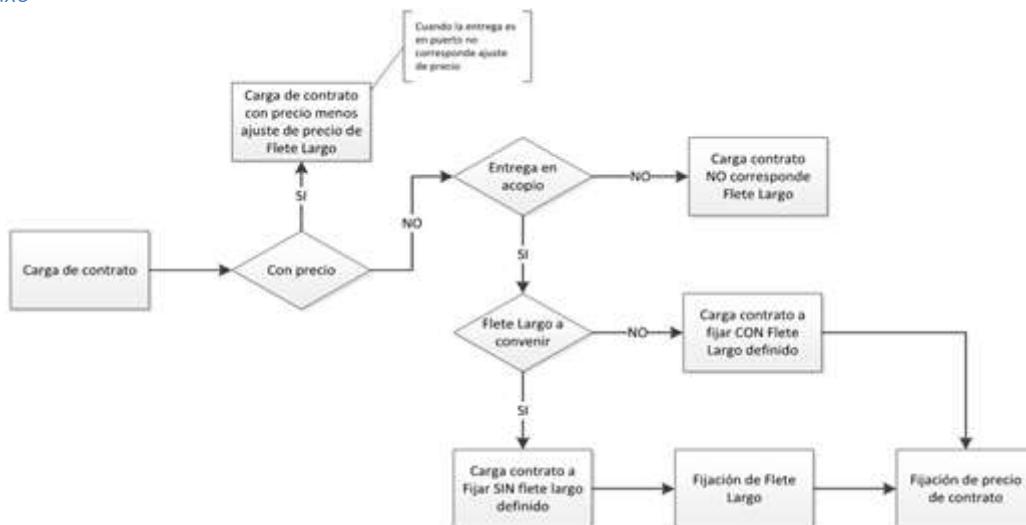


Figure 107: Fluxo flete a convenir.

02.03.03 Flete Anticipado

Genera automáticamente en un paso posterior una fijación de precio por la cantidad proporcional para cubrir el valor del flete total del contrato.

- Las opciones son S: SI, N: NO.
- En negocios directos, solo se utiliza en negocios a fijar de más de 90 tn (validación que no permite que el contrato sea inferior a 90 tn).
- El punto solo se habilita cuando se indicó una sucursal que corresponde a las plantas permitidas (NO PUERTOS).
- El objetivo es recuperar en la primera fijación el gasto del flete.

Existen negocios A FIJAR en los cuales se pacta que costo del flete (\$/tn x tns del negocio) se descuentan en una fijación que se genera automáticamente al cierre del día. Estos negocios son generalmente de Tancacha. El contrato queda marcado con una S en el campo Debita Flete Anticipado.

Esa fijación toma como valor del grano, para el cálculo de los kilos de la fijación, el ultimo valor de precio cargado para esa sucursal ese día.

El precio de dicha fijación puede variar, dependiendo de como se cargo el contrato.

Si la fijacion es a precio pizarra entonces el sistema habrá calculado los kilos con 1 valor de grano, pero al dia siguiente dicho valor será modificado por el proceso de asignación de precios pizarra que se corre al dia siguiente una vez que la Camara publica los precios.

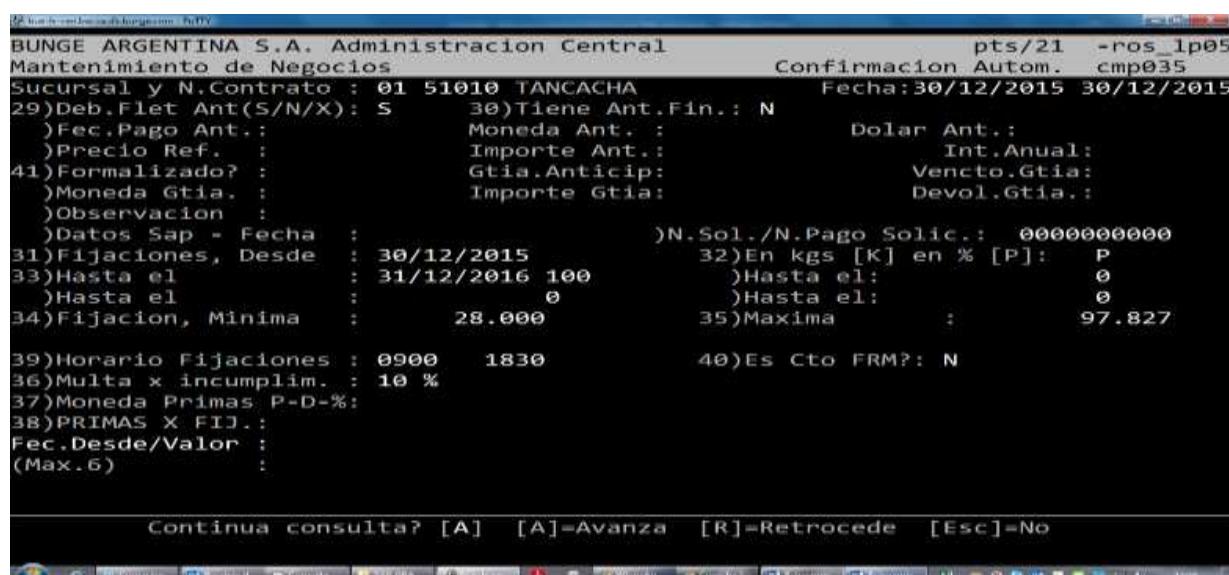


Figure 108: Fijacion por flete antecipado.

Para soportar esta operación **GAP(OW)008_02** - Frete Antecipado. Campo Débito Frete Antecipado - Si está activado, al liberar el contrato se deberá crear una fijación para cubrir el valor total del flete. En la liquidación se descuenta el valor del flete por el total del negocio.



CALCULO FLETE.xlsx

02.03.04 Flete Largo

Valor del flete por tonelada a descontar del precio del contrato en concepto ajuste de precio por entrega antepuerto. Este campo es obligatorio cargarlo si la planta de entrega de la mercadería en el contrato no es un Puerto. El valor del flete debe estar dentro de los parámetros mínimos y máximos preestablecidos para esa planta. El valor del flete fijado en este punto rige para todo el volumen comercializado en el contrato.

Solo permite cargar FLETE A DESCONTAR (LARGO) sobre ctos en plantas donde se opere con flete (plantas NO puerto) como, por ejemplo: NEA, NOA, Tancacha, etc.

Hay una VALIDACION que controla esto, no permitiendo cargar un importe de flete a descontar en las PLANTAS PUERTO.

Por esta razón, para los negocios acordados sobre plantas puertos con la condición PUESTO EN ORIGEN (chacra galpón), es decir Bunge se hace cargo del transporte para trasladar la mercadería desde el campo/planta del vendedor a la Planta Bunge Puerto, se carga el total del valor correspondiente al flete en el chacra galpón. Se debe indicar la moneda (aplicará para el chacra galpón) y en flete a descontar se indicará cero. Para este caso aplica la validación que controla no indicar valor de flete largo en PLANTAS PUERTO.

Ejemplo de mensaje de error:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 93 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

17-Corredor	:	00 0015 ASOCIACION DE CO	30-Moneda Serv(P/D):
18-Forma Pago	:	0 Se debe cargar x Web	31-Ant.Entrega(S/N):
19-Vencimiento Pago	:		32-Desc.Inmediata? :
20-Entrega Desde/Hasta:	24/10/2017 23/11/2017		21-Conv.Corred Nro : 000000
22-Puesto en Origen	:	S	23-Ch.Galpon Pg/Cb.: 500,00
24-Mon.Flete(P/D/C/N)	:	P \$	25-Flete Descontar : 500,00
26-Operador Comercial			
27-Documento Pedido		Para esta planta no hay flete	ndic.Recepcion:
28-Condicioness			mision Corr(%): 1,00

Figure 109: Mensaje de error: Planta no hay flete.

Ejemplo de carga correcta:

18-Forma Pago	:	0 Se debe cargar x Web	31-Ant.Entrega(S/N):
19-Vencimiento Pago	:		32-Desc.Inmediata? :
20-Entrega Desde/Hasta:	24/10/2017 23/11/2017		21-Conv.Corred Nro : 000000
22-Puesto en Origen	:	S	23-Ch.Galpon Pg/Cb.: 500,00
24-Mon.Flete(P/D/C/N)	:	P \$	25-Flete Descontar : ,00
26-Operador Comercial	:		
27-Documento Pedido	:		36-Condic.Recepcion:
28-Condicioness			37-Comision Corr(%): 1,00

Figure 110: Ejemplo carga correcta.

Para las PLANTAS NO PUERTO, existe otra VALIDACIÓN la cual controla que el valor ingresado este cargado dentro de un rango de tolerancia (mínimo y máximo).

Ejemplo validación tolerancia de flete:

17-Corredor	:	00 0015 ASOCIACION DE CO	30-Moneda Serv(P/D):
18-Forma Pago	:	0 Se debe cargar x Web	31-Ant.Entrega(S/N):
19-Vencimiento Pago	:		32-Desc.Inmediata? :
20-Entrega Desde/Hasta:	24/10/2017 23/11/2017		21-Conv.Corred Nro : 000000
22-Puesto en Origen	:	S	23-Ch.Galpon Pg/Cb.: ,00
24-Mon.Flete(P/D/C/N)	:	D U\$S	25-Flete Descontar : ,00
26-Operador Co			
27-Documento P		Flete Fuera de rango.Min: 24,00 Max: 39,00	epcion:
28-Condicioness			orr(%): 1,00

Figure 111: Ejemplo tolerancia de flete.

02.04 Ampliación y Cancelaciones

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Abajo las reglas para los procesos de Ampliaciones y Cancelaciones de contratos. Estas operaciones (Ampliación and Cancelaciones) se aplican a todos los contratos de compras.

02.04.01 Ampliación

Llamamos excedente a los kilos que entrega de más un cliente / corredor y no existen negocios posteriores en donde aplicar dicha mercadería.

Para estos casos Bunge procederá de la siguiente forma:

- Si el negocio es menor o igual a 100 TN: la tolerancia es +/- 5% de la cantidad original pactada;
- Si el negocio es mayor a 100 TN: la tolerancia es +2/-3 TN, la aplicación automática lo da por cumplido;

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 94 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Si el excedente es mayor a 2 TN y es menor de 20 TN, y no supera el 5% del negocio, se genera una ampliación por excedente al precio de pizarra de la última descarga;
- Cuando el excedente supere el 5% se deberá generar si o si un nuevo negocio por esa cantidad;
- Si el excedente es mayor a 20 TN queda en depósito para que se haga nuevo negocio.

Este proceso es soportado por los siguientes GAPs:

- **GAP(OW)016** – Reglas de Tolerancia (ver 01.07.08 Tolerancias);
- **GAP(OW)016_03** - Regras ampliação de contratos;
- **GAP(OW)016_05** - Regras de tolerância - ampliação automática.

En Brasil no se realiza el proceso de Ampliación de contratos, para estos casos se crea un nuevo negocio.

02.04.02 Cancelaciones (Anulación)

Llamamos anulación a la reducción de kilos del contrato por mercadería no entregada que excede la tolerancia según usos y costumbres del mercado.

Clases de Anulación:

- Total / Parcial contrato con diferencia de precio: Se emite Nota de Débito recuperando si corresponde;
- Total / Parcial contrato sin diferencia de precio;
- Total / Parcial contrato a Fijar con multa (10%). Se emite Nota de Débito recuperando;
- Total / Parcial contrato a Fijar sin multa;
- Total / Parcial de Fijación con diferencia de precio. Se emite Nota de Débito recuperando si corresponde;
- Total / Parcial de Fijación sin diferencia de precio.

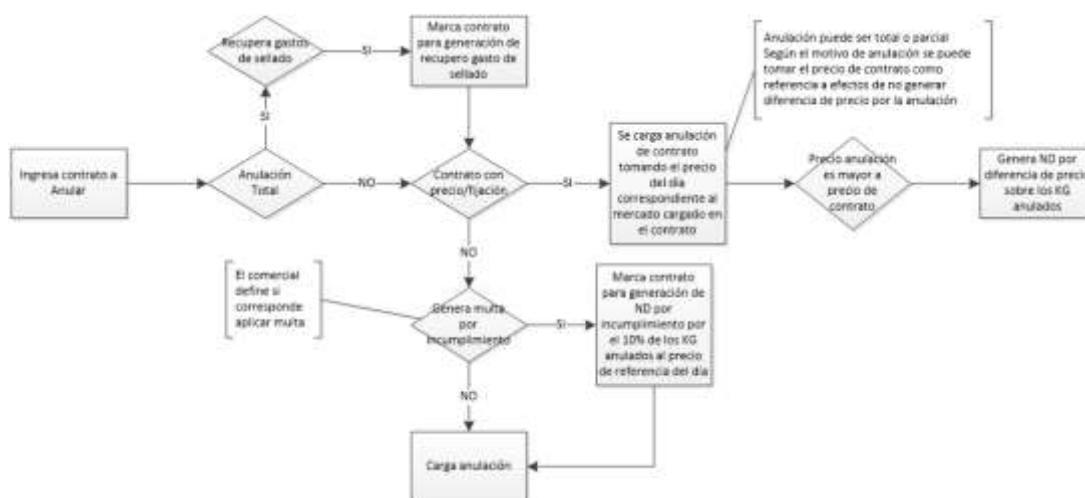


Figure 112: Flujo Cancelación de contratos.

El proceso de cancelación se hace por el *Trading Station* utilizando la función de cancelación de contratos. Para soportar el proceso, vamos las siguientes añadir funcionalidades (**GAP GTM(OW)071** - Harmonização Cancelamento de Contratos):

- Emisión de Nota de Débitos (si corresponde);

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 95 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Aplicación de Multas;
- Calculo de la diferencia de precio para la cancelación;

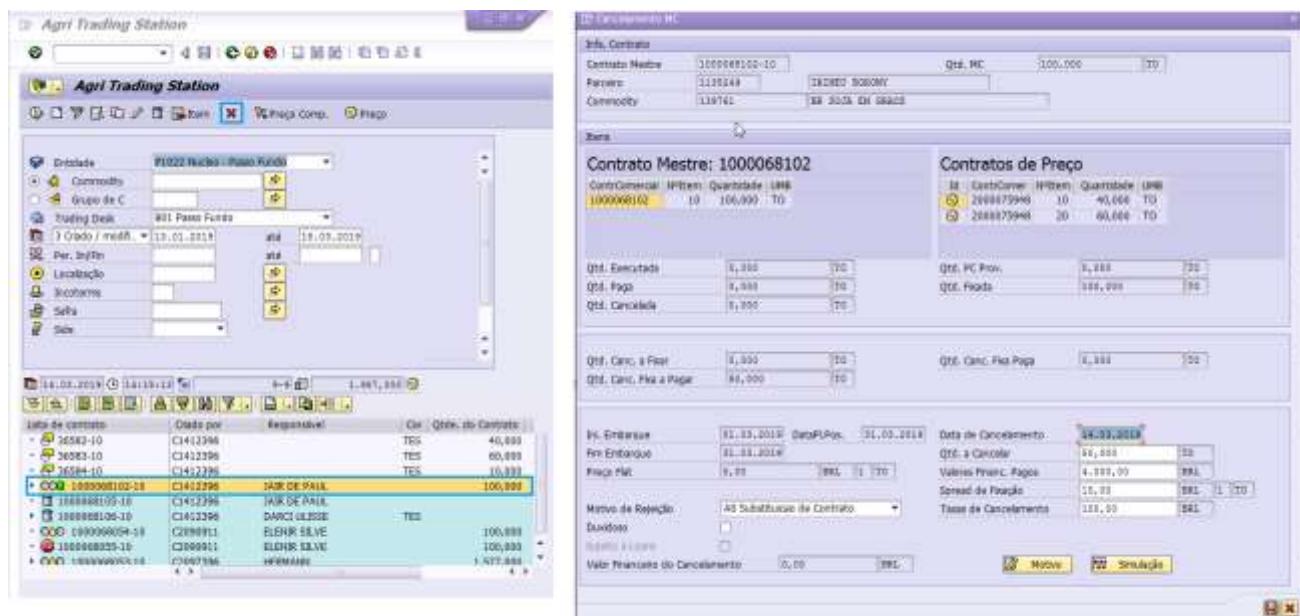


Figure 113: Cancelación de Contratos.

02.05 Extensión de periodos de Entrega y Fijación

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Por cuestiones comerciales se puede pactar la prórroga de los plazos de entrega y fijación de una negociación, así como anticipar el período de entrega para éste quedar vigente.

Hay un proceso que permite extender el plazo de forma masiva a fin de que los negocios queden siempre vigentes. Los parámetros son: Vencimiento de los contratos, Fecha de prórroga, Planta, Producto y Cosecha.

Hay también un informe de estos movimientos prorrogados encaminados al equipo comercial diariamente.

Para negocios anticipados el sistema alerta sobre otros contratos con cesiones y / o anticipaciones otorgadas, para que esté seguro antes de proseguir y evaluar una posible intervención en la prioridad de los contratos.

La prórroga de entrega se hace necesaria para que el negocio se haga vigente y el sistema considere de nuevo este contrato en la aplicación automática de los movimientos.

En la prórroga de la fijación, no hay mayores impactos, básicamente sirviendo para registrar la nueva fecha de vencimiento acordada para el negocio.

En la anticipación de entrega, este procedimiento hace con lo que el contrato pase a vigente para recibir.

02.05.01 Generalidades

Los negocios de compra de granos pueden requerir modificaciones que se pactan comercialmente. Las mismas pueden ser:

- Prórroga Plazo de entrega: Se pacta posponer el plazo de entrega del negocio.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 96 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Prórroga Plazo de fijación: Se pacta posponer el plazo de fijación del negocio.
- Anticipo del plazo de entrega: el comercial pacta adelantar la entrega, y esto hace que el negocio pase a estar "vigente", es decir "en plazo de entrega".

Existe un proceso que permite correr prorrogas masivas en función de parámetros de selección de contratos (Para prorrogas de entregas y fijaciones).

Existen reportes para listar estos movimientos y a su vez se envían en forma automática todas las noches al área comercial.

02.05.02 Descripción de funcionalidades

Las funcionalidades abajo son soportadas por el **GAP(OW)015 - Extensões Período de Entrega e Fixação**.

Carga de prorrogas: en el programa (Figure 114) se efectúan todos los movimientos de prorrogas de contratos.

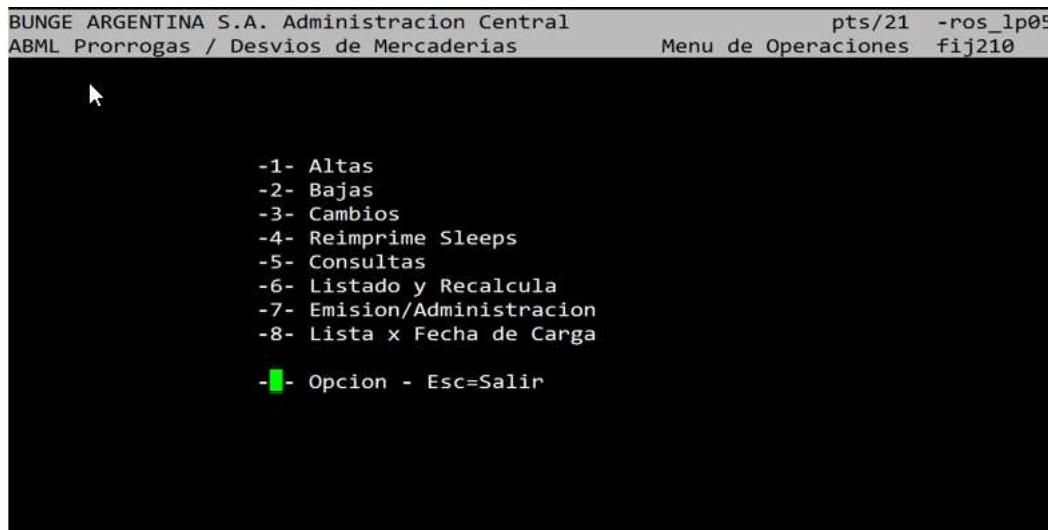


Figure 114: Programa de prorrogas de contratos.

Control: al momento de tipear el negocio, el sistema advierte al usuario sobre la existencia de otros negocios, los cuales tienen anticipos otorgados/cesiones a bancos, a Bunge etc. Lo que podría hacer necesario no proseguir con el negocio que estábamos por modificar sino darles prioridad a esos negocios a fin de cobrarlos cuanto antes.

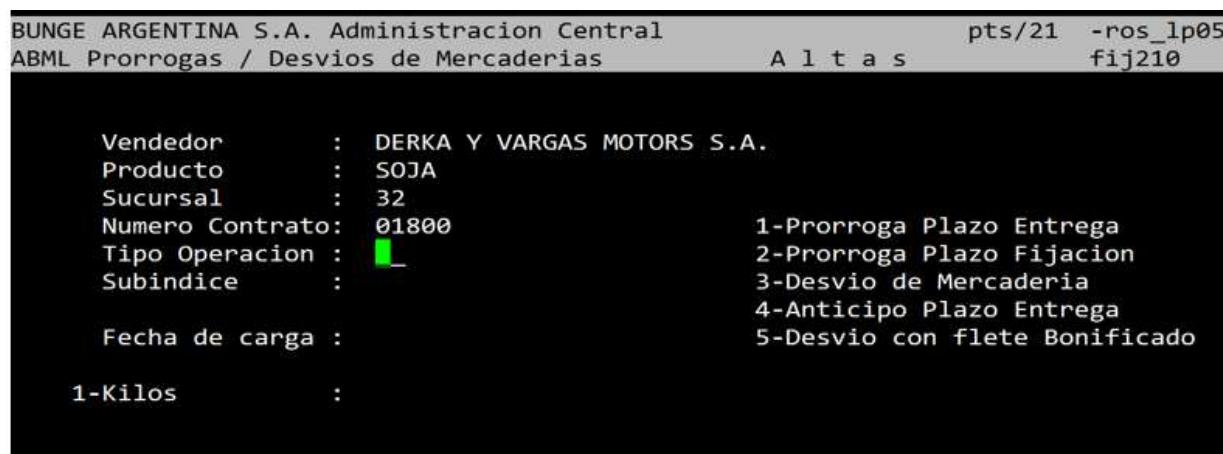


Figure 115: Programa de prorroga de contratos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 97 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Este es el mensaje que podría salir en caso de existir un negocio con anticipo o Cesión:

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	mpighin	-pts/27	-ros_lp05
tancacha	fij210		
Tenga en cuenta que para este cliente existen los siguientes negocios que tienen cesión/Anticipo, por si prefiere anticiparlos			
Pendientes de Entrega cedidos a Bco o c/Ant.Financ			
ROG Corredor	Cliente	Vto.Entr Suc-Cont EPA Prod. Cond Precio Kgs.Pte.Ent Fec.Pron Bol Des Alm Gar Ce Oper.Co	
-----	-----	-----	-----
COMERCIO INTERIOR S DON ELIAS SOCIEDAD	15/05/18 31 99693 N	1000	1.300.000
		S	N
		CE	llucchi

Figure 116: Mensaje de anticipo.

Movimientos posibles:

Prorroga Plazo de entrega: el comercial pacta con el cliente posponer el plazo de entrega del negocio. Cuando el negocio esta vencido. esto impacta en el sistema, haciendo que los procesos de aplicación automática consideren este negocio para la corrida de la aplicación automática de camiones a los negocios. Porque lo vuelve a poner vigente. De otra manera, si el negocio no está vencido y se decide prorrogar, solo impactará en las posiciones comerciales. Corriendo de fecha el vencimiento del negocio.

Básicamente en el programa se debe tipear el numero de contrato y se detalla la nueva fecha y los kilos del negocio que se prorrogan. El sistema calcula esos kilos en base al saldo pendiente de recibir que tiene el negocio al momento de la prórroga.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	pts/21	-ros_lp05
ABML Prorrogas / Desvíos de Mercaderías	A l t a s	fij210
Vendedor : GIOACHINI NESTOR ADRIAN		
Producto : SOJA		
Sucursal : 32		
Numero Contrato: 02000	1-Prorroga Plazo Entrega	
Tipo Operacion : 01	2-Prorroga Plazo Fijacion	
Subindice : 1	3-Desvío de Mercadería	
Fecha de carga : 30/10/2017	4-Anticipo Plazo Entrega	
1-Kilos : 60000	5-Desvío con flete Bonificado	
2-Ingrese Fecha : 30/06/2018		
3-Reclama (S/N) : N No Emite Nota de Reclamo		
4-Anticipa Vto :		
5-Fecha Vto-Pago :		

Figure 117: Prorroga del plazo de entrega.

Prorroga Plazo de fijación: el comercial pacta con el cliente posponer el plazo de fijación del negocio. Básicamente sirve para dejar registro del pacto comercial y la nueva fecha de vencimiento del saldo pendiente de fijar. Es la misma pantalla que la prórroga de entrega y también lleva un control del saldo pte de fijar a prorrogar.

Anticipo del plazo de entrega: el comercial pacta adelantar la entrega, y esto hace que el negocio pase a estar Vigente, es decir en plazo de entrega. Cuando se hace un anticipo de entrega, si bien la pantalla es la misma en todos los casos, aquí hace una pregunta acerca de si desea pagar o no el negocio. Es decir, si tipeamos SI, el

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

sistema entiende que se puede liquidar y pagar. Si dejamos No, el sistema esperará a que llegue la fecha original de entrega que tenía el negocio para poder liquidarlo y pagar.

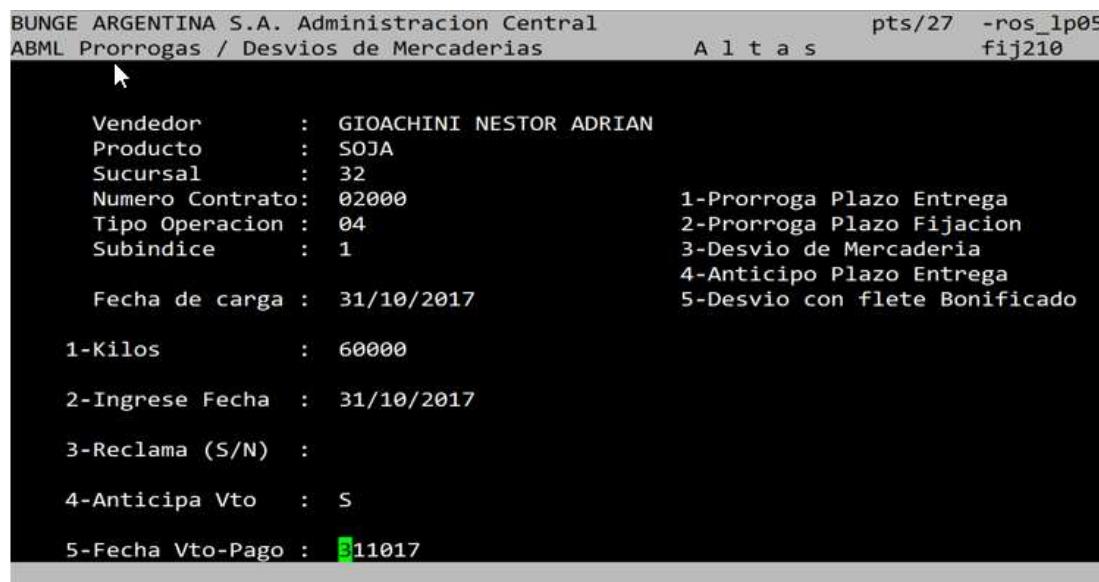


Figure 118: Anticipo del plazo de entrega

Todos estos movimientos impactan inmediatamente en la web de cupos y en la web de corredores.

Figure 119: Web Cupos / Web Corredores.

Existe un proceso, que permite correr prorrogas masivas, o automáticas, para que los negocios no queden vencidos y sin vigencia. Estos procesos son:

Prorroga de entrega masiva: permite parametrizar por vencimiento hasta, cosecha, grano, planta, y luego de cargar esos parámetros o filtros. Emite por pantalla un reporte de los negocios que resultan de ese filtro, y al presionar C-

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 99 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Confirma datos procede a cargarles a todos esos negocios filtrados la prórroga automática de entrega hasta la fecha indicada dentro de los parámetros.

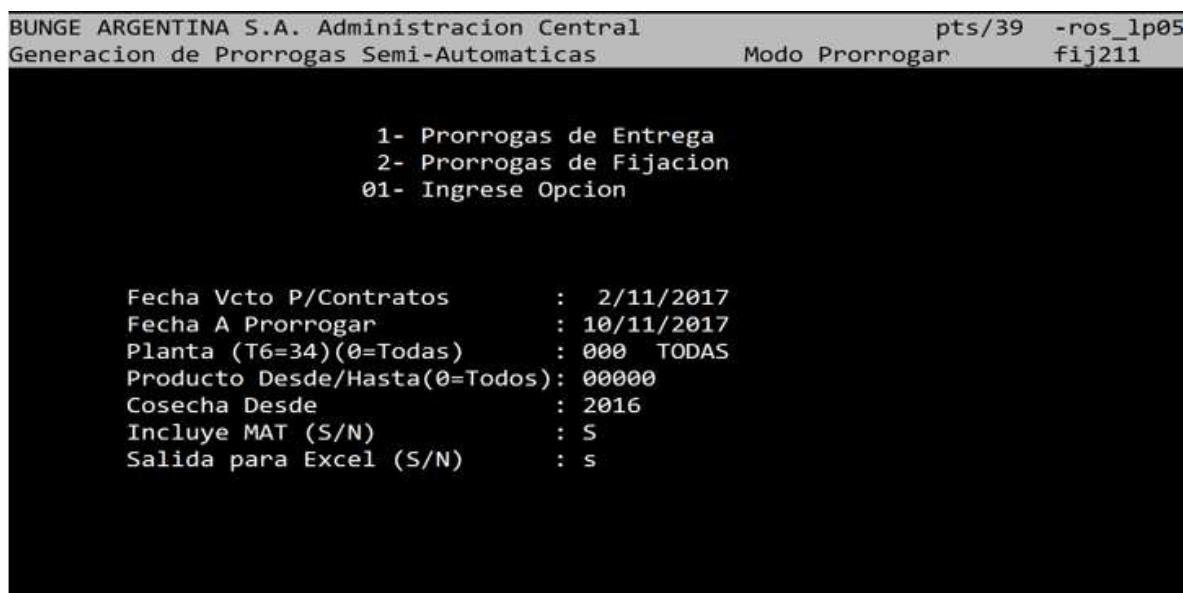


Figure 120: Prorrogas Entregas Masivas.

Abajo los contratos que serán prorrogados.

ROG Corredor	Cliente	Vto.Entr	Suc-Cont	Prod.	Precio	Kgs.Pte.	Ent	Fec.Pror	Bol	Des	Alm	Gar	Ce	Oper.Com.	Pta.E
	ABRAHAM JORGE GUILL	19/04/17	1	53162	1000	3790,00	20.000	10/11/17	N	jmarro	10				
	ACEITINA S.A.	21/08/16	31	91484	1110	500,00	3.662	10/11/17	N	mlarizza	35				
	ACOPIO BALCARCE S.A	30/06/17	8	18321	7000	170,00	20.000-	10/11/17	S	rfcriado	186				
	ACOPIO BALCARCE S.A	19/08/17	8	18480	1000	4250,00	20.000-	10/11/17	S	rfcriado	186				
	ACOPIO BALCARCE S.A	4/09/17	8	18651	1000	242,60	21.447	10/11/17	S	rfcriado	186				
	ACOPIO BALCARCE S.A	11/10/17	8	18693	6000	2350,00	20.000-	10/11/17	S	fjustel	186				
	ACOPIO BALCARCE S.A	18/10/17	8	18720	6000	139,00	20.000-	10/11/17	S	rfcriado	186				
	ACOPIO BALCARCE S.A	30/09/17	18	27829	7000	177,00	55.438	10/11/17	S	pmartine	186				
	ACOPIO BALCARCE S.A	15/10/17	18	28048	6000	139,00	473.787	10/11/17	S	pmartine	186				
	ADECO AGROPECUARIA	31/01/17	4	40219	7000	161,60	79.908	10/11/17	S	mscaraflo	45				
	ADECO AGROPECUARIA	31/08/17	4	40283	6000	146,45	14.006	10/11/17	S	mscaraflo	45				
	ADECO AGROPECUARIA	31/08/17	31	93267	6000	146,45	59.595	10/11/17	S	mscaraflo	35				
	AGRO CARMEN S.A.	10/08/17	8	18413	1000		1.750	10/11/17	N	ilascuri	35				
	AGRO KOM KAWA S.R.L	21/08/17	8	18337	1000		32.378-	10/11/17	S	rcarpine	35				
	AGRO KOM KAWA S.R.L	2/11/17	8	18535	1000		31.997	10/11/17	S	rcarpine	35				
	AGRO KOM KAWA S.R.L	23/10/17	8	18616	1000		3.475	10/11/17	S	lcravero	35				
	AGRO REDES SRL	24/05/17	22	37525	1000		32.989	10/11/17	S	emoscari	220				
	AGROBENITA S.A.	13/09/17	23	14819	1000		30.000	10/11/17	N	CE evillalb	35				

Figure 121: Prorrogas Entregas Masivas - Contratos Seleccionados.

Prorrogas de Fijación masiva: al igual que en la prórroga de entrega se eligen los parámetros y luego de mostrarnos que negocios serían los a prorrogar, se presiona C y carga la prórroga de fijación.

Estos movimientos, se envían inmediatamente a la web de cupos, y también a la web tradicional de Bunge.

02.05.03 Flujo

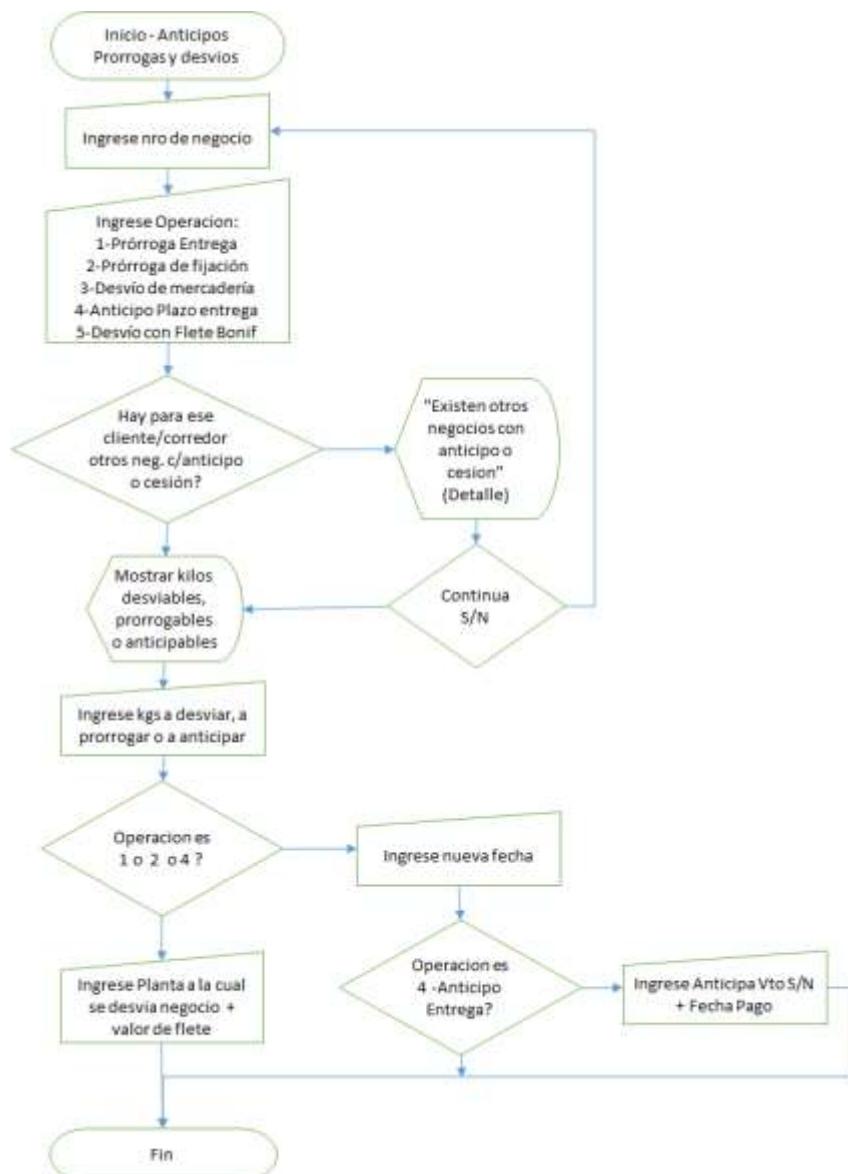


Figure 122: Flujo de Prorrogas, Antecipos y Desvíos.

02.05.04 Reportes

Existen reportes para listar estos movimientos y a su vez se envían en forma automática todas las noches al área comercial.

Reporte de consulta de movimiento por fechas: seleccionando las fechas desde y hasta y el tipo de movimiento a listar o todos, se visualizan.

Reporte automático: todas las noches el sistema envía el reporte por mail al grupo bar.ros.comercial@bunge.com con los movimientos del día.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint



Detalle de Prorrogas, anticipos y Desvíos generados el 29/09/2017

envios.unix.bar to: bar.ros.comercial, bar.cor.comercial, bar.nea.comercial

29/09/2017 23:50

[Hide Details](#)

From: envios.unix.bar@bunge.com
To: bar.ros.comercial@bunge.com, bar.cor.comercial@bunge.com, bar.nea.comercial@bunge.com
Cc: envios.unix.bar@bunge.com

▼ 1 annex



[fi210mpighin.pdf.qz](#)

Archivo de novedades

(See attached file: [fij210mpiqhin.pdf.gz](#))

Figure 123: E-mail detalle de prorrogas, anticipos y desvíos.

Abajo el archivo en anexo del mail.

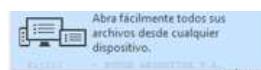


Figure 124: Archivo anexo - prorrogas, adelantos y desvíos.

02.06 Desvios

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Los Desvíos de mercadería se realizan cuando se pacta recibir en grano en otra planta que no es la del negocio. En casos eventuales, en los que no se puede recibir la mercadería en las plantas de Bunge o se decide desviárla, se redirecciona la entrega a plantas de terceros. El redespacho se pasa cuando un camión debe ingresar en un destino, y luego en el mismo momento el ingreso final es en otro.

02.06.01 Generalidades

Los negocios de compra de granos pueden requerir modificaciones que se pactan comercialmente. Las mismas pueden ser:

- **Desvió de mercadería:** Cuando se pacta recibir en grano en otra planta que no es la del negocio. Puede incluso llevar un valor de flete, dependiendo a que planta se desvié el negocio.
- **Desvió con Flete Bonificado:** cuando reconocemos (bonificamos) cierto valor de flete por desviar un grano a una planta que puede quedar más alejada al cliente de la originalmente pactada en el negocio.
- Las plantas que tienen esta opción de redespacho están marcadas en el maestro de plantas.
- Estos desvíos en la originación pueden ser por cantidad total o parcial y el diferencial de flete puede ser en Pesos o Dolares o estar bonificado.
- Los desvíos pueden ocurrir sobre un contrato CIF o FOB.
- Actualmente el desvío es hecho por cada negocio, donde es posible informar la cantidad de desvío, planta de desvío y diferencial de flete (puede ser positivo o negativo, así como también puede ser bonificado).

02.06.02 Descripción de funcionalidades

Las funcionalidades abajo son soportadas por el **GAP(OW)046 Desvíos**.

Carga de prorrogas: en el programa (Figure 114) se efectúan todos los movimientos de prorrogas de contratos.



Figure 125: Programa de desvíos de contratos.

Desvió de mercadería: Se genera cuando se pacta recibir en grano en otra planta que no es la del negocio. Puede incluso llevar un valor de flete, dependiendo a que planta se desvié el negocio.

Los pasos son, misma pantalla que las prorrogas.

El sistema luego de ingresar el negocio ofrecerá cuantos kilos pendientes de recibir tiene el negocio. Pero el desvío puede ser cargado por menos kilos y solo en los casos de negocios de fertilizantes el sistema permitirá desviar hasta más de 20 TN por encima del saldo pte de recibir a los efectos de dejar aplicado el aforo que requieren esos negocios hasta el momento de ser liquidados.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central ABML Prorrogas / Desvíos de Mercaderías	B a j a s	pts/27	-ros_lp05 fij210
Vendedor : ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARG			
Producto : SOJA			
Sucursal : 32			
Numero Contrato: 01701	1-Prorroga Plazo Entrega		
Tipo Operacion : 03	2-Prorroga Plazo Fijacion		
Subindice : 001	3-Desvio de Mercaderia		
Planta Contrato: 035	4-Anticipo Plazo Entrega		
Fecha de carga : 31/10/2017	5-Desvio con flete Bonificado		
1-Kilos : 250000			
2-Planta entrega : 010 TANCACHA			
3-Ajuste precio : ,00			
4-Mon. Flete(P-D): P	Mon.Flete cto:		
5-Flete : ,00			
Confirma la baja 'S' o 'ESC'			

Figure 126: Desvíos de Mercadería.

Si la planta a la cual se desvía el negocio está en el interior del país, llevará descuento de flete (proporcional al flete que se cobra por transportar granos desde dicha planta al puerto). Ese valor de flete se controla en una tabla y no puede ser menor o mayor a los parámetros ingresados en dicha tabla. La Tabla, Tarifas x Planta, solo la carga la gente de administración con los mínimos y máximos que le provee el comercial de esas plantas remotas (hoy 31/10/2017 esa info la provee en el comercial Sergio Bastiani, quien es el coordinador de muchas de esas plantas).

Por ejemplo, si tenemos un negocio pactado originalmente sobre PSM y se quiere desviar a Tancacha, entonces el desvío requerirá tener un descuento de flete, por la distancia que hay entre PSM y Tancacha.

Pero si el negocio está pactado sobre una planta del interior y se desvía a PSM, entonces ya no requiere hacer descuento de flete porque el cliente envía el camión al puerto.

También hay casos, como los de los negocios de Monsanto, donde un cliente entrega grano y los gastos de flete y calidad se le cobran al cliente y después la mercadería se transfiere a Monsanto, entonces los desvíos sean a donde sean no llevan valor de flete porque ya fue recuperado.

Desvió con Flete Bonificado: cuando reconocemos (bonificamos) cierto valor de flete por desviar un grano a una planta que puede quedar más alejada al cliente de la originalmente pactada en el negocio.

Puede pasar que necesitemos mercadería en un puerto o planta y esta nueva planta quede más distante para el cliente. Entonces cuando desviamos el contrato a la nueva planta, utilizamos este punto para aclarar cuanto más se bonificará el precio del grano. Como un reconocimiento por el cambio. Se debe indicar la moneda (Dólar o Pesos + un valor en negativo por la bonificación por flete:

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central
ABML Prorrogas / Desvíos de Mercaderías

Alta s

pts/27 -ros_lp05
fij210

Vendedor	:	DON ELIAS SOCIEDAD ANONIMA	
Producto	:	SOJA	
Sucursal	:	32	
Numero Contrato:	02001	1-Prorroga Plazo Entrega	
Tipo Operacion :	05	2-Prorroga Plazo Fijacion	
Subindice	: 1	3-Desvío de Mercaderia	
Planta Contrato:	035	4-Anticipo Plazo Entrega	
Fecha de carga :	31/10/2017	5-Desvío con flete Bonificado	
1-Kilos	:	1000000	
2-Planta entrega :	220 RAMALLO		
3-Ajuste precio :	,00		
4-Mon. Flete(P-D):	P	Mon.Flete cto:	
5-Flete	:	-5,00	

Figure 127: Desvíos con Bonificación de Flete.

En el campo 3-Ajuste precio, es para cuando se decide una bonificación por diferencia de precio y no por flete. Y será en la moneda original del negocio.

Todos estos movimientos impactan inmediatamente en la web de cupos y en la web de corredores.

The screenshot shows a web browser window titled 'Bunge - Argentina' displaying a page for managing contracts. The page includes sections for product details (Maíz, Cereales, Soja), delivery locations (Puerto San Martín, Ramallo), and contract numbers (184766/01, 184895/01, 187948/01). It also lists fixed and delivered weights (Kg. fijados: 0, Kg. entregados: 3,994,877), registration status (Cumplido Afip: NO), and economic balance (Saldo económico: 0,00). A section for 'Condiciones del contrato' (Contract Conditions) includes fields for moisture levels (Libre de secaza hasta: 13.50 %, Basé secaza desde: 13.50 %), price (Precio secaza: usd 0.00), and excess value (Valor por cada punto de exceso: usd 0.00). Another section for 'Información de anticipos de entrega' (Delivery Advance Information) shows dates (Fecha Operación: 31/08/2017, Nueva Fecha: 31/08/2017 12:00:00 a.m.) and an observation (Observación: Anticipo de la fecha de entrega). On the right side, there are two tables showing weight and monetary details for different categories.

Categoría	Rgs. Recibidos	Rgs. Entregados	Diferencia
1	2,423,903	16,297	(2,407,606)
2	1,939,220	5,060,800	(3,121,579)
3	0	700,000	(700,000)
Total	6,423,103	5,776,897	(646,206)

Categoría	Rgs. Recibidos	Rgs. Entregados	Diferencia
1	280,118	345,882	(65,764)
2	0	130,000	(130,000)
Total	280,118	575,882	(295,764)

Figure 128: Web Cupos / Web Corredores.

Para la operatoria futura estaremos operando con la solución de "Opciones del contrato" adaptada con los cambios necesarios para Argentina, actualmente por esta solución el usuario puede registrar variaciones a las condiciones originales del contrato, como por ejemplo el desvío de planta, también es posible informar diferencia de precio y gastos que pueden o no afectar el precio del producto.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 105 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Nº do Item	10 Pendente	Centro	SANTOS EXP																																																												
Material	139761 BR SOJA EM GRAOS	Tipo avaliação																																																													
Tamanho/dimens.		Cód. eliminação																																																													
Ctg.Item	YMC1 GTM																																																														
Síntese Condições (venda) Parceiro Textos Status do Item Administr.documentos Detalhes proc.																																																															
Visão Geral Opcões Informações Adicionais Exportação/Importação Detalhes Component Pricing Textos de despesas p/ contratos Dados Ad.Op. Programação de Entrega																																																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>M... Opc... Material</th> <th>Denominação</th> <th>Preço Flat</th> <th>Preço Delta Entr...</th> <th>Moeda</th> <th>Preço Prê...</th> <th>Mo...</th> <th>Preço Delta</th> <th>Entr...</th> <th>por</th> <th>UM</th> <th>Despe...</th> <th>Paridade</th> <th>Local Paridade</th> <th>No...</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/> 10 139761</td> <td>BR SOJA EM GRAOS</td> <td>405,30</td> <td>0,00</td> <td><input type="checkbox"/> USD</td> <td>89,00</td> <td>USD</td> <td>0,00</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>100</td> <td>BU</td> <td><input type="checkbox"/> FOB</td> <td>50046008</td> <td>SA ^</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 20 139761</td> <td>BR SOJA EM GRAOS</td> <td>397,91</td> <td>7,39-</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> USD</td> <td>89,00</td> <td>USD</td> <td>0,00</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>100</td> <td>BU</td> <td><input type="checkbox"/> FCA</td> <td>50045999</td> <td>TE ^</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 30 139761</td> <td>BR SOJA EM GRAOS</td> <td>425,30</td> <td>20,00</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> USD</td> <td>89,00</td> <td>USD</td> <td>0,00</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> <td>100</td> <td>BU</td> <td><input type="checkbox"/> FOB</td> <td>50045999</td> <td>TE</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				M... Opc... Material	Denominação	Preço Flat	Preço Delta Entr...	Moeda	Preço Prê...	Mo...	Preço Delta	Entr...	por	UM	Despe...	Paridade	Local Paridade	No...	<input type="checkbox"/> 10 139761	BR SOJA EM GRAOS	405,30	0,00	<input type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU	<input type="checkbox"/> FOB	50046008	SA ^		<input type="checkbox"/> 20 139761	BR SOJA EM GRAOS	397,91	7,39-	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU	<input type="checkbox"/> FCA	50045999	TE ^		<input type="checkbox"/> 30 139761	BR SOJA EM GRAOS	425,30	20,00	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input checked="" type="checkbox"/>	100	BU	<input type="checkbox"/> FOB	50045999	TE	
M... Opc... Material	Denominação	Preço Flat	Preço Delta Entr...	Moeda	Preço Prê...	Mo...	Preço Delta	Entr...	por	UM	Despe...	Paridade	Local Paridade	No...																																																	
<input type="checkbox"/> 10 139761	BR SOJA EM GRAOS	405,30	0,00	<input type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU	<input type="checkbox"/> FOB	50046008	SA ^																																																		
<input type="checkbox"/> 20 139761	BR SOJA EM GRAOS	397,91	7,39-	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU	<input type="checkbox"/> FCA	50045999	TE ^																																																		
<input type="checkbox"/> 30 139761	BR SOJA EM GRAOS	425,30	20,00	<input checked="" type="checkbox"/> USD	89,00	USD	0,00	<input checked="" type="checkbox"/>	100	BU	<input type="checkbox"/> FOB	50045999	TE																																																		

Opciones de Contratos para la creación y ejecución de Desvíos

Figure 129: Solución de Opciones en contratos para creación y ejecución de Desvíos

02.06.03 Flujo

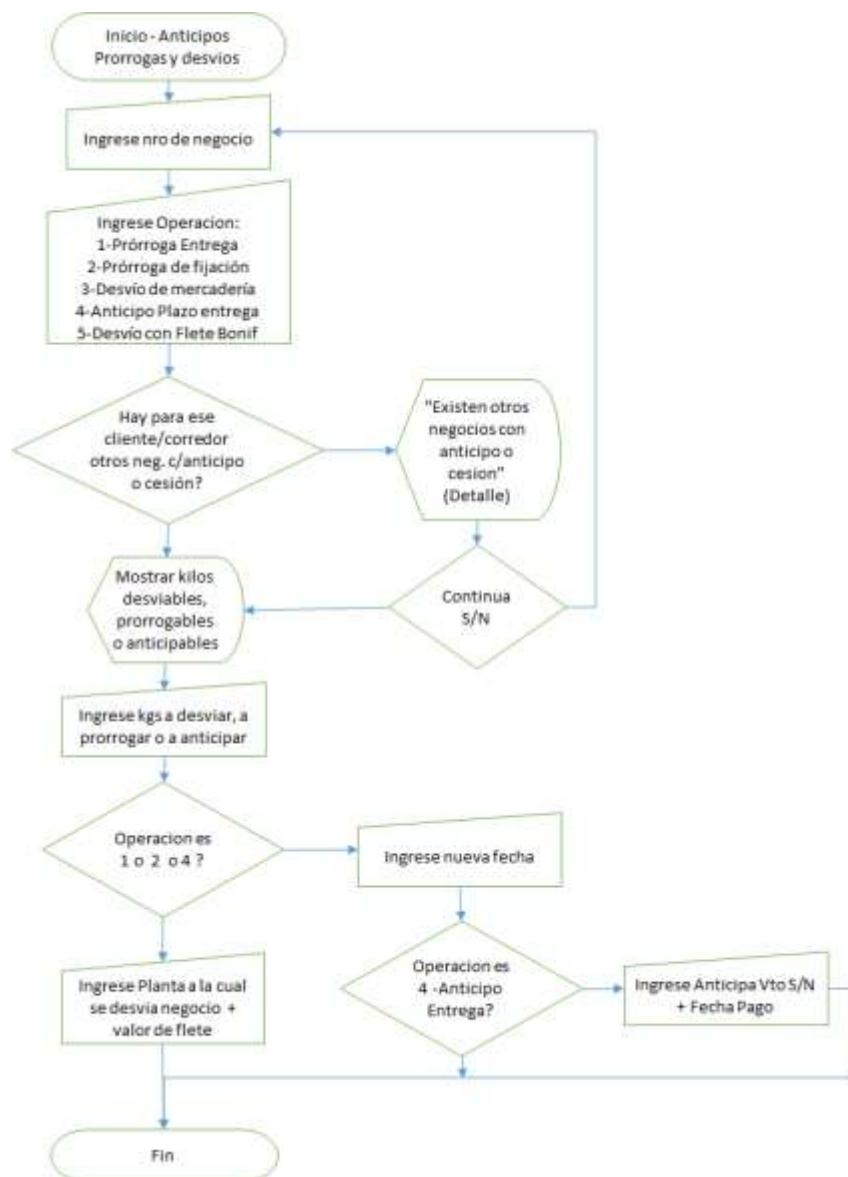


Figure 130: Flujo de Prorrogas, Anticipos y Desvíos.

02.06.04 Reportes

Ver 02.05.04 Reportes.

02.07 Autorizacion de Contratos

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay.**

Diariamente al final del día, existe un JOB que rueda, dejando los contratos listos para el movimiento.

Al día siguiente, el Gerente Comercial recibe una relación y aprueba / confirma los contratos correspondientes a su responsabilidad, así como podrá reprocharlo por alguna cuestión comercial (raras situaciones).

En una segunda etapa de carga se revisan los datos cargados en el contrato y se procede a validar los mismos. Los principales puntos de verificación son:

- Forma de pago;
- Pago a la Orden;
- Porcentaje de facturación parcial;
- Días de vencimiento para la factura final;
- Tipo de liquidación;
- Cesiones de cobro;
- Esquema de calidad y condiciones especiales.

Si algunos de estos puntos no fueron cargado o cargados erróneamente en la carga primaria deben ser cargados en este proceso, y Fin de la carga del contrato.

Las funcionalidades arriba son soportadas por el **GTM(OW)080** - Autorización de Contratos.

02.08 Cesiones de Cobro

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay.**

Una cesión de cobro es el negocio jurídico por el cual el acreedor de una obligación, llamado cedente, transfiere a un tercero, llamado cesionario, su posición activa en la relación obligatoria, independientemente de la autorización del deudor, que se llama cedido.

02.08.01 Generalidades

Se utiliza la funcionalidad de cesiones de cobro para:

- Cesión de derechos de cobro: Ejecutar el pago del valor mercadería a un tercero distinto al que la negoció/entregó (Banco, fideicomiso, otros).
- Se le da usos adicionales a la funcionalidad para:
 - Compensación de cuentas: Entre distintos segmentos de negocio para un mismo cliente (Ej. Fertilizantes, Mercado interno contra granos);
 - Bloqueo de pago de contratos: Bloquear el pago de cualquier factura correspondiente a un contrato ante determinadas situaciones de negocio.

02.08.02 Descripción de funcionalidades

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 107 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

En caso de tener cesión de cobro a favor de tercero se cargan los siguientes datos (Integrado con proceso de APARTAX, actualiza tabla en SAP con los datos de la cesión que se utilizará en el proceso de pagos):

- **Tipo de cesión:** Total, Parcial, Fideicomiso
- **Cesionario:** Receptor alternativo de pago (Nro. de proveedor). Este campo se puede dejar en Blanco si la cesión es para compensar deuda con Bunge por ventas de Fertilizante, Harinas, etc.
- **CUIT del Cesionario:** Nro. de CUIT del cessionario (se controla que el número sea válido)
- **Fecha de la Cesión:** Fecha de recepción de la notificación de la cesión.
- **Moneda de la Cesión:** AR\$ o US\$.
- **Importe a ceder:** Si la cesión es parcial se indica el monto a ceder indicado en la notificación. Si la cesión es Total o Fideicomiso, no se especifica monto y se considera que todos los pagos que se realicen sobre comprobantes de este contrato están destinados a la cesión.
- **Modo de Pago:** Las opciones disponibles son, Compensación en cuenta (para cancelar deuda), Transferencia (pago por transferencia bancaria, se debe informar CBU, CUIT y cuenta de interbanking), Cheque (pago con cheque a la orden del cessionario) Nota: Si el cessionario es Bunge debe colocar compensación en cuenta y no debe permitir su modificación.
- **Tipo de Notificación:** Aquí se ingresa el tipo de notificación recibida por la cesión y las opciones son, Carta Documento, Acta Notarial, Adenda, Telegrama, Comprobante Interno (cuando se compensa deuda), Orden Judicial.
- **Envía Email:** De ser necesario aquí se puede ingresar direcciones de correo para enviar los detalles de la cesión y la confirmación de la carga del mismo a las personas que considere necesario.
- **Observación:** Texto libre a ser ingresado por el comercial.
- **Estado de la Cesión:** Vigente o Cancelada. Este punto siempre se coloca como Vigente cuando se carga la cesión, en caso de que la cesión quede sin efecto el usuario puede modificar este campo a cancelado, de lo contrario solo pasara a Cancelado cuando se haya hecho efectiva la cesión al cessionario por el monto de la misma (Proceso automático integrado con el sistema de pago APARTAX)
- **CUIT para compensar deuda:** En caso de que la cesión sea para cancelar deuda aquí se debe ingresar el Nro. de CUIT del cliente o proveedor al cual se le aplicara la compensación de deuda.

Abajo los campo que deben ser cargado para la sección de cobro.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 108 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

The screenshot shows the 'Cesiones de Cobro QuickEntry' window. At the top, there's a header with fields for Intención (2 Trade), Entidad (P1062 Nucleo - Rondonópolis), Trading Desk (B14 Rondonópolis), Grupo de Commodity (G100044 Soja - Trade), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (106321E), and others. Below this is a main grid with columns for Commodity (139761 BR SOJA EM GRANOS), Quantidade & Unidade (100.000 T), and various delivery terms like Mes de Future (CBOT), Incoterme (FOB), Local de Passeio (DR3G Na Origem), Periodo Embarque De (até), For. Contz. / Cláus. Arb (ANEC01 Soja), Fim. Trib. PIS/COFINS (3 Sem suspensão), Tipo Operação (006 COMPRA NORMAL), and Safra (2019). Buttons at the bottom include 'Check' and 'X'.

Figure 131: Cesiones de Cobro QuickEntry.

The screenshot shows the 'Detalhes do Pagamento' window. It has several sections: 'Informações de Pagamento' with an 'Observações' text area; 'Cessão de Crédito' with a table for releasing credits; and 'Bloqueio de Contas' for blocking accounts. The 'Cessão de Crédito' section includes columns for Tipo de Cessão, Fornecedor, Data Cessão, Moeda, Valor, Tipo Notificação, Modo Pgto, Envia Email, Estado Cessão, CUIT Comp. Dívida, and Com tra. The 'Bloqueio de Contas' section has columns for Valor, Moeda, País do banco, Banco/Agência, Conta bancária, Tipo de Conta, and Nome do Banco.

Figure 132: Campos para Sección de Cobro.

02.08.02.01 Cesión de derechos de cobro

Pueden darse por:

- Oficio judicial;
- Cesión de crédito (contratos)

Son informados por el área comercial y existe procedimiento de aceptación. Se instrumenta por escritura pública. En caso de ser a un fideicomiso el pago se hace diferido al vencimiento del fideicomiso. Pueden ser en pesos o dólares.

02.08.02.02 Compensación de cuentas

Se da con clientes que tienen operaciones en distintos segmentos de negocio y que tienen facturas vencidas o a vencer, las cuales se van a compensar con compras de granos. El comercial o el oficial de cuenta solicitan realizar esta operación. Se marca el contrato con forma de pago compensación, la misma puede ser total o parcial.

02.08.02.03 Bloqueo de pago a contratos

Se utiliza en contratos sobre clientes que aún tienen negocios con débitos pendientes de generar por mercadería cedida libre de gastos.

Administración comercial solicita la marca del contrato a bloquear para no pagar.

Administración comercial genera los débitos por mercadería libre de gastos.

Administración comercial controla por fuera del sistema y solicita el desbloqueo del contrato para el pago.

02.09 Préstamos/Devolución

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay.**

El préstamo devolución de granos es una modalidad habitual en el comercio de granos, aceites y subproductos entre exportadores, es una operación que permite disponer de la mercadería sin costo ni cargas impositivas, cuyo objeto específico no es obtener beneficios económicos por parte de las empresas que los realizan, sino facilitar la actividad exportadora para salvar las deficiencias que pueden derivar del transporte y manipulación de los bienes y especialmente, de la infraestructura portuaria.

En tales condiciones, desde el punto de vista impositivo, dicha operatoria no configura el hecho imponible si no que se trata de un contrato de mutuo o préstamo de consumo. Los "préstamos-devolución" entre exportadores revisten carácter mercantil, dado que las cosas prestadas son de género comercial -granos, aceites y subproductos- y las partes intervenientes son sociedades anónimas.

Este tipo de contrato, a pesar de la presunción de onerosidad que recae sobre los actos de los comerciantes puede ser a título gratuito, en tanto el prestamista no obtenga compensación económica por el uso de la mercadería que entrega y siempre que por la naturaleza de la operación (a muy corto plazo), y su real significación económica, no se demuestre lo contrario.

Configurada la gratuitud de estos préstamos, los mismos estarán excluidos del impuesto al valor agregado. En cambio, si el mutuante o prestamista recibiera una compensación económica por dichos préstamos -interés, tarifa, etc.- se trataría de una operación a título oneroso y, por lo tanto, gravada, debiendo aplicarse el impuesto sobre el rendimiento que dicha operación origina. Asimismo, cabe aclarar que, si el prestatario entregase una mercadería de calidad distinta de la recibida, o bien pagare un precio por ella, se estaría en presencia de una transferencia a título oneroso que configuraría una venta.

El Préstamo puede ser Otorgado, donde Bunge presta mercadería, o Recibido donde Bunge recibe mercadería. Sigue algunas características de los préstamos/devolución:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 110 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Son pactuados por breves períodos (30 días);
- El cedente no tiene el objetivo de desprenderse definitivamente de la mercadería;
- En caso de necesidad de liquidar gastos se abre un convenio de almacenaje sobre el cual se cargan los movimientos y se liquidan las diferencias;
- Si bien los movimientos se dan sobre el almacenaje, a los efectos fiscales, el préstamo debe existir;
- Los despachos de mercadería vinculados a préstamos otorgados deben ser identificados desde su origen como tales;
- Los despachos y devoluciones siempre se aplican sobre el mismo convenio;
- A los efectos fiscales el balance físico debe ser neutro.

02.09.01 Préstamos/Devolución Otorgado

- Las recepciones por las devoluciones se realizan con cupo;
- Se recibe la mercadería y de corresponder se liquidan calidades;
- Los movimientos de mercadería asociados a un convenio pueden ser reales o virtuales;
- Una vez recibida la mercadería en su totalidad, tanto el préstamo como el almacenaje se dan por cumplidos.

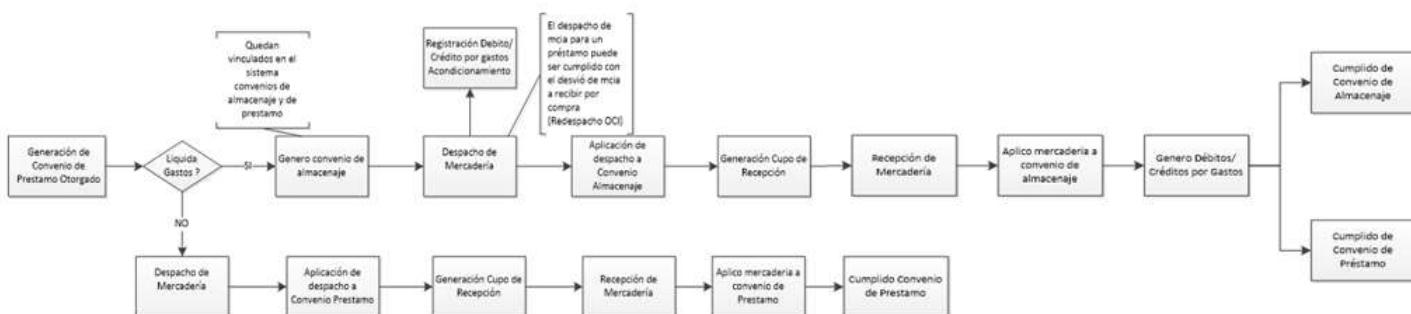


Figure 133: Flujo Préstamos/Devolución Otorgados.

Para el préstamo otorgado se despachará mercadería con el código de Prestamo Devolucion (salida) y la recepción de la misma se realiza con el código de Prestamo Devolucion (entrada).

Para el convenio de almacenaje y los códigos a utilizar son Recepción Mercadería de terceros (entrada) y Despacho mercadería de terceros (salida).

Para relacionar los despachos / recepciones al convenio, actualmente los relaciona ingresando por el número de convenio al que queremos aplicar.

La aplicación de los movimientos puede ser de varias plantas.

Los convenios pueden ser ampliados anulados. Otra particularidad es que, si al momento de devolvernos la mercadería recibimos de más, la misma se puede terminar comprando o aplicando a otro convenio.

Por este motivo se parten los recibos con kg aplicados al convenio y kg aplicados a la compra.

Existe un reporte de seguimiento de préstamos devolución.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 111 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	
BSA IT EACoE Governance				Copyright© 2018 – Bunge South America

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Opciones:	Convenio Hasta:	Informe por convenios incumplidos	Ordenado por:	Plantas	Código Pedido:	Tipo:	Estado:	Produc. Pedido:	99999	Cliente. Deuda:	000000	Cliente. Hasta:	999999	
Convenio:	Tipo #.N.	#.N.	Eje. Partidos	Amp/Asul.	Eje. dev.	Eje. Reg.	Eje. Recib.	A Recibir:		Eje. Utiliza:	A Entregar:	SALDO Fec. Concert.	Ini. Est.	Fim. Est.
Clientes:	544	CARILL SOCIEDAD ANONIMA	Productos:	1000	SOJA									
2228	2	36	916	3.886.219		3.886.219		3.886.219		3.886.219		12/04/18	12/04/18	12/05/18
3248	3	36	38	3.886.219		3.886.219		3.886.219		3.886.219		12/04/18	12/04/18	12/05/18
Totaliz.				7.772.438		7.772.438		7.772.438		7.772.438		3.886.219		
Clientes:	1481	ASOCIACION DE COOPERATIVAS	Productos:	1000	SOJA									
2228	2	36	211	7.150.638		7.150.638		7.150.638		7.150.638		2/02/18	2/02/18	2/02/18
2227	3	36	211	7.150.638		7.150.638		7.150.638		7.150.638		2/02/18	2/02/18	2/02/18
Totaliz.				14.301.310		14.301.310		14.301.310		14.301.310		14.301.310		
Clientes:	1941	COPCO INTERNATIONAL ARGEN	Productos:	1000	SOJA									
2128	2	36	715	841.694		841.694		841.694		841.694		31/10/17	31/10/17	31/11/17
2129	3	36	35	841.694		841.694		841.694		841.694		31/10/17	31/10/17	31/11/17
Totaliz.				1.123.388		1.123.388		1.123.388		1.123.388		1.123.388		
Clientes:	8306	COPCO ARGENTINA S.A.	Productos:	1000	SOJA									
2178	2	36	715	797.419		797.419		797.419		797.419		31/10/17	31/10/17	31/12/17
2179	3	36	35	797.419		797.419		797.419		797.419		31/10/17	31/10/17	31/12/17
Totaliz.				1.594.838		1.594.838		1.594.838		1.594.838		1.594.838		
Clientes:	885	ACEITUNA GENERAL URUGUA E	Productos:	1110	ACEITUNA SOJA CRUJO DE									
2244	2	36	72	772.900		814.850		814.850		814.850		30/04/18	30/04/18	30/05/18
Totaliz.				772.900		814.850		814.850		814.850		814.850		
Clientes:	1941	COPCO INTERNATIONAL ARGEN	Productos:	1110	ACEITUNA SOJA CRUJO DE									
1773	2	36	1.550.000	1.450.000		3.000.000		2.969.106		20.894		21/08/18	21/08/18	21/09/18
Totaliz.				1.550.000		1.450.000		3.000.000		20.894		20.894		
Clientes:	885	ACEITUNA GENERAL URUGUA E	Productos:	1110	HARINA SOJA 46,5%									
2251	2	36	34	4.130.481		5.001.519		20.000.000		10.000.000		27/03/18	27/03/18	26/04/18
Totaliz.				4.130.481		5.001.519		20.000.000		10.000.000		10.000.000		

Figure 134: Relatorio Préstamos Devolución - Otorgados.

02.09.02 Préstamos/Devolución Recibido

La operatoria es idéntica a la explicada en préstamos otorgados, lo que cambia es el sentido de los movimientos de mercadería.



Figure 135: Flujo Préstamos/Devolución Recibidos.

Préstamos de semilla – es abierto también un convenio de almacenaje para poder cobrar los gastos de la mercadería. En este convenio de almacenaje es manejado el físico y económico ya que los convenios de préstamos no pueden tener movimientos físicos y ni económicos.

Préstamos de subproductos – no necesita de un convenio de almacenaje ya que no hay gastos de acondicionamiento o cámara, por eso en estos mismos convenios de préstamos son realizados los movimientos físicos de recibos y despachos.

Al mismo momento de la creación del préstamo/devolución es creado también un convenio de servicio de almacenaje a fin de operar todo el físico y económico por gastos de acondicionamiento y honorarios cámara. Al actualizar el físico por los recibos y despachos del convenio de almacenaje debe también actualizar el saldo del convenio de préstamo.

Si el préstamo va a liquidar algún gasto, como puede ser préstamos de granos que liquidan calidad – es abierto también un convenio de almacenaje para poder cobrar los gastos de la mercadería. En este convenio de almacenaje es manejado el físico y económico ya que los convenios de préstamos no tienen movimientos económicos, los movimientos físicos se reflejan sobre el almacenaje.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 112 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Si el préstamo no liquida gastos como por ejemplo los préstamos de subproductos – no necesita de un convenio de almacenaje ya que no hay gastos, por eso en estos mismos convenios de préstamos son realizados los movimientos físicos de recibos y despachos.

Opción de Compras de la Mercadería: En caso de que la empresa receptora del préstamo o Bunge (en el caso de un préstamo Recibido) decida comprar la mercadería prestada, se desaplicara la mercadería del prestamos, para pasar los recibos al sistema de compra y luego aplicar a un contrato de compra. En el caso de la venta se pasan los despachos que se realizaron con código de préstamo al sistema de ventas, y se relacionan con su correspondiente contrato.

02.09.03 Proceso de Compra o Venta de saldo de préstamos/devolución

Conforme comentado anteriormente en muchos casos el saldo de préstamos/devolución puede ser comprado o vendido por Bunge. Siguen ejemplos:

02.09.03.01 Ejemplo Préstamos Otorgado

➤ Ejemplo 1.

Préstamos/Devolución – 1000 TO.

Préstamo – 1000 TO / Devolución – 900 TO (Bunge ha prestado más mercadería).

En este caso Bunge termina vendiendo la mercadería (100 TO) al cliente.

En este caso se deberá desaplicar 100 TO del convenio de préstamo, para igualar a la devolucion y reingresar 100 toneladas que se despacharon como presatamo y despacharlas como venta, asociadas a un contrato para poder cobrar.

➤ Ejemplo 2.

Préstamos/Devolución – 1000 TO.

Préstamo – 900 TO / Devolución – 1000 TO (Bunge ha recibido más mercadería).

En este caso Bunge termina comprando la mercadería (100 TO) del cliente.

Si se le dio ingreso a las 100 TO de diferencia como préstamo, posiblemente no se aplicaron porque el convenio esta por 900 TO. En este caso se debe modificar ese ingreso, y reingresar como compra para poder aplicar a un contrato y paga.

02.09.03.02 Liquidacion de Gastos

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 113 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Préstamos/Devolución Liquida Gastos

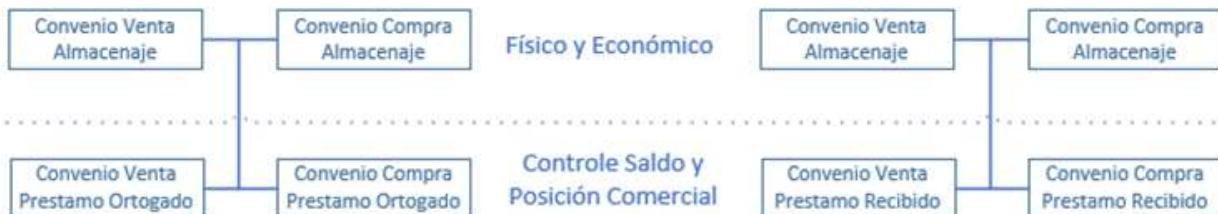


Figure 136: Préstamos/Devolución Liquida Gastos.

La propuesta es que para los préstamos/devolución (tanto de granos como subproductos) de, al crear el convenio de préstamo deberá ser creado de forma automática también los contratos para control de saldo y posición comercial de préstamo y devolución.

Se crearán 4 contratos relacionados, dos (compra – venta) para administrar el préstamo devolución y otros dos (compra - venta) para administrar el almacenaje por los movimientos en caso de tener que liquidar gastos y registrar los mismos. En la solución puede ser que en el préstamo se cree solo un contrato de venta y devolucion.

Préstamos/Devolución No Liquida Gastos

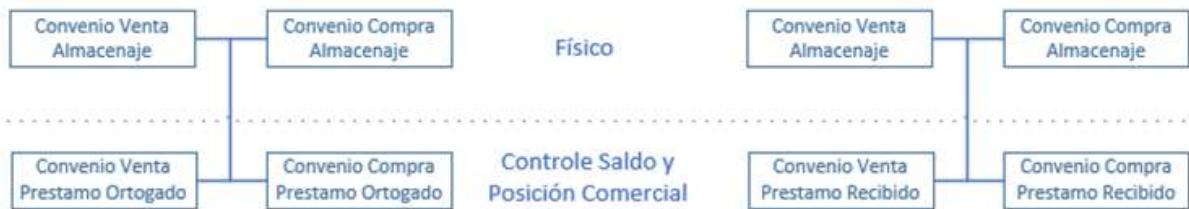


Figure 137: Préstamos/Devolución No Liquida Gastos.

La propuesta es que para los préstamos/devolución que no liquiden calidad o lleven gastos ejemplo de subproductos, (a fin de que quede con la misma arquitectura) y de forma automática también cree los contratos para control de saldo y posición comercial de préstamo y devolución.

La diferencia es que en este caso el convenio de almacenaje por préstamos de subproductos la parte económica no se hace necesaria, por eso deberá suportar solo el físico, o sea, los recibos y despacho por los préstamos tendrán que ser sobre este convenio de almacenaje, actualizando la posición de saldos de los demás convenios de préstamos relacionados para control de saldo.

La gran diferencia para el modelo actual existente en cobol es que para préstamos/devolución siempre el físico y/o económico deberá ser realizado sobre el convenio de almacenaje independientemente si liquidará gastos.

02.09.04 Generalidades

Operación a corto plazo (30 días para granos y 45 días para harinas) entre empresas exportadoras en el comercio de granos, aceites y subproductos, buscando promover la actividad de exportación, no pudiendo haber movimiento

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 114 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

económico (diferencias entre volúmenes y / o valores, o alguna, compensación financiera por el préstamo), o estará sujeto a imposición.

Por lo tanto, toda operación debe ser a título "gratuito" no pudiendo haber ningún tipo de movimiento financiero, como ejemplo si el "prestatario" entregar una mercancía diferente de la recibida o si pagaba algún valor por ella, se configuraría una venta.

Bunge puede prestar la mercancía (Otorgado) o solicitar un préstamo (Recibido). Ejemplo de una necesidad de volumen para completar un buque y no se tiene el volumen en el momento, presta la cantidad necesaria para devolución posterior.

En los casos de transferencia en el puerto, en general, no hay almacenaje por utilizar de mercancía estandarizada.

Los recibos por devoluciones o préstamos se hacen por la generación de los "Cupos" de recepción.

Los despachos vinculados al "prestamo", deben ser identificados desde su origen con tal.

En caso de recepción por camiones se realiza un contrato de almacenamiento en paralelo para administrar la calidad del producto, y eventuales diferencias se liquidan en este contrato.

Estos contratos de almacenamiento se crean junto a los contratos de préstamo, y todo el movimiento se genera en el almacenamiento. Una vez cumplido el almacenamiento en su totalidad, se cierra este contrato y también el contrato de préstamo.

La carga del contrato en sistema es hecha por el equipo administrativo ante un e-mail recibido por el equipo comercial con los datos del acuerdo.

Este tipo de negociación no es informado a AFIP justamente por no ser una venta. Sólo se firma un documento de "Mutuo" entre las partes, y se realiza el movimiento a través de las "Cartas de porte", siendo esta sí informada la AFIP.

02.09.05 Funcionalidades

La propuesta es que para los préstamos/devolución de granos, al crear el convenio almacenaje por préstamo/devolución otorgado deberá ser creado de forma automática también los contratos para control de saldo y posición comercial de préstamo y devolución.



Figure 138: Préstamo/Devolución Granos.

El convenio de almacenaje por préstamos en granos deberá soportar tanto el físico, o sea, los recibos y despacho por los préstamos tendrán que ser sobre este convenio de almacenaje, actualizando la posición de saldos de los demás convenios de préstamos relacionados para control de saldo.

Además de eso para el convenio de almacenaje por los préstamos debe ser manejado la parte económica, o sea, las cobranzas por los servicios de secada, zaranda, fumigación, honorarios cámara y diferencias de calidad.



Figure 139: Préstamo/Devolución Subproductos.

La propuesta es que para los préstamos/devolución de subproductos, sea también necesario crear el convenio almacenaje por préstamo/devolución (a fin de que quede con la misma arquitectura de granos) y de forma automática también crie los contratos para control de saldo y posición comercial de préstamo y devolución.

La diferencia es que en este caso el convenio de almacenaje por préstamos de subproductos la parte económica no se hace necesaria, por eso deberá soportar solo el físico, o sea, los recibos y despacho por los préstamos tendrán que ser sobre este convenio de almacenaje, actualizando la posición de saldos de los demás convenios de préstamos relacionados para control de saldo.

La gran diferencia para el modelo actual existente en cobol es que para préstamos/devolución siempre el físico y/o económico deberá ser realizado sobre el convenio de almacenaje independientemente si liquidará gastos.

El gap que soporta la operación es **GAP(OW)019** Emprestimos e Devoluções.

02.10 Soja Intacta

Proceso disponible para: **Paraguay**.

Actualmente la solución de Brasil contempla solución para Soja Intacta, el to-be de este proceso deberá ser desarrollado en base al Cockpit de Pagos de Royalties pero adaptando conforme a la documentación de los procesos referente a los requisitos de Soja Intacta de Argentina que se detalla más adelante, ya que hay grandes diferencias entre los procesos de cada país.

La propuesta de solución es hacer las modificaciones necesarias en el cockpit creado en SAP AGRI de Brasil para Pago a Monsanto de Royalties (transacción YTRGL_MONSANTO) afín de que los 3 países utilicen una única solución estandarizada, pero con los diferenciales de cada país.

En resumen, En Bunge PY las análisis y clasificación son similares a Brasil, pero el repase a Monsanto sigue más el modelo de Argentina donde solo ocurre el repase a Monsanto en un momento posterior y caso tenga compensado la ND.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 116 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

En Bunge AR no hay el análisis del calado de Monsanto, el mismo solo viene posteriormente por el informe de Monsanto con la Factura a cobrar los proveedores que han clasificado como Soja intacta.

02.10.01 Soja Intacta – Brazil

Así como en Bunge Paraguay, los acopios mientras análisis del calado también son verificados la transgénica de la soja segundo los criterios de Monsanto (uso de kit de prueba que brinda por la propia Monsanto).

Las retenciones para pagos de royalties para Monsanto son generadas en el momento que efectúa la fijación de precio (en caso de contrato fijo, en el momento de la aprobación del negocio).

Del valor a ser pago al productor (por precio fijado, es retenido 7,5%, que pueden ser pago a Monsanto o devuelto al productor (caso el análisis de transgénica resulte negativo o productor tiene créditos disponibles en el sitio de Monsanto) en el momento de la liquidación del contrato de compra.

No son retenidos valores referentes a Monsanto en casos que:

- Productor esté identificado como "Participante Monsanto" en su dato maestro de Business Partner (BP), así como no es realizado análisis de transgénica de la soja recibida.
- Productor tener créditos en volumen suficiente para la negociación, en el sitio de Monsanto por la compra de semilla certificada.
- Productor este identificado con liminar para no retención en su dato maestro de Business Partner (BP), en este caso la soja recibida debe ser analizada la transgénica pero solo para relatoría a Monsanto.
- Demás casos la transgénica de la soja siempre será analizada.

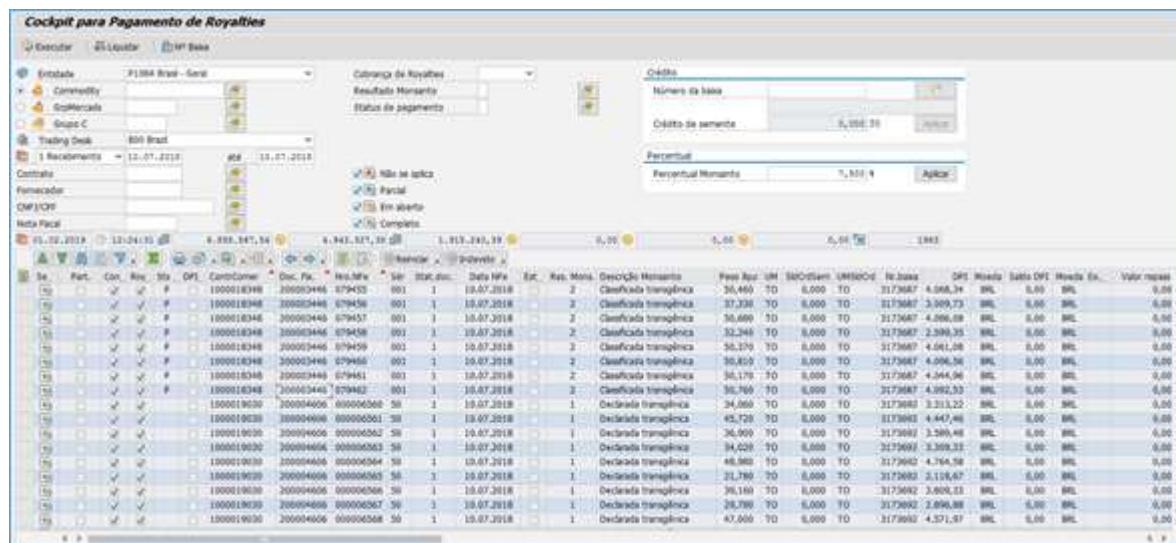


Figure 140: Cockpit pagamento de Royalties Monsanto.

02.10.02 Soja Intacta – Paraguay

Monsanto Paraguay entrega a Bunge Paraguay el kit para que se haga la toma de muestra y análisis en las plantas mismas de Bunge sobre cada camión recepcionado. R&D envía junto con la información de cada turno el resultado del análisis, y el turno viene identificado como:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 117 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Intacta (Declarado Transgénica)
- No Intacta (No transgénica)
- CLT (Participante)

Esta información queda guardada en el ticket, y es luego consultada por el negocio.

Actualmente se utiliza el reporte de la YT75, desde donde el área de Adm. Comercial, baja la información necesaria (remisión, peso líquido, Indicados de Intacta y CLT, y arman una planilla que luego suben al portal de Monsanto. Monsanto utiliza esta información para calcular cuánto se le debe facturar a cada proveedor de Bunge. Dicha información está disponible en el portal, y es la que se consulta diariamente antes de realizar los pagos. Si a alguno de los proveedores que figuran en la web como que se les debe facturar, Bunge le va a realizar un pago, entonces antes de pagarle se le descuenta dicho valor. Hasta que no se le tenga que pagar al proveedor no se le emite la Factura.

Para esto en SAP se carga un Pedido de venta y una Factura (directo por SD) con un material de servicio, por el valor que indica Monsanto. Se emite la Factura, se imprime y se contabiliza con la IDCP. Esta información (Nº legal de Factura, Valor, etc) de las Facturas emitidas se sube en otro archivo a otra web de Monsanto.

Con la información que Bunge Paraguay fue subiendo a la web sobre las Facturas emitidas, 2 o 3 veces por año Monsanto nos informa cuánto es lo que le debemos pagar por esas facturas. Monsanto genera la factura y Bunge Paraguay la ingresa a su sistema como una Factura de Proveedor.

Por otro lado, una o 2 veces por año, Bunge le factura a Monsanto el fee por el servicio prestado. Este valor también es calculado por Monsanto en función de las Recepciones Intacta o CLT que tuvimos. BPY emite una factura de venta directo desde el módulo de SD con un material de servicio.

Adicional a este proceso de Regalías, Bunge Paraguay también actúa como vendedor de la tecnología Monsanto. En el caso que se de esta venta, se carga en SAP un pedido de venta y Factura en el módulo de SD con el mismo material de servicio. Son consideradas como una Facturación Anticipada para no tener que emitir luego la Factura por la regalía al momento del pago al proveedor. Estas facturas también se suben a la web de Monsanto para informar dicha venta.

La propuesta de solución es hacer las modificaciones necesarias en el cockpit creado en SAP AGRI BBR para Pago a Monsanto de Royalties (transacción YTRGL_MONSANTO) afín de que los 3 países utilicen una única solución estandarizada, pero con los diferenciales de cada país.

En resumen, en Bunge PY el análisis y clasificación es similares a Brasil, pero el repase a Monsanto sigue más el modelo de Argentina donde solo ocurre el repase a Monsanto en un momento posterior y caso tenga compensado la Nota de Débito.

En Bunge Argentina no hay el análisis del calado de Monsanto, el mismo solo viene posteriormente por el informe de Monsanto con la Factura a cobrar los proveedores que han clasificado como Soja intacta.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 118 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

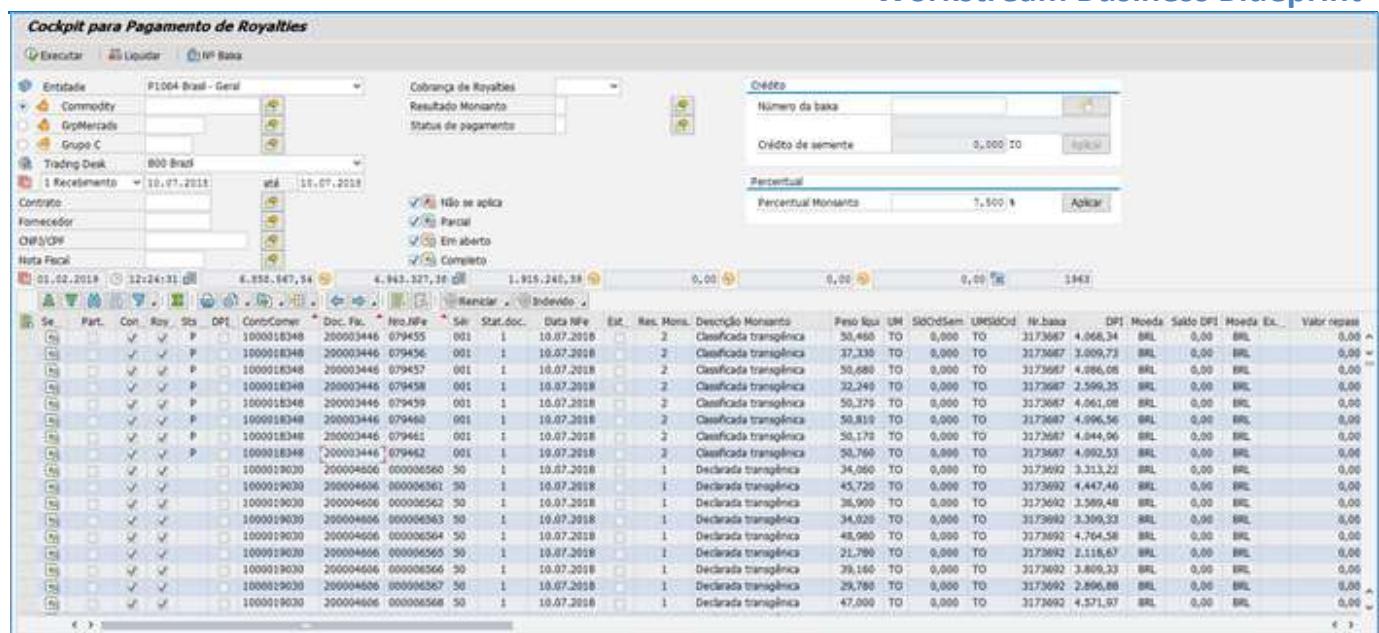


Figure 141: Cockpit Monsanto Brasil.

02.11 Rolagem de contratos

Proceso disponible para: Paraguay y Uruguay.

Una rolagem de contrato consiste en posponer el período de precios (futuros negociados mes / año) de una línea de contrato, debido a diferentes razones comerciales.

Puede haber casos en que surja la necesidad de mover (rolar) el período de ejecución.

El Rolling de Contrato tiene las siguientes características de negocio:

- Acción para "posponer" un precio al siguiente mes negociado (para la parte de cantidad sin precio).
- Se pueden aplicar tarifas de penalización al rolar.
- Un margen generalmente se refiere a la diferencia de precio entre los dos meses de comercio de futuros involucrados.
- Es posible realizar un rolagen “parcial” o “completo” de cantidad sin precio.
- Es posible realizar una rolagen “parcial” o “completa” de la cantidad con precio.
- Es posible rolar varias veces la misma línea de contrato.

Estas acciones se cubren con la transacción del sistema *Trading Station*, botón “Roll”.

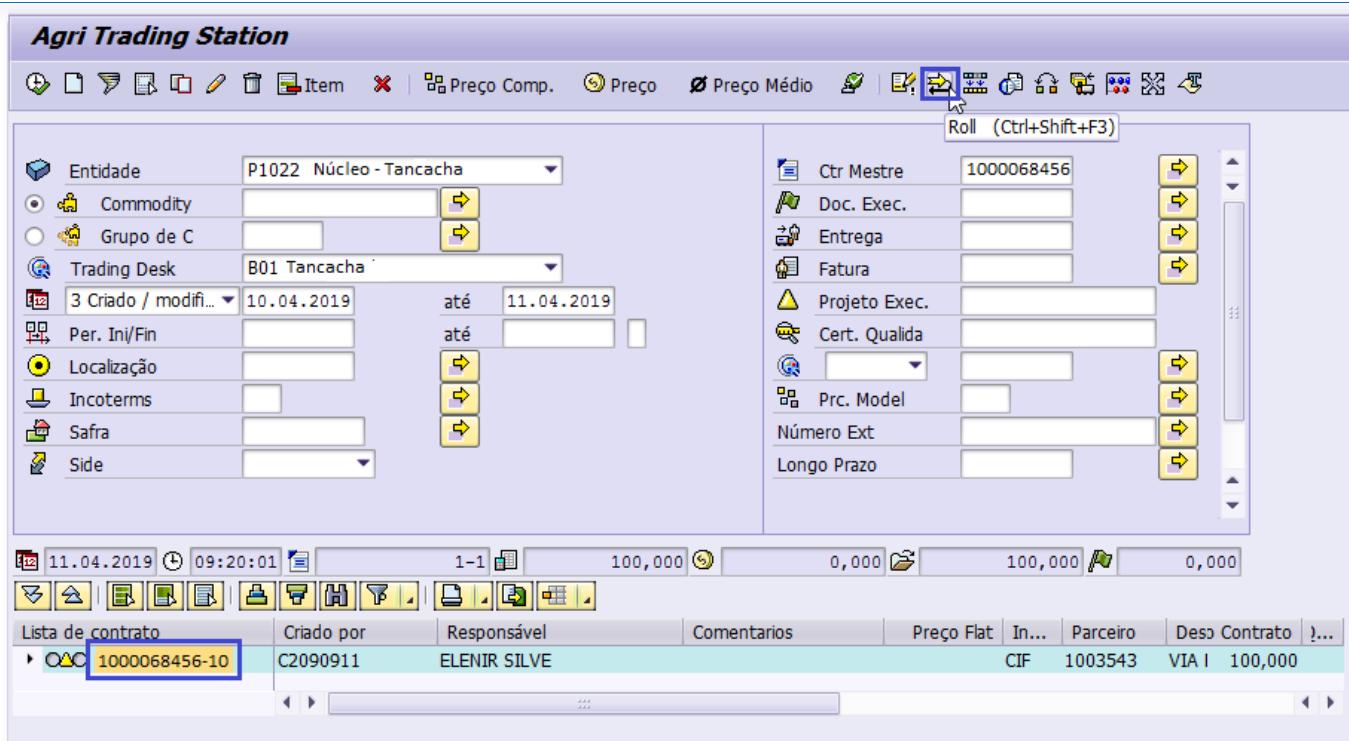


Figure 142: Rolagen de contratos.

El ejemplo, a continuación, de rolagem de un contrato se puede ingresar el nuevo activo y la tasa del rolagen:

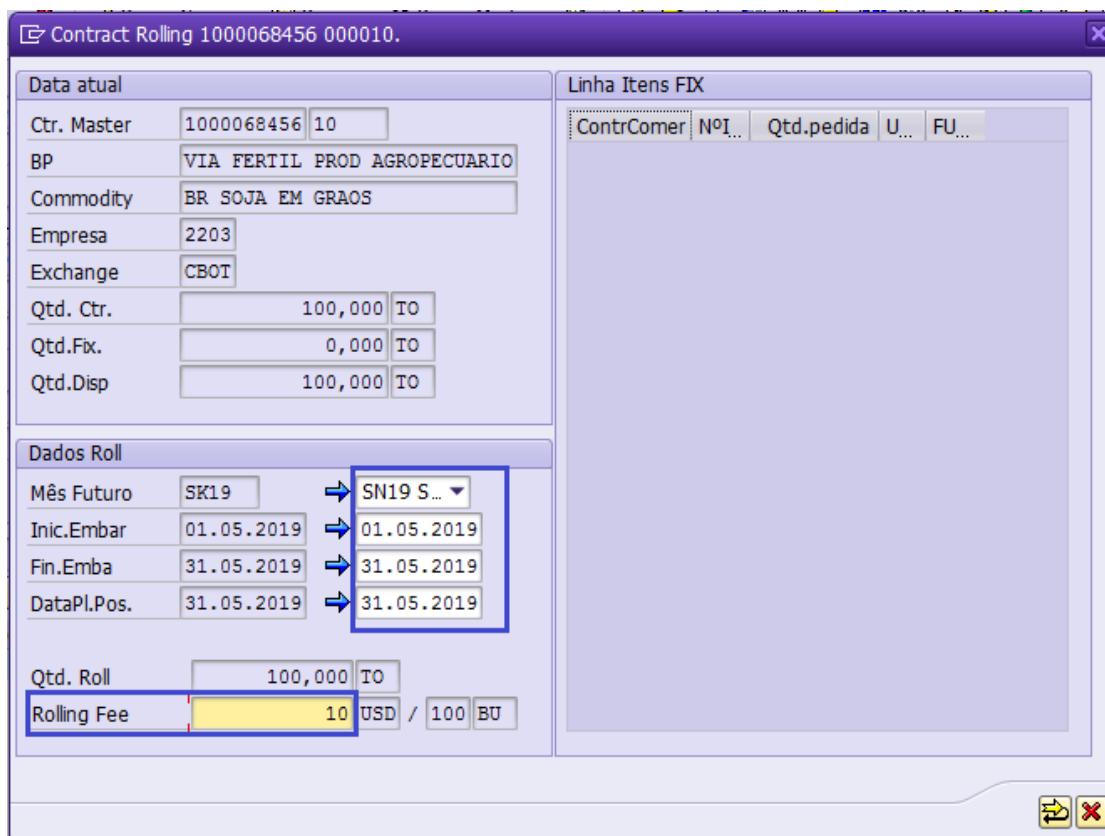


Figure 143: Rolagen de Contratos.

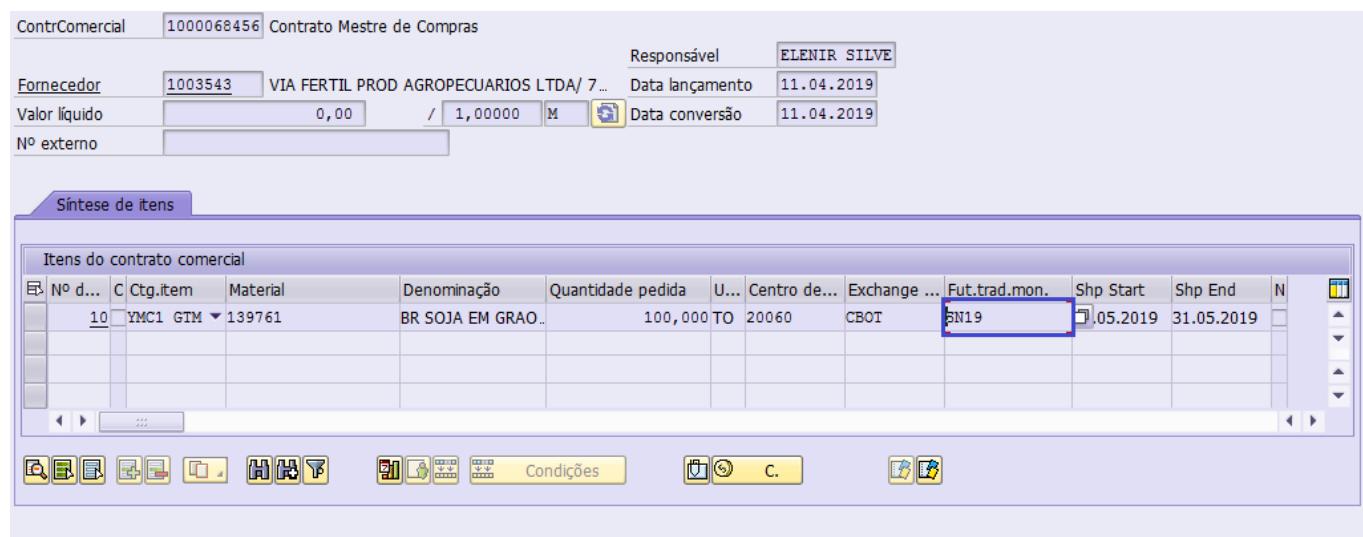
[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Despues, el sistema te informa que hubo la rolagen.

Contrato 1000068456-10 rolado corretamente para o mês SN19.  BEC (1) 600 ▾ hbbabec112 INS | 

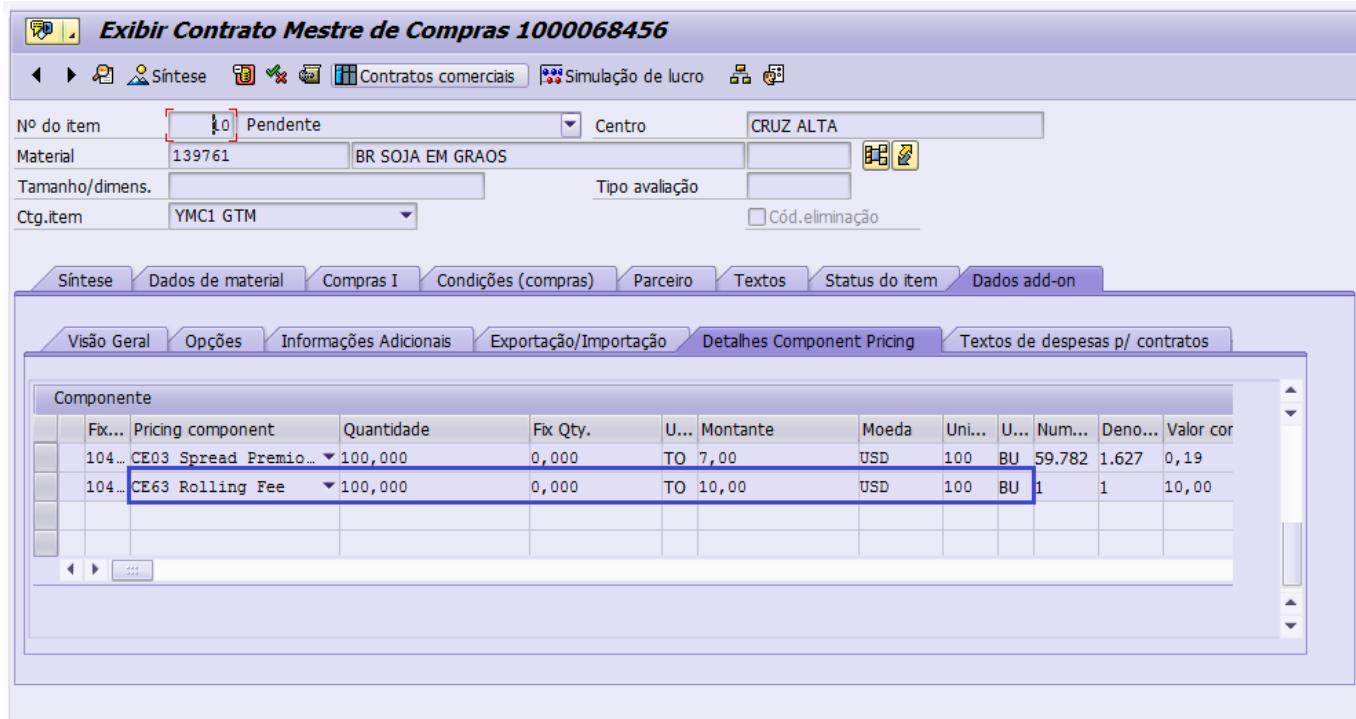
El efecto en el contrato:



Nº d...	Ctg.item	Material	Denominação	Quantidade pedida	U...	Centro de...	Exchange ...	Fut.trad.mon.	Ship Start	Ship End	N...
10	YMC1 GTM	139761	BR SOJA EM GRAOS	100,000	TO	20060	CBOT	SN19	05.2019	31.05.2019	

Figure 144: Cambio del activo.

Tasa del rolagen.



Fix...	Pricing component	Quantidade	Fix Qty.	U...	Montante	Moeda	Uni...	U...	Num...	Deno...	Valor cor
104...	CE03 Spread Premio...	100,000	0,000	TO	7,00	USD	100	BU	59.782	1.627	0,19
104...	CE63 Rolling Fee	100,000	0,000	TO	10,00	USD	100	BU	1	1	10,00

Figure 145: Taxa Rolagen.

El sistema permite el ingreso del nuevo período de envío, la tasa de dispersión, la cantidad a rodar y la nueva fecha de posición de planificación.

El flujo de Bases sigue las mismas reglas básicas. El control adicional es la elección de futuros sobre precios o futuros sin precio.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 121 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Basándose en la base, el sistema permite la rotación del mes futuro, el período de envío y la fecha de la posición de planificación.

Se permite rodar en el futuro o en el pasado. La propagación puede ser positiva o negativa.

Si se produce una repetición múltiple en una línea contrato maestro determinada, el sistema registra los distintos diferenciales.

GTM(OW)074 Rolling Massivo de Contratos.

02.12 Cierre de Contratos

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

Al finalizar el día todos los contratos y fijaciones que fueron confirmados deben pasar al estado de contrato cerrado, es por ello que diariamente se corren procesos al finalizar el día para cambiar de status los contratos y fijaciones confirmados a cerrados, además este proceso también generará otras acciones como ser: creación automática de fijaciones en contratos con flete anticipado.

Estos procesos se acompañan de envíos de correos electrónicos con los resultados de los mismos.

02.12.01 Características

- Mediante este programa se cierra todos los contratos, es decir pasan de estar en estado confirmado (Letra: C) a cerrado (Letra: X).
- También mediante este proceso se cierran las fijaciones de contratos.
- Existe otro estado que es el inicial que se identifica con letra P: Pendiente.
- Para los contratos que se anulan (antes de confirmarse), el estado de anulación es “LETRA A”. En caso de que un contrato ya esté confirmado y requiera ser anulado, se anulan la totalidad de kg, quedando el total negociado en cero.

02.12.02 Resumen de Estados Del Contrato

- **LETRA P: pendiente** – Estado en que nacen los contratos.
- **LETRA C: confirmado** – Estado que obtiene el contrato una vez confirmado por cmp035.
- **LETRA X: cerrado** – Estado que llega el contrato una vez corrido el cmp039 (manual o automático).
- **LETRA A: anulado** – Estado que se determina cuando se anula un contrato que no había llegado a ser confirmado o bien confirmado y anulado (sin haber llegado al estatus de cerrado).

02.12.03 Ejecución automática de cierre de contratos

Actualmente existe un cron que corre a las 18:45 hs, mientras que luego se ejecutará otro cron que realice el cierre de los contratos a las 22 hs. Si bien corren con los mismos parámetros, es decir ambos cierran contratos, es decir contratos ya confirmados pasan a cerrados. La diferencia del cron está en los procesos sucesivos que ejecuta cada uno, siendo idénticos en ambos salvo que el cron de las 22 tambien.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 122 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Si bien desde SISTEMAS informan que los parámetros para ambos cronos son los mismos, se debe verificar ya que desde la ADMINISTRACIÓN sostienen que a las 18:45 hs. el cron solo cierra contratos de DIRECTOS, mientras que el de las 22 hs. cierra el de corredores o incluso ambos.

03 Fijaciones

Proceso disponible para: **Paraguay y Uruguay**.

El objetivo de fijar un contrato con el mercado futuro o a precio es operar en la llamada de cobertura, liberándose de las oscilaciones del precio y con ello protegiendo el resultado del su negocio. Abajo presentamos las formas que se peden anadir un precio a una negociación (a esta operación se llama fijacion) de acuerdo con las reglas de mercado que Bunge opera.

03.01 Documento de Fijacion

Documento de Fijación: es la especificación de parte o volumen total de un contrato maestro. Importante: Mismo los contratos a precio tienen un contrato de fijación con el mismo precio y volumen del contrato maestro. Ya los contratos maestros a fijar pueden tener un o más contratos de fijaciones.

El documento de fijación siempre tiene todas las componentes de composición de magern o de precio fijadas por la quantidade total del documento de fijación.

Figure 146: Componentes del contrato de Fijacion.

Para mayores detalles de la creación del documento de fijación ver

01.13 Fluxo de Documentos GTM.

03.02 Tipos de Fijaciones

Abajo los tipos de fijaciones que serán permitidas para el proceso de compras de commodities originacion.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 123 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

03.02.01 Fijacion por el Simulador

El simulador es una herramienta que permite, además de calcular a margen del negocio, crear el documento de fijación. Los documentos de fijación creados por el simulador pueden ser creados de dos formas:

03.03.01.01 Contratos Fijos

Para los contratos fijos, el documento de fijación se creará en el momento de la liberación de estatus del contrato maestro (el contrato maestro se crea con base en el documento de Simulação desde la aplicación del Quick Entry).

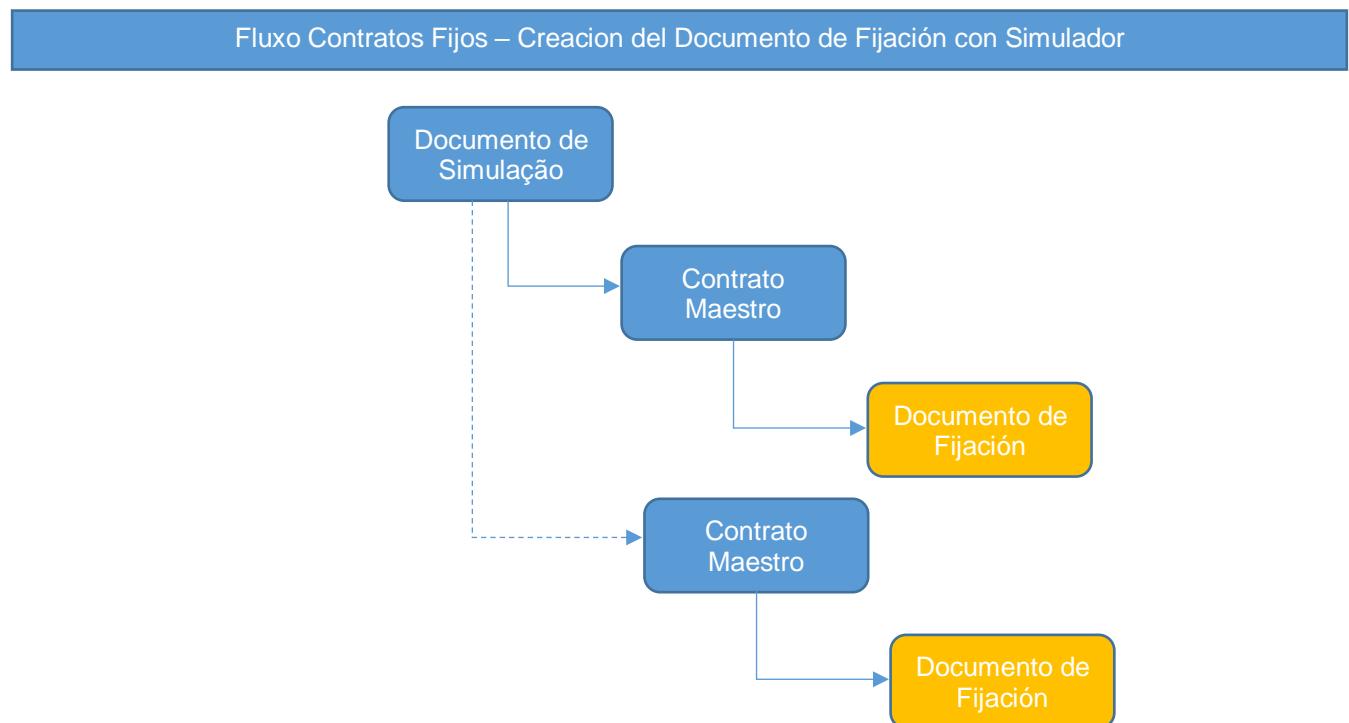


Figure 147: Documento de Fijacion para contratos fijos con Simulador.

En el ejemplo de la

Figure 147 temos que un documento de simulación puede tener varios contratos maestros. Pero un contrato maestro siempre tiene solo un documento de fijación.

03.02.02 Fijacion de contratos con Precio Fijo (A Precio) sin Simulador

Para los contratos fijos creados sin simulador, una vez que, estos contratos estén completos (o sea todos los campos obligatorios lleno con valores válidos) y con estatus liberado el sistema crea el documento de fijación automáticamente.

03.02.03 Fijacion de contratos con Precio a Fijar

Para esta modalidad de fijación se debe utilizar el *Trading Station* la aplicación de fijación del contrato. Ver 02.01.02 Contrato A Fijar.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 124 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

03.02.04 Fijacion por Flete Anticipado

Existen negocios A FIJAR en los cuales se pacta que costo del flete (\$/tn x tns del negocio) se descuentan en una fijación que se genera automáticamente al cierre del día. Estos negocios son generalmente de Tancacha. El contrato queda marcado con una S en el campo Debita Flete Anticipado.

Esa fijación toma como valor del grano, para el cálculo de los kilos de la fijación, el ultimo valor de precio cargado para esa sucursal ese día.

El precio de dicha fijación puede variar, dependiendo de como se cargo el contrato.

Si la fijacion es a precio pizarra entonces el sistema habrá calculado los kilos con 1 valor de grano, pero al dia siguiente dicho valor será modificado por el proceso de asignación de precios pizarra que se corre al dia siguiente una vez que la Camara publica los precios.

```

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central pts/21 -ros_1p05
Mantenimiento de Negocios Confirmacion Autom. cmp035
Sucursal y N. Contrato : 01 51010 TANCACHA Fecha: 30/12/2015 30/12/2015
29) Deb. Flet Ant(s/N/X): S 30) Tiene Ant. Fin.: N
    ) Fec. Pago Ant.: Moneda Ant. : Dolar Ant.:
    ) Precio Ref. : Importe Ant. : Int. Anual:
41) Formalizado?: Gtia. Anticip. : Vencto. Gtia.:
    ) Moneda Gtia. : Importe Gtia. : Devol. Gtia.:
    ) Observacion :
    ) Datos Sap - Fecha : ) N. Sol. / N. Pago Solic. : 000000000000
31) Fijaciones, Desde : 30/12/2015 32) En kgs [K] en % [P]: P
33) Hasta el : 31/12/2016 100 ) Hasta el: 0
    ) Hasta el : 0 ) Hasta el: 0
34) Fijacion, Minima : 28.000 35) Maxima : 97.827
39) Horario Fijaciones : 0900 1830 40) Es Cto FRM?: N
36) Multa x incumplim.: 10 %
37) Moneda Primas P-D-%:
38) PRIMAS X FIJ.:
Fec. Desde/Valor :
(Max. 6)

Continua consulta? [A] [A]=Avanza [R]=Retrocede [Esc]=No

```

Figure 148: Fijacion por flete anticipado.

Para soportar esta operación **GAP(OW)008_02** - Frete Anticipado. Campo Débito Frete Anticipado - Si está activado, al liberar el contrato se deberá crear una fijación para cubrir el valor total del flete. En la liquidación se descuenta el valor del flete por el total del negocio.



03.02.05 Fijacion por WEB

Dentro de la web de fijaciones el usuario, ya sea un corredor, cliente directo o usuario de Bunge, debe tipar el número de negocio y la cantidad de kilos a fijar. La web mostrará un precio, el cual varia, de acuerdo con el Mercado que se especificó en el contrato al momento de su generación. Y al presionar "Enviar" se genera la fijación.

Pantalla de Fijaciones en la Figure 149.

Argentina

Fijaciones

The screenshot shows a web application titled "Fijaciones". At the top, there's a toolbar with buttons for "Enviar", "Consulta Detallada", "Inicializar Datos", "Salir", and "Ayuda". Below the toolbar, a message says "Administración de Fijaciones > Formulario 1: Carga de Fijaciones". The main area has a table with columns: Corredor, Kgs Contratados, Kgs Entregados, Kgs Fijados, and Kgs.Pdte Fijacion. There are also columns for Vendedor, Producto, Código de precio, A Fijar desde, and A Fijar Hasta. A search bar at the bottom left allows entering "Nro Contrato Bunge". The main table lists numerous contracts with details like item number, weight, vendor, and status (e.g., CONFIRMADA, BAR\acien). One row is highlighted with a red border.

Figure 149: Web Fijaciones Bunge.

Al conectarse a la web de fijaciones de Bunge Argentina SA, la página ofrece:

- A** - Una barra de herramientas con varias opciones.
- B** - Un cuadro doble para tipear el número de contrato de Bunge Argentina.
- C** - Otros cuadros ayuda para tipear su número de contrato (del tercero).

A – Una barra de herramientas con varias opciones

En la parte superior de la página, se encuentra una barra de herramientas que le permite al usuario realizar diferentes acciones:

- **Enviar:** Luego de realizar una acción en la página, se deberá hacer clic en enviar, por Ej. si lo que hizo fue tipear el nro. de contrato, luego de cliquear en enviar, la página le va a mostrar los datos del negocio que esta por fijar y ofrece un campo para cargar los kilos o un error (si es que hay). Tiene una funcionalidad similar al enter.
- **Inicializa Datos:** Actualiza la página. También sirve para limpiar errores por Ej. Si se tipeo un contrato por error, haciendo clic en esta opción, se vuelve a la pantalla para la carga del número de negocio.
- **Consultas Varias:** Es un link a la web de Bunge Argentina SA donde se podrán hacer distintas consultas, como ser, contratos con saldos a ser fijado, fijaciones de uno o varios días, etc.
- **Salir:** Abandona la página web.
- **Ayuda.**

B – Un cuadro doble para tipear el número de contrato de Bunge Argentina SA

Cuando se realizar una fijación se deberá tener el número de contrato de Bunge, este dato se tipea en el cuadro doble "Nro. Contrato Bunge". Haciendo clic en enviar, si el contrato es correcto, la web cargara en la página los datos del contrato y dos nuevos cuadros, uno para cargar los kilogramos que desea fijar, y otro solo informativo con el tipo de fijación. En esta última acción, la barra de herramientas nos va a ofrecer opción más:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 126 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- **Consulta Detallada:** esta opción permite acceder a otra página que amplía los datos del negocio que ofrece la web. Para regresara a la pantalla de carga de los kilos a fijar, hay que hacer clic en la parte superior izquierda “Volver”.

Luego de cargar los kilos a fijar en el cuadro destinado a ello, haciendo clic en enviar, la web hace un control y deja la fijación (CONFIRMADA), pero si hay algo que no está en orden, puede rechazar la fijación (mostrando un mensaje de error con el concepto) o dejar la fijación stand-by (A CONFIRMAR). Para más detalles de estos dos últimos casos, ver la parte 03.03.09.01 Validaciones.

Cuando el contrato a fijar tiene anticipos financieros, la web luego de tippear el número de contrato, ofrecerá un resumen del anticipo (monto otorgado, monto descontado y saldo) y un cuadro para tippear el monto a descontar en la fijación que se está realizando.

C – Otro cuadro ayuda para tippear “su número de contrato” (del Corredor).

Este cuadro está destinado para, mediante su número de contratos, pueda ubicar el número de contrato de Bunge Argentina SA, que es el dato necesario para poder fijar.

03.03.09.01 Validaciones

Al momento de tippear el numero de negocio, el sistema hace validaciones, algunas dependiendo del tipo de usuario:
Validaciones comunes a todos los usuarios

- Aun no hay precio para este mercado. Aguarde unos minutos (PARA CONTRATOS CON PRECIO DEFINIDO) es decir que haya sido cargado en el sistema un precio para el “Mercado y Región” que tiene ese negocio, en el día que se está fijando.
- Ud. está fijando fuera de hora. H.Inicio: XXXX H.Fin: XXXXX.
- Contrato ingresado no existe -Ingrese Otro-.
- Contrato no es a fijar -Ingrese Otro-.
- Contrato aun no fue cerrado por Bunge -Ingrese Otro-.
- Fecha fijación anterior a la pactada (xxxxxxxxx).
- Contrato Sin kilos para fijar -Ingrese Otro-.
- No puede ingresar kilos en cero -Reingrese Datos-.
- Kilos ingresados > a los kilos pdtes. de fijación XXXXXX -Reingrese Datos-.
- Debe descontar entre XXXXX \$ o U\$\$ y XXXXX \$ o U\$\$ -Reingrese Datos-.
- Su Deuda " XXXXXXXX es > a su Crédito (PARA CONTRATOS CON ANTICIPO).
- Sin Horarios para Fijaciones -Consulte con Bunge-.

Validaciones para usuarios de cuentas de Corredores

- Contrato No pertenece a su cuenta -Ingrese Otro- (SOLO PARA USUARIOS EXTERNOS).

Validaciones para usuarios de cuentas de Clientes Directos

- Contrato No pertenece a su cuenta -Ingrese Otro- (SOLO PARA USUARIOS EXTERNOS)
- Contrato con corredor - Ud no puede Fijar -Ingrese Otro- (SOLO PARA USUARIOS EXTERNOS DIRECTOS)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 127 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Con todas esas validaciones, se procede al tipeo de los kilos a fijar y la fijación quedará generada, pero dependiendo de una serie de validaciones, podrá quedar en dos estados:

- CONFIRMADA: Proceso finalizado. Solo admite modificaciones en SAP.
- A CONFIRMAR: En este estado, el usuario puede modificarla o anularla. El sistema envía un e-mail al usuario (solo a los externos) informando que la fijación quedó a confirmar y pone en copia al bar.mesa.fijacion@bunge.com, que es un grupo de personas con base en Originacion Rosario.

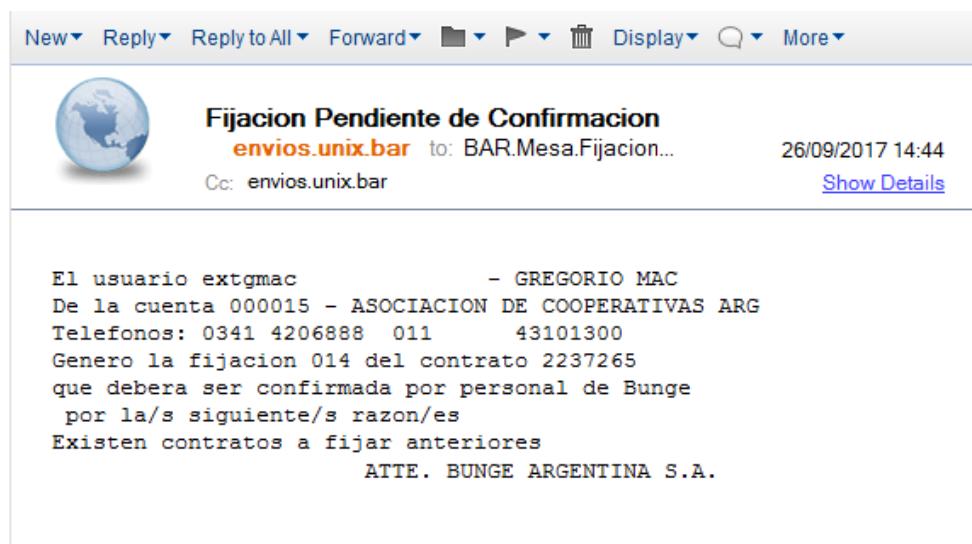


Figure 150: E-mail de Fijacion a Confirmar.

Validaciones para que la fijación quede en estado “A confirmar”:

- Fecha fijación posterior a la pactada
- Kilos de la fijación < Kilos min.p/fijar
- Kilos de la fijación > Kilos max.p/fijar
- Existen contratos a fijar anteriores

Una vez que se genera la fijación se envía un mail al usuario externo que la creo:



Figure 151: E-mail de confirmació de fijación.

Gaps relatados **GAP(OW)008_03** - Interface SAP-WEB/WEB-SAP.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 128 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

03.03 Carga de Fijación de Negocios con Anticipos Financieros (web)

Cuando se fija un contrato que tiene otorgado un “anticipo financiero”, es decir que le pagaron al cliente/corredor un adelanto, la lógica del programa es descontar desde la primera fijación de manera obligatoria el importe del anticipo. Es decir que se valoriza la fijación (kilos por precio y los impuestos) y si el importe de esa fijación es menor al anticipo, lo cancela parcialmente y en las próximas fijaciones termina de cancelarlo. Antes el corredor podía optar por no cancelar el anticipo en la primera fijación, ahora es obligación desde la primera.

Figure 152: Fijacion con Antecipo Financero.

03.04 Confirmación de la Fijacion

Cuando una fijación queda en estado A CONFIRMAR requiere que dentro de Bunge sea confirmada/rechazada. Toda fijación que es generada por un usuario de Bunge solo puede ser confirmada por dicho usuario. Las fijaciones generadas por usuarios externo pueden ser confirmadas por cualquier usuario interno. Para la confirmación de fijaciones, se utilizará la trasacion WB24.

Figure 153: Confirmación de la Fijaciones.

En la transacion WB24, se visualizan las fijaciones pendientes de confirmar, presionando el botón "Status" se confirma o se rechaza la fijación. Presionando el botón "Documento" se muestra los motivos por los cuales se encuentra a confirmar.

Tanto por rechazo como por confirmación el sistema envía un mail al usuario externo que generó la fijación avisándole que se confirmó/rechazó según corresponda. Modelo de mail:

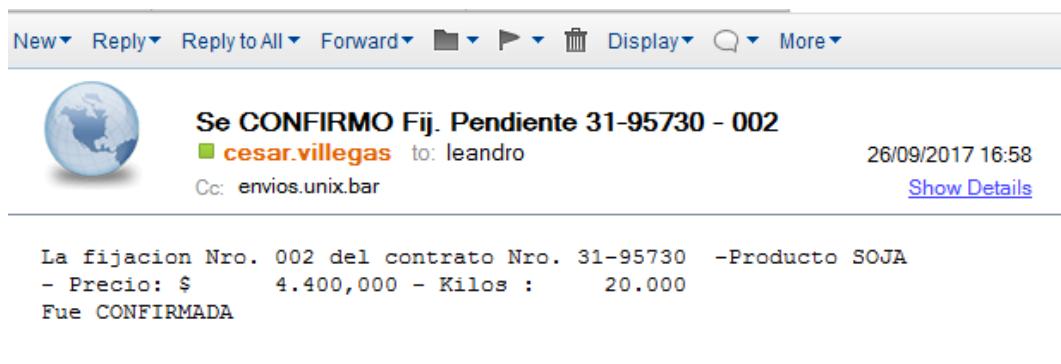


Figure 154: Modelo de E-mail para Rechazo o Confirmación del Fijación.

En caso de confirmarse la fijación, solo recién después del cierre de negocios que hace la mesa de confirmación de negocios viaja el registro de esta fijación a la web tradicional para ser visualizada por el corredor.

Gap para envio de E-mail: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

03.05 Modificación de Fijacion

Las modificaciones a fijaciones solo las pueden hacer usuarios de Bunge y dentro del SAP a través del programa Trading Station.

Lista de contrato	Criado por	Responsável	Comentários	Preço Flat	In...	Parceiro	Descrição do Parceiro	abe...	Qt...
COO 1000068102-10	C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY	00,000	
• 36582-10	C1412396			CIF				0,000	
• 36583-10	C1412396			CIF				0,000	
• 200059343-10	C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY	0,000	
• 200059344-10	C1412396	JAIR DE PAUL		60,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY	0,000	
• 200075948-10	C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY	0,000	
• 200075948-20	C1412396	JAIR DE PAUL		0,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY	0,000	

Figure 155: Modificación del contrato - Trading Station.

El sistema esta parametrizado para permitir a los comerciales modificar cualquier campo antes del cierre de negocios, luego que esto suceda por norma cualquier cambio se debe realizar via mail a la administración donde una persona tiene poder para modificar cualquier dato de la fijación.

Cualquier modificación aquí dispara el cambio a la web de fijaciones y web tradicional.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

03.06 Anulaciones de fijación

Para realizar la operación de anulaciones de fijación el usuario debe ingresar en el *Trading Station*. Seleccionar el documento de fijación y presionar el botón de Anulacion de Contratos.

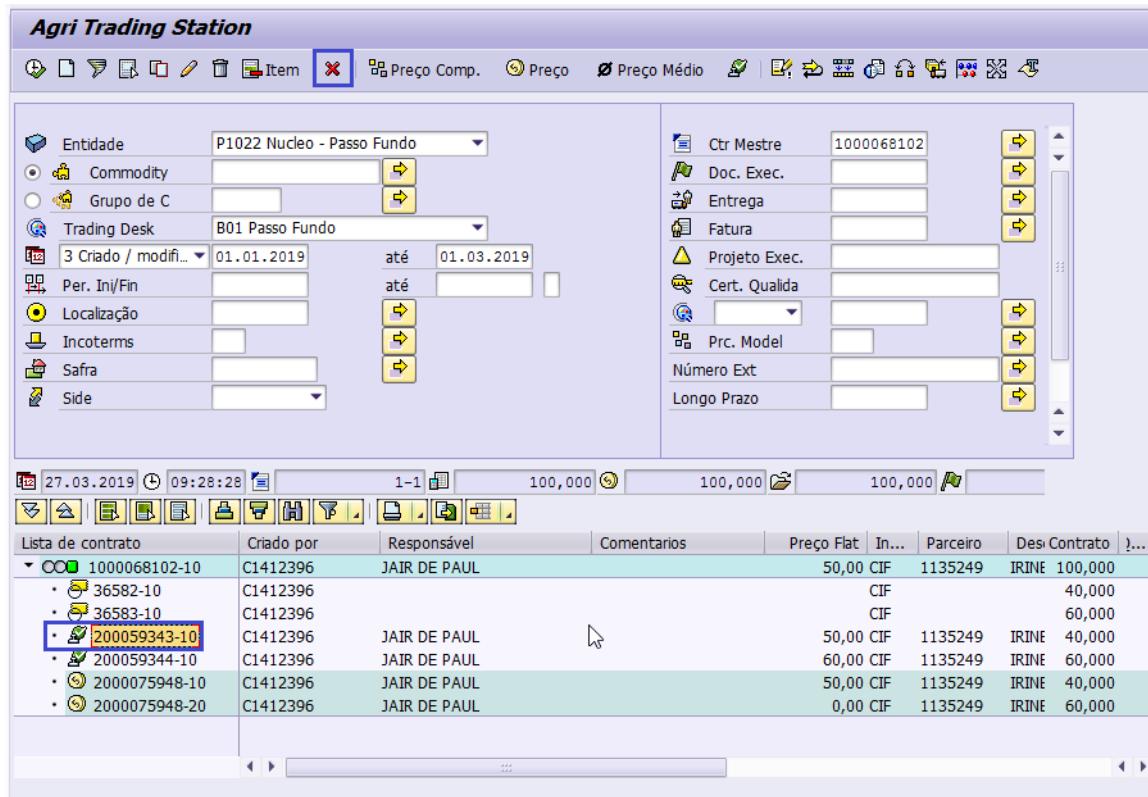


Figure 156: Anulacion de documento de fijacion desde el Trading Station.

Despues se debe informar las catidad para anulación.

The screenshot shows the 'Cancelamento Fixação' window. At the top, it displays 'Info. Contrato' (Contract Info) with fields like 'Contrato Mestre' (Master Contract) set to '2000059343', 'Parceiro' (Partner) as 'IRINEU BOROWY', and 'Commodity' as '139761 BR SOJA EM GRACIS'. Below this is a 'Itens' (Items) section showing a master contract item 'Contrato Mestre: 1000068102' with quantity '100,000' and a price section with items '2000075948' and '2000075949' both at '40,000'. Further down are sections for 'Qtd. Executada' (Executed Qty), 'Qtd. Paga' (Paid Qty), 'Qtd. Cancelada' (Cancelled Qty), 'Qtd. Canc. à Fiar' (Pending Cancellation), and 'Qtd. Canc. Foi a Pagar' (Cancelled Paid Qty). The bottom half of the window contains fields for 'In. Embarque' (Shipment In.) and 'Fim Embarque' (Shipment End), 'Preço Fix' (Fix Price), 'Motivo de Rejeição' (Reason for Rejection), and 'Data de Cancelamento' (Cancellation Date) set to '23.03.2019'. It also includes sections for 'Qtd. a Cancelar' (Qty to Cancel), 'Valores Financ. Pagos' (Financial Values Paid), 'Spread de Fazenda' (Fazenda Spread), and 'Taxes de Cancelamento' (Cancellation Taxes). Buttons for 'Notas' (Notes) and 'Simulação' (Simulation) are visible at the bottom right.

Figure 157: Parámetros de Anulación.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

Abajo el descebemos el proceso de anulaciones para las fijaciones.

03.06.01 Anulaciones totales de fijación

El sistema valida que no haya liquidaciones, ni aplicaciones de kilos en la fijación a anular, y una vez que valida esas opciones solicita saber si se anula al mismo precio y si se anula a un valor diferente (para que luego se pueda generar una ND por diferencia de precio o no). Si se anula con otro precio, pregunta por cual Mercado, si por pizarra del día siguiente, valor que al día siguiente se asigna cuando la mesa de confirmación en la administración carga los precios pizarra en el sistema y corre un proceso de asignación de precios a las fijaciones / anulaciones / etc .

Y si se anula a precio definido lo tipea el usuario en el momento de la anulación y queda terminada la anulación. Este movimiento se dispara de inmediato a la web Tradicional.

03.06.02 Anulación parcial

El sistema solo permite anular parcialmente la última fijación, porque entiende que no se recibirá más kilos. Las fijaciones tienen aplicaciones de kilos, y siempre la última es la que puede tener aplicación parcial de kilos y la diferencia, es lo que se puede anular.

Al igual que la fijación total, pregunta si se anula con diferencia de precio y pregunta si es por pizarra o pide tipear el valor de la tonelada de al que se quiere anular.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 132 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

El sistema automáticamente calcula los kilos a anular que son los kilos de la última fijación – los kilos aplicados a esa fijación.

El sistema exige que luego se anulen los kilos a recibir, para que el sistema quede con la misma cantidad fijada que recibida.

03.07 Horarios de Apertura y Cierre Fijaciones

El sistema tiene una tabla donde se determinará por cada producto y grupo de sucursales el horario desde y hasta para admitir fijaciones. Esta tabla contiene valores que se pegan al momento del alta de un contrato, pero pueden ser modificados durante la carga de ese contrato.

Al momento de cargar la fijación web, el sistema valida si estamos dentro del horario de esta tabla, y si no estamos dentro de ese rango horario, analiza el rango horario especificado en el contrato, y si no se está tampoco dentro de ese rango no permite cargar la fijación.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central		mpighin	-pts/68	-ros_lp05	
		tancacha		fijo05	
fijo05	Horarios de Apertura y Cierre de Fijaciones				
mpighin	pts/68	scoansi	ros_lp05	tancacha	20170927 16132436
Grupo Sucursales	Producto	Hora Inicio Actual	Hora Fin Actual	Hora Inicio Fija	Hora Fin Fija
001	01000	0730	1830	0900	1830
001	01030	1400	1830	1400	1830
001	01110	0900	1830	0900	1830
001	02000	0900	1800	0900	1830
001	02020	1600	1830	1600	1830
001	03000	0900	1830	0900	1830
001	04000	0900	1830	0900	1830

Figure 158: Tabla de Horario de Fijacion por Sucursales y Productos.

03.08 Validaciones

Abajo las validaciones para la creación del documento fijación.

03.08.01 Validacion de Desvio de Precio

El sistema debe verificar si el precio que se ingresa en el documento de fijación o simulación está fuera de la variación permitida en referencia a el ultimo negocio del dia anterior.

Gap **GTM(OW)072** - Validação do desvio de preço - Mensagem de Warning.

03.09 Reportes

Abajo los reportes utilizados para las las operaciones con fijaciones.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 133 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	
BSA IT EACoE Governance				Copyright© 2018 – Bunge South America

03.09.01 Consulta Fijaciones de un Dia

Este reporte se utiliza para consultar las fijaciones generadas en un rango de fechas. Se debe ordenar por producto, y por corredor y cliente y lleva subtotales por grano y sobre el final un total por grano y cosecha con sus respectivos totales. Se puede emitir como resumen o detallado y tiene salida a Excel.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	pts/49 -ros_1p05
CONSULTA FIJACIONES POR FECHA	fij060
Fecha Desde : 21017	
Fecha Hasta : 21017	
Sucursal : 99	TODAS
Usuarios : T	I=internos E=externos T=Todos
Warrants : T	S=solo warrants T=Todos
Producto (enter=todos) : 1000	
(D)etalle o (T)otales : T	
(F)ij (A)nul (T)odas : t	

Figure 159: Reporte Consulta de Fijaciones por fecha.

03.09.02 Consulta Fijaciones a Negocios

Este reporte emite los negocios pendentes de fijar, y en los negocios que tienen multiples vencimientos muestra el negocio en varias líneas con sus toneladas y respectivos vencimientos. Parámetros/filtros:

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	pts/49 -ros_1p05
Listado Contratos A Fijar	fij505
Fecha de Corte Operaciones Hasta : 2/10/2017	
Fecha de corte para Contratos, Ampliaciones, Anulaciones	
Aplicacion Mercaderia,Fijaciones y Anulaciones Fijacion	
Fecha Vto. 1er. Fijacion Hasta : 31/12/2022	
Fecha de Contratos a Fijar Desde : 1/01/2013	
Proveedor Desde : TODOS	
Hasta :	
Corredor Desde : TODOS + Directos	
Hasta :	
Cosecha Desde: 9999 Hasta: TODAS	
Producto : TODOS	
Sucursal : TODAS	
Con Salida p/Excel (S/N) : S	
Cumplido Economico (S/N/T) : T	
Cumplido Fisico (S/N/T) : T	
C/Flete Anticipado (A/T) : T	
Solo con Primas (P/T) : T	
Solo Convenios (S/N/T) : T	
Detalle o Totales (D/T) : D	
Con Saldos o Todos (S/T) : S	
Operador Comercial(T=Todos): t	

Figure 160: Consulta Fijaciones a Negocios - Parametros de seleccion.

Los datos del reporte están en el archivo abajo.



fij505mpighinpts49.
pdf

Este reporte permite obtener detalles, o totales.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 134 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

04 Pricing

Proceso disponible para: Paraguay y Uruguay.

Pricing son procedimiento de cálculos de forma a determinar los precios en los documentos. Nos dá la funcionalidad para asignar diferentes tipos de cálculo para diferentes necesidades.

En Bunge, los contratos tienen dos *Pricing*:

- Regular *Pricing* – Tambien conocida como *Pricing Standard* de los documentos GTM. Este Pricing es responsable por la interface de precio entre los documentos GTM (Contratos) e documentos Logísticos (Ordem de Compras).

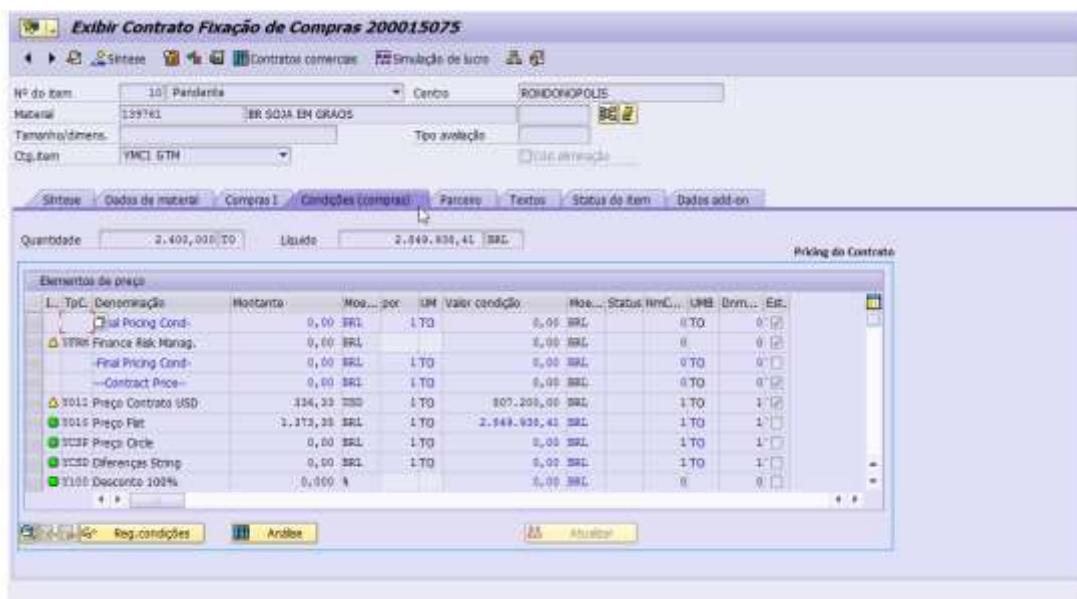


Figure 161:Pricing del Contrato.

- Component *Pricing* – es una herramienta construida a medida, para facilitar los procedimientos de cálculo para las operaciones de Bunge.

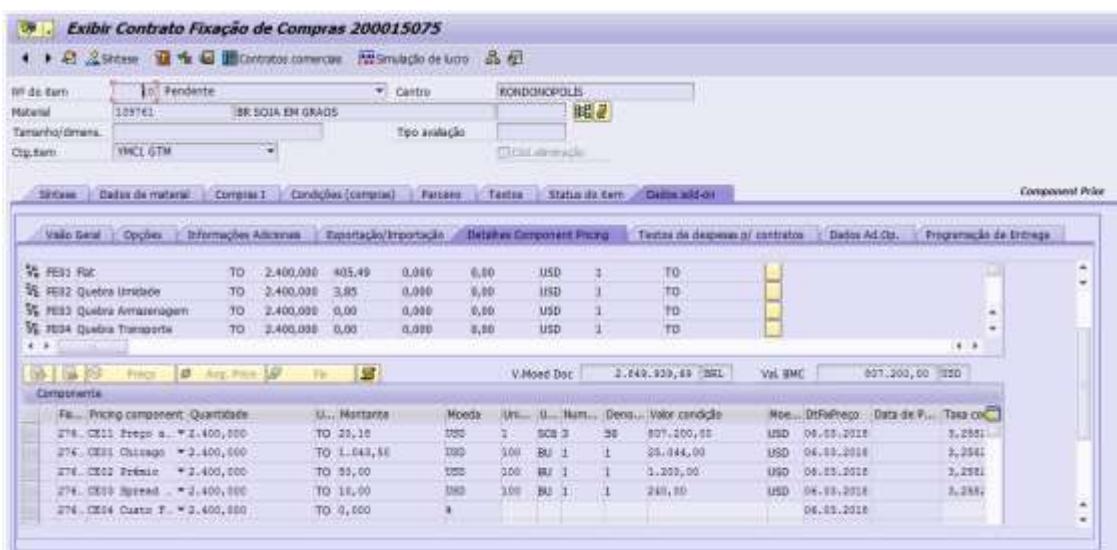


Figure 162: Component Price del Contrato.

04.01.01 Tipos de Precificación

Las operaciones de Bunge contemplan dos tipos de precificación:

- Precio Fijo – Donde ya se pacta con el cliente el precio y la moneda de la negociación.
- Precio A Fijar – Donde se pacta los parámetros de la negociación como: Fecha de Entrega, Cantidad, Commodity, Locations, etc.. Pero el precio se va a fijar posteriormente en referencia a el mercado.

04.01.01.01 Precificación a Fijar

Para los negocios a Fijar Tenemos:

Precio Mercado: En esta precificación los precios de los mercados que Bunge opera.

04.01.02 Component Pricing

Es una herramienta utilizada para facilitar el procedimiento de cálculos de precios. El *Component Price*, puede ser utilizado siempre que hay necesidad de realizar cálculos donde todas las memorias de calculo sean registrada y almacenada en tablas para consulta posteriores.

El *Component Price* también facilita la adquisición de datos para los cálculos.

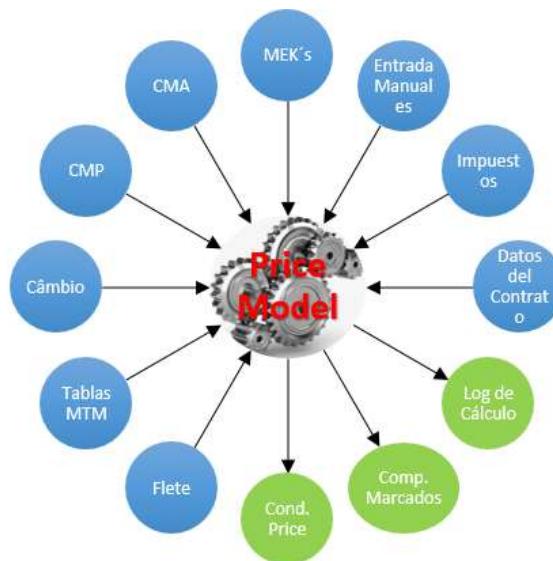


Figure 163: Component Price.

El *Component Price* puede utilizar datos de muchas fuentes, tales como:

Fuentes Externas: son datos que se originan afuera del sistema, como interfase, webservices, etc. Ejemplo: Interfaz con CMA (Chicago Mercantile Exchange) - responsable por el precio futuro y la tasa de cambio para los siguientes commodity: maíz, soja, harina de soja, aceite de soja y trigo.

Fuentes Internas: son datos que están en el propio sistema, como tasa de flete, costos, datos del contrato, etc. Son consideradas como fuentes internas las entradas manuales de componentes.

Los modelos de precio (*Price Model*) son esquemas de cálculos procedurales, que se ejecutan desde el *Component Price*, utilizados para los siguientes propósitos:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 136 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Cálculo de margen para los simuladores.
- Cálculo para la formación de precios.
- Cálculo del Transferprice.
- Cálculo de MtM para el UPL.
- Cálculo de impuestos retenidos (Retenciones).

El **Component Price** no necesita exclusivamente del Simulador de Margen para ser ejecutado. Se puede ejecutar un Modelo de Precio (**Price Model**) del **Component Price**, en el contrato, QuickEntry, programa, interfase o donde se necesite.

04.01.02.01 Estrutura de los modelos de precio

Los modelos de precio se componen de:

Componentes de Precio (Llamada de component) - son las variables utilizadas en los modelos de cálculo.

Fórmulas - están formadas por componentes de precio y operaciones aritméticas.

No devemos confundir Componente de Precio con Condición de Precio. Las componentes de precio son exclusiva de Componente Price y las condiciones de precio son exclusivas del price standard del contrato.

Abajo podemos mirar la estructura de um modelo de precio.

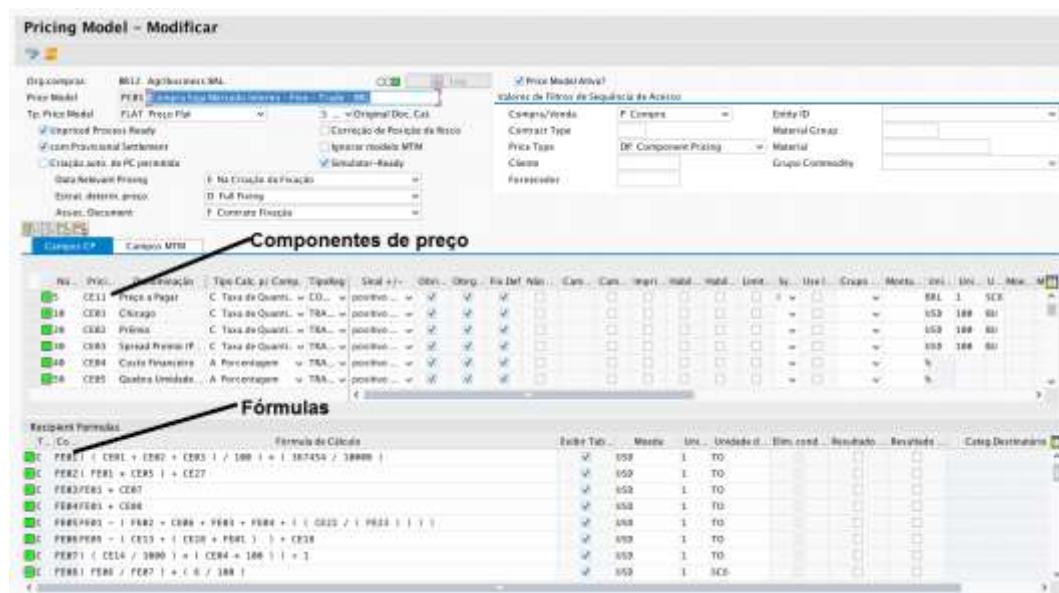


Figure 164: Ejemplo del modelo de precio.

La selección de los valores para los componentes puede ocurrir de las siguientes maneras:

- **Manualmente** - En la que el usuario debe insertar el valor de componente manual. Ejemplo: Precio a pagar.
- **Utilizando Módulos de Funciones** - El modelo de precio puede utilizar una función para seleccionar valores. Ejemplo: Fobing, Ágio, Flete, etc.
- **Utilizando tablas nativas del pricing model** - El modelo de precio ya está integrado con las tablas de MTM para seleccionar los valores de premio.

Las componentes de precio se pueden modelar de varias formas, tales como:

- **Despensas del contrato** – Ejemplo: Fobbings, Mermas, etc.
- **Costos de Servicios** – Ejemplo: Saranda, fumigación, etc.
- **Precios** – Ejemplo: Precio del commodity que se esta negocioando.
- **Comission** – Ejemplo: Percentagem de comission que se va pagar a un Broker.
- **Taxas de Conversion para Cambio** – Ejemplo: El valor FX del dollar futuro.
- **Componentes de Formacion del precio** – Ejemplo: Primas y CBOT.

04.01.02.03 Modelos de Precio

En Bunge, los modelos de precio seran segregados por :

Table 22: Granularidad para la creación de los modelos.

Tipo de Segregación	Descripción
Utilizaciónn	Modelos para Compras, Vendas, Retenções, UPL, TransferPrice, etc.
Precificación	Fija, A Fijar
Moneda	USD, BRL, ARS, etc.
Commodity	Soja, Harina de Soja, Maiz, Aceite de Soja, etc.
Segmento de Negocio	Agribussines, Fertilizantes.
País	Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, etc.
Intensión	Trade o Crushing
Operación	Exportación, Importación, Mercado Interno, etc.

La Organizacion de Compras é formada por el País y Segmento del Negocio. Ejemplo: La organizacion de compras AR12 é AgriBusiness para Argentina, BR12 é AgriBusiness para Brasil. (Ver 01.05.04. Organización de Compras y Ventas).

Ejemplo del modelo que serán creados para Bunge Sudamerica:

Table 23: Ejemplo de Modelos para Argentina.

Organización de compras	Escenarios	Tipo de precios	Moneda	Intencion	Ejemplo Modelo
AR12	Compras Directas	A precio fijo	USD	Trade	Compras Directas - Fijo - Trade - USD
AR12	Compras Directas	A precio fijo	USD	Crushing	Compras Directas - Fijo - Crushing - USD
AR12	Compras Directas	Pizarra	USD	Trade	Compras Directas - Pizarra - Trade - USD
AR12	Compras Directas	Pizarra	USD	Crushing	Compras Directas - Pizarra - Crushing - USD
AR12	Compras Directas	Pizarra	ARS	Crushing	Compras Directas - Pizarra - Crushing - ARS

Cada modelo de precio tendrá seu propio conjunto de componentes de precio y formulas. Que se utilizará para calcular el precio y la margen. Ver Figure 164: Ejemplo del modelo de precio.

04.01.03 Modelos de Margen

Abajo en el archivo “Simulador Margen – Draft” se presenta un *Draft* de los cálculos para la margen.

04.01.04 Contratos de Precio

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 138 of 140
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

El contrato de precio se utiliza como interfase de datos para la ejecución del contrato, es utilizado por la solución de A3 (herramienta que hace las recepciones y despachos).

A partir del contrato de precio se genera el contrato de Ejecucion.

Para los contratos Fijos, el valor del precio es lo mismo que del documento de Fijacion.

Para los contratos A Fijar, el valor del precio será del mercado.

Para el flujo mirar 01.13.01 Fluxo Contrato Fijo – Con Simulador y 01.13.02 Fluxo Contrato Fijo – Sin Simulador.

04.01.05 Documento de Fijacion

El documento de fijación representa la precificación de parte o volumen total de un contrato maestro.

Importante: Mismo los contratos a precio tienen un contrato de fijación con el mismo precio y volumen del contrato maestro. Ya los contratos maestros a fijar pueden tener un o más contratos de fijaciones.

En el contrato de fijación, tenemos *el Component Price* (componente y formulas) precificada para toda la cantidad de la fijación.

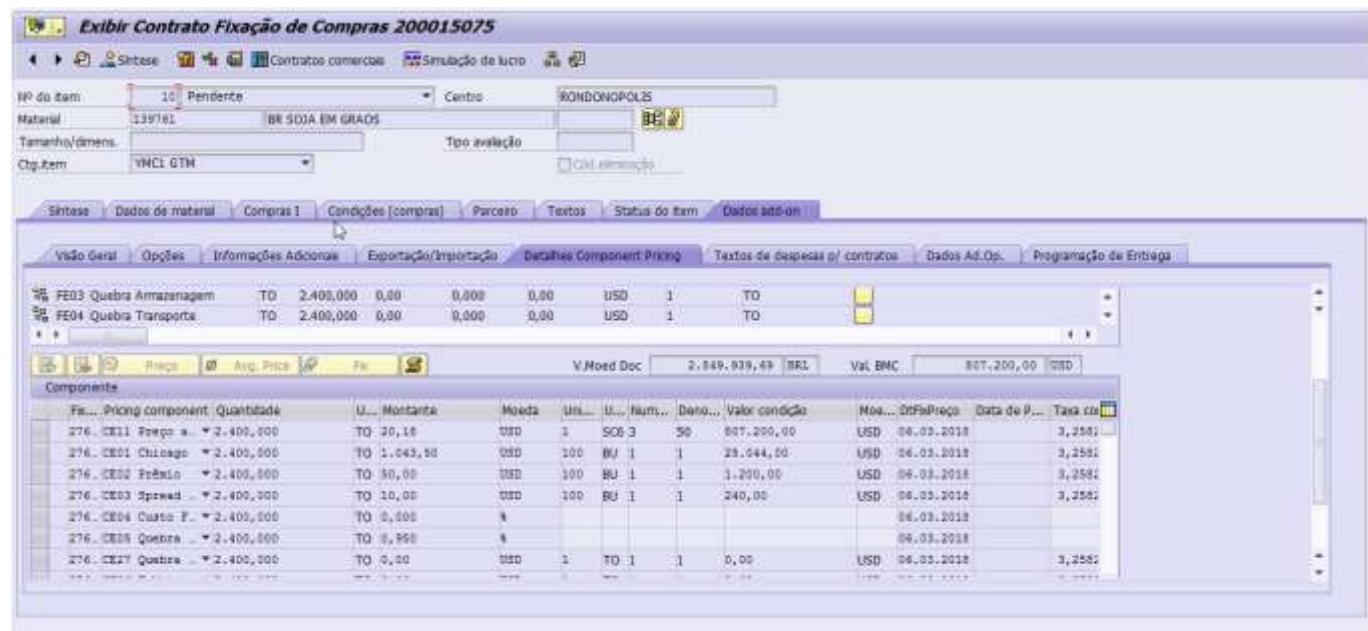


Figure 165: Component Price para el contrato de fijacion.

El contrato de Fijacion se utiliza como interfase de datos para los pagamentos.

Para el flujo mirar 01.13.03 Fluxo Contrato .

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



Workshop Presentation

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

BBP Validation Workshop

DEMTRA – Originación de Granos Argentina

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

Alcance

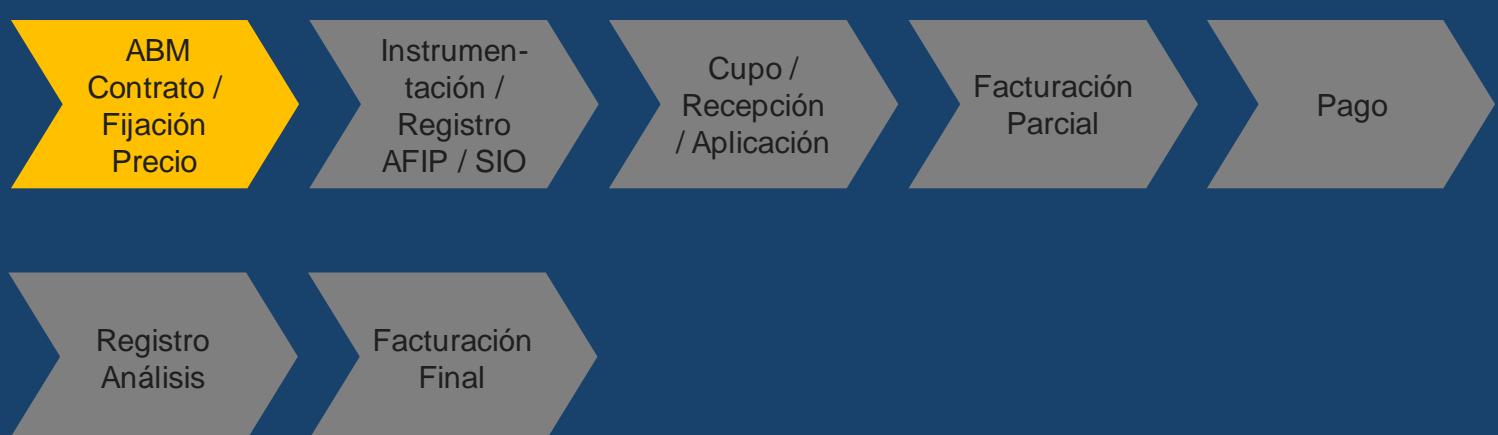
Escenario: 01 – Originación de Granos (AGRI) - Argentina



PROCESOS: 1-Alta Contrato Fijación de Precio



Escenario: 01 – Originación de Granos



➤ Canales de Originación considerados

- Con Corredor
- Directas (sin Corredor)
- Directas con intermediarios (Dateros)
- Relacionada a una Venta (Canje / Pago en Especie)
- Negociación en MATBA / ROFEX
- Contratos Espejo

➤ Tipos de Operación

- Con Precio
- A fijar
- FRM

➤ Incoterm

- CIF – Vendedor entrega en planta de Bunge – Peso y Calidad en destino
- FOB – Bunge retira del campo – Peso y Calidad en destino

➤ Mercados de Precio

- Pizarra: Bolsas de Rosario, Bahía Blanca, Necochea
- MATBA / ROFEX
- Precio Bunge (Disponible / Forward)
- Precio Bunge Definido (Contratos con Precio)

- ProMaíz – La compras de maíz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri) al igual que su venta y la posterior compra de los productos producidos por esa empresa
- Arroz – Las compras arroz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Trigo – Las compras de trigo para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Temas a “debatir” durante la fase de diseño y construcción – Solución F&I o Agri dada su total similitud con el proceso de aceites crudos a nivel equipo comercial, pricing y proceso operativo:
 - Compras de Aceite Refinado a Granel
 - Venta de Aceite Refinado, Lecitina y otros de F&I a Granel

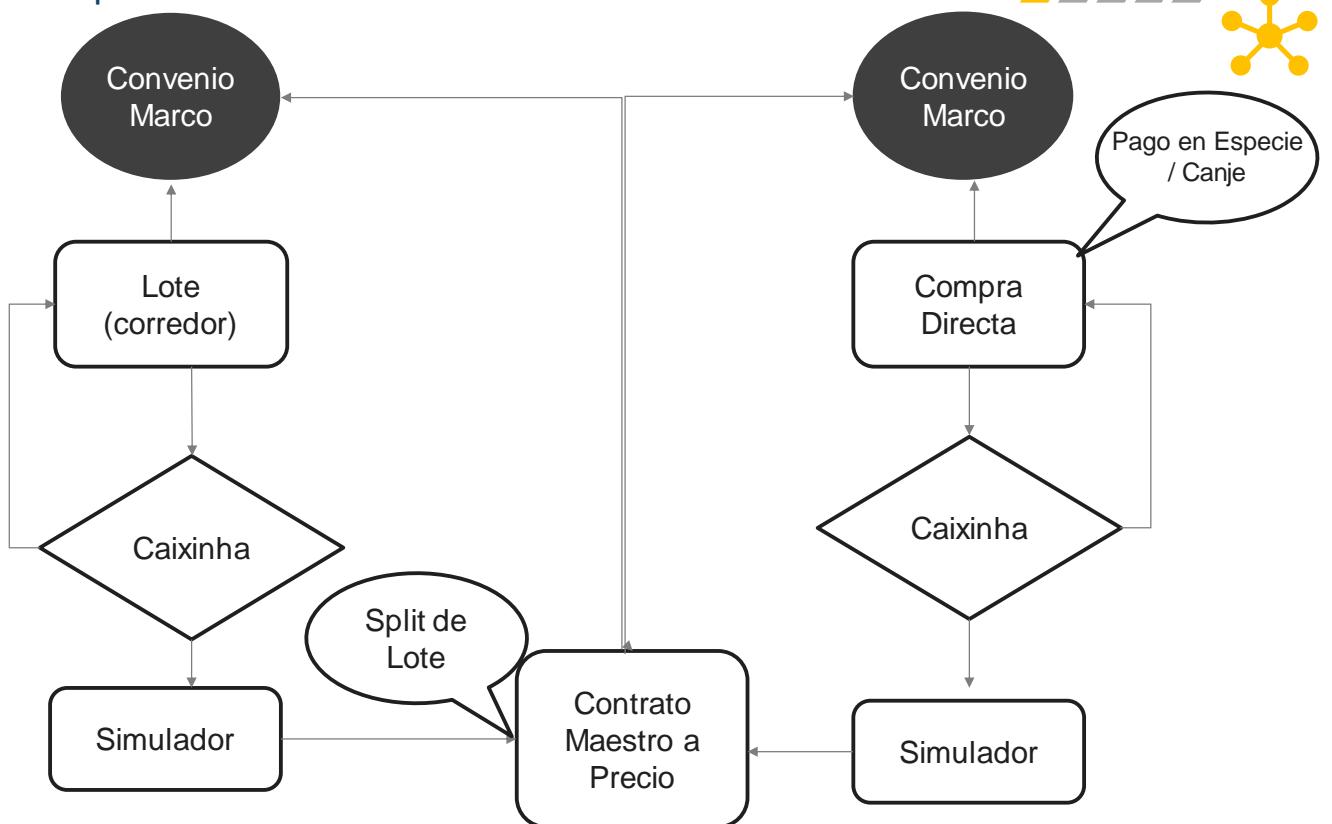
Variantes del Proceso

- **Condiciones de Precio - Bonificaciones / Descuentos**
 - Contratos con precio
 - Precio Variable por período de entrega
 - Prima / Descuento (Ajuste Precio)
 - Contratos a Fijar
 - Prima por período de fijación
 - Prima por período de fijación y fecha de entrega (Almacenaje)

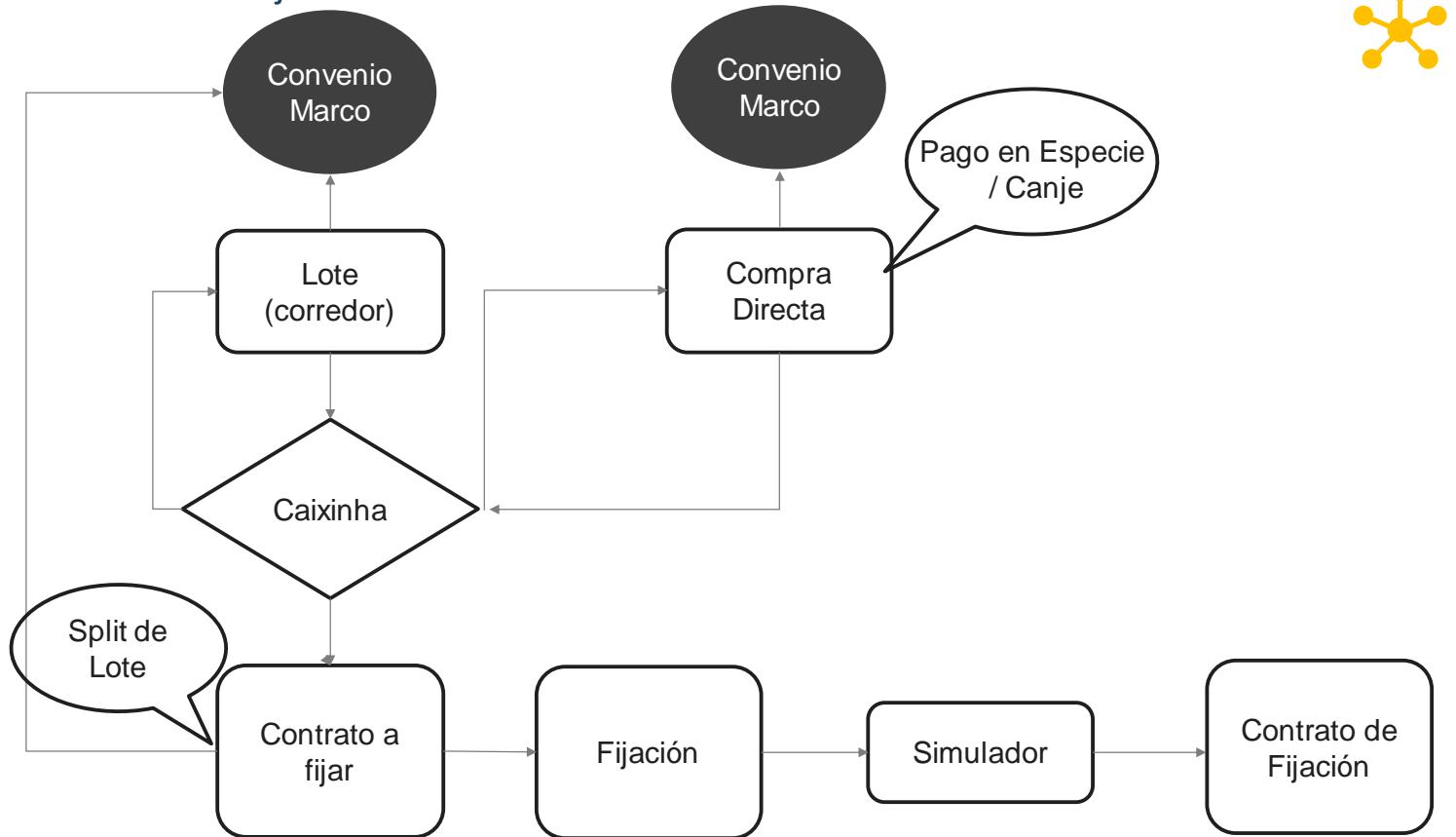
➤ Condiciones de Calidad y Servicios

- Condiciones estándar o especiales de calidad por contrato
- Tarifas de Servicios Definidas y A Definir por contrato (Secada, Zaranda y Fumigada)
- Condiciones de recibo de mercadería – Trigo y Cebada
- Condición de calidad (Grado) para facturación – Maíz y Trigo

Flujo de contratos a precio con simulador



Flujo de contratos a fijar con simulador



Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Convenio Marco	Acuerdo comercial pactado al inicio de cosecha por volúmenes a recibir con condiciones establecidas	Comercial	SAP	Convenio ingresado en SAP
#2	Lote	Se cargan los lotes comercializados por el comercial en la Bolsa	Adm. Comercial	SAP	Lote ingresado en SAP
#3	Split Lote	El Corredor ingresa a la WEB y hace la confirmación de los negocios. Como back up se puede realizar directamente en SAP	Corredor o Adm. Comercial	WEB o SAP	Contratos ingresados en SAP
#4	Contrato de Ventas de MI o Fertilizantes	Canjes y pago en especie, el contrato nace al realizar la venta de Fertilizantes / Merc. Interno	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP

Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#5	Contrato	Ingreso manual del contrato en SAP	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#6	Ingreso de Archivo contratos MATBA	El corredor informa las carátulas del MAT	Adm. Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#7	Fijación	El Corredor ingresa a la WEB y fija el precio del contrato. Esto también puede ser ejecuta por Comercial de Bunge	Corredor / Comercial	WEB / SAP	Precio Ingresado en SAP
#8	Caixinhas / Simulador de Márgen	Planificación y control comercial. Cálculo y control del margen.	Trading / Comercial / Planning / Logística	SAP	Consumo de Caixinha y determinación del margen
#9	Autorización de contratos	Autorización de alta de contratos y fijaciones de precios	Comercial	SAP	Liberación de contratos

Proceso #1: Solución To Be



#11

Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
Adm. De Contratos	Gestión de prórrogas, desvíos, adelantos de entrega / pago y anulaciones y ampliaciones	Comercial	SAP	Contrato modificado

Proceso #1: Principales Beneficios



➤ Uso de las Caixinhas

- Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación

➤ Uso del simulador de Margen

- Margen de compra por contrato / fijación

➤ Homogenización de los procesos

- Procesos comunes para Sudamérica

➤ Nueva WEB

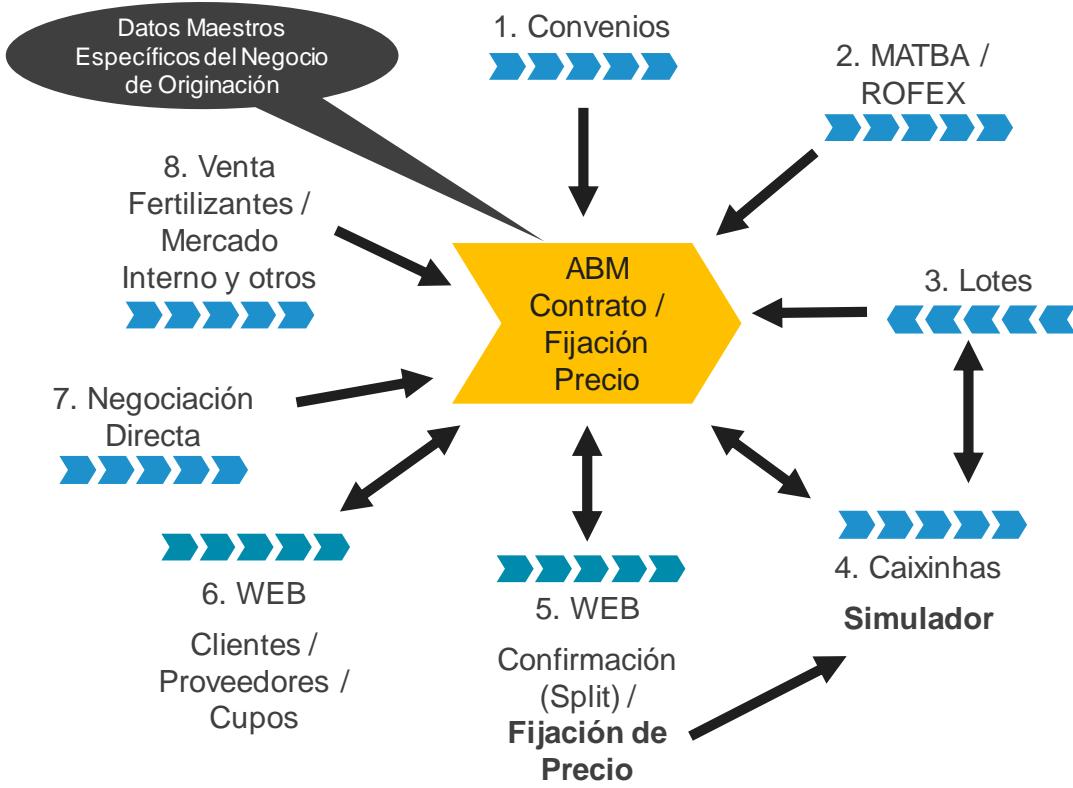
- Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios

➤ Simplificación del proceso de prórrogas

- La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega.

- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
 - Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato vía web para aplicar a los contratos)

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Alta de Contrato / Fijación de Precio: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
N/A	Caixinhas y Simulador	➡	Se agrega el control de volúmenes comprados y se tendrá el margen de originación por cada contrato.
	Convenio	➡	Mayor control de los contratos incluidos en cada convenio
Prórroga automática	No se realizarán prorrogas automáticas	➡	La aplicación no se bloqueará por fecha de entrega vencida. Controlará cosecha
Cierre y modificaciones de contrato	No existe en SAP	➡	Cuando se autorizan los contratos quedan liberados y se incluyen en la posición. Las modificaciones al contrato también van a requerir autorización.

Descripción de Impactos Preliminares



Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Utilización de caixinhas y simulador	Sistemas y Procedimiento	Entrenamiento a todos los sectores involucrados	TBD
Autorización de los contratos y fijaciones: ahora nacen liberados y en el futuro se tendrán que aprobar individual o masivamente.	Sistemas y Procedimiento	Evaluación con Auditoría posibilidad de que se realice un control compensatorio.	TBD
Dualidad de administración de contratos (Agri & F&B)	Sistemas	Capacitación en todas las herramientas SAP	TBD
Administración de las cláusulas del contrato, ahora lo hace TI y pasará a hacerla el usuario	Sistemas	Asignación del nuevo Rol y entrenamiento.	TBD

En caso de Gaps no cubiertos, podrán surgir nuevos impactos

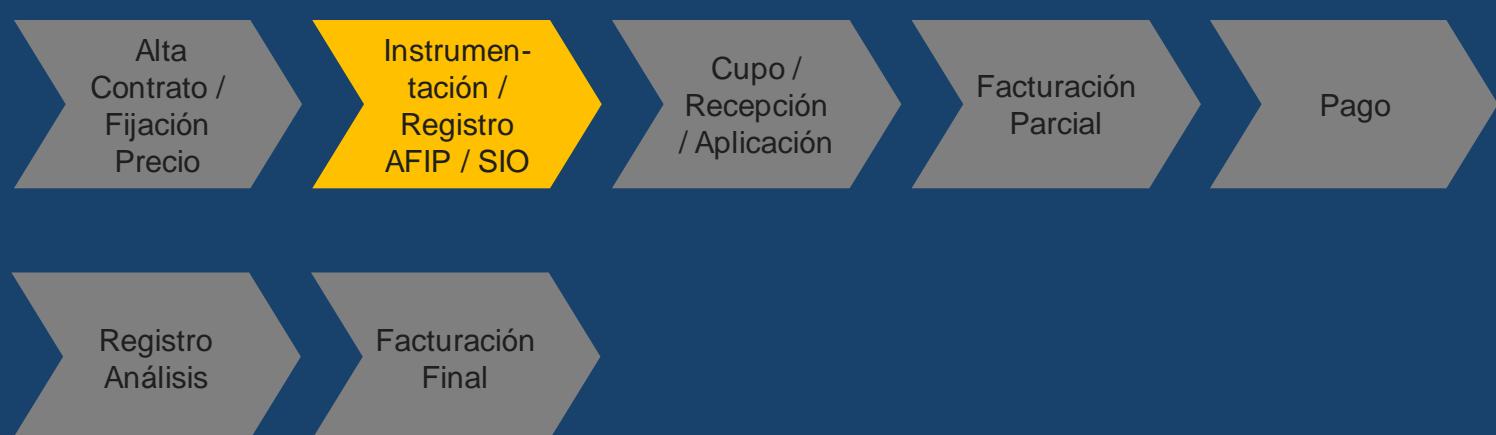


Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Movimiento de tickets cuando el período esté cerrado	Sistema	Mayor control de los usuarios al momento del cierre	
El control de crédito pasará a ser bloqueante.	Procedimiento y Sistema	Mantener la asignación de crédito a los proveedores actualizada.	

PROCESOS: 2 – Instrumentación / Registros / AFIP / SIO



Escenario: 01 – Originación de Granos



➤ Instrumentación

- Boleto Electrónico - Confirma
- Boleto Papel
- Carta oferta
- Sin instrumentación

➤ Tipos de firmas

- Electrónica
- Física / Certificación de Firmas

➤ Emisor

- Bunge
- Corredor

➤ Registración

- Bunge
 - Todas las operaciones con **productores** y en negocios directos instrumentados con Boleto
 - Se sube archivo diariamente desde el sistema de Bunge
- Corredor
 - Todas las operaciones **excepto con productores**
- Proveedor
 - Instrumentadas con carta oferta excepto cuando opere como productor

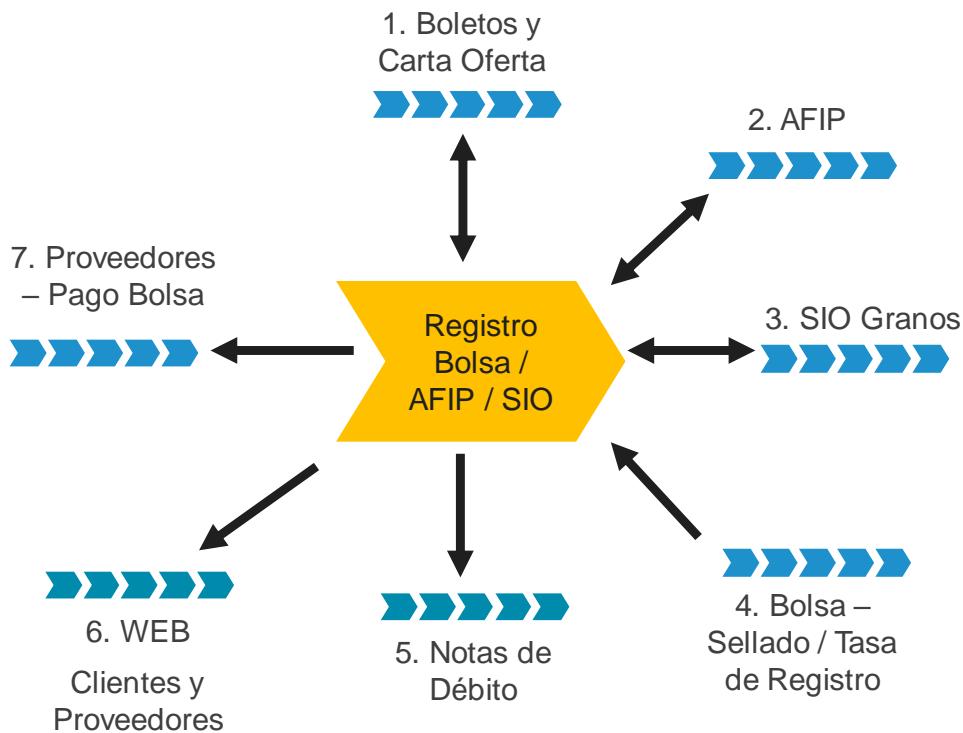
➤ Incorporar Registraciones – aceptadas o rechazadas por AFIP

- Se baja un archivo diariamente desde la página de la AFIP

➤ Información

- Las operaciones directas de los productos definidos en la reglamentación y dentro del horario establecido
- Web Service informará las operaciones luego de liberadas
 - Existe un work-around (archivo) cuando no funcionan los web services
 - Se deben informar los movimientos que tiene el contrato:
 1. Alta de contrato
 2. Fijaciones
 3. Anulaciones / ampliaciones

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos

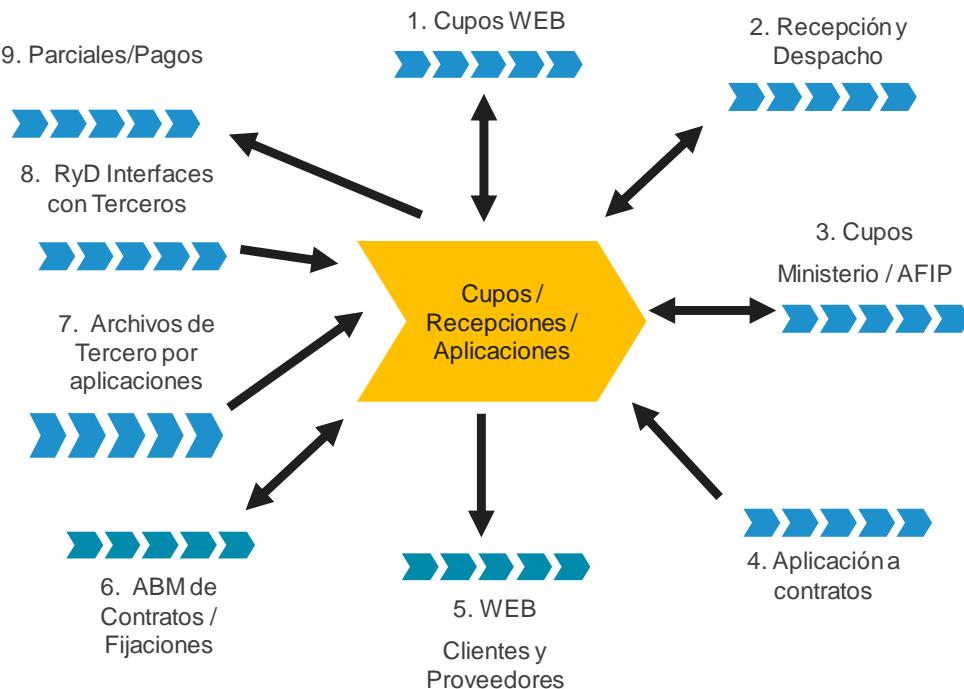
Variantes del Proceso Cupos

- Se mantiene la solución Cupos Web que tenemos en argentina actualizando la información de contratos desde SAP
 - Interfaz en tiempo real con la información de contratos incumplidos / aplicación de mercadería a contratos
- Escenarios de Asignación de Cupos
 - Asignación de cupos a corredores
 - Asignación de cupos a Vendedores Directo
 - Asignación de cupos a Mercado a Término
 - Asignación de cupos por Préstamos Devolución / Fazón
 - Asignación de cupos a Logística
 - Cupos sobre compras con flete Bunge
 - Cupos por transferencias entre plantas
- Asignación de Cupos para recepción en playa San Miguel
 - Direcciónamientos de cupos para un puerto específico PSM/T6

Variantes del Proceso Aplicaciones

- **Aplicaciones en Tiempo Real**
 - Interfaz en tiempo real con la información de recepción de mercadería
- **Regla de Aplicación**
 - Reglas Básica
 - Reglas de Riesgo
 - Reglas Comerciales (por Zona, localidad, procedencia, etc.)
 - Reglas de agrupación de plantas para aplicación
 - Reglas aplicación por tipo de vendedor (productor u otros)
 - Reglas de aplicación por condiciones de Calidad
- **Formas de Aplicación**
 - Aplicación Automática (corrida por Job y a demanda)
 - Aplicación a Fazon, Prestamos, Almacenes
 - Aplicación Manual
 - Aplicación vía Archivos electrónico
- **Generación de Contratos Balcao (mercadería en deposito)**
 - Mercadería recibida sin contratos

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



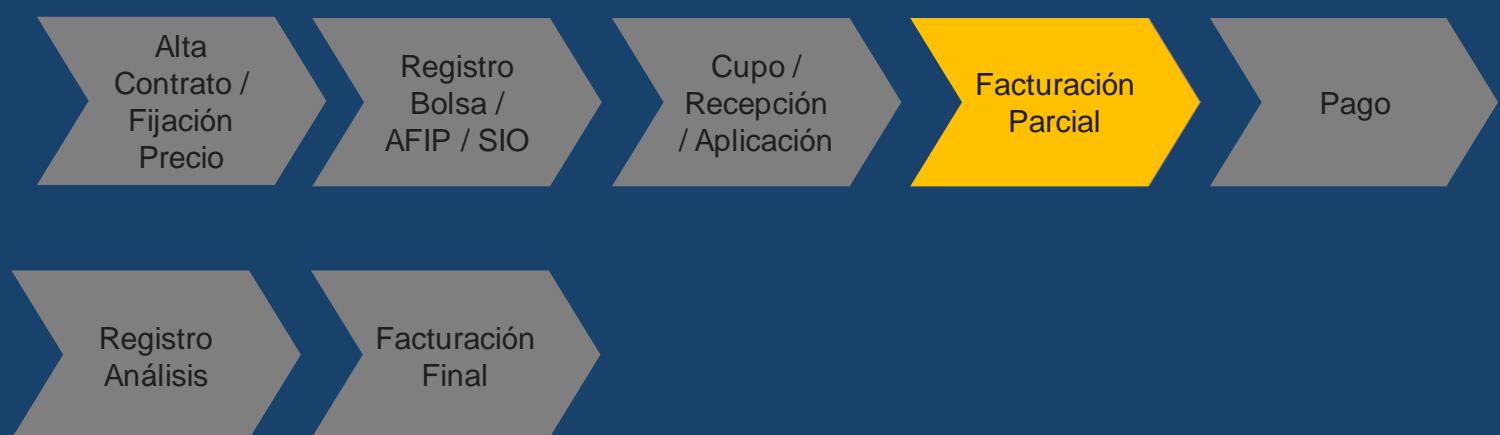
Aplicaciones: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE		Principales Cambios
La aplicación en plantas propias se realiza al día siguiente	La aplicación se hará on-line	 <p>En el cockpit IO se puede ver el log de aplicaciones detallando porque se aplico a un contrato u otro.</p>

PROCESOS: 4 - Facturación Parcial



Escenario: 01 – Originación de Granos



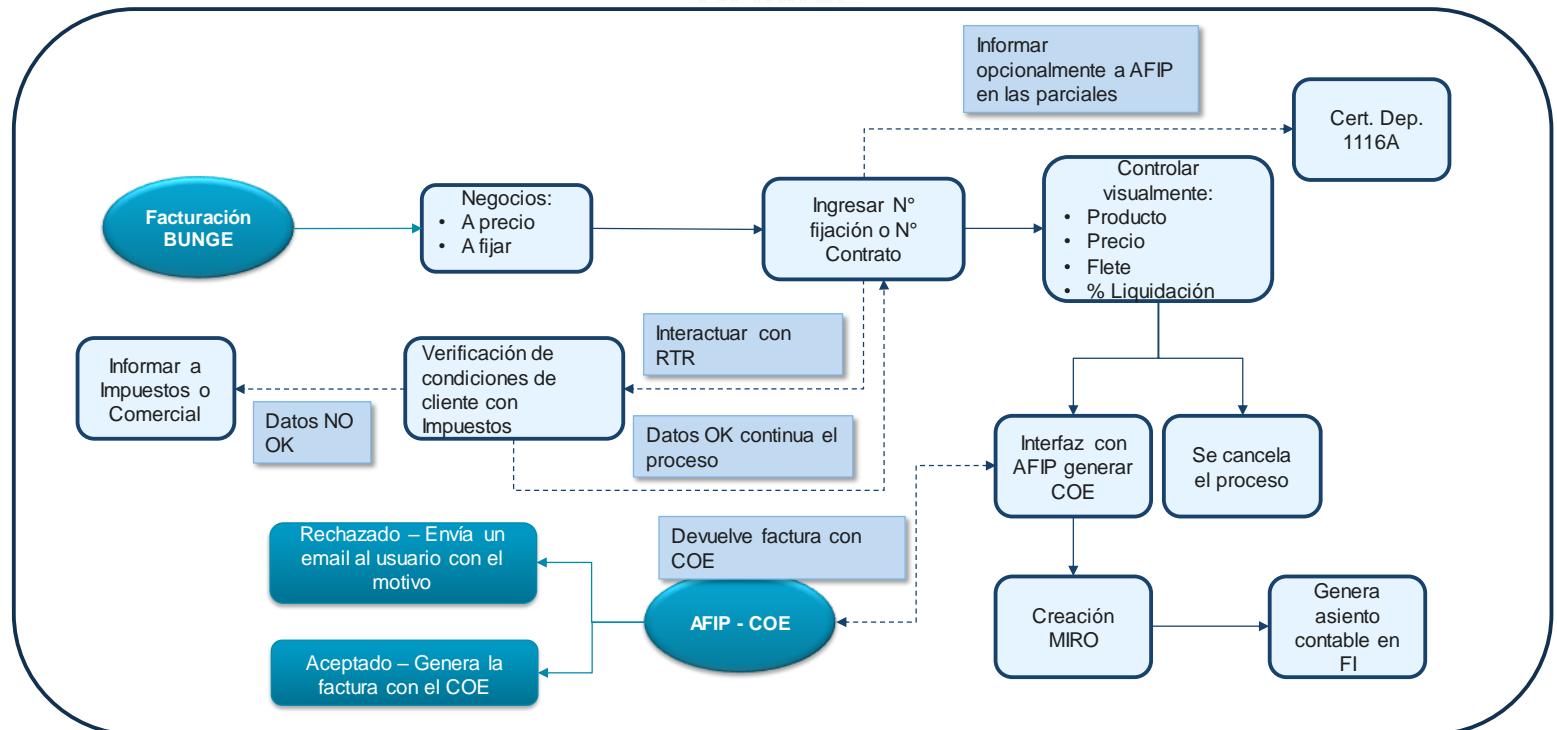
➤ Canales de Facturación considerados:

- Facturación parcial con correderos
- Facturación parcial de productores directos
- Facturación parcial de acopios / consignatarios directos
- Factura de compra por sub productos en \$ y U\$D
- ND NC Varias
- Factura/Liquidación por almacenaje / entrega diferida
- Facturación de negocios espejo
- Comisiones por compra de granos
- Comisiones a Comisionistas

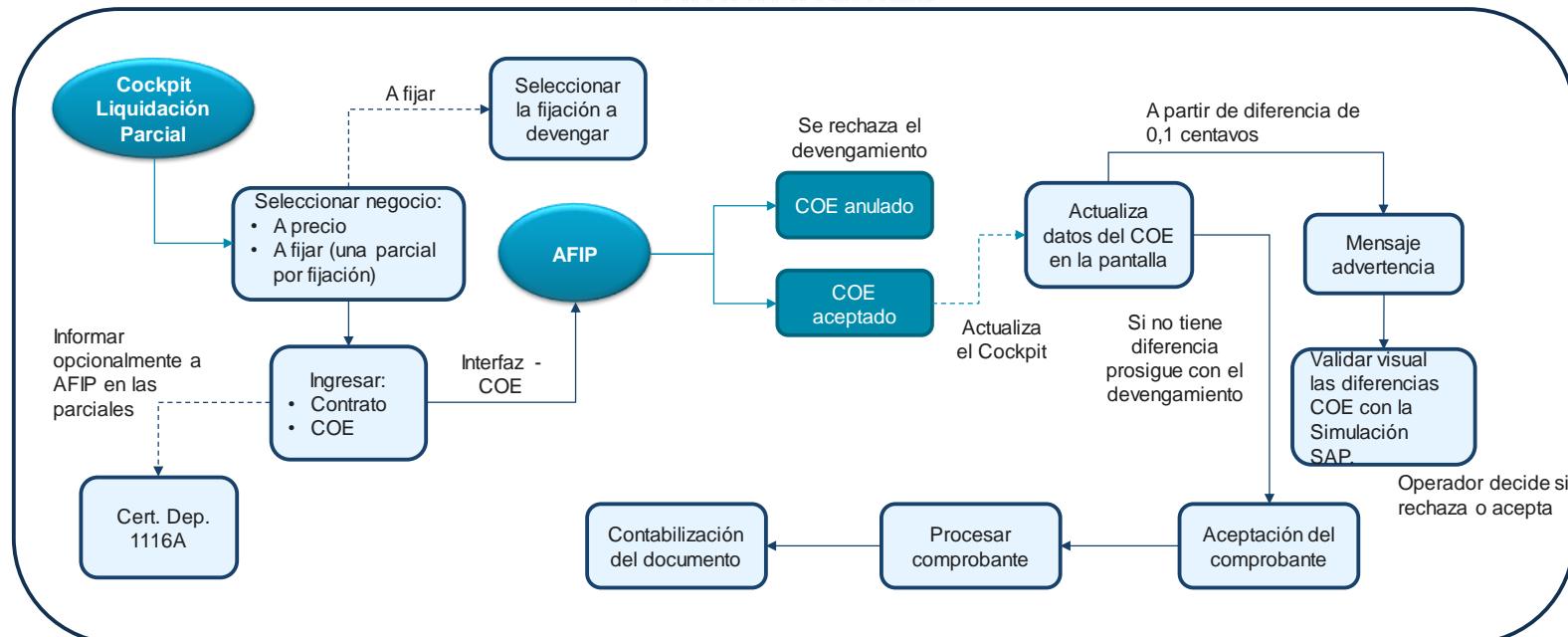
➤ Facturación de:

- Negocios a precios en pesos y en dólares
- Negocios a fijar y negocios FRM
- Negocios con MAT
- Negocios con canjeadores
- Negocios con comisión directa
- Negocios con precio variable
- Negocios con primas en la fijación
- Negocios con ampliación y anulación
- Negocios con flete (y sus diversas variantes)
- Negocios con desvíos
- Rechazo y anulación de parciales
- Incorporación de parciales a través de archivos o a través de la web
- Generación de proformas (y su solicitud a través de la web)
- Notas de débito por diferencia de cambio y/o por impuestos en negocios con corredor
- Facturación de los negocios de pago en especie y canje

Liquidación Primaria Granos – Facturación BUNGE



Liquidación Primaria Granos – Devengamiento de Comprobantes



Proceso #4: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Generación de Facturación Parcial	Control y Emisión de comprobantes a productores	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#2	Devengamiento de Facturación Parcial	Control y carga de comprobantes que nos envían los acopiadores, coop, corredores	Adm. Comercial	Papel / Web / TXT	Registración del comprobante
#3	Generación de comprobantes para negocios Espejos	Control y Emisión de los comprobantes propios de la operación	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#4	ND / NC Varias	Control, generación e incorporación de comprobantes que salen de lo habitual.	Adm. Comercial	Papel / web	Emisión y registración del comprobante
#5	Devengamiento de comisiones	Control y Carga de comprobantes de corredores por comisiones	Adm. Comercial	SAP / TXT	Registración del comprobante

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



1. Alta de contratos



2. Stocks



3. Logística



4. Pagos



5. Calidad



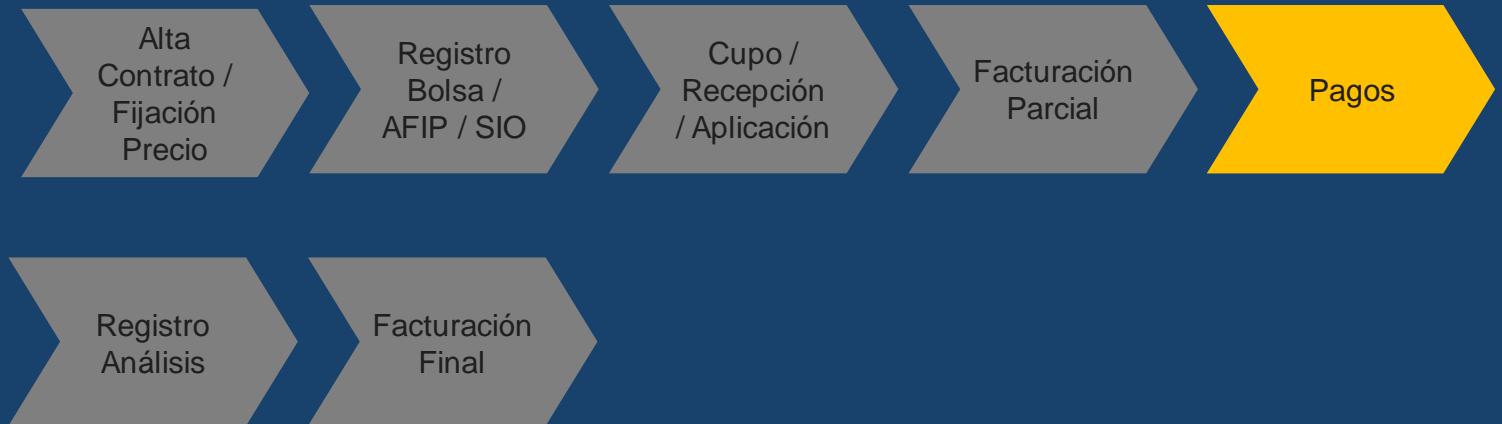
6. Web



7. Afip



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso

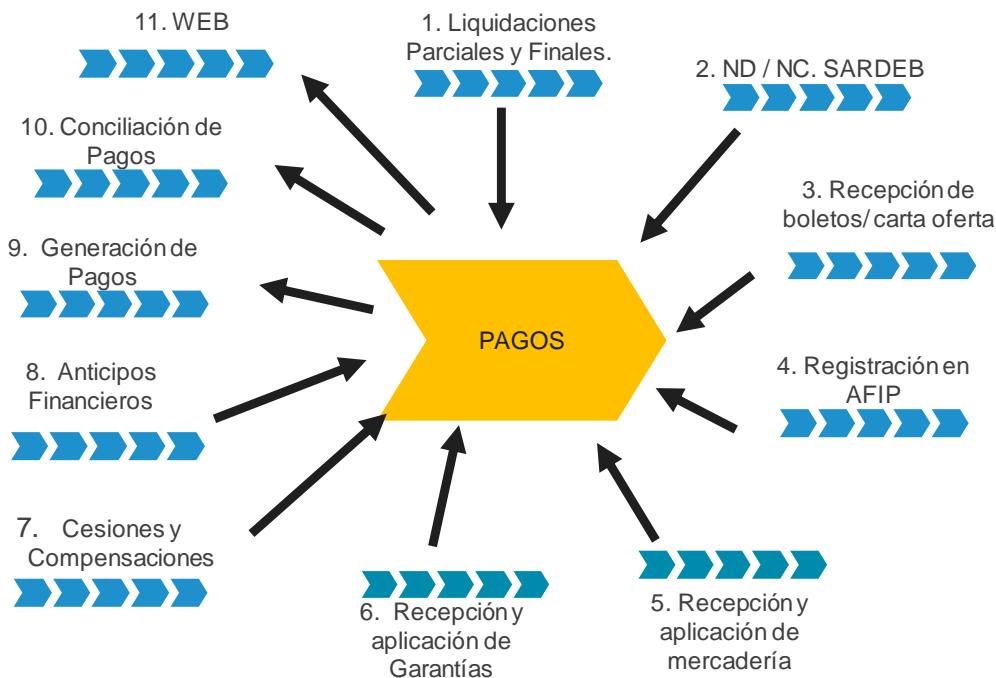
➤ Agrupación de Pagos:

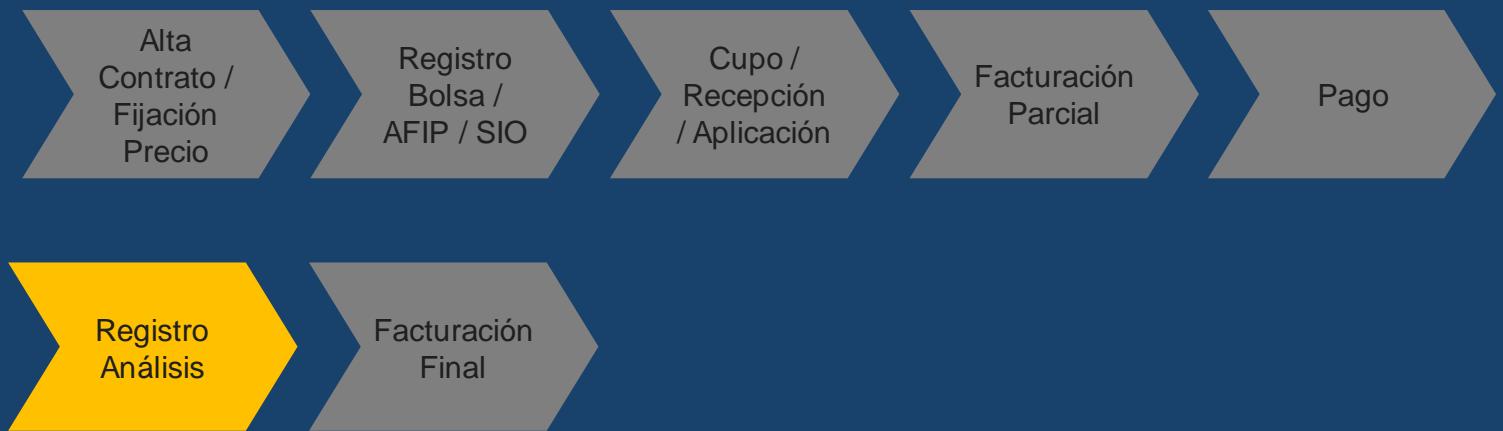
- Con Corredor
- Con Corredor pago al vendedor
- Directo
- Con Cesión de derechos de cobros
- Compensación
- Pago en especie y canje

➤Medios de Pagos:

- Transferencias electrónicas (Interbanking)
- Cheques de terceros
- Contingencias:
 - Cheques propios
 - SNP (Sistema Nacional de Pagos)

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos

Variantes del Proceso
➤ Tipos de análisis:

- De planta
- De cámara

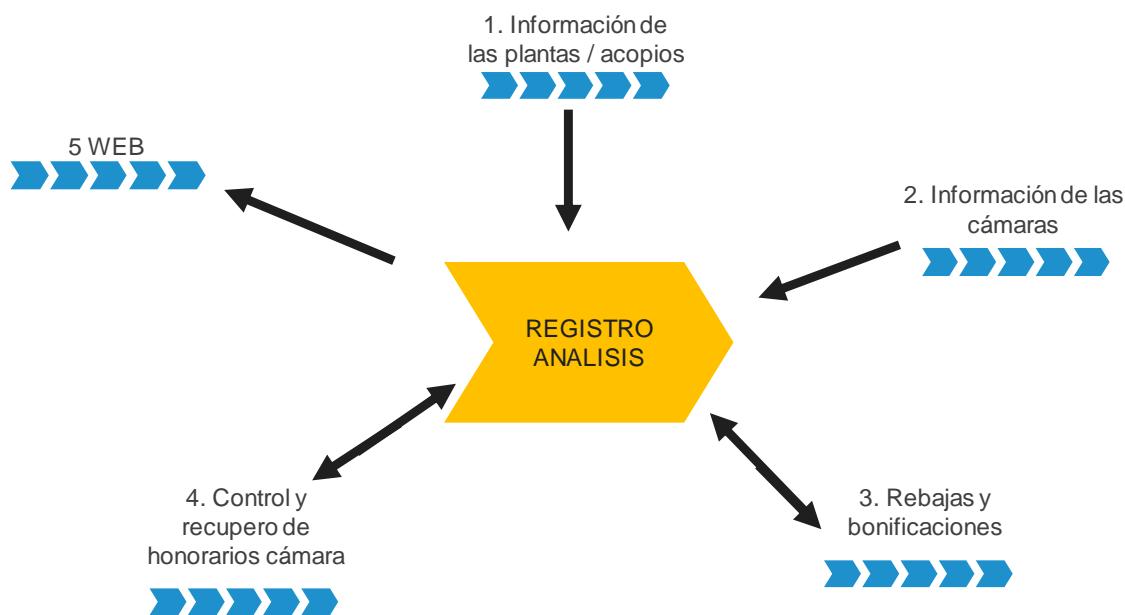
➤ Rebajas:

- En kgs.(hecho por RyD en la planta o txt para 3eros)
- Económicas

➤ Bonificaciones económicas:
➤ Tipo de comprobante:

- Liquidación final
- Nota de débito y/o crédito:
 - Servicios de acondicionamiento, sellado, fletes, otros

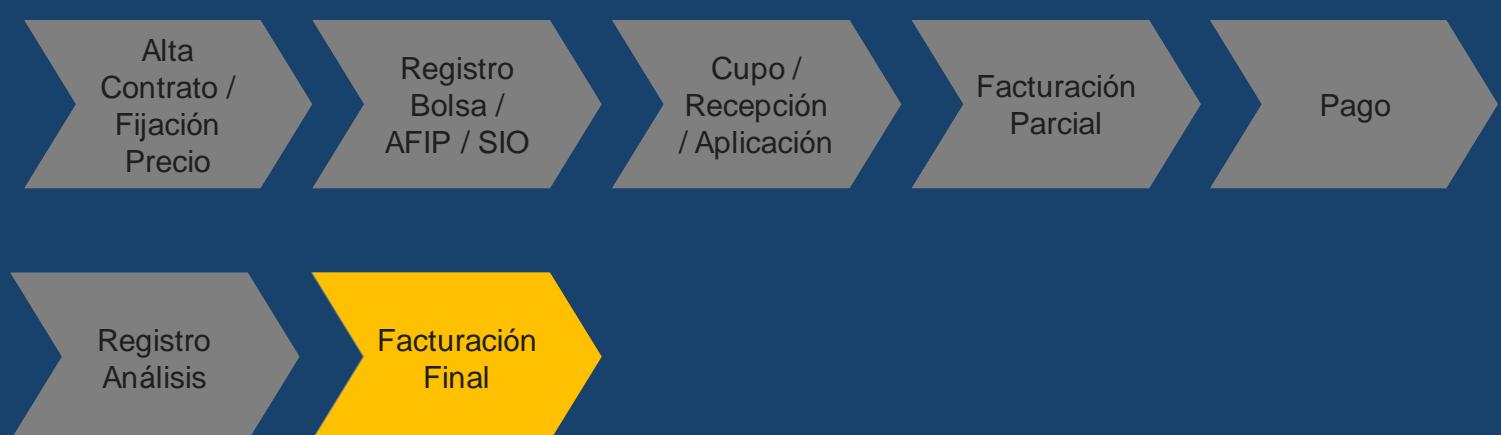
Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESOS: 7 - Facturación Final



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso

➤ Tipos de Liquidación

- Facturación final con corredor
 1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
 2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]
- Facturación final directos
 1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
 2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]

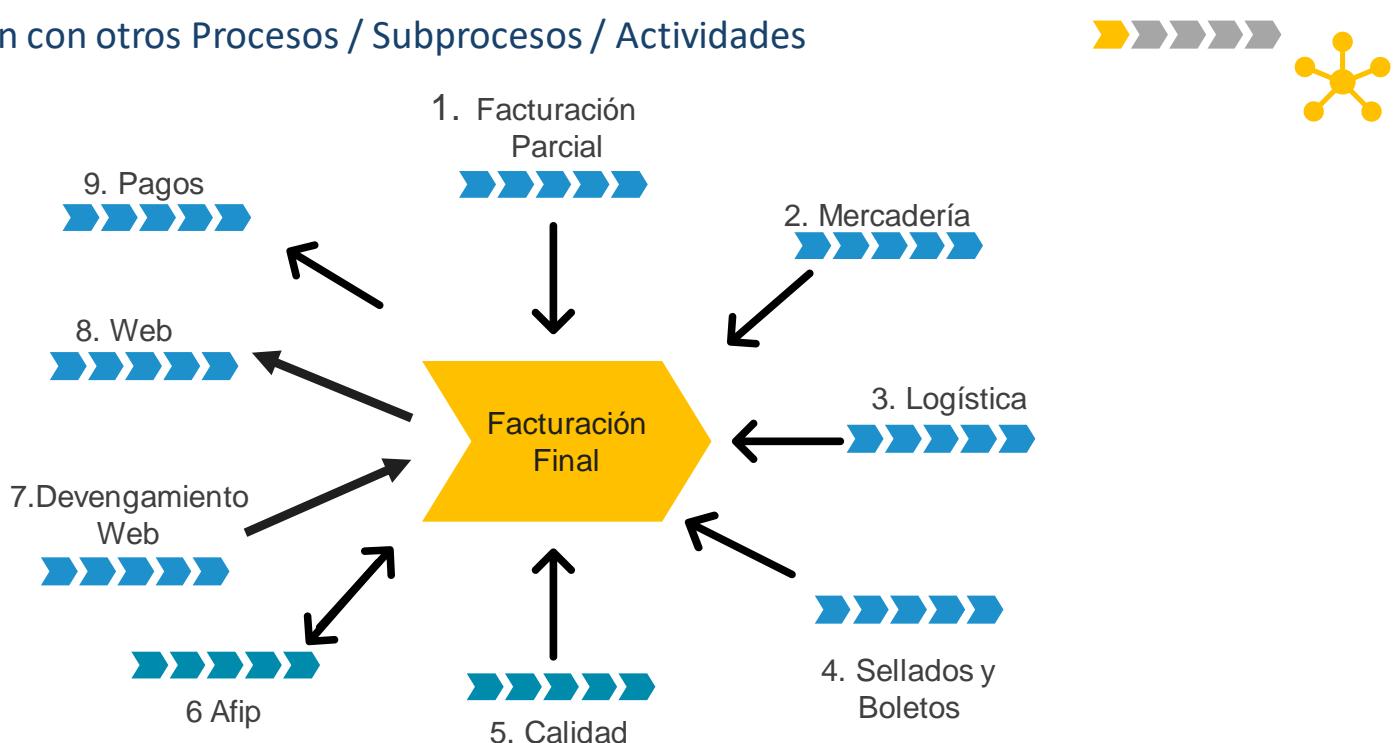
➤ Quienes emiten comprobantes

- En las operaciones con corredor son éstos los que emiten las liquidaciones
- En las operaciones con directos (acopiadores/consignatarios) son ellos quien las confeccionan
- En las operaciones con directos (productores) Bunge genera los comprobantes

➤ Certificados electrónicos de depósito (ex 1116A)

➤ Devengamiento web

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos



Hoja de cálculo
de Microsoft Excel

¡Muchas gracias!



Principales Beneficios Identificados



- Uso de las Caixinhas: Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación
- Uso del simulador de Margen: Margen de compra por contrato / fijación
- Homogenización de los procesos: Procesos comunes para Sudamérica
- Nueva WEB: Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios
- Simplificación del proceso de prórrogas
- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
- Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato via web para aplicar a los contratos)
- La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega



Workshop Record

10 - WS(BPO)006 - Grain Origination (AR) - (Also Grain Payment)

45 - WS(BPO)005 - "Caixinhas" / Margin Simulator

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

<https://web.microsoftstream.com/video/d6d71cc8-f5c7-4025-82d9-257c10bb9b8a>

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)006 - Grain Origination (AR) - (Also Grain Payment)

DOCUMENT REVISION

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

Contents

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

01. Document Objective

01.01. Purpose

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

2. Business Blueprint Documentation Map

02.01. Process by Workstream

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

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

03. Process Scope

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

- GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR)
- GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH)

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 25th 2019

Name	Country	Position	Signature
Diego Fernando Parente Mila	AR	Business Analysis Manager	<i>Not applicable</i>
Edson Jose Junges	BR	Business Analysis Manager	
German Carlos Stampfli	AR	Commercial Head	
Ivo Benjamin Blanc	AR	Commercial Manager	

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

BBP Acceptance Term – Sign Off

05. Project Team Map

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

IT

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

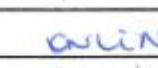
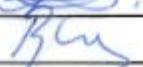
Project Name	Phase	Page 6 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

IT

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

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

06. Presence List

Workshop Validation Session: Originación de Granos	
Nombre y Apellido	Firma
Agustin Carbonari	
Diego Tzirimis	✓
German Carlos Stampfli	 ✓
Hernan Agudo	
Hernan San Juan	
Ivo Benjamin Blanc	 ✓
João Ricardo dos Santos	ONLINE
Juan Manuel Silocchi	
Juan Pedro Pejer	
Marcos David Riva	
Martin Hansen	 -
Roberto Marcelo Calerio	



Agusto Horn 
 Federico Bopline 
 ALBERTO DOBARRO 
 FRANCO FRANCO 

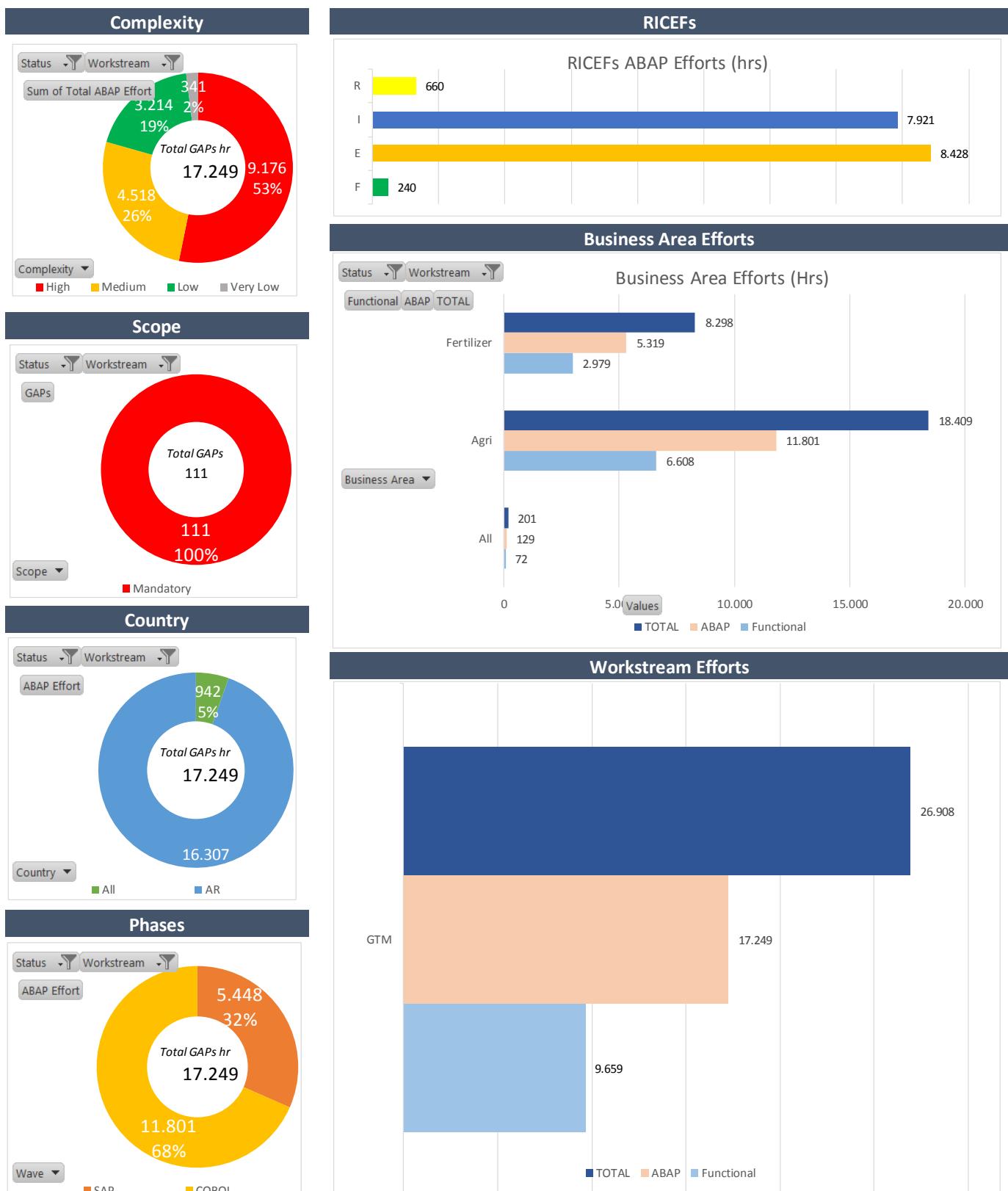
Project Name	Phase	Page 8 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	



GAPS

GTM

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



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

GAP List by Workstream							
Status		Open					
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 (Confirm)			14	3.354	2.150	1.204	166.646,50
Services Contracts (Façon, 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
Grand Total			111	26.908	17.249	9.659	1.336.931,24

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



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 com 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.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH)

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

ID	26	42
Frente	GTM	GTM
Proceso / Sistema	Carga del Contrato	Contratos
Proceso EPM Nivel 1	10.10 - Origination	10.10 - Origination
Proceso EPM Nivel 2	10.10.060 - Origination Purchase Contract Creation	10.10.060 - Origination Purchase Contract Creation
Actividad	Convenio de Fletes	Alta de Contratos
Escenario Actual (As Is)	Ahora la confeccion y carga del convenio de fletes las ejecuta el area comercial, se hacia a traves del codigo postal y cliente.	PY Ahora para originación, los comerciales envian una planilla con los datos del contrato a la gente de rosario para que lo registre
Escenario Futuro (To Be)	En Agri la confeccion y carga del convenio de fletes las ejecuta el area comercial, deberá asignar las location específicas de los campos para identificar correctamente las tarifas a pagar y descontar. Esto obliga a tener mas detalle en el origen de la mercaderia.	en el futuro los comerciales podrian llegar a generar la simulación y el contrato derivado lo haria Adm Comercial. Paraguay tb usa caixinha y simulador (pero de fondo).

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

Descripción del Cambio	Administración comercial deberá detallar a través de la location el origen de la mercadería	Requiere entrenamiento y aumenta la carga de trabajo para los comerciales, aunque solamente para algunos productos y modalidades de precio.
Áreas impactadas	Logistica y Adm Comercial	
AGRI	X	X
Ferti		
Food		
Industrial		
Pais	AR	PY
Exposure level	Médio	alto
Quien identifico el impacto	Hernan Agudo / Marcelo Racca	

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