



Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

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



GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase

GTM – Comercial

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

DOCUMENT REVISION

| Author / Revision | Version | Date | Comments | Status |
|-------------------|---------|----------------------------|----------|---------------------|
| Gabriel Curutchet | V02 | February, 01 th | Start | Working in progress |
| | | | | |

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 1 of 29 |
|--------------|------------|--|-------------------------|--------------|
| BSA DEMETRA | Blue Print | Generación de Contratos Fertilizantes Compra | Gilberto Gurniski Filho | |

Contents

| | |
|--|----|
| 01. Escenario de Negocio..... | 4 |
| 01.01. Glosario..... | 4 |
| 01.02. Descripción del Escenario..... | 4 |
| 01.03. Objetivo..... | 4 |
| 01.04. Alcance Funcional | 4 |
| 01.05. Estructura Organizacional..... | 4 |
| 01.05.01. Sociedad..... | 4 |
| 01.05.02. Centros | 4 |
| 01.05.03. Depósitos (Almacenes)..... | 5 |
| 01.05.04. Organización de Compras y Ventas..... | 6 |
| 01.05.05. Canales de Distribución..... | 7 |
| 01.05.06. Sector | 7 |
| 01.06. Estructura Comercial | 7 |
| 01.06.01. Locations..... | 8 |
| 01.06.02 Núcleo..... | 10 |
| 01.06.03. Complexo..... | 10 |
| 01.06.04. Cosecha (Safra) | 10 |
| 01.06.05. Grupo de Commodities..... | 10 |
| 01.06.06. Mesorregion | 12 |
| 01.06.07. Entidades | 12 |
| 01.06.08. Organigrama comercial | 12 |
| 02. Datos Maestros..... | 13 |
| 02.01. Maestro de Materiales | 13 |
| 02.02 Incoterms | 13 |
| 02.03 Location..... | 14 |
| 02.03.01 Definición y Objetivos | 14 |
| 02.03.02 Uso de Locations en base al Incoterm | 14 |
| 02.04 Tipo de pesaje..... | 15 |
| 02.05 Intención de Compra / Determinación del centro de beneficio del contrato | 15 |
| 02.06 Moneda | 16 |
| 02.07 Tasa cambio..... | 16 |
| 02.08 Tolerancias..... | 17 |
| 02.09 País de Origen de la Mercadería / Validaciones SEDRONAR. SENASA y RENAR | 17 |
| 02.10 Tildes de Entrega Final / Factura Final..... | 17 |
| 02.11 Condición de Pago | 18 |
| 02.12 Estrategia de Liberación | 18 |
| 02.13 Tipo de Transporte | 18 |
| 02.14 Proveedores | 19 |

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 2 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|--------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

| | |
|--|----|
| 03. Compras Locales | 20 |
| 03.01. Compras locales de Fertilizantes con precio | 20 |
| 03.01.01 Tipos de Operación | 20 |
| 03.01.02 Programación de entregas | 21 |
| 03.01.03 Condiciones de compras | 22 |
| 03.02. Compras locales de Fertilizantes con precio a fijar | 25 |
| 03.02.01 Tipos de Operación | 25 |
| 03.02.02 Programación de entregas | 25 |
| 03.02.03 Condiciones de compras | 25 |
| 03.02.04 Periodos de Fijaciones | 26 |
| 03.02.05 Fijaciones | 27 |
| 03.03. Compras Fazon de fertilizantes | 27 |
| 03.04. Prorrateos por compras importadas o de cabotaje en barcos o barcazas..... | 28 |
| 04. Integration..... | 29 |
| 05. RICEFS | 29 |
| 06. Reporting..... | 29 |
| 07. Roles & Responsibilities..... | 29 |
| 08. Access profile | 29 |
| 08. Organizational Impacts | 29 |
| 09. Open Issues..... | 29 |
| 10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off..... | 29 |

01. Escenario de Negocio

01.01. Glosario

BBR – Código que representa la sociedad Bunge Brasil.
BAR – Código que representa la sociedad Bunge Argentina.
BPY – Código que representa la sociedad Bunge Paraguay.
ROU – Código que representa la sociedad Bunge Uruguay

01.02. Descripción del Escenario

Los escenarios de este documento son las Compras de fertilizantes en el mercado local, este proceso aplica para Argentina, Paraguay y Uruguay, en Brasil no se realizan compras localmente, ya que actúa como comisionista de Yara, pero se deja constancia que el sistema puede utilizarse a futuro para Brasil.

01.03. Objetivo

El objetivo de esta documentación es para definir y explicar los escenarios de procesos de Bunge para la compra de fertilizantes en el mercado local.

01.04. Alcance Funcional

Las informaciones abajo se aplican para las operaciones de compras de fertilizantes para los siguientes grupos de commodities (en esa agrupación estarán los fertilizantes si bien no son un commodity en sí):

| Por GTM | Commodity | Descripción |
|---------|----------------------------|----------------------------|
| Si | FERTILIZANTES NITROGENADOS | Fertilizantes Nitrogenados |
| Si | FERTILIZANTES FOSFATADOS | Fertilizantes Fosfatados |
| Si | FERTILIZANTES AZUFRADOS | Fertilizantes Azufrados |
| Si | FERTILIZANTES POTASICOS | Fertilizantes Potásicos |
| Si | FERTILIZANTES MEZCLAS | Fertilizantes Mezclas |
| Si | FERTILIZANTES OTROS | Fertilizantes Otros |

Figura 1: Estructura de Fertilizantes para compras.

01.05. Estructura Organizacional

La estructura organizativa de Bunge será estructurada de la siguiente manera, ya que para contratos GTM debemos tener siempre que indicar la Organización de Ventas y la de Compras al momento de realizar la carga de la operación

01.05.01. Sociedad

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

| Sociedad | Moneda que se puede Operar | Descripción |
|----------|----------------------------|-----------------------|
| 2203 | BRL y USD | Bunge Brasil (BBR) |
| 2000 | ARS y USD | Bunge Argentina (BAR) |
| 2001 | PYG y USD | Bunge Paraguay (BPY) |
| 2002 | UYU y USD | Bunge Uruguay (ROU) |

01.05.02. Centros

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

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

- Ventas
- Producción
- Mantenimiento
- Planificación de necesidades
- Compras

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

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

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 4 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|--------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

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

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

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

Centros Actuales (Locations en la nueva solución)

| Empresa | Centro Act | Nombre 1 | Nombre 2 | Paí | Business | Planta Própri | Nuevo Centro - DEMET | Centro / Lación | Planta Real / Virtu |
|------------------------|------------|--------------------------------|--------------------------------|-----|---------------|---------------|----------------------|-----------------|---------------------|
| Bunge Argentina (2001) | 1100 | Puerto San Martín | Puerto San Martín | AR | -FERT--MEIN-- | Si | 4000 | Centro | Real (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1102 | ACA San Lorenzo | ACA San Lorenzo | AR | -FERT--MEIN-- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1188 | Depósito Quebracho | Depósito Quebracho | AR | -FERT--MEIN-- | Si | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1204 | Depósito Starcom | Depósito Starcom | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1209 | Guide | Guide | AR | -FERT--MEIN-- | No | x | Lación/Depósito | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1310 | Puerto Rosario | Puerto Rosario | AR | -FERT--MEIN-- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1112 | OF . ROSARIO | OF . ROSARIO | AR | -FERT---- | No | 4002 | Centro | Real (1112) |
| Bunge Argentina (2001) | 1113 | Agroquímica Rosario | Agroquímica Rosario | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1126 | COPCO PGSM (TERCOPCO) | COPCO PGSM (TERCOPCO) | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 1200 | Tancacha | Tancacha | AR | -FERT--MEIN-- | Si | 4003 | Centro | Real (1200) |
| Bunge Argentina (2001) | 1201 | Button | Button | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1200) |
| Bunge Argentina (2001) | 1208 | Acopio Gral. Paz | Acopio Gral. Paz | AR | -FERT---- | Si | 4004 | Centro (1208) | Real (1208) |
| Bunge Argentina (2001) | 1300 | San Jerónimo Sud | San Jerónimo Sud | AR | -FERT--MEIN-- | Si | 4005 | Dársena (1300) | Real (1300) |
| Bunge Argentina (2001) | 1400 | Ramallo | Ramallo | AR | -FERT--MEIN-- | Si | 4006 | Centro (1400) | Real (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1401 | Ponel San Nicolás | Ponel San Nicolás | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1402 | Moviport | Moviport | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1403 | Depósito Siderar | Depósito Siderar | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1404 | Puerto San Nicolás | Puerto San Nicolás | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1405 | Varia San Nicolás | Varia San Nicolás | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1406 | Sepor | Sepor | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1407 | Proferit San Nicolás | Proferit San Nicolás | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1408 | PTP Ramallo | PTP Ramallo | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1409 | HALLPA (Arecifes) | HALLPA (Arecifes) | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 1500 | OF . BUENOS AIRES | OF . BUENOS AIRES | AR | -FERT---- | No | 4007 | Centro (1500) | Real (1500) |
| Bunge Argentina (2001) | 1600 | FERTILIZANTES | FERTILIZANTES | AR | -FERT---- | No | 4008 | Centro (1600) | Real (1600) |
| Bunge Argentina (2001) | 1700 | Campana | Campana | AR | -FERT---- | No | 4009 | Centro (1700) | Real (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1701 | Depósito América Latina Logist | Depósito América Latina logist | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1702 | Depósito Maripase | Depósito Maripase | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1704 | Depósito Euroamerica | Depósito Euroamerica | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1705 | Depósito Buenos Aires | Depósito Buenos Aires | AR | -FERT--MEIN-- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1706 | Depósito America | Depósito America | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1707 | Depósito Carlos Casares | Depósito Carlos Casares | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1708 | Terminal Campana | Terminal Campana | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1709 | Terminal DELTA DOCK | Terminal DELTA DOCK | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1710 | Nitrásoli | Nitrásoli | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1700) |
| Bunge Argentina (2001) | 1801 | AR Terminal Bahía Blanca | AR Terminal Bahía Blanca | AR | -FERT--MEIN-- | No | x | Lación | Virtual (1802) |
| Bunge Argentina (2001) | 1802 | Depósito Grumbein | Depósito Grumbein | AR | -FERT---- | Si | 4011 | Centro (1802) | Real (1802) |
| Bunge Argentina (2001) | 1803 | ACA Bahía Blanca | ACA Bahía Blanca | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1802) |
| Bunge Argentina (2001) | 1804 | Puerto Galván | Puerto Galván | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1802) |
| Bunge Argentina (2001) | 1805 | Loma Paraguaya | Loma Paraguaya | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1802) |
| Bunge Argentina (2001) | 1810 | Proferit Bahía Blanca | Proferit Bahía Blanca | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1802) |
| Bunge Argentina (2001) | 2300 | Quequén | Quequén | AR | -FERT---- | No | 4016 | Centro (2300) | Real (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2301 | Quequén Mosaic | Quequén Mosaic | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2902 | Necochea Ponel | Necochea Ponel | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2903 | Quequén ACA | Quequén ACA | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2904 | Necochea Nidera | Necochea Nidera | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2905 | Nequén Comodoro | Nequén Comodoro | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2907 | Nequén Ardenas | Nequén Ardenas | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (2300) |
| Bunge Argentina (2001) | 2401 | Les Cejas | Les Cejas | AR | -FERT---- | Si | x | Lación | Virtual (2600) |
| Bunge Argentina (2001) | 4001 | AFA COMIRSA | AFA COMIRSA Ramallo | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1400) |
| Bunge Argentina (2001) | 4002 | ALPAGRO (TERALF) | Cnel. Arnold | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 4003 | BOUVIER (TERBOU) | Bouvier (TERBOU) Bombal | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 4004 | DESAB (TERDES) | DESAB (TERDES) Gral. Villegas | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |
| Bunge Argentina (2001) | 4005 | ACOPIO AREQUITO (TERACO) | AC AREQUITO (TERACO) Arequito | AR | -FERT---- | No | x | Lación | Virtual (1100) |

01.05.03. Depósitos (Almacenes)

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

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 5 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|--------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

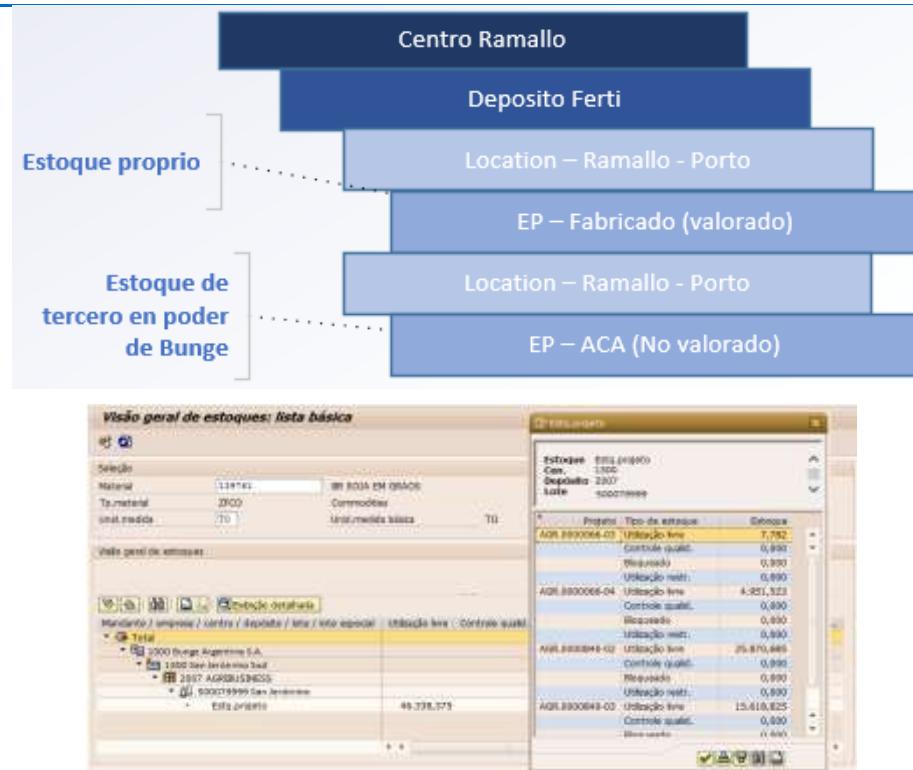


Figura 2: Transacción MMBE - Stock Originación.

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.

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

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL VENDAS

| Argentina | | | | | | |
|-----------|---------------|------|----|-----------------------|----|---------------|
| 1000 | Fertilizantes | AR10 | 41 | Mercado Interno | 1 | Fertilizantes |
| | | | 42 | Mercado Externo | 1 | Fertilizantes |
| | | | 43 | Transferência Interna | 88 | Outros |
| Paraguay | | | | | | |
| 5000 | FERTILIZANTES | PY10 | 41 | Mercado Interno | 1 | Fertilizantes |
| | | | 42 | Mercado Externo | 1 | Fertilizantes |
| | | | 43 | Transferência Interna | 88 | Outros |
| Uruguay | | | | | | |
| 2500 | FERTILIZANTES | UY10 | 41 | Mercado Interno | 1 | Fertilizantes |
| | | | 42 | Mercado Externo | 1 | Fertilizantes |
| | | | 43 | Transferência Interna | 88 | Outros |

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMPRAS

| Argentina | | | | | |
|-----------|---------------|--------------|-----------|-----------------------|-----------|
| Empresa | Segmento | Org. Compras | Descrição | Grupo de Compras | Descrição |
| 1000 | Fertilizantes | AR10 | AR Fert | A0X | Fert |
| 5000 | FERTILIZANTES | PY10 | 41 | Mercado Interno | 1 |
| | | | 42 | Mercado Externo | 1 |
| | | | 43 | Transferência Interna | 88 |
| Paraguay | | | | | |
| Empresa | Segmento | Org. Compras | Descrição | Grupo de Compras | Descrição |
| 5000 | FERTILIZANTES | PY10 | PY FERT | PXX | Compras |
| Uruguay | | | | | |
| Empresa | Segmento | Org. Compras | Descrição | Grupo de Compras | Descrição |
| 2500 | FERTILIZANTES | UY10 | UY FERT | UXX | Compras |

Figure 3: Organización de Compras y Ventas

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 6 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|--------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

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.

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

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

01.05.06. Sector

Para los documentos GTM es necesario informar el sector.

Un sector es una unidad organizativa basada en la responsabilidad para ventas o beneficios de materiales o servicios comercializables. Los sectores que utilizaremos en Bunge para *fertilizantes* son:

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

01.06. Estructura Comercial

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

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

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

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

Se deberá tener un reporte de los cambios de clientes, zonas y regiones histórico, para saber las asociaciones que tenían los clientes originalmente. (GAP(OW)XXX Agregar Fecha de Inicio de cambio de vendedor y reporte).

Para Argentina está organizada de la siguiente manera

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

Figura 4: Estructura Comercial

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 7 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|--------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

01.06.01. Locations

Location es el sistema de ubicación que se ha creado para simplificar algo que en realidad es complejo en SAP para el 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.

| Tipos de Locations | Descripción |
|-------------------------|--|
| Núcleo | Es un agrupador de entidades, se lo puede utilizar para identificar las regiones en Fertilizantes por ejemplo, se lo puede parametrizar para restringir las operaciones realizadas por regiones. |
| Filial de Entrega | Punto físico donde se puede recibir/entregar un fertilizante |
| Filial de Liquidación | Punto donde el fertilizante es consumido / procesado o exportado. |
| Fazenda (Chacra) | Lugar físico donde retirar/entregar la mercancía. |
| Base Location | No utilizada en Fertilizantes, es como se formula el precio. Ver esto como mejora |
| Terminal | Lugar físico o terminal marítima o muelle donde se recibe/entrega el producto. |
| Filial de Negociadora | Responsable de originar el negocio (Argentina para compras o el comercial o zona o región para ventas) |
| Punto de Transbordo | Punto físico donde se cambia el tipo de transporte (Camión - ferrocarril) |
| Planta Propia y Tercero | Local físico perteneciente a Bunge o a un tercero donde se almacena los Fertilizantes. |
| Puerto Propio y Tercero | Local físico donde se despacha por barcaza o barco. |
| Planta de Producción | Local físico donde se producen los fertilizantes |

Exibir um local com características

| | | | | |
|------------------|-------------------------------|---------------|--|---|
| Dados do Local | | | | |
| Id do Local | 50045913 | | | |
| Nome Location | RONDONOPOLIS | | | |
| Rua | ROD BR 364 SN, KM200 | | | |
| Cidade | RONDONOPOLIS | | | |
| Região | MT | | | |
| País | BR Brasil | | | |
| Zona transporte | MI07601080 BUNGE-RONDONOPOLIS | | | |
| Nr. Casa | | | | |
| Código Postal | 78745-001 | | | |
| Bairro | DIST INDL VETORASSO | | | |
| Classificação | | | | |
| Centro | 2244 RONDONOPOLIS | Zona/agrupam. | <input checked="" type="checkbox"/> Núcleo Comercial | <input type="checkbox"/> Ponto Transbordo |
| Tipo | SILO | | <input checked="" type="checkbox"/> Filial Entrega | <input checked="" type="checkbox"/> Filial Liquidação |
| Dom/Exp | DOMESTIC | | <input type="checkbox"/> Base Location | <input type="checkbox"/> Tipo Liquidação |
| Atividade | CRUSH | | <input checked="" type="checkbox"/> Crush | <input type="checkbox"/> Export/Trade |
| Lim Local | | | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> No Relevant |
| CPF/CNPJ | 840446101024700 | | Divisão | 2244 |
| Tipo geográfico | PLACE | | BP | 1004743 |
| Subtipo | FILIAL | | BP Topo | 1004711 |
| Operação | | | | |
| Depósito próprio | OWN | | | |
| Depósito Fechado | | | | |
| Aplicação | | | | |

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes

BUNGE

Workstream Business Blueprint

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 | PRO7502004 FIGUEIRA DO OESTE EN |
| Nr. Casa | 342 |
| Bairro | JD. CASTELO BRANCO |
| Codigo Postal 87270-000 | |
| Bloquear Compra | |

Classificação

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

Figura 5 y 6: Ejemplos de Locations (carga y vista).

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

| Campo | Descripción |
|---------------------------|---|
| Id do Local | Número secuencial de identificación de las locations. |
| Nome Location | Descripción, nombre de proveedor. |
| Rua | Dirección del proveedor, filial o un local de tercero. |
| Nr. Casa | Numero casa local o fazenda. |
| Cidade | Ciudad / Municipio |
| Código postal | Código postal – ZIP Code |
| Região | Región o Provincia |
| Bairro | 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, 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. |
| Atividade | Campo donde es indicado si es Crushing/Fabrica 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. |
| Operacao | 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. |
| Aplicação | Campo utilizado para saber si se vende o compra o no es relevante o se compra y vende. |
| Divison | 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. |
| Nucleo 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 fertilizante |
| Filial de Liquidación | Punto donde el fertilizante es consumido / procesado o exportado. |
| Base Location | Lugar de referencia para la formación del precio de la fertilizante |

01.06.02 Núcleo

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

Manage Entity definition

The screenshot shows the 'Manage Entity definition' interface. On the left, there's a navigation bar with tabs: Definição, Links Program, Links Email, Links Grupos, Links Tipos, Trading Desks, Despesas, and Filhos. The 'Definição' tab is selected. On the right, there are two main sections: 'GEral' and 'Nome Ent.'. The 'GEral' section contains fields for Position entity ID (P1056), Criado em (12.08.2017), Company Code (2203), Grupo de centros (Y_WERKS_PONTA_GROSSA), Núcleo (50045975 PONTA GROSSA FABRICA), and Tipo Liquidación (1 Crush). There are also checkboxes for Exibir valores 0, Permitir criação de contr, Entidade de Serviço, and Excluir cqty c/ valores 0. The 'Nome Ent.' section is a grid showing entities categorized by Idioma (EN, PT, ES) and Nome (Ponta Grossa - Crushing). A red circle highlights the 'Núcleo' field in the 'GEral' section.

01.06.03. Complejo

Es un agrupador, es el nivel más alto a nivel de agrupador, puede ser definido como familia de materiales. El complejo se relaciona con los grupos de commodities ver [01.06.04. Grupo de Commodities](#), donde están ubicados los materiales.

Para Fertilizantes en Argentina, Uruguay y Paraguay vamos a utilizar el siguiente complejo:

| Complejo | Descripción |
|----------|--------------|
| F | Fertilizante |

01.06.04. Cosecha (Safra)

No se utilizará para Fertilizantes. Se deberá quitar de la lógica de la carga de contratos (GAP(OW)XXX).

01.06.05. Grupo de Commodities

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

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

Figura 1: Ejemplo de Grupos de Commodities.

Ejemplo: Utilización de los grupos de commodities para ahorrar cantidad de datos o registros a ser cargados Hoy tenemos muchos registros que deben ser añadidos en el sistema en función del material, un ejemplo son los gastos de *Fobblings* de Contrato. En lugar de cargar uno por material, se cargar uno por grupo de commodity.

Figura 2: Ejemplo utilización del grupo de commodity.

En el ejemplo anterior, se añadió solo 1 registro. El grupo G100049 tiene 5 materiales. Si el registro hubiese sido por material, serían necesarios cargar 5 registros.

Los grupos de commodities serán creados de acuerdo a la necesidad del negocio, pero en principio entendemos que para fertilizantes se podría utilizar, cuatro grupos de commodities:

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

01.06.06. Mesorregion

Mesorregion (11) Descripción

| | |
|----------|-----------------------|
| SEB | Sudeste Bonaerense |
| ...SEB13 | 13 |
| ...SEB14 | 14 |
| SOB | Sudoeste Bonaerense |
| ...SOB63 | 63 |
| ...SOB64 | 64 |
| ...SOB65 | 65 |
| CUY | Cuyo |
| ...CUY61 | 61 |
| NBA | Norte de Buenos Aires |
| ...NBA23 | 23 |
| NUC | Nucleo |
| ...NUC21 | 21 |
| ...NUC32 | 32 |
| ...NUC41 | 41 |
| ...NUC24 | 24 |
| LIT | Litoral |
| ...LIT31 | 31 |
| ...LIT42 | 42 |
| CBS | Córdoba Sur |
| ...CBS54 | 54 |
| CBO | Córdoba Oeste |
| ...CBO53 | 53 |
| CBN | Córdoba Norte |
| ...CBN51 | 51 |
| ...CBN55 | 55 |
| NOA | Noroeste Argentino |
| ...NOA52 | 52 |
| ...NOA56 | 56 |
| ...NOA57 | 57 |
| NEA | Noreste Argentino |
| ...NEA33 | 33 |
| ...NEA43 | 43 |
| ...NEA44 | 44 |
| ...NEA45 | 45 |

01.06.07. Entidades

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

01.06.08. Organigrama comercial

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

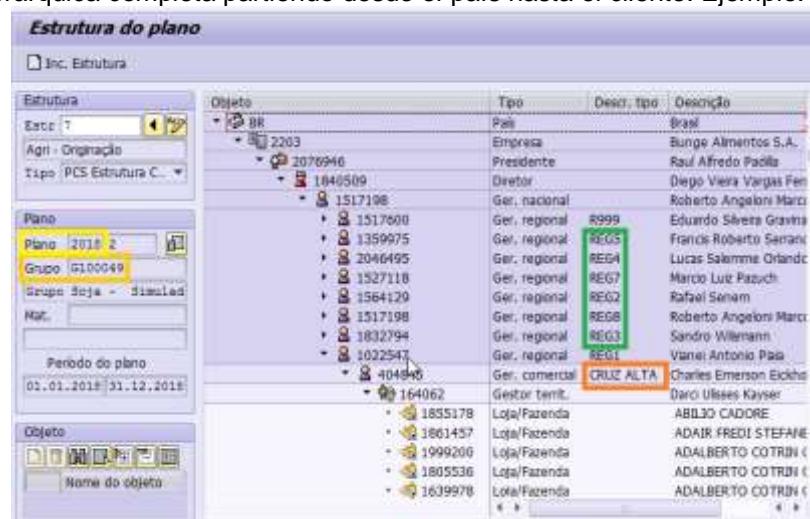


Figura 9: Ejemplo Estructura Comercial

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 12 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|---------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

02. Datos Maestros

02.01. Maestro de Materiales

Material es el nombre utilizado en SAP para cualquier tipo de producto. Se representa en el sistema con un nombre (descripción interna) y un código único de material (esto es un cambio con respecto a lo que tenemos en el sistema SAP actualmente ya que para los fertilizantes se creó un código inteligente para identificar los materiales de manera rápida y sencilla)

The screenshot shows the SAP Material Master Data screen. At the top, there are tabs for 'Datos adicionales' and 'Niveles organización'. Below that, there are two tabs: 'Datos base 1' (selected) and 'Datos base 2'. The main area displays the following data:

| | | | |
|--|----------------|-----------------------------|----------------------|
| Material | 151831 | IREA PERLADA A GRANEL BUNGE | |
| Datos generales | | | |
| Unidad medida base | T t | Grupo artículos | B1450 |
| Nºmaterial antiguo | FSP9UP00GR0000 | Grupo art. ext. | 1020E710HBD1 |
| Sector | | Labor/Oficina | |
| Esquema contingente | | Jquia.productos | |
| Status mat.todos ce. | | Válido de | |
| <input type="checkbox"/> Val.parám.validez | | Gr.tp.pos.gral. | NORM Posición normal |

Figure 10: Ejemplo material.

Como explicáramos anteriormente vamos a tener un único Complejo llamado Fertilizantes en el cual agruparemos los siguientes commodities y estos tendrán incluidos los diferentes materiales como el siguiente ejemplo:

FERTILIZANTES NITROGENADOS (ejemplo de materiales UAN, UREA GRAN, PER, SULFATO DE AMON)

FERTILIZANTES FOSFATADOS (ejemplo de materiales DAP, MAP, ROCA FOSFO)

FERTILIZANTES AZUFRADOS (ejemplo de materiales TSP, MICROES, ACIDO SULFURICO)

FERTILIZANTES POTASICOS (ejemplo de materiales CLORURO DE POTA)

FERTILIZANTES MEZCLAS

FERTILIZANTES OTROS (ejemplo materiales SULFATO DE CALCIO, DOLOMITA)

02.02 Incoterms

Los Incoterms definen claramente quien debe asumir qué costo del movimiento de la mercancía si es el comprador o el vendedor.

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

En el grafico a continuación se muestra los incoterms que utilizaremos para las compras locales (solo CIF y FOB) ya que para las compras locales se utilizan para identificar quien asume el costo del traslado de la mercadería.

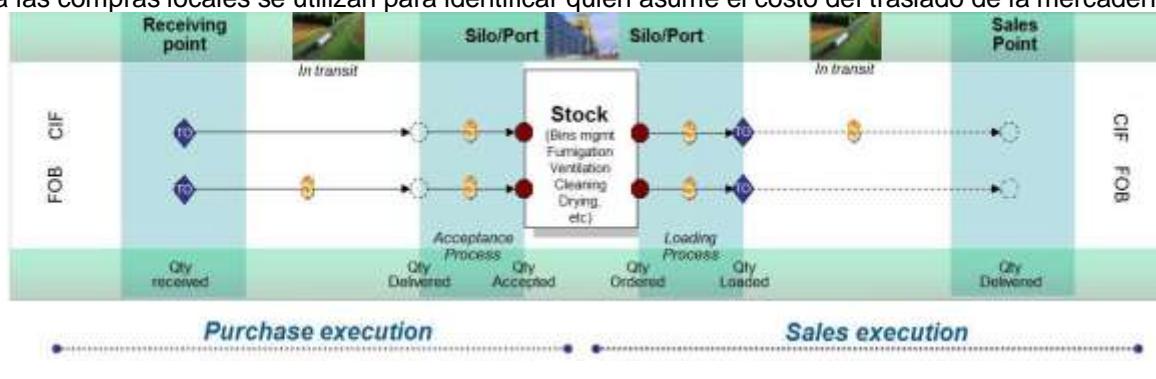


Figura 3: Lista de Incoterms.

Para compras en el mercado interno utilizaremos los siguientes: CIF e FOB. En donde FOB es el flete a cargo de Bunge para el retiro de la mercadería y CIF el flete es a cargo del proveedor que lo entregará en la planta que se le solicite al momento de la compra.

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 13 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|---------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

Figura 12: Uso de Incoterms en el contrato

En Argentina impositivamente este dato es de suma importancia ya que hay impuestos que se determinan en base al lugar en donde Bunge se hace de la mercadería, en los casos de compras CIF se determinara en alguna de las plantas de Bunge, en tanto si es FOB será en la Location donde debemos ir a buscar el material.

02.03 Location

02.03.01 Definición y Objetivos

Location es un lugar / dirección física donde se puede comprar, almacenar o vender bienes.

Para las compras estaremos migrando a SAP como Location las direcciones de Pedidos actualmente asociadas al Proveedor en la cual deberemos retirar la mercadería para los casos en los cuales Bunge contrata el flete.

02.03.02 Uso de Locations en base al Incoterm

Todos los contratos trabajan con ubicaciones. Deberemos tener en cuenta lo siguiente, actualmente si el Incoterm de la operación es FOB se habilita en el sistema el campo Local de Origen y quedará deshabilitado el Destino, según se muestra en figura 11, en caso de compras locales necesitamos tener este campo habilitado ya que es necesario para reportes (GAP(OW)XXX).

En caso de que el Incoterm sea CIF quedará sin uso el Local de Origen y habilitará el Destino.

Las locations en los contratos tienen que ver con el lugar donde retiraremos la mercadería, el lugar de destino de la mercadería y en los casos de materias primas destinadas a la producción el lugar en la cual se la procesará para producir el fertilizante de venta o en los casos de exportación desde que puerto exportaremos la misma;

Figura 13: Vista FOB.

Figura 14: Vista CIF

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 14 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|---------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

02.04 Tipo de pesaje

Este campo tiene dos valores posibles "Origen" y "Destino".

- Si el tipo de peso es "Origen": el proveedor nos entregará un remito con la cantidad cargada en su planta y cuando hagamos la recepción de esta en nuestra planta, se deberá tener en cuenta el Remito del proveedor para el peso de la mercadería y para el pago de la factura al proveedor, teniendo que registrar la diferencia de balanza como ajuste sobrante o faltante siempre partiendo del peso de origen.
- Si el tipo de peso es "Destino": la cantidad recibida en la planta será la que se ingrese al stock y para el posterior pago de la factura, sin importar lo que nos informó el proveedor en el Remito, los datos de peso de origen deben ser ingresados en ambos casos para poder controlar las diferencias.

Se deberá quitar de la pantalla los siguientes campos: local de clasificación y esquema de QA ya que los mismos no aplican para fertilizantes. (GAP(OW)XXX).

Actualmente se toman las muestras de los productos recibidos por compras y se analizan si estan dentro de los parámetros, estos análisis demanda un tiempo, luego con los resultados se hacen o no los reclamos de calidad a los proveedores si no cumple con los valores.

Figura 14: Tipo de Pesaje

02.05 Intención de Compra / Determinación del centro de beneficio del contrato

Campo para indicar con que intención se realiza la compra, en el caso de fertilizantes utilizaremos No Relevante, ya que no hace sentido indicar si la compra se realizó para reventa futura o para una producción. Dependiendo de la intención se le asigna un centro de costos. Ver para el caso de la UREA para industria si se puede usar. Los centros de beneficios y costos son determinados por el área contable.

Asimismo, la determinación del centro de beneficio en el contrato maestro se basa en la funcionalidad de configuración de entidades comerciales. En la configuración de la entidad comercial:

Manage Group definition

Definição **Itens**

| | |
|---|---------------|
| ID grupo posição | G100043 |
| Criado por | CT011954 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Público | FERTILIZANTES |
| Complex | F |
| Utilização | C Contratos |

Entidade onde grupo é utilizado

| | |
|--------|------------------|
| Entid. | Nome |
| P1061 | Nucleo - RAMALLO |

Nome Grupo

| Idioma | Nome | Nome Curto |
|--------|---------------|---------------|
| EN | FERTILIZANTES | FERTILIZANTES |
| PT | FERTILIZANTES | FERTILIZANTES |
| ES | FERTILIZANTES | FERTILIZANTES |

Manage Group definition

Definition **Items**

Material List linked to the Group (Dble click on Mat.Nb to see detail)

| Material | Material Description | Display order | Inventory Calc. ... | Contract Calc. m... | Special calc. |
|----------------|-------------------------------------|---------------|---------------------|---------------------|---------------|
| ISP9UP00BL0025 | UREA PERLADA BOLSA 25 KG | | | | |
| ISP9UP00BB1000 | UREA INDUSTRIAL PERLADA BB 1000 KG | | | | |
| ISP9UP00BL0025 | UREA INDUSTRIAL PERLADA BOLSA 25 KG | | | | |
| ISP9UP00BL0050 | UREA INDUSTRIAL PERLADA BOLSA 50 KG | | | | |
| FSM9SPDTGR0000 | SUPER FOSFATO SIMPLE GRANEL BUNGE | | | | |

Profit center linked to Materials

| Material Number | Material Description | Profit Center | Profit Center Desc. |
|-----------------|--------------------------|---------------|---------------------|
| FSP9UP00BL0025 | UREA PERLADA BOLSA 25 KG | F9902R19 | |

Figura 15: Materiales asociados al Grupo de Commodities

02.06 Moneda

Para las operaciones de compras de fertilizantes se utilizarán las siguientes monedas de acuerdo al país en el cual se registre la operación, a saber:

Argentina: USD y ARS

Uruguay: USD

Paraguay: USD

La Moneda del contrato se define a nivel de cabecera: todas las demás monedas se convierten a esta dentro del contrato para mostrar una "moneda única" en todos los elementos de precios del contrato. Esto también (generalmente) se considera la moneda de facturación

02.07 Tasa cambio

Actualmente en Argentina las facturas en dólares se contabilizan en pesos, para ello toma el tipo de cambio que es obligatorio poner en las facturas emitidas en U\$D, para el pago se considera el TC del día del pago y se registran las diferencias de cambio.

En Paraguay se realizan los pagos en dólares, al igual que en Uruguay

02.08 Tolerancias

En compras se utilizará las tolerancias tanto en exceso como en faltante, pudiendo indicar en estas los valores que acuerden en la compra

| Tolerancia entrega | | |
|--------------------|----------------------|---|
| TolSumIncomp | <input type="text"/> | <input checked="" type="checkbox"/> Ilimitado |
| Tol.exc.sum. | <input type="text"/> | |

Figura 16: Tolerancias en contratos

Esto permitirá en las recepciones de graneles poder tener excesos o faltantes, sin que esto impida el cierre de la compra contra las entregas recibidas en caso de no ser el 100% tal como se indicó originalmente en el contrato

Se indica que actualmente se pactan los siguientes valores para los distintos tipos de compras

Compras locales es el +3% y -1%

Compras de importaciones o cabotaje tiene 3 posibles Min / Max +/- 5% +/- 10%

Ejemplo:

COMPRAS LOCALES

Se compra UREA 2,000 Ton, como tenemos una tolerancia en más 3% permitiremos recibir camiones por 2,060 ton y como tenemos una tolerancia en menos 1% nos podrán enviar 1,980 ton.

En ambos casos se podrá realizar el cierre de la compra en cualquier momento.

(GAP(OW)XXX).

02.09 País de Origen de la Mercadería / Validaciones SEDRONAR. SENASA y RENAR

Se agregarán tanto en el Quick Entry como en el contrato el campo país de origen de la mercadería, el mismo se utilizará para las validaciones en los contratos para algunos materiales en los que se deberá verificar si el cliente o Bunge cumplen con la inscripción en esos registros para poder comprar ese material, en los casos de RENAR además se deberá verificar que la Location de Origen Bunge o el cliente estén inscriptos.

Estas validaciones se realizarán tanto en la creación del contrato como en la recepción / despacho de este, cumpliendo con las normativas actuales indicadas así por los entes de control de Argentina.

(GAP(OW)XXX).

| Modificar vista Inscripción RENAR: Resumen | | | | | | | | | | | |
|--|------------------|----------------------|----------------|----------------------|-----|-----------------|----------------------|------------|------------|-------------|------------|
| Inscripción RENAR | | | | | | | | | | | |
| Nºm. Inscr | Nº identif. I.R. | Nombre | Material | Descripción Material | Org | Denominación | Planta de origen | Válido de | Válido a | Nº Registro | Nº Cartif. |
| 1 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | F1P9K080GR0000 | SOLIAN A GRANEL | RU | Federación Rusa | BOVOMOSKOVSKAYA STOC | 01.01.2013 | 01.01.9999 | C1D-6057-01 | 25072 |
| 2 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | F1P9K080GR0000 | SOLIAN A GRANEL | RO | Numenia | AZOMORES S.A. | 01.01.2013 | 01.01.9999 | C1D-6057-03 | 25078 |
| 3 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | F1P9K080GR0000 | SOLIAN A GRANEL | EG | Egipto | ABU QIR FERTILIZERS | 01.01.2013 | 01.01.9999 | C1D-6057-09 | 25173 |

| Modificar vista Inscripción SEDRONAR: Resumen | | | | | | | | | | |
|---|------------------|----------------------|----------------|---------------------------------------|------------|------------|--------------------|--|--|--|
| Inscripción SEDRONAR | | | | | | | | | | |
| Nºm. Inscr | Nº identif. I.R. | Nombre | Material | Descripción Material | Válido de | Válido a | Código de Inscr... | | | |
| 1 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | M1P9K080GR0000 | POTASA A GRANEL BUNGE | 03.09.2012 | 17.09.2201 | 05681/01 | | | |
| 2 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | I1P9K080GR0000 | AMONIACO ANH. INDUSTRIAL 99,6% GRANEL | 03.09.2012 | 17.09.2201 | 05681/01 | | | |

| Modificar vista Inscripción SENASA: Resumen | | | | | | | | | | |
|---|------------------|----------------------|----------------|---------------------------|-----|--------------|------------|------------|---------------|--|
| Inscripción SENASA | | | | | | | | | | |
| Nºm. Inscr | Nº identif. I.R. | Nombre | Material | Descripción Material | Org | Denominación | Válido de | Válido a | Cód. Inscr... | |
| 1 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | F1P9K080GR0000 | SOLKS 0-0-25 S GRANEL | US | EE.UU. | 16.08.2013 | 16.08.2014 | 14435 | |
| 2 | 30700869918 | BUNGE ARGENTINA S.A. | F1P9K080GR0000 | SOLPLUS 12-0-265 A GRANEL | US | EE.UU. | 16.08.2013 | 16.08.2014 | 16326 | |

Figura 17: Tablas de SEDRONAR, RENAR y SENASA

02.10 Tildes de Entrega Final / Factura Final

La utilización de estas tildes se realiza cuando el usuario decide que la recepción que tiene hasta ese momento es la acordada con el proveedor como la última, no permitiendo en el sistema realizar más recepciones para esa compra. Tiene la misma lógica para la recepción de facturas, el tilde generará que no se permitan imputar más facturas, Ambos tildes forman parte del desarrollo de cierre de contratos de compras de fertilizantes.

(GAP(OW)XXX Desarrollo de cierre de contratos de compras).

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes

02.11 Condición de Pago

En la actualidad este campo en las compras no está habilitado en el Quick Entry, se habilitará para poder cargar lo acordado con el proveedor (cuando se da el alta a los proveedores se le setea una forma de pago).

Ver con DM

(GAP(OW)XXX)

| ZPag | Descripción | Terminos de Pago |
|------|---------------------------------|------------------|
| Z029 | Pago Anticipado | |
| Z030 | 30 días fecha conoc. Embarque | |
| Z031 | 60 días fecha conoc. Embarque | |
| Z032 | 90 días fecha conoc. Embarque | |
| Z033 | 120 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z034 | 150 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z035 | 180 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z036 | 210 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z037 | 240 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z038 | 270 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z039 | 300 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z040 | 330 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z041 | 360 días fecha conoc. Embarque. | |
| Z042 | 15 días (50% del valor c/fact) | |
| Z043 | 15 días fecha de factura | |
| Z044 | 30 días fecha de factura | |
| Z045 | 60 días fecha de factura | |
| Z046 | 90 días fecha de factura | |

Figura 18: Condiciones de Pagos

02.12 Estrategia de Liberación

Tal como se realiza en la actualidad se necesitará N niveles de aprobación para las ordenes de compras, a saber.
COMPRAS LOCALES 2 Niveles, Supervisor o Gerente de compras y Director de Fertilizantes
COMPRAS IMPORTADAS 4 Niveles, actualmente existen 3 Supervisor o Gerente de compras y Director de Fertilizantes y jefe de COMEX, se le agregará un nuevo Nivel solicitado por Creditos, para identificar el riesgo de la compra importada.

| | | | |
|-----------------|--|--|--|
| Ind. liberación | <input type="radio"/> 3 Liberado | | |
| Ind. liberación | <input checked="" type="radio"/> 4 Pendiente | | |
| Ind. liberación | <input type="radio"/> 5 Rechazado | | |
| Ind. liberación | <input type="radio"/> 6 Aprobado | | |

Figura 19: Estrategia de Liberación

A tal fin y a diferencia de Brasil en el que se utiliza una sola liberación por la WB24, se adaptará la solución existente en Europa para generar una estrategia de liberación tal como se utiliza actualmente en Argentina.

Estos niveles solo autorizan al contrato a nivel de proveedor x producto x precio de compra y condición de pago, el resto de los conceptos no son validados por esta autorización, con lo cual los gastos directos de compras que estan incluidos en los contratos no tienen nivel de liberación, requieren que tengan un nivel de aprobación, (Ver GAP con importaciones x gastos asociados)

(GAP(OW)080 Adaptar solución de BMEA)

02.13 Tipo de Transporte

Actualmente en el sistema tenemos distintos tipos de contratos, si la compra local el medio de transporte es un barco o barcaza es una compra tipo cabotaje, si es por Camión o FFCC es una compra tipo local.

En el nuevo sistema existirá un solo tipo de contrato y lo que definirá si es cabotaje o no es el tipo de transporte, por eso es necesario que se indique si es por camión, marítimo o fluvial o por ferrocarril.

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

En base a esto también ofrecerá los costos asociados a cada vehículo en particular en caso de ser FOB en base al lugar de salida y de recepción.

Figura 20: Estrategia de Liberación

(GAP(OW)XXX) para mostrar siempre el tipo de transporte

02.14 Proveedores

Los proveedores a los cuales les compraremos las mercaderías serán dados de alta en el sistema y tendrán asociado un Business Partner, quien funciona como un centralizador de datos de una persona.

03. Compras Locales

Para analizar las compras que se deberán realizar nos basamos en lo siguiente:

Planeamiento de la producción genera el pronóstico de producción, consumos y entregas, en conjunto con el área de Abastecimientos desarrollan la evolución del inventario físico y comercial que permite identificar la necesidad de compra. (actualmente se utiliza la posición comercial generada en BW para analizar las necesidades de compra o movimientos entre plantas de materiales puros).

Se precisa conocer producto, volumen, momento de recepción y depósito ya que esto deberá cerrar con el planeamiento de la Producción y planeamiento de entregas de las ventas (siendo estas materias primas para reventa, fertilizantes de reventa, mezclas puntuales, mezclas industriales producidas por Bunge o mezclas genéricas)

También se pueden disparar compras por oportunidad de precio o situaciones de oferta/demanda del mercado.

El circuito de compras locales comienza con la carga del contrato en el sistema directamente, basado en el acuerdo con el proveedor.

Hoy hay dos tipos de fertilizantes, aquella que al momento de pactar con el proveedor se acuerda un precio y aquella que se acuerda con el proveedor recibir mercaderías y fijar su precio a futuro, para esto se utilizan una carta oferta donde se plasma cantidades (con máximos y mínimos) y las fechas en los cuales se va a ir fijando los precios, obligándose Bunge a tener toda la mercadería con el precio fijo a la fecha máxima de la fijación estipulada en la carta oferta.

03.01. Compras locales de Fertilizantes con precio

En este tipo de compra se pacta el volumen, precio y condición de pago, esta operación puede realizarse yendo Bunge a retirar la mercadería o que la mercadería sea enviada por el proveedor a una planta de Bunge determinada, el medio de transporte utilizado puede ser una Barcaza (la llamaremos Compras de Cabotaje) o Camión o Tren (en estos casos lo llamaremos Compras Locales).

Las compras pueden pactarse con pago anticipado (la llamaremos Factura Pedido) es cuando se recibe la FC antes del producto, o pago a x cantidad de días fecha de factura, contra entrega de mercadería, con lo cual si o si debemos primero recibir el producto y luego pagar a los días acordados (Factura Remito).

03.01.01 Tipos de Operación

A diferencia de las compras actuales, se deberá diferenciar al momento de la carga del contrato, el tipo de compra, esto quiere decir si es pago anticipado o pago contra entrega de mercadería, por lo cual se deberá indicar si se recibirá primero la factura y luego la mercadería o si la entrega de mercadería se realizará primero y luego la recepción de la factura.

En nuestro caso existirán 2 tipos de Tipos de Operación

- Factura Pedido es la facturación anticipada y entrega de mercadería posterior.
- Factura remito es cuando llega la mercadería y la factura en el mismo momento.

Figura 20: Ejemplo de Compra Normal en Tipo de Operación

La carga de los contratos se realizará con una funcionalidad ya existente llamada Quick Entry, el cual presenta una forma muy similar a lo que se realiza en la actualidad con la diferencia que tenemos la mayoría de los datos en la misma pantalla, para agilizar la forma de la carga, tal como tenemos actualmente, existirá la posibilidad de realizar la carga de N posiciones por cada compra.

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Entrada Rápida de Contratos X

| | | |
|---|-----------------------------|---|
| Cabeçalho | | |
| Intenção | 2 Trade |  |
| Entidade | P1061 Nucleo - Rondonópolis |  |
| Trading Desk | B14 Rondonópolis |  |
| Grupo de Commodity | G100044 Soja - Trade |  |
| Compras / Vendas | P Compras |  |
| Fornecedor | 2018724 | FERNANDO SILVA RIBEIRO |
| Tipo Preço | DP Component Pricing | Modelo Preço |
| Moeda do Contrato | USD Dólar americano | PV12 Oleo Exportaçã... |
| Responsável | VICTOR HUGO |  |
| Filial Negociadora | <input type="text"/> |  |
| Data Contrato | 08.03.2019 |  |
| Documento Referência | <input type="text"/> |  |
| Forma de Negociação | 01 Normal |  |
| <input type="checkbox"/> Salvar incompleto? | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------------------|------------|--|--|--|--|--|--|--|--|---------------|------|--|--|--|--|--|--|--|--|-----------|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|------------------|----------------|---------------------|------------|------------|--|--|--|--|--|---------------------|----------------------|-----|----------------------|------------|---------------|--|--|--|--|--|------------------------|-------------|--|--|--|--|--|--|--|--|----------------------|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|---------------|-------------------|---------------|--|--|--|--|--|--|--|-------|------|-----------------|----------------------|----------------|------------|--|--|--|--|--|--------------|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|----------------|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|---------------|---|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|---------|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|-------------------|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|---------------|----------------------|----------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| Item 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Commodity</td> <td>139761 BR SOJA EM GRAOS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Quantidade & Unidade</td> <td>100,000 TO</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Mês de Futuro</td> <td>CBOT</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Incoterms</td> <td>CIF</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Local de Pesagem</td> <td>ORIG Na Origem</td> <td>Local Classificação</td> <td>ORGN Na...</td> <td colspan="6">Esquema QA</td> </tr> <tr> <td>Período Embarque De</td> <td><input type="text"/></td> <td>até</td> <td><input type="text"/></td> <td>Tipo Trans</td> <td>ZA Rodoviá...</td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td>For.Contr. / Cláus.Arб</td> <td>ANEC41 Soja</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Frm.Trib. PIS/Cofins</td> <td>Sem forma tributação</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Tipo Operação</td> <td>006 COMPRA NORMAL</td> <td>Fundo Transp.</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>Safra</td> <td>2019</td> <td>Data Liquidação</td> <td><input type="text"/></td> <td>Data Pagamento</td> <td>12.03.2019</td> <td><input type="checkbox"/> Import/Export</td> <td colspan="4"></td> </tr> <tr> <td>Local Origem</td> <td><input type="text"/></td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Filial Entrega</td> <td><input type="text"/></td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Local Transf.</td> <td>1</td> <td><input type="text"/></td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>Destino</td> <td><input type="text"/></td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Filial Liquidação</td> <td><input type="text"/></td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>Base Location</td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td colspan="7"></td> </tr> </table> | | | | | | Commodity | 139761 BR SOJA EM GRAOS |  |  |  |  |  |  |  |  | Quantidade & Unidade | 100,000 TO | | | | | | | | | Mês de Futuro | CBOT | | | | | | | | | Incoterms | CIF | | | | | | | | | Local de Pesagem | ORIG Na Origem | Local Classificação | ORGN Na... | Esquema QA | | | | | | Período Embarque De | <input type="text"/> | até | <input type="text"/> | Tipo Trans | ZA Rodoviá... | | | | | | For.Contr. / Cláus.Arб | ANEC41 Soja | | | | | | | | | Frm.Trib. PIS/Cofins | Sem forma tributação | | | | | | | | | Tipo Operação | 006 COMPRA NORMAL | Fundo Transp. | | | | | | | | Safra | 2019 | Data Liquidação | <input type="text"/> | Data Pagamento | 12.03.2019 | <input type="checkbox"/> Import/Export | | | | | Local Origem | <input type="text"/> | | | | | | | | | Filial Entrega | <input type="text"/> | | | | | | | | | Local Transf. | 1 | <input type="text"/> | | | | | | | | Destino | <input type="text"/> | | | | | | | | | Filial Liquidação | <input type="text"/> | | | | | | | | | Base Location | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | | | | | | |
| Commodity | 139761 BR SOJA EM GRAOS |  |  |  |  |  |  |  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Quantidade & Unidade | 100,000 TO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mês de Futuro | CBOT | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Incoterms | CIF | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Local de Pesagem | ORIG Na Origem | Local Classificação | ORGN Na... | Esquema QA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Período Embarque De | <input type="text"/> | até | <input type="text"/> | Tipo Trans | ZA Rodoviá... | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| For.Contr. / Cláus.Arб | ANEC41 Soja | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Frm.Trib. PIS/Cofins | Sem forma tributação | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tipo Operação | 006 COMPRA NORMAL | Fundo Transp. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Safra | 2019 | Data Liquidação | <input type="text"/> | Data Pagamento | 12.03.2019 | <input type="checkbox"/> Import/Export | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Local Origem | <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Filial Entrega | <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Local Transf. | 1 | <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Destino | <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Filial Liquidação | <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Base Location | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

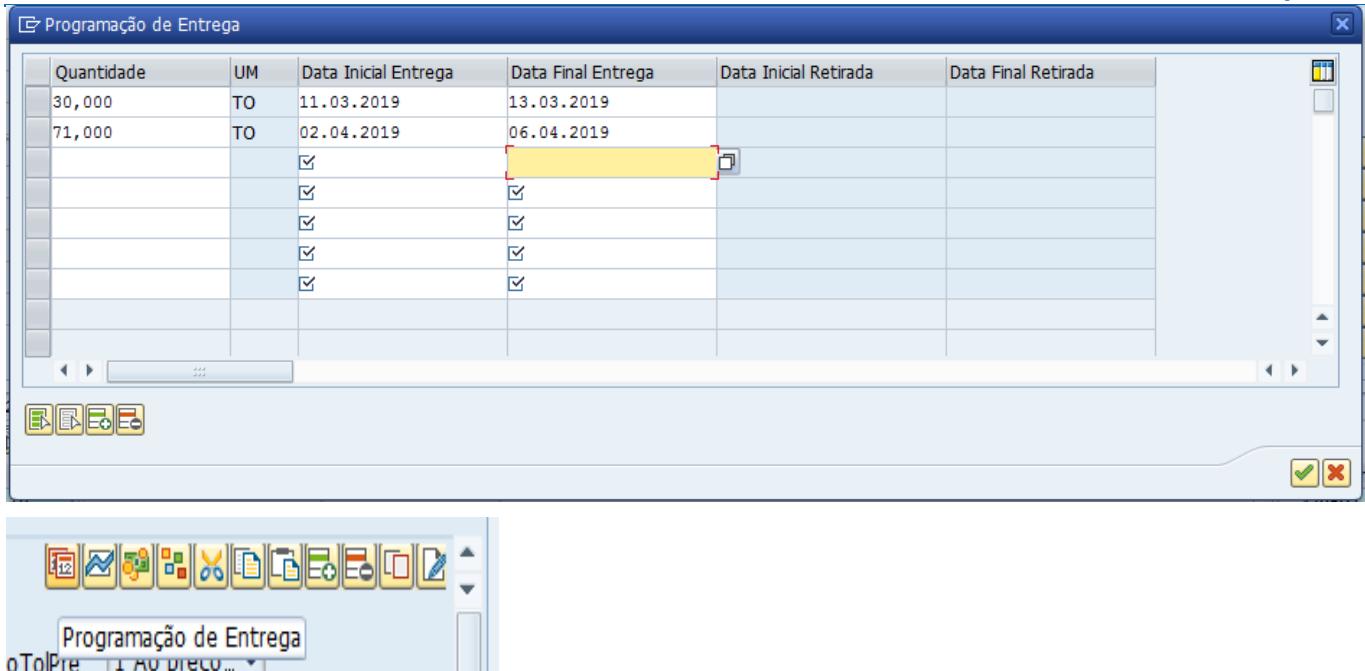
| | | | | |
|---|---|-------|---|---|
|  |  | Check |  |  |
|---|---|-------|---|---|

Figura 21 Pantalla del Quick Entry

03.01.02 Programación de entregas

Luego tenemos que realizar la carga de las recepciones de las entregas, que pueden ser pactadas en diferentes fechas, para esto tenemos la pantalla que sigue a continuación:

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes

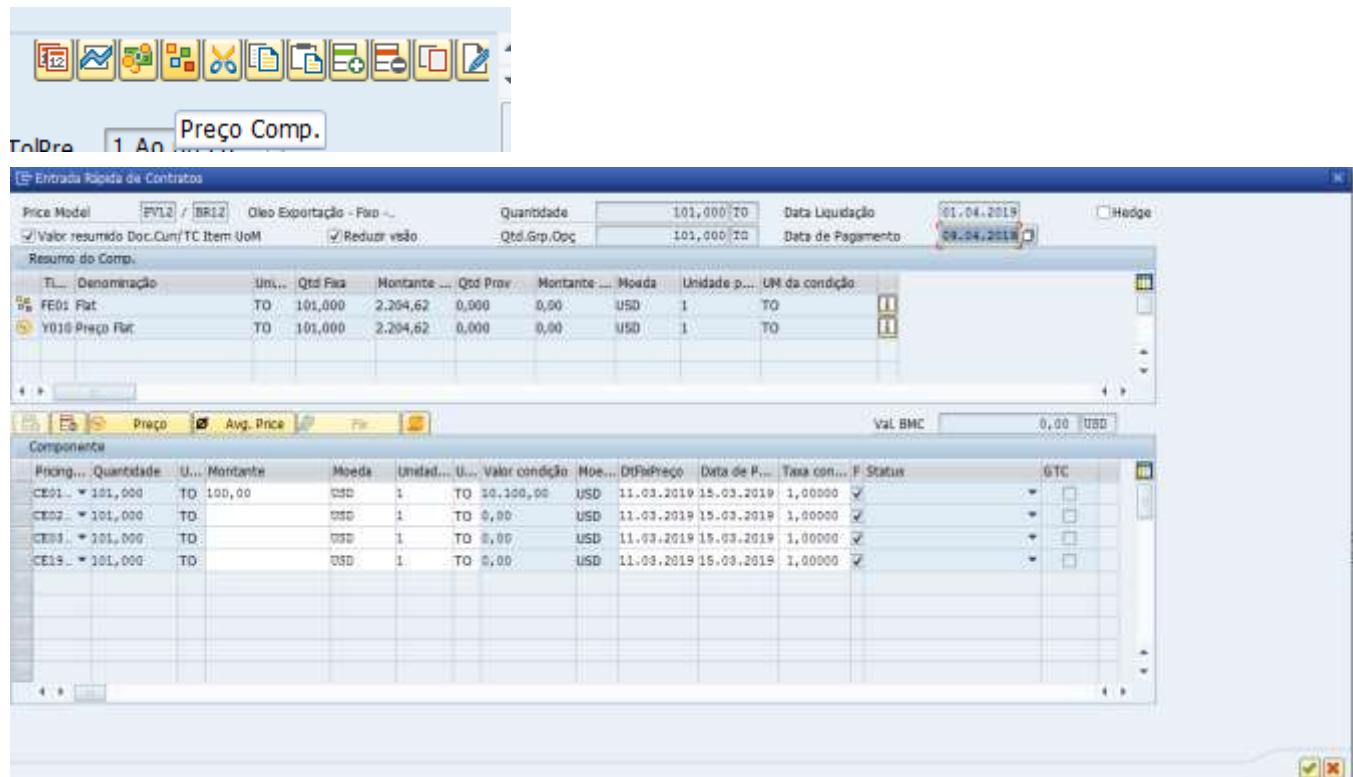


La programación de entregas a futuro se la tomara como el rango de fechas valido para poder cupear la entrada de esta mercadería.

Figura 21: Ejemplo de Programación de Entregas
 (GAP(OW)XXX Programación de entrega de compras, actualmente solo informativo).

03.01.03 Condiciones de compras

En esta instancia se deberán cargar las condiciones asociadas a la orden de Compra



[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

The screenshot shows two windows from the SAP Business Blueprint interface. The top window is titled 'Mensagens de erro' and contains two error messages:

```

MENSAGEM
FE01: ROUND( ( ( 100 / 100 ) + ( 0 / 10000 ) + ( 0 / 100 ) + ( 0 / 100 ) ) * 220
FE01: ROUND( ( ( 100 / 100 ) + ( 0 / 10000 ) + ( 0 / 100 ) + ( 0 / 100 ) ) * 220

```

The bottom window is also titled 'Mensagens de erro' and contains two messages:

```

MENSAGEM
Y010: 2204.619999999999 + 0
Y010: 2204.619999999999 + 0

```

Figura 22: Ejemplo de carga de condiciones de precios (Component Pricing)

Actualmente las condiciones que se relevan en Argentina son las siguientes:

| Clase de Condición | Denominación | COMPRA LOCAL | COMPRA CABOTAJE | COMPRA IMPORTACION | COMPRA FAZON |
|--------------------|----------------------|--------------|-----------------|--------------------|--------------|
| XA00 | Precio bruto | X | | | |
| XA01 | Embalaje fasón Q | | | | X |
| XA02 | Embalaje fasón % | | | | X |
| XA07 | Seguro aduana | | | X | |
| XA08 | Derechos | | | X | |
| XA09 | Estadística | | X | X | |
| XA10 | Arancel SIM + Guarda | | X | X | |
| XA11 | RENAR Gastos Varios | | X | X | |
| XA13 | Desp. Honorarios | | X | X | |
| XA14 | Imp.Trans.Financiera | | X | X | |
| XA15 | Movilidad | | X | X | |
| XA16 | Otros gastos+ t.rap | | X | X | |
| XA17 | Agte.Marítimo/SExtra | | X | X | |
| XA18 | Aduana/Serv.Extra | | X | X | |
| XA20 | Surveyor | | X | X | |
| XA22 | ADUANA L-MAN exceden | | X | X | |
| XA24 | Gsto.Bancario Estim | | X | X | |

| Clase de Condición | Denominación | COMPRA LOCAL | COMPRA CABOTAJE | COMPRA IMPORTACION | COMPRA FAZON |
|--------------------|--------------------|--------------|-----------------|--------------------|--------------|
| XA70 | Gncias Aduana Est | | | | |
| XA71 | IIBB Aduana Est | | | | |
| XA72 | Arancel SIM Est | | | | |
| XA73 | Gastos Operativos | | | | |
| XA74 | Tramite DJAI | | | | |
| XA75 | Tramite CAI | | | | |
| XA78 | Draft | | | | |
| XA79 | Servicio de lancha | | | | |
| XADV | IVA Adelantos | | | | |

[GTM] Contratos de Compra - Fertilizantes



Workstream Business Blueprint

| Clase de Condición | Denominación | COMPRA LOCAL | COMPRA CABOTAJE | COMPRA IMPORTACION | COMPRA FAZON |
|--------------------|----------------------|--------------|-----------------|--------------------|--------------|
| XA27 | Escribanía | | X | X | |
| XA28 | Traductor público | | X | X | |
| XA29 | Demoras | | X | X | |
| XA30 | Costos puerto | | X | X | |
| XA31 | Otros gastos fasón Q | | X | X | |
| XA32 | Bonif. (monto fijo) | | X | X | |
| XA33 | Bonif. (porcentual) | | X | X | |
| XA34 | Recargo (monto fijo) | | X | X | |
| XA35 | Recargo (porcentual) | | X | X | |
| XA36 | SEDRONAR auth | | X | X | |
| XA37 | SENASA Arancel | | X | X | |
| XA38 | SENASA Serv. Extraor | | X | X | |
| XA39 | SEDRONAR pres.desp. | | X | X | |
| XA40 | Flete Internacional | | | | X |
| XA41 | Otros gastos fasón % | | | | X |
| XA43 | FOB Estadistico | | X | X | |
| XA44 | IVA Aduana | | X | X | |
| XA45 | Ganancias Aduana | | X | X | |
| XA46 | IIBB Aduana | | X | X | |
| XA47 | RENAR arancel | | X | X | |
| XA48 | Gtos. Op. term. port | | X | X | |
| XA49 | Otros - Cert. TAP | | X | X | |
| XA50 | Tasa a la carga | | X | X | |
| XA51 | AGP | | X | X | |
| XA52 | Desestiba | | X | X | |
| XA53 | Merma | | X | X | |
| XA54 | Flete interno | | X | X | |
| XA56 | Term. Container | | X | X | |
| XA57 | Trámite MADERA | | X | X | |
| XA58 | Agt. Mar. Shifting | | X | X | |
| XA59 | Agencia docs+lavado | | X | X | |
| XA60 | AGP pesaje (H) | | X | X | |
| XA61 | AGP pesaje (InH) | | X | X | |
| XA62 | Balanza | | X | X | |
| XA76 | SENASA Otros Gastos | | X | X | |
| XA77 | Deposito Fiscal | | X | X | |
| ZOP8 | Uso de Muelle | | X | X | |
| XFLE | Flete Bunge | X | X | X | X |
| XA12 | RENAR verif. (InH) | | | | |
| XA19 | Surv.Ctrl Habil | | | | |
| XA21 | Surv.Descar.Analysis | | | | |
| XA23 | RENAR verif. cont. | | | | |
| XA25 | RENAR arancel | | | | |
| XA26 | RENAR tram. urg. | | | | |
| XA42 | SEDRONAR tram.urg. | | | | |
| XA55 | In depósito | | | | |
| XA63 | Flete Int Estadistic | | | | |
| XA64 | FOB | | | | |
| XA65 | Seguro aduana Est | | | | |
| XA66 | Flete interno STO | | | | |
| XA67 | Derechos Estadistico | | | | |
| XA68 | Estadística Estadist | | | | |
| XA69 | IVA Aduana Estadisti | | | | |

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 24 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|---------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |

03.02. Compras locales de Fertilizantes con precio a fijar

Como aclaráramos anteriormente existen las compras de fertilizantes que se acuerda con el proveedor recibir mercaderías y luego en plazos determinados y plasmados en una carta oferta se indican las cantidades (con máximos y mínimos) y las fechas en los cuales se va a ir fijando los precios por la cantidad estipulada, obligándose Bunge a tener toda la mercadería con un precio en una fecha máxima de la fijación estipulada en la carta oferta, para esto utilizaremos la solución de fijaciones que ya posee el sistema, en donde en el campo Modelo de precio se indica si el mismo es precio fijo o precio a fijar.

03.02.01 Tipos de Operación

A diferencia de las compras actuales, se deberá diferenciar indicar si es compra con pago anticipado o pago contra entrega de mercadería , para el caso de los negocios a fijar habrá solo 1 tipo.

Tipos de Operación

- Entrega anticipada

• Figura 20: Ejemplo de Compra Normal en Tipo de Operación

03.02.02 Programación de entregas

Luego tenemos que realizar la carga de las recepciones de las entregas, que pueden ser pactadas en diferentes fechas, para esto tenemos la pantalla que sigue a continuación:

Figura 21: Ejemplo de Programación de Entregas

03.02.03 Condiciones de compras

En esta instancia se deberán cargar las condiciones asociadas a la orden de Compra

03.02.04 Periodos de Fijaciones

Luego tenemos que realizar la carga de los momentos en los cuales vamos a fijar precios, tal como tenemos en la actualidad deberemos indicar el máximo y mínimo a fijar de acuerdo a la carta oferta y las fechas de liquidación

Figura 23: Ejemplo de carga de Fijaciones a realizar por periodos

(GAP(OW)XXX Adaptar pantalla de fijaciones para Fertilizantes).

03.02.05 Fijaciones

A medida que nos comprometimos a realizar las fijaciones de los precios en los periodos determinados, se deberá acceder a la funcionalidad de crear los documentos de fijación, en el cual deberemos indicar el precio que estamos acordando con el proveedor y la cantidad fijada.

Create Fixing Document for Contract 1000018619 000010

| | | | | |
|-------------------|-----------------|-------------|---|----------------------|
| Dados do Contrato | | | | |
| Contrato | 1000018619 10 | Qtd.A Fixar | 0,000 TO | Max a Fixar 0,000 TO |
| Qtd Contrato | 40.000,000 TO | B Não R... | <input checked="" type="checkbox"/> Log | |

(GAP(OW)XXX Adaptar creación de las fijaciones para Fertilizantes).

03.03. Compras Fazon de fertilizantes

Tal como indicamos anteriormente en las compras locales no tendremos distintos tipos de ordenes de compras, sino que en base a distintos ingresos de datos nos va a tomar si la compra es local o de cabotaje o si es con precio o si tiene un precio a fijar.

Distinto es el caso de las compras de fazon ya que estas si tienen un tipo de contrato distinto.

Para la misma se tendrá en cuenta los productos que tenemos que entregar, el costo del servicio asociado al producto por el cual se hace el fazon y por último el material final que nos entregará el fazonero, actualmente se realiza un contrato al año con esta modalidad en el sistema.

Para esto estamos trayendo una solución existente en Europa que contempla el fazon de compras, la cual contiene información a nivel de la posición de la materia prima que se va a procesar.

En la solapa de condiciones se mantiene el precio del servicio de fazón que se va a pagar para cada tonelada en la liquidación

Existirá una solapa llamada Crushing Deals en la cual se mostrará la fórmula que tiene asociado el material que nos entregara el fazonero.

| Size/dimensions | Valuation Type | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|--------------------------------|-----------------|-----------------------|--------|----------|---------------------------------|-------------|---------------------------------|-------------|----|----|-----|---------|--------------|--------|---|-----|----------|--------------------------------|--|--|----|----|---------|----------------------|-------|---|-----|----------|--------------------------------|--------|--|----|------|---------|--------------------------------|-------|---|-----|----------|--------------------------------|--------|--|----|------|---------|------------------|------|---|-----|----------|--------------------------------|--------|--|
| Item Category | <input type="checkbox"/> Del. Indicator | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Overview Material Data Purchasing I Purchasing II Conditions (Purch.) Partner Texts Item Status Add-On Data | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Overview Options Add info Crushing Deals | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Type</th> <th>Compone...</th> <th>Component Description</th> <th>Yield</th> <th>B...</th> <th>M.V</th> <th>M.Val.P.</th> <th>Market Value Point Descripti...</th> <th>Cost factor</th> <th>Mk</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>RAW</td> <td>5012561</td> <td>BR SOYABEANS</td> <td>100,00</td> <td>%</td> <td>FCA</td> <td>44002931</td> <td>Lehliu Gara Prio Extractie SRL</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>FG</td> <td>5011927</td> <td>RO soybean crude oil</td> <td>18,20</td> <td>%</td> <td>FCA</td> <td>44002931</td> <td>Lehliu Gara Prio Extractie SRL</td> <td>0,9000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>COP1</td> <td>1004038</td> <td>RO Soyabeanmeal feed, dehulled</td> <td>73,30</td> <td>%</td> <td>FCA</td> <td>44002931</td> <td>Lehliu Gara Prio Extractie SRL</td> <td>0,0900</td> <td></td> </tr> <tr> <td>40</td> <td>COP2</td> <td>5013015</td> <td>RO soybean hulls</td> <td>5,20</td> <td>%</td> <td>FCA</td> <td>44002931</td> <td>Lehliu Gara Prio Extractie SRL</td> <td>0,0100</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | | Item | Type | Compone... | Component Description | Yield | B... | M.V | M.Val.P. | Market Value Point Descripti... | Cost factor | Mk | 10 | RAW | 5012561 | BR SOYABEANS | 100,00 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | | | 20 | FG | 5011927 | RO soybean crude oil | 18,20 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | 0,9000 | | 30 | COP1 | 1004038 | RO Soyabeanmeal feed, dehulled | 73,30 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | 0,0900 | | 40 | COP2 | 5013015 | RO soybean hulls | 5,20 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | 0,0100 | |
| Item | Type | Compone... | Component Description | Yield | B... | M.V | M.Val.P. | Market Value Point Descripti... | Cost factor | Mk | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | RAW | 5012561 | BR SOYABEANS | 100,00 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | FG | 5011927 | RO soybean crude oil | 18,20 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | 0,9000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | COP1 | 1004038 | RO Soyabeanmeal feed, dehulled | 73,30 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | 0,0900 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 40 | COP2 | 5013015 | RO soybean hulls | 5,20 | % | FCA | 44002931 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | 0,0100 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Material | 5012561 | BR SOYABEANS | Valuation Type | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Size/dimensions | Master Ctr item BEU | <input type="checkbox"/> Del. Indicator | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Overview Material Data Purchasing I Purchasing II Conditions (Purch.) Partner Texts Item Status Add-On Data | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Quantity | 5.000,000 T | Net | 165.000,00 EUR | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pricing Elements | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| N. Ctry Name | Amount | Crty per | U... | Condition value | Curr. | Status | Num... | OUn | CCon... | Un | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Y010 Flat Price | 33,00 | EUR | 1T | 165.000,00 | EUR | | | 1T | | 1T | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

(GAP(OW)XXX Adaptar solución de BEMEA de fazon).

Hay que mantener solo para el producto terminado en la planta del paso del fazonero una lista de materiales.

Change material BOM: General Item Overview

| Material | 5011927 | RO soybean crude oil | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------|--------------------------------|-----------------------|----------|-----------|--------------------------|--------------------------|----------|------|-----|----------|------|---|----------------|------------|-------|---|--------------------------|--------------------------|--------|
| Plant | C140 | Lehliu Gara Prio Extractie SRL | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Alternative BOM | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input checked="" type="radio"/> Material <input type="radio"/> Document <input type="radio"/> General | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>ICt</th> <th>Component</th> <th>Component description</th> <th>Quantity</th> <th>Un</th> <th>A...</th> <th>Sls</th> <th>Valid Fr</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0010</td> <td>L</td> <td><u>1003598</u></td> <td>RO Soybean</td> <td>1,000</td> <td>T</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>01.01.</td> </tr> </tbody> </table> | | | Item | ICt | Component | Component description | Quantity | Un | A... | Sls | Valid Fr | 0010 | L | <u>1003598</u> | RO Soybean | 1,000 | T | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 01.01. |
| Item | ICt | Component | Component description | Quantity | Un | A... | Sls | Valid Fr | | | | | | | | | | | | |
| 0010 | L | <u>1003598</u> | RO Soybean | 1,000 | T | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 01.01. | | | | | | | | | | | | |

03.04. Prorrateos por compras importadas o de cabotaje en barcos o barcazas

Se denomina así a los acuerdos entre Bunge y competidores por diferencias de descarga en las importaciones y cabotaje por buques o barcazas que traen el mismo producto para todos, se realiza un control de las descargas y sus volúmenes, en base a las diferencias entre lo recibido y lo comprado, luego se hace la distribución de la merma entre todos los recibidores de acuerdo al cargo que cada uno tiene de ese producto en ese buque o barcaza y se deja constancia de la deuda en Toneladas enviando el acuerdo a todos los recibidores, esto normalmente lo hace el recibidor mayoritario, actualmente este control se realiza por fuera del sistema y anualmente se hace un balance con cada competidor.

Con el fin de tener más control sobre esta necesidad, se propone realizar una carga mensual del prorratoe, por cada competidor, material y sumatoria de navíos recibidos por Bunge o por algún competidor, para subsanar los neteos que se producen a fin de año, en base a lo que Bunge le debe a los competidores y los competidores le deben a Bunge se realizará un desarrollo que realizara los neteos correspondientes y generará el documento de compra o venta en caso de ser necesario. Dado que los saldos son menores y que de acuerdo a lo definido por los competidores el prorratoe tiene un costo de servicios que debe ser reconocido. Por esto es muchas veces que se hace un acuerdo y dichos saldos son vendidos o pagados.

(GAP(OW)XXX Cierre y Compensación de prorrateos anuales).

04. Integration

05. RICEFS

06. Reporting

07. Roles & Responsibilities

08. Access profile

08. Organizational Impacts

09. Open Issues

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

| Project Name | Phase | Work Stream | Functional Leader | Page 29 of 29 |
|--------------|-----------|-------------|-------------------|---------------|
| BSA DEMETRA | BluePrint | GTM | Gabriel Curutchet | |



Workshop Presentation

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

BBP Validation Workshop

DEMETRA

ABRIL, 2019



Agenda

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



OBJETIVOS DE LA SESIÓN DE VALIDACIÓN DE BBP COMPRAS LOCALES FERTILIZANTES



Objetivo del Workshop de Validación



Presentar:

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

ALCANCE



Alcance



- Carga de contratos para compras locales de fertilizantes Argentina.
- Gestión de contratos.
- Pago a proveedores
- Precupeo/cadenciamiento y Cupeo
- Sistema de Capacidad de Planta

Trading Stations

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

Quick Entry

- Es un botón por el cual el usuario carga la totalidad del contrato en una única pantalla dividida en cabecera y posición. Reemplaza a la transacción WB21.
- El negocio puede definir varios parámetros para que la carga de un contrato sea acotada. Por ejemplo, las entidades, núcleos, grupo de commodities y complejos.
- Para identificar el tipo de compra se utilizará el tipo de operación a nivel de posición. Los contratos solo se pueden cargar para un único tipo de operación.
- Para las compras en consignación (ejemplo Profertil) se cargan contratos con el precio a fijar.
- Los contratos deben ser cargados por un volumen total y se le asigna una vigencia de recepción. Estas fechas son las que se utilizan para la posición comercial.
- Se carga el precio de compra y los gastos que correspondan a cada tipo de compra de corresponder (precio fijo).
- Dependiendo el tipo de operación y el medio de transporte el sistema permite cargar las distintas condiciones de pricing.

- Prorrogas y adelantos
- Desvíos
- Anulaciones
- Cadenciamiento / precupeo
- Fijación del precio en contratos a fijar (consignación)
- Liberación de contratos

Gestión de cupos (Cockpit A3)

- Las compras CIF se precuelean y cupean , el área de operaciones gestiona con los proveedores el volumen y fechas.
- Las compras FOB son precueeadas por Compras quien coordina con el proveedor día de carga, el área de Logistica genera los cupos en base al tipo de transporte que asignará.

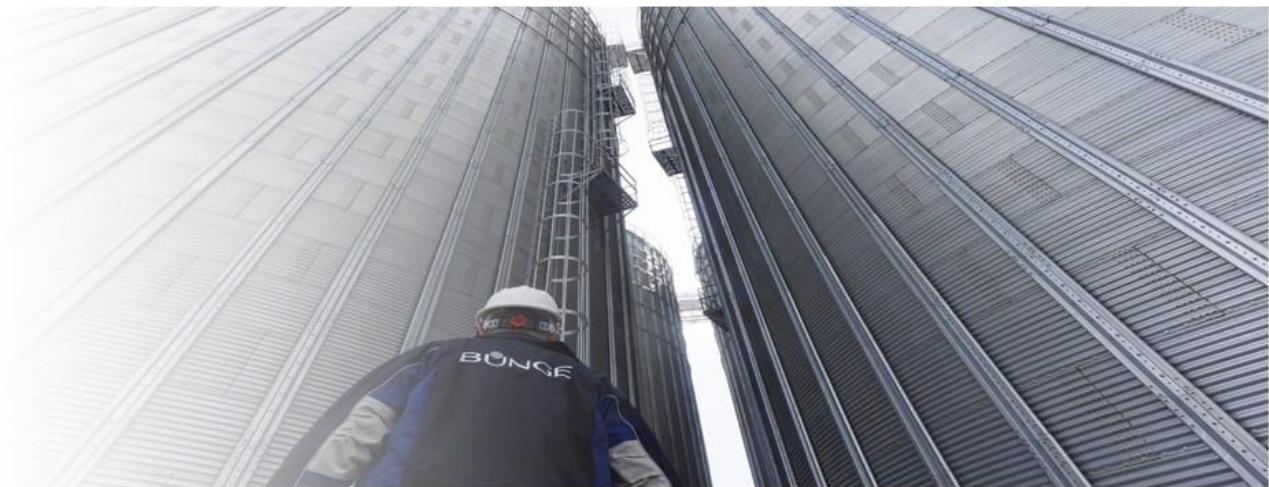
Devengamiento



- El devengamiento no sufre modificaciones.

¡Muchas gracias!





Workshop Record

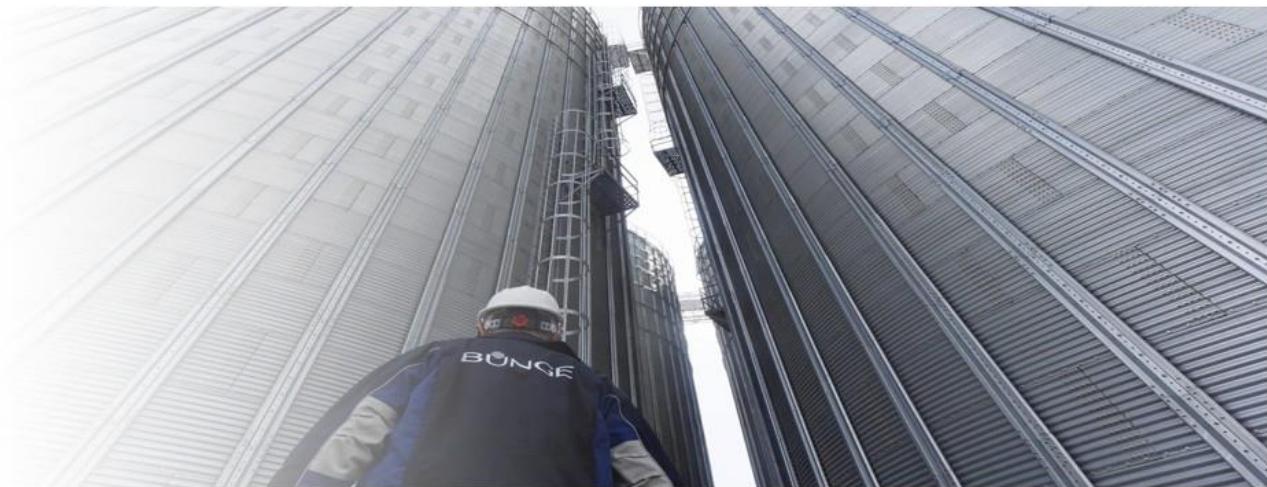
26 - WS(BPO)032 - Fertilizer Purchase (AR)

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

<https://web.microsoftstream.com/video/5a2c1160-92b4-45b7-b959-97feab8a42e0>

<https://web.microsoftstream.com/video/c7cf82b4-232b-41c9-b1dc-4d15ade1ce20> Part II

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)032 - Fertilizer Purchase (AR)

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..... | 3 |
| 06. Presence List..... | 8 |

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

01. Document Objective

01.01. Purpose

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

2. Business Blueprint Documentation Map

02.01. Process by Workstream

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

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

03. Process Scope

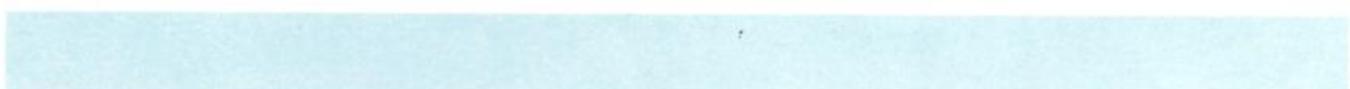
Considering the BBP workshop presentation (listed below), as Business Process Owners, we are comfortable in ratify the BBP document and signed off.

- GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 29th 2019

| Name | Country | Position | Signature |
|------------------------|---------|-------------------|--|
| Jorge Enrique Bassi | AR | Marketing Manager |  |
| Manuel Santiago Zardai | AR | Supply Manager |  |
| | | |  |
| | | |  |
| | | |  |
| | | |  |
| | | |  |

05. Project Team Map

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

Business

| Row Labels | E-mail | ID | Workstream | Country | Local | Total |
|--|---------|---------|------------|----------|-------|-----------|
| Full Time | | | | | | 29 |
| Adolfo Irigoitia <adolfo.irigoitia@bunge.com> | 51607 | GTM | AR | O | 1 | |
| Adolfo Marin <adolfo.marin@bunge.com>; | 1061 | GTM | AR | TAN | 1 | |
| Ailen di lenno <ailen.di.lenno@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 Calerio <marcelo.calerio@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.pagani@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 | O | 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 | |

Business

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

| PT Dedicated | | | | | | 21 |
|--|---------|---------|----|----------|---|-----------|
| Agustin Carbonari <agustin.carbonari@bunge.com>; | 86062 | FLOW | AR | CBA | 1 | |
| Andres Bisutti <andres.bisutti@bunge.com>; | 2072 | RTR | AR | BUE | 1 | |
| Cesar Villegas <cesar.villegas@bunge.com>; | 7182 | GTM | AR | ROS | 1 | |
| Christian Giani <christian.giani@bunge.com>; | 87277 | GTM | AR | BUE | 1 | |
| Daniel Gallardo <daniel.gallardo@bunge.com>; | 16008 | PROC | AR | Puerto S | 1 | |
| Federico Boglione <federico.boglione@bunge.com>; | 8030 | GTM | AR | BUE | 1 | |
| Gilda Ivon Gele <gilda.gele@bunge.com>; | 1121 | TAX | AR | TAN | 1 | |
| Gustavo Ristaino <gustavo.ristaino@bunge.com>; | 85225 | FLOW | AR | BUE | 1 | |
| Javier Bottinelli <javier.bottinelli@bunge.com>; | 85748 | GTM | AR | ROS | 1 | |
| Javier Kleier <javier.kleier@bunge.com>; | 86499 | (blank) | AR | PSM | 1 | |
| Jose Franco <jose.franco@bunge.com>; | 7158 | FLOW | AR | BUE | 1 | |
| Jose Quaranta <jose.Quaranta@bunge.com>; | 86118 | (blank) | AR | TAN | 1 | |
| Juan Buchel <juan.buchel@bunge.com>; | 9009 | (blank) | AR | SAJ | 1 | |
| Julietta Castaño <Julietta.castano@bunge.com>; | 85570 | RTR | AR | BUE | 1 | |
| Maria Morena <maria.morena@bunge.com>; | 86685 | (blank) | AR | BUE | 1 | |
| Mariano Codari <mariano.codari@bunge.com>; | 85808 | GTM | AR | BUE | 1 | |
| paula.accinelli@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>; | 0x06 | COBOL | AR | ROS 1 |
| | Julio Cesar Carvalho Vigorito Silva <Julio.Vigorito@bu>; | 2072068 | GTM | BR | GSP 1 |
| | Leila.souza@bunge.com | 2519620 | Finance | BR | GSP 1 |
| | Leocnio Cunha <leocnio.cunha@bunge.com>; | 2091145 | EACoE | BR | GSP 1 |
| | Luciene Peixoto <luciene.ferrao@bunge.com>; | 2099081 | TAX | BR | GSP 1 |
| | Lucila Isernia <lucila.isernia@bunge.com>; | 85864 | EACoE | AR | BUE 1 |
| | Marcello Bettarelli <marcello.bettarelli@bunge.com>; | 2081916 | FLOW | BR | GSP 1 |
| | Marcus Vinicius <marcus.decarvalho@bunge.com>; | 2078193 | EACoE | BR | GSP 1 |
| | Maria Carreto <maria.carreto@bunge.com>; | 86457 | FLOW | AR | BUE 1 |
| | Nasser Ibrahim Muhieddine <nasser.muhieddine@bu>; | 2078461 | FLOW | BR | GSP 1 |
| | Nicolas Cervantes <nicolas.cervantes@bunge.com>; | 2088630 | EACoE | BR | GSP 1 |
| | Pablo Madrid <pablo.madrid@bunge.com>; | 86825 | FLOW | AR | BUE 1 |
| | Pedro Soria <pedro.soria@bunge.com>; | 7170 | GTM | AR | BUE 1 |
| | Ricardo Sanerip <ricardo.sanerip@bunge.com>; | 2085031 | CST | BR | SP 1 |
| | Rosana Parrotta <rosana.parrotta@bunge.com>; | 86813 | PROC | AR | BUE 1 |
| | Ruben Barberan <ruben.barberan@bunge.com>; | 7173 | EACoE | AR | BUE 1 |
| | Ruth Paes Pazos <Ruth.Pazos@bunge.com>; | 2087825 | RTR | BR | SP 1 |
| | Sergio Mattioni <sergio.mattioni@bunge.com>; | 86659 | RTR | AR | BUE 1 |
| | Viviane Ribeiro dos Santos Albino <Viviane.Albino@bunge.com>; | 2519503 | EACoE | BR | GSP 1 |
| | Wei-yi Huang <weiyi.huang@bunge.com>; | 85361 | RTR | AR | BUE 1 |
| | Wilson Justo <wilson.justo@bunge.com>; | 2046723 | IOP | BR | GSP 1 |
| | (blank) | (blank) | BI | BR | SP 1 |
| | | | GTM | AR | BUE 1 |
| | | | | BR | GSP 1 |
| | | | | (blank) | 2 |
| | | | MDM | BR | SP 1 |
| | | | Profile | BR | (blank) 2 |
| 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: Compra de Fertilizantes | |
|---|---------|
| Nombre y Apellido | Firma |
| Adolfo Irigoitia | |
| Carlos Esteban Cirino | |
| Carlos Hugo Barbero | |
| Demerval Goncalves Boldrini | |
| Erica Giorgi | on-line |
| Gabriel Curuchet | |
| Gabriela Gaudelli | |
| Guillermina Wiegers | |
| Gustavo Agustin Ristaino | |
| Jimena Perdomo | |
| Jorge Bassi | |
| Manuel Zardain Santiago | |
| Mariana Tarigo | |
| Martin Hansen | |
| FERNAN PIZARRO | |
| JULIO VIGORITO | |
| Gilberto Guimarti Filho | |
| JULIANO CORREA | |
| Audi Cristina GA Pitch | |
| Laura Souza | |
| Ricardo Sonnerip | |
| Charles Leal Gimenes | |
| Ana Cecília Amorim | |
| SILVIA Hause | |
| TIAGO SANTOSAGNA | |
| Ruth Paes Leme | |
| Adolfo Irigoitia | |
| WIS ACEVEDO | |
| Hector Diaz | |
| Lilianna ASEL | |
| FLAVIO ALMEIDA | |

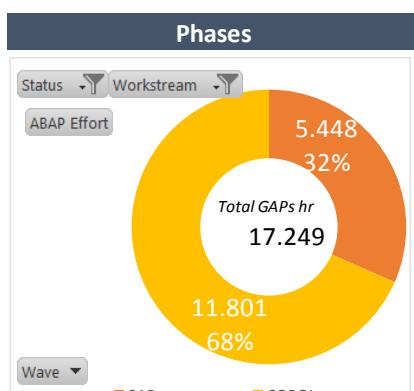
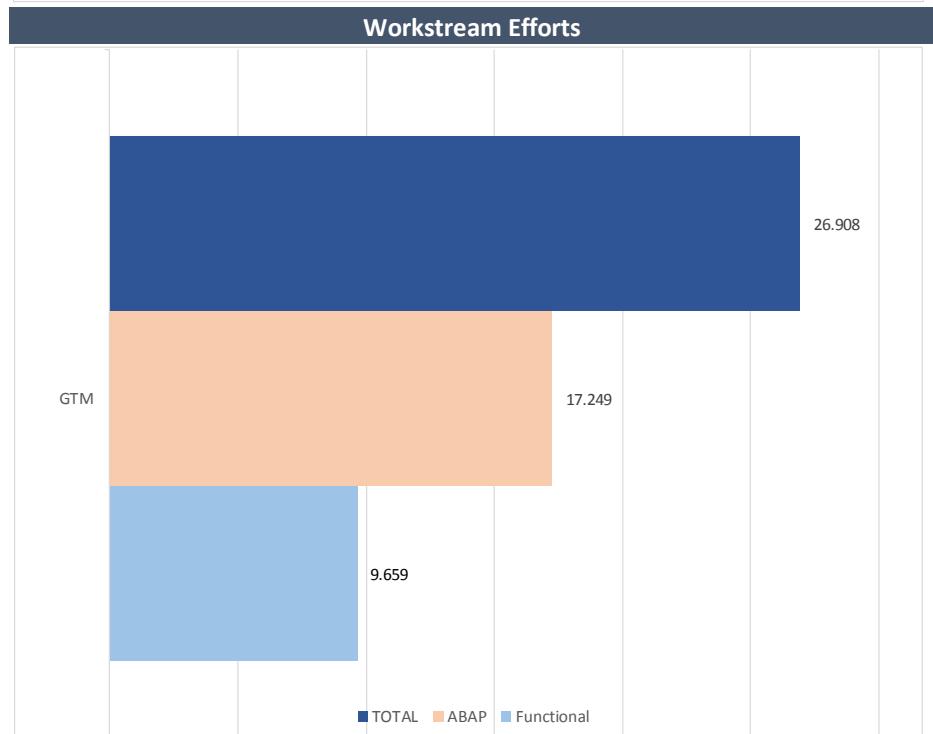
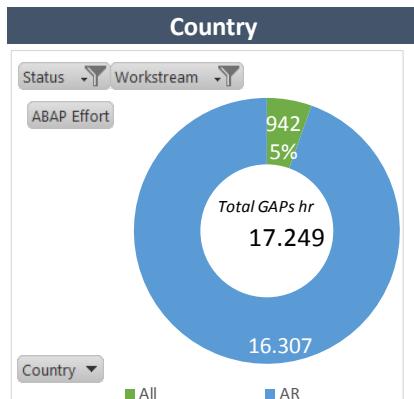
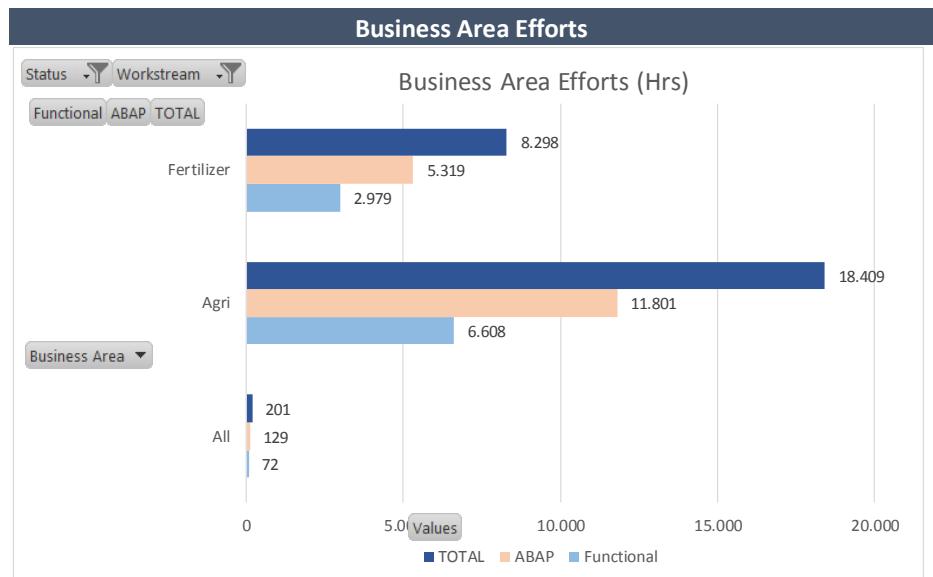
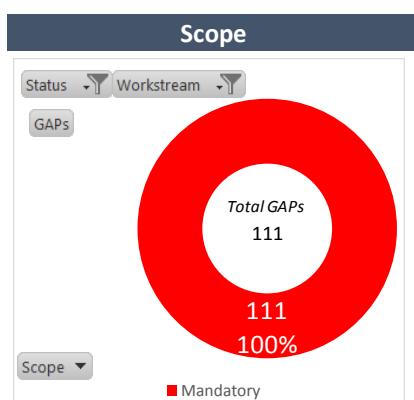
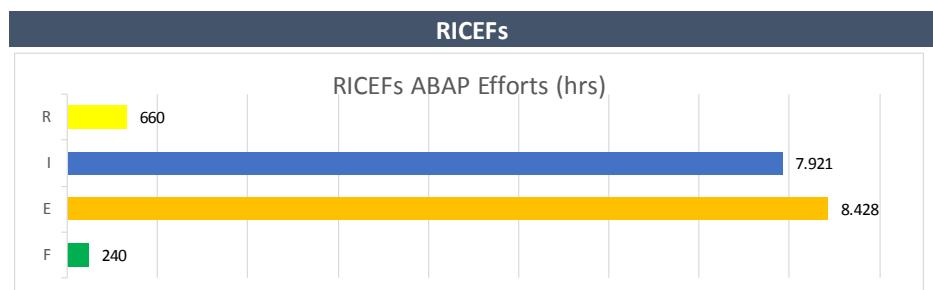
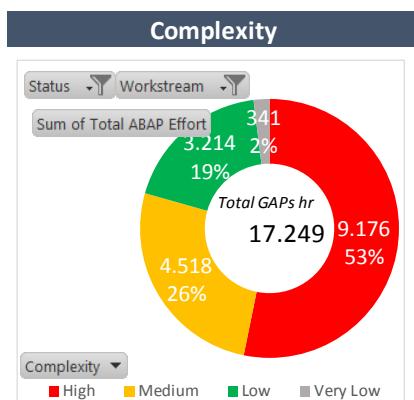
| Project Name | Phase | Page 8 of 8 |
|--------------|--------------------------|-------------|
| DEMETRA | Business Blueprint (BBP) | |



GAPS

GTM

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



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

GAP List by Workstream

quarta-feira, 15 de maio de 2019



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



ISSUES

GTM

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

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

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

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

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



IMPACTS

GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase

| Project Name | Phase | Page 1 of 2 |
|--------------|--------------------------|-------------|
| DEMETRA | Business Blueprint (BBP) | |

| | |
|-----------------------------|---|
| ID | 13 |
| Frente | FLOW |
| Proceso / Sistema | Informe Gestión Fertilizantes |
| Proceso EPM Nivel 1 | |
| Proceso EPM Nivel 2 | |
| Actividad | información de gestión |
| Escenario Actual (As Is) | Para Fertilizantes se emiten informes diarios de gestión de la valoración del Stock para gestión |
| Escenario Futuro (To Be) | Se definirá una alternativa técnica nueva para resolver la necesidad de información durante la etapa de realization |
| Descripción del Cambio | Nueva Solución técnica para obtener esta información. |
| Áreas impactadas | Comercial Planning |
| AGRI | |
| Ferti | X |
| Food | |
| Industrial | |
| Pais | AR |
| Exposure level | alto |
| Quien identifico el impacto | Julieta Castaño |

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