



Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR)

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

01 - BBP Document

02 - Workshop Presentation

03 - Benefits

04 - Workshop Record

05 - BBP Signoff and Presence List

06 - Gaps

07 - Issues

08 - Impacts



GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR)

10 - Purchase

DOCUMENT REVISION

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

Contents

01. Business Scenario	8
01.01. Glosario.....	8
01.02. Scenario Description.....	10
01.03. Objective	10
01.04. Functional Scope.....	10
01.05. Estructura Organizacional.....	10
01.05.01. Sociedad	11
01.05.02. Centros Logístico (Plantas).....	11
01.05.03. Depósitos (Almacenes).....	12
01.05.04. Organización de Compras y Ventas.....	12
01.05.05. Canales de Distribución.....	13
01.05.06. Sector	14
01.06. Estructura Comercial	14
01.06.01. Locations.....	15
01.06.02. Complexo.....	19
01.06.03. Cosecha (Safra)	20
01.06.04. Grupo de Commodities.....	21
01.06.05. Mesorregión	22
01.06.06. Núcleos.....	23
01.06.07. Entidades	23
01.06.08. Regional.....	23
01.06.09. Estructura Comercial	24
01.07. Dados Mestres	25
01.07.01 Maestro de Materiales	25
01.07.02 Cosecha AFIP	26
01.07.03 Cosecha.....	27
01.07.04 Incoterms	28
01.07.05 Local de Pesaje y Local de Clasificación.....	30
01.07.06 Procedencia	31
01.07.07 Moneda.....	32
01.07.08 Tasa cambio.....	33
01.07.09 Cantidad de Camiones	34
01.07.10 Tolerancias.....	35
01.07.11 Condiciones de pago	38
01.07.12 Centro de beneficio del contrato	39
01.07.13 Administrador del contrato	40
01.07.14 Responsable por el contrato	41
01.07.15 Unidad Contrato	42
01.07.16 Corredores	43
01.08 Campos Especiais del Contrato	43

01.08.01 Campo prioridad de Cupeo (Antiguo Entrega Imediata)	43
01.08.02 Campos Negocio Tierra del Fuego	44
01.08.03 Contratos Sin Boleto.....	44
01.08.04 Campo Lotes.....	44
01.08.05 Antecipos Financeiro	45
01.08.06 Campo Modo de Aplicación de Mercadería.....	45
01.08.07 Esquema de Calidad	45
01.08.08 Condiciones de recepción de la mercadería.....	51
01.08.09 Negocio con Corredor.....	51
01.08.10 Cuit cobertura.....	51
01.08.11 Porcentaje de liquidación.....	51
01.08.12 Sugerir tipo de liquidación (acopiador, productor, consignatario).....	51
01.08.13 Definir Formulario de Boleto	51
01.08.14 Comisión directa al vendedor.....	Error! Bookmark not defined.
01.08.15 Tarifas de servicios (a definir/definidas)	52
01.08.16 Tope de fijación mensual en porcentaje.....	52
01.08.17 Tope de Prima FRM	53
01.08.18 Multa por Incumplimiento.....	53
01.08.19 Comisión Corredor	53
01.08.20 Comisión Directa	54
01.08.21 Negocio con Almacenaje	54
01.08.22 Fijación Mínima	57
01.08.23 Fijación Máxima	57
01.08.24 Parámetros para Habilitar o Inhabilitar la WEB de Fijaciones	57
01.08.25 Porcentaje de Aforo en la fijación de flete anticipado	57
01.08.26 Base Imponible por Contrato (importe de la operación).....	57
01.08.27 Declara Material Sustentable	57
01.08.28 Flete a Convenir (Si/No)	58
01.08.29 Flag no Pagar.....	58
01.08.30 Flag Contrato/Lote con FRM.....	58
01.09 Mercados	58
01.09.01 Definición	59
01.09.02 Mercados Argentina	59
01.09.03 Mercados Paraguay	67
01.09.04 Mercados Uruguay e Chile	67
01.10. Caixinhos (Slots).....	67
01.10.01 Mes de Liquidación Vs. Período de Entrega.....	68
01.10.02 Planificación Capacidad Comercial	68
01.10.03 Campo Caixinhos	69
01.10.04 Control de Saldo para las Caixinhos	70
01.11 Gestión de Convenios.....	71
01.12 Lotes	74
01.12.01 Quick Entry para Lote	76

01.12.02 Modificación de un Lote.....	78
01.12.03 Gestión de Lotes, comentarios y bloqueos.....	79
01.12.04 Explotación del Lote en SAP	80
01.12.05 Explotación del Lote en la Web (Fiori).....	81
01.13 Gestión de Instrumentación de los Contratos	89
01.13.01 Sin Boleto.....	90
01.13.02 Carta Oferta	90
01.13.03 Boleto.....	91
01.13.04 Presentación del contrato a la AFIP	91
01.13.05 Pasos para instrumentar el boleto.....	92
01.13.06 Recepción de Boletos.....	93
01.13.07 Envío a Sellar.....	94
01.13.08 Registro Boleto/Carta Oferta en AFIP	95
01.13.09 Archivado de los boletos / carta oferta.....	98
01.13.10 Ingreso de la factura por sellos y Derecho a Registro de cada Bolsa	98
01.13.11 Adenda al Contrato.....	99
01.13.12 Consultas de Boletos / Carta Oferta.....	99
01.13.13 Reportes	100
01.14 SIO-Granos	101
01.14.01 Particularidade SIO-Granos.....	102
01.14.02 Flujo SIO-Granos	102
01.15 Fluxo de Documentos GTM	104
01.22.01 Fluxo Contrato Fijo – Con Simulador	104
01.22.02 Fluxo Contrato Fijo – Sin Simulador.....	105
01.22.03 Fluxo Contrato A Fijar.....	106
01.16 Simulador de Margen.....	108
01.16.02 Ubicación del Simulador en los procesos	110
01.16.03 Interaccion Simulador y Caixinhas	113
01.16.04 Margen.....	114
01.16.05 Simulador y Component Pricing (Modelos de Precio).....	115
01.16.06 Simulador y Fijacion	116
01.16.07 Validaciones.....	116
01.16.08 Parametros do Simulador	116
01.16.08 Report del Simulador.....	117
01.17 Bloqueo de Proovedores.....	118
01.17.01 Inactiva Cuentas.....	118
02 Process.....	123
02.01 Compras Directas (Sin Corredor)	123
02.01.01 Contrato A Precio	123
02.01.02 Contrato A Fijar	130
02.02 Compras Con Corredor.....	135
02.02.01 Contrato A Precio	135
02.02.02 Contrato A Fijar	147

02.02.01 Fluxo	155
02.03 Operaciones con FRM	155
02.04 Variaciones de Flete	156
02.04.01 Posto na Origen o Destino.....	156
02.04.02 Frete a Convenir.....	157
02.04.03 Flete Anticipado.....	158
02.04.04 Flete Largo.....	159
02.05 Provedores con Comisiones Incluídas en el Precio	161
02.06 Tipo de Primas (afectan directamente el precio del contrato)	161
02.07 Bonificación (não afectan el precio de contratos)	161
02.06.01 Validaciones.....	162
02.08 Ampliación y Cancelaciones	163
02.08.01 Ampliación	163
02.08.02 Cancelaciones (Anulación)	163
02.09 Extensión de periodos de Entrega y Fijación.....	165
02.09.01 Generalidades	165
02.09.02 Descripción de funcionalidades	166
02.09.03 Flujo.....	169
02.09.04 Reportes	170
02.10 Desvíos	171
02.10.01 Generalidades	171
02.10.02 Descripción de funcionalidades	172
02.10.03 Flujo.....	175
02.10.04 Reportes	175
02.11 Autorización de Contratos.....	176
02.12 Cesiones de Cobro	176
02.12.01 Generalidades	176
02.12.02 Descripción de funcionalidades	177
02.13 Canje e Pago em Espécie.....	179
02.13.01 Generalidades	179
02.13.02 Descripción de funcionalidades	180
02.14 Préstamos/Devolución	183
02.14.01 Préstamos/Devolución Otorgado	184
02.14.02 Préstamos/Devolución Recibido	185
02.14.03 Proceso de Compra o Venta de saldo de préstamos/devolución	186
02.14.04 Generalidades	187
02.14.05 Funcionalidades	188
02.15.06 Gaps Préstamos y Devolución.....	189
02.15 Compra Subprodutos.....	190
02.15.01 Generalidades	190
02.15.02 Descripción de funcionalidades	190
02.16 Compras con Almacenaje y Compras con Bonificación	191
02.16.01 Generalidades	191

02.16.03 Funcionalidades	192
02.16.03 Flujo.....	195
02.17 Contratos Espejo	196
02.17.01 Generalidades	196
02.17.02 Descripcion de funcionalidades	196
02.17.03 Flujo del proceso	205
02.18 Soja Sustentable	205
02.18.01 Requisitos de Certificación	205
02.18.02 Principales etapas del proceso	206
02.18.03 Facturación del Reconocimiento Sustentable.....	207
02.18.04 Facturación del Reconocimiento Sustentable.....	207
02.18.05 Fluxo	207
02.19 Soja Intacta	208
02.19.01 Soja Intacta – Brazil.....	208
02.19.02 Soja Intacta – Argentina	209
02.20 Proceso de Molino Fénix.....	210
02.20.01 Materia Prima Trigo.....	211
02.20.02 Subproductos: Harina de Trigo	211
02.20.03 Facturas de servicios emitidas por MOLINO FENIX.....	212
02.20.04 Funcionalidade	213
02.21 Proceso Promaiz	214
02.21.01 Materia Prima Maiz.....	214
02.21.02 Subproductos MAIZ DESTILADO SECO CON SOLUBLES (DDGS) - DESTILLERS CORN OIL....	214
02.21.03 Funcionalidades	215
02.22 Cierre de Contratos	217
02.22.01 Caracteristicas.....	217
02.22.02 Resumem de Estados Del Contrato.....	217
02.22.03 Ejecución automática de cierre de contratos.....	217
02.22.04 Uso del Programa Manual	222
02.22.05 Modelo del Negocio.....	222
02.22.06 Consideraciones Sobre los Requerimientos de Depuración y Migración de Datos.....	222
03 Fijaciones	223
03.01 Generalidades	223
03.02 Documento de Fijacion	223
03.03 Tipos de Fijaciones.....	224
03.03.01 Fijacion por el Simulador	224
03.03.02 Fijacion de contratos con Precio Fijo (A Precio) sin Simulador	226
03.03.03 Fijacion de contratos con Precio a Fijar	226
03.03.04 Fijacion con Precio Pizarra Combinada o Pizarra Simple.....	226
03.03.06 Fijacion con Mercados Consecutivos y Mercados Simples.....	227
03.03.07 Fijacion por Flete Anticipado.....	228
03.03.08 Fijacion para Contratos de Canje y Pago en Especies	229
03.03.09 Fijacion por WEB.....	229

03.04 Carga de Fijación de Negocios con Anticipos Financieros (web)	233
03.05 Confirmación de la Fijacion	234
03.06 Modificación de Fijacion.....	234
03.07 Anulaciones de fijación	235
03.07.01 Anulaciones totales de fijación.....	237
03.07.02 Anulación parcial	237
03.08 Recalculo del Precio de la Fijación en Función de las Bonificaciones o Descuentos Pactados	237
03.09 Horarios de Apertura y Cierre Fijaciones.....	238
03.10 Validaciones	239
03.10.01 Validacion de Desvio de Precio	239
03.11 Reportes.....	239
03.07.01 Consulta Fijaciones de un Dia	239
03.07.02 Consulta Fijaciones a Negocios.....	239
03.07.03 Consulta Fijaciones a Negocios.....	240
04 Pricing	241
04.01.01 Tipos de Precificacion.....	242
04.01.02 Component Pricing.....	242
04.01.03 Modelos de Margen.....	245
04.01.04 Contratos de Precio.....	247
04.01.05 Documento de Fijacion	247
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	248

01. Business Scenario

01.01. Glosario

BBR – Código que representa la sociedad Bunge Brasil.

BAR – Código que representa la sociedad Bunge Argentina.

BIC – Código que representa la sociedad Bunge Islas Caimán.

DDGS – El subproducto DDG (que significa granos secos por destilación, extraídos durante el proceso de destilación, es un concentrado proteico que puede ser una alternativa económicamente viable para la alimentación animal en las regiones en las que el maíz presenta un precio bajo.

WDGS – Lo mismo que el DDGS, pero que Húmedo.

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

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

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

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

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

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

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

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

Highpro – producto con alto grado de proteína.

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

ARBA: Administración de Rentas de la Provincia de Buenos Aires

AFIP: La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) es el organismo que tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria, aduanera y de recaudación de los recursos de la seguridad social de la Nación.

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

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

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

CONFIRMA: Es un servicio que permite a las empresas compradoras, corredoras y vendedoras que actúan en el mercado físico de granos, acceder a un sitio de Internet donde pueden instrumentar, firmar y registrar electrónicamente los contratos de compraventa de granos, reemplazando al papel.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Flete Puro: es el propio servicio de flete

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

Flete realizado: Es el flete por pagar al transportista.

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

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

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

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

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

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

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

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

01.02. Scenario Description

01.03. Objective

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

01.04. Functional Scope

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

Table 1: Commodities relevantes para o BBP.

Compras por GTM	Commodity	Descripción
Si	Maíz	Grano
Si	Soja	Grano
Si	Aceite de Soja	Aceite Crudo
Si	Harina de Soja	Harina
Si	Cascara de Soja	Subproducto Soja
Si	Aceite de Maíz	Aceite Crudo
Si	Harina de DDGS	Subproducto de la producción de Etanol de maíz
Si	Harina de WDGS	Subproducto de la producción de Etanol de maíz
Si	Girasol	Grano
Si	Girasol Alto Oleico	Grano
Si	Aceite Crudo de Girasol	Aceite granel crudo
Si	Maní	Grano
Si	Cártamo	Grano
Si	Sorgo	Grano
Si	Trigo	Grano
Si	Pellets de Afrechillo (Trigo)	Subproducto Trigo
Si	Cebada	Grano
Si	Arroz	Grano

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

01.05. Estructura Organizacional

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

Table 2: Estructura Organizacional Compras Brasil e Argentina.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMPRAS							
Empresa	País	Paridade	Segmento	Org. Compras	Descripción	Grupo de Compras	Descripción
1000	Argentina	Compras	AGRI	AR12	AR Agri	AXX	Agri
7000	Chile	Compras	AGRI	CL12	Granel	CXX	Harinas y Aceites
5000	Paraguay	Compras	AGRI	PY12	PY AGRI	PXX	GTM Grain
2500	Uruguay	Compras	AGRI	UY12	UY AGRI	UXX	GTM Grain

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

01.05.01. Sociedad

Sociedad representa a una entidad legalmente constituida. Los balances contables exigidos por ley se crean a nivel de sociedad. A en la Table 3 presentamos las empresas que están involucradas en nuestra solución.

Table 3: Sociedades.

Sociedad	Moneda Contratos	Descripción
1000	ARS y USD	Bunge Argentina (BAR) es responsable de las operaciones de Agronegocios, Alimentos en Argentina.
5000	USD y PYG	Bunge Paraguay (BPY) es responsable de las operaciones de Agronegocios en Paraguay.
2500	USD y UYU	Bunge Uruguay (ROU) es responsable por las operaciones de Agronegocios en Uruguay.
7000	USD y CLP	Bunge Chile (BCH) es responsable por las operaciones de <i>Retail</i> en Chile.

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

Para las operaciones con Pionner y Nutrien no serán creadas nuevas sociedades. Las operaciones de contrato espejo (02.17 Contratos Espejo) serán controladas con entidades comerciales específicas, donde no serán contabilizadas las operaciones.

01.05.02. Centros Logístico (Plantas)

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

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

- Ventas
- Producción
- Mantenimiento
- Planificación de necesidades

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

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

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

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



01.05.03. Depósitos (Almacenes)

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

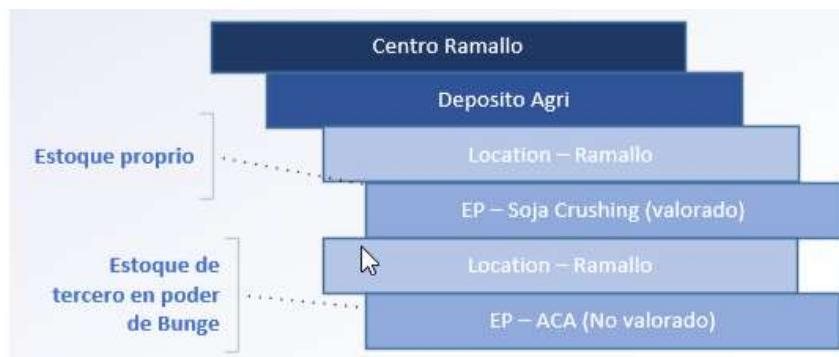


Figure 1: Estructura de Estoque Básica.

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

Projeto	Tipo de estoque	Estoque
AGR.0000066-03	Utilização livre	7,782
	Controle qualid.	0,000
	Bloqueado	0,000
	Utilização restr.	0,000
AGR.0000066-04	Utilização livre	4.951,523
	Controle qualid.	0,000
	Bloqueado	0,000
	Utilização restr.	0,000
AGR.0000840-02	Utilização livre	25.870,685
	Controle qualid.	0,000
	Bloqueado	0,000
	Utilização restr.	0,000
AGR.0000840-03	Utilização livre	15.618,825
	Controle qualid.	0,000
	Bloqueado	n. ona

Figure 2: Transacción MMBE - Stock Originación.

01.05.04. Organización de Compras y Ventas

Para los documentos GTM es necesario informar la organización de ventas y compras.

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

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

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

Table 4: Organizaciones de compras y ventas.

Org. Compras	Descripción	Org. Vendas	Descripción
AR12	AR Agri	AR12	AR Agri
BR12	BR Agri	BR12	BR Agri
CL12	Granel	CL12	Granel
PY12	PY AGRI	PY12	PY AGRI
UY12	UY AGRI	UY12	UY AGRI

01.05.05. Canales de Distribución

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

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

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

Table 5: Canales de Distribución Sudamérica.

Empresa	País	Segmento	Org. Vendas	Canal Distribución	Descripción
2203	Brasil	AGRI	BR12	41	Mercado Interno
2203	Brasil	AGRI	BR12	42	Mercado Externo
2203	Brasil	AGRI	BR12	43	Transferencia Interna
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	Mercado Interno
1000	Argentina	AGRI	AR12	42	Mercado Externo
1000	Argentina	AGRI	AR12	43	Transferencia Interna
7000	Chile	AGRI	CL12	41	Mercado Interno
5000	Paraguay	AGRI	PY12	41	Mercado Interno
5000	Paraguay	AGRI	PY12	42	Mercado Externo
5000	Paraguay	AGRI	PY12	43	Transferencia Interna
2500	Uruguay	AGRI	UY12	41	Mercado Interno
2500	Uruguay	AGRI	UY12	42	Mercado Externo
2500	Uruguay	AGRI	UY12	43	Transferencia Interna

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

Table 6: Utilización de los Canales de distribución.

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

01.05.06. Sector

Para los documentos GTM es necesario informar el sector.

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

Los sectores utilizados en Bunge para *agrobusiness* son:

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

Emp.	País	Segm.	Org. Vendas	Canal Descripción	Sector	Descripción
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	50	Etanol
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	44	Agri Aliment. Animal
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	45	Agri Crushing
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	46	Agri Grain
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	51	Servicios
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	56	Agri A. Animal Trade
1000	Argentina	AGRI	AR12	41	88	Otros
1000	Argentina	AGRI	AR12	42	46	Agri Grain
1000	Argentina	AGRI	AR12	42	56	Agri A. Animal Trade
1000	Argentina	AGRI	AR12	42	45	Agri Crushing
1000	Argentina	AGRI	AR12	42	53	Trigo FS
1000	Argentina	AGRI	AR12	42	88	Otros
1000	Argentina	AGRI	AR12	43	88	Otros
1000	Argentina	FERT	AR10	41	01	Fertilizantes
1000	Argentina	FERT	AR10	42	01	Fertilizantes
1000	Argentina	FERT	AR10	43	88	Otros
7000	Chile	AGRI	CL13	41	43	Alimentos Granel
5000	Paraguay	AGRI	PY12	42	45	Agri Crushing
5000	Paraguay	AGRI	PY12	42	46	Agri Grain
5000	Paraguay	AGRI	PY12	43	88	Otros
2500	Uruguay	AGRI	UY12	42	45	Agri Crushing
2500	Uruguay	AGRI	UY12	42	46	Agri Grain
2500	Uruguay	AGRI	UY12	43	88	Otros

01.06. Estructura Comercial

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

Tabela 1: Estructura Comercial.

Región	Gerente	Grupo	Coordinador	Zona	Descripción	Razon Social V.Fertiz.
SUR	PRIETO FEDERICO	SUR	PRIETO FEDERICO	13	TRES ARROYOS	JUSTEL JOSE FERNANDO
				14	NECOCHEA	FERNANDEZ CRIADO RAUL
				61	CUYO Y VALLE	LEPEZ EDGAR DANIEL
				63	LA PAMPA	BIDONDE GERMAN
				64	BAHIA BLANCA	HEDEGAARD EDUARDO LEO HONORE JUAN PABLO MARTINEZ PEDRO ALEJANDRO
CENTRO	SACCOME BRUNO	CENTRO ESTE	ELLENA OMAR MARIO	21	RAMALLO	GONZALEZ SAAVEDRA RODRIGO
				23	BUENOS AIRES NORTE	SCAMINACI TOMAS
				31	SANTA FE NORTE	BOSCO CARLOS RUBEN
				32	SANTA FE CENTRO	BUFFARINI DIEGO
				41	SANTA FE SUR	LASCURAIN IGNACIO
				42	LITORAL	POCHETTINO ALEJANDRO
	CENTRO OESTE	CIOCCOLANTI ESTEBAN		53	CORDOBA SUDESTE	CARPINETI ROBERTO IVAN CBA SO GARCIA VICTOR MARRO JOSE
				54	CORDOBA SUDESTE	CARPINETI ROBERTO IVAN CIOCCOLANTI ESTEBAN PEREZ EMILIANO JOSE
NORTE	BASTIANI SERGIO	NORTE CORDOB	FLIPPA JAVIER	51	CORDOBA CENTRO	CRAVERO LUCAS
				55	CORDOBA NORTE	FILIPPA JAVIER GODOY RODRIGO DAMIAN
				33	BANDERA	RABELLINO PABLO MARTIN
				52	TUCUMAN	GUZMAN JOSE RICARDO
				56	DELFIN GALLO	FORENZA NICOLAS
				57	SALTA	CIERI ADRIAN PABLO
	NORESTE	NORESTE	SANTILLAN RUBEN	43	CHACO	BASTIANI SERGIO
				44	AVIA TERAI	LISANDRO VERBEEK VILLALBA EDGARDO
				45	PINEDO	SANTILLAN RUBEN
COMP	SANTIAGO MANUEL	COMP	SANTIAGO MANUEL	COMP	COMPETIDORES	PEREZ DORIGNAC HORACIO
EXPO	SANTIAGO MANUEL	EXPO	SANTIAGO MANUEL	EXPO	EXPORTACIÓN	GOMBACH, ALEJANDRA
IND	SANTIAGO MANUEL	IND	SANTIAGO MANUEL	IND	INDUSTRIA	MOCKEL FEDERICO GASTON
KAM	BLANC IVO	KAM	SANTIAGO MANUEL	GCN	GRANDES CUENTAS NACIONALES	BLANC IVO GUTNISKY FRANCISCO MOSCARIELLO ESTEBAN SCARAFONI MATIAS EDUARDO

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

01.06.01. Locations

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

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

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

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

Table 8: Tipos de Locations utilizados para Brasil, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.

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

Ejemplo de registro de un Location Puerto.

The screenshot shows a software window titled "Exibir um local com características". It contains two main sections:

- Dados do Local:**
 - Id do Local: 50045969
 - Nome Location: PARANAGUÁ - SANBRA
 - Rua: R MANOEL BONIFACIO
 - Cidade: PARANAGUA
 - Região: PR
 - País: BR Brasil
 - Zona transporte: PR18201411 PARANAGUA-PORTO
 - Nr. Casa: 2315
 - Código Postal: 83203-300
 - Bairro: CENTRO HISTÓRICO
 - Bloquear Compra:
- Classificação:**

Centro: 2357 PARANAGUA (PORTO)	Zona/agrupam.: <input checked="" type="checkbox"/>	Núcleo Comercial: <input type="checkbox"/>	Ponto Transbordo: <input type="checkbox"/>
Tipo: SÍLO	Base Location: <input type="checkbox"/>	Filial Entrega: <input checked="" type="checkbox"/>	Filial Liquidação: <input checked="" type="checkbox"/>
Dom/Exp: EXPORT	Operação: <input type="checkbox"/>	Type Liquidation: <input type="checkbox"/>	Crush: <input type="checkbox"/>
Atividade: PORT	Depósito próprio: <input type="checkbox"/>	Export/Trade: <input checked="" type="checkbox"/>	No Relevant: <input type="checkbox"/>
Lim Local: 921805	Depósito Fechado: <input type="checkbox"/>	Divisão: 2357	BP: 1004763
CPF/CNPJ: 84046101028284	Aplicação: <input type="checkbox"/>	BP Topo: 1004711	
Tipo geográfico: PLACE			
Subtipo: FILIAL			
Operação: BERTH			
Depósito próprio: OWN			
Depósito Fechado: <input type="checkbox"/>			
Aplicação: <input type="checkbox"/>			

Figure 3: Ejemplo Location Puerto.

Ejemplo de registro de un Location Acopio Proprio.

Exibir um local com características

Dados do Local			
Id do Local	50045958		
Nome Location	GUARAPUAVA		
Rua	ROD RODOVIA BR 277	Nr. Casa	SN
Cidade	GUARAPUAVA	Código Postal	85030-230
Região	PR	Bairro	VASSOURAL
País	BR Brasil	Bloquear Compra	
Zona transporte	PR09401505 GUARAPUAVA		
Classificação			
Centro	2394 GUARAPUAVA	Zona/agrupam.	<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial <input checked="" type="checkbox"/> Filial Entrega <input type="checkbox"/> Base Location
Tipo	SILO		<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo <input type="checkbox"/> Filial Liquidação
Dom/Exp	DOMESTIC		Tipos Liquidação
Atividade			Crush Export/Trade No Relevant
Lim Local			
CPF/CNPJ	84046101040063	Divisão	2394
Tipo geográfico	PLACE	BP	1004804
Subtipo	FILIAL	BP Topo	1004711
Operação			
Depósito próprio	OWN		
Depósito Fechado			
Aplicação			

Figure 4: Ejemplo Location Acopio Propio.

Ejemplo de registro de un Fazenda.

Exibir um local com características

Dados do Local			
Id do Local	50033906		
Nome Location	COAMO AGROINDUSTRIAL COOPERATIVA		
Rua	ROD HELMUTH SONTAG KM 01	Nr. Casa	342
Cidade	ENGENHEIRO BELTRAO	Código Postal	87270-000
Região	PR	Bairro	JD. CASTELO BRANCO
País	BR Brasil	Bloquear Compra	
Zona transporte	PR07502004 FIGUEIRA DO OESTE EN		
Classificação			
Centro	BR12 BAL-CENTRO VIRTUAL	Zona/agrupam.	<input type="checkbox"/> Núcleo Comercial <input type="checkbox"/> Filial Entrega <input type="checkbox"/> Base Location
Tipo	FARM		<input type="checkbox"/> Ponto Transbordo <input type="checkbox"/> Filial Liquidação
Dom/Exp	DOMESTIC		Tipos Liquidación
Atividade			Crush Export/Trade No Relevant
Lim Local			
CPF/CNPJ		Divisão	
Tipo geográfico		BP	1004104
Subtipo		BP Topo	1004104
Operação			
Depósito próprio			
Depósito Fechado			
Aplicação			

Figure 5: Ejemplo Location Fazenda.

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

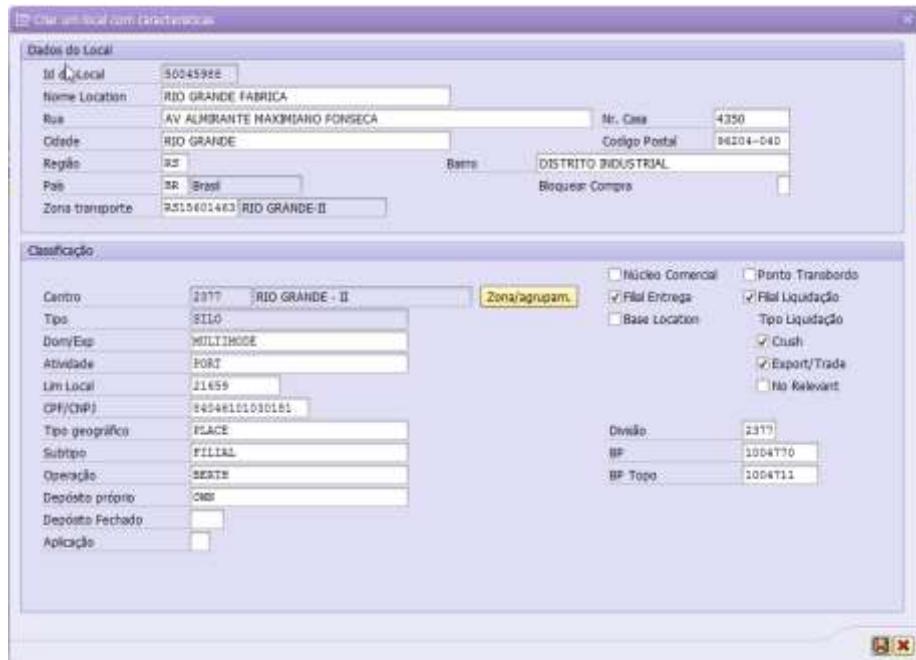


Figure 6: Ejemplo Location Planta Mixta.

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

Table 9: Descripción de los campos para los Locations.

Campo	Descripción
Id do Local	Número secuencial de identificación de las locations.
Nome Location	Descripción, nombre de proveedor.
Calle	Dirección del proveedor, filial o un local de tercero.
Nr. Casa	Numero casa local o fazenda.
Ciudad	Ciudad / Municipio
Código postal	Código postal – ZIP Code
Región	Región o Provincia
Barrio	Barrio
País	País
Zona de Transporte	Zona de transporte, código criado pela área logística.
Centro	Para registrar un proveedor se le asigna un centro virtual (BR12), cuando es una planta se informa el código (Ejemplo: Tancacha).
Tipo	Código usado para identificar el tipo de registración hacienda / proveedor, planta, puerto, fabrica e etc.
Dom/Exp	Campo utilizado para denominación de la Location, se pone doméstico, exportación, importación o multimodal.
Actividad	Campo donde es indicado si es Crushing o Puerto Trade.
Lim/Local	Código usado por el sistema Lim específico para puertos.
CPF/CNPJ	Utilizado para registrar la planta de terceros se informa CNPJ/CPF. (En Argentina es único)
Tipo Geográfico	Este campo se indica un área geográfica, o una ciudad o una localidad.
Subtipo	Subtipo, indicamos si es un cliente, fazenda o filial.
Operación	Indicamos si es un barco, o estación ferroviaria o transporte.
Deposito Proprio	Informamos si es propio o de terceros.

Deposito fechado	Campo utilizado para una condición especial en un determinado estado para la mercadería recibida en depósito.
Aplicación	Campo utilizado para saber si se vende o compra o no es relevante o se compra y vende.
División	Código asociado al CNPJ, cuando es una planta propia se informa o código, cuando tercero informa el código de una filial asociada.
BP	Número de Business Partner asociado al Location, siempre debe tener uno
BP Topo	Si tiene un BP asociado superior lo trae, sino tiene uno por sobre este, el superior es el mismo BP.
Núcleo Comercial	Utilizado para restringir las operaciones realizadas por regiones
Ponto Trasbordo	Punto físico donde se cambia em modal logístico (Camión - ferrocarril)
Filial de Entrega	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un commodity
Filial de Liquidación	Punto donde el commodity es consumido / procesado o exportado.
Base Location	Lugar de referencia para la formación del precio de la commodity.

01.06.02. Complejo

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

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

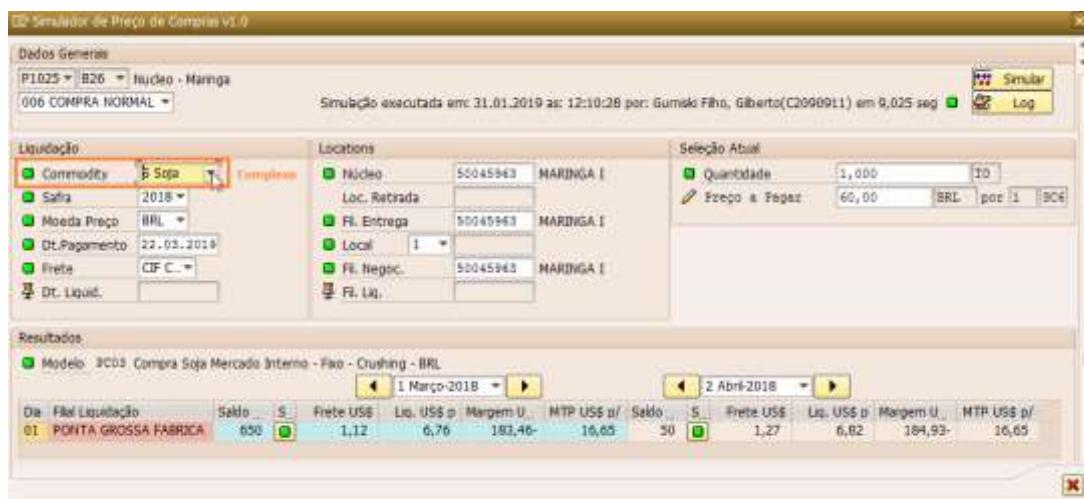


Figure 7: Ejemplo utilización del Complejo.

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

Para el agrobusiness para Argentina, Paraguay y Uruguay vamos utilizar los siguientes complejo:

Table 10: Complexos.

Complejo	Descripción
A	Algodón
BO	Aceite de Soja
C	Maíz

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

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

Complexo	GTM	Descripción Complexo	Descripción
C	Si	Maíz	Grano
S	Si	Soja	Grano
BO	Si	Aceite de Soja	Aceite Crudo
SM	Si	Harina de Soja	Harina
SC	Si	Cascara de Soja	Cascara de Soja
CO	Si	Aceite de Maíz	Aceite Crudo y Refinado a Granel
GS	Si	Harina de DDGS	Subproducto de la producción de Etanol de maíz
GS	Si	Harina de WDGS	Subproducto de la producción de Etanol de maíz
G	Si	Girasol	Grano
GO	Si	Aceite Refinado de Girasol	Aceite Refinado Granel
M	Si	Maní	Grano
T	Si	Cártamo	Grano
O	Si	Sorgo	Grano
W	Si	Trigo	Grano
WM	Si	Pellets de Afrechillo	Harina Trigo
WM	Si	Harina de Trigo	Harina Trigo
E	Si	Cebada	Grano
R	Si	Arroz	Grano

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

01.06.03. Cosecha (Safra)

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

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

Exibir visão "Safra para contratos GTM": síntese do conjunto seleciona							
Safra	Grupo Com.	Material	Receber de	ReceberAté	Contrat.De	Contra.Até	Nome 1
2015	G100049		01.01.2015	31.01.2016	01.01.2015	31.01.2016	Grupo Soja - Simulador
2016	G100049		01.01.2016	31.01.2017	01.01.2016	31.01.2017	Grupo Soja - Simulador
2017	G100049		01.01.2017	31.01.2017	01.01.2000	31.01.2017	Grupo Soja - Simulador
2018	G100049		01.01.2018	31.12.2019	01.01.2000	31.12.2019	Grupo Soja - Simulador
2019	G100049		17.12.2018	31.01.2020	01.01.2000	31.01.2020	Grupo Soja - Simulador
2020	G100049		01.01.2020	31.01.2021	01.01.2000	31.12.2021	Grupo Soja - Simulador
2021	G100049		01.01.2021	31.01.2022	01.01.2000	31.12.2022	Grupo Soja - Simulador
2022	G100049		01.01.2022	31.01.2023	01.01.2000	31.12.2023	Grupo Soja - Simulador
2023	G100049		01.01.2023	31.01.2024	01.01.2000	31.12.2024	Grupo Soja - Simulador
2024	G100049		01.01.2024	31.01.2025	01.01.2000	31.12.2025	Grupo Soja - Simulador
2025	G100049		01.01.2025	31.01.2026	01.01.2017	31.12.2026	Grupo Soja - Simulador
2026	G100049		01.01.2026	31.01.2027	01.01.2017	31.12.2027	Grupo Soja - Simulador
2027	G100049		01.01.2027	31.01.2028	01.01.2017	31.12.2027	Grupo Soja - Simulador
2028	G100049		01.01.2028	31.01.2029	01.01.2017	31.12.2028	Grupo Soja - Simulador

Figure 8: Fechas de Cosecha para Soja.

01.06.04. Grupo de Commodities

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

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

Gerir informações relacionadas a entidade			Grupos de Commodity (1) - 83 Entradas encontradas																																													
			Restrições																																													
<input type="checkbox"/> Entity tree																																																
Gerir Entidade																																																
Modo processamento																																																
<input checked="" type="radio"/> Modo exibição																																																
<input type="radio"/> Modo adição																																																
<input type="radio"/> Modo criação																																																
<input type="radio"/> Modo exclusão																																																
Seleção Entidade																																																
Entidade:																																																
Empresa:																																																
Código em:																																																
Gerir Entidades																																																
Seleção Grupo																																																
Grupo:	G100049 Grupo Soja - Simulador																																															
Gerir Grupo de Com.																																																
83 Entradas encontradas																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Grupo Com.</th> <th>Nome 1</th> <th>Short name</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>G100033</td><td>Arroz</td><td>Arroz</td></tr> <tr><td>G100034</td><td>Biodiesel</td><td>Biodiesel</td></tr> <tr><td>G100035</td><td>Casca de Soja</td><td>Casca Soja</td></tr> <tr><td>G100036</td><td>Carcap de Algodão</td><td>Carcap de Algodão</td></tr> <tr><td>G100037</td><td>Farelo de Algodão</td><td>Far. Algodão</td></tr> <tr><td>G100038</td><td>Farelo de Soja</td><td>Farelo de soja</td></tr> <tr><td>G100039</td><td>Lecitinas</td><td>Lecitinas</td></tr> <tr><td>G100040</td><td>Milho</td><td>Milho</td></tr> <tr><td>G100041</td><td>Óleo de Algodão</td><td>Óleo Algodão</td></tr> <tr><td>G100042</td><td>Óleo de Soja</td><td>Óleo Soja</td></tr> <tr><td>G100043</td><td>Soja Crushing</td><td>Soja Crushing</td></tr> <tr><td>G100044</td><td>Soja - Trade</td><td>SB - Trade</td></tr> <tr><td>G100045</td><td>Trigo Industrial</td><td>Trigo Ind.</td></tr> <tr><td>G100046</td><td>Trigo Trading</td><td>Trigo Trade</td></tr> </tbody> </table>			Grupo Com.	Nome 1	Short name	G100033	Arroz	Arroz	G100034	Biodiesel	Biodiesel	G100035	Casca de Soja	Casca Soja	G100036	Carcap de Algodão	Carcap de Algodão	G100037	Farelo de Algodão	Far. Algodão	G100038	Farelo de Soja	Farelo de soja	G100039	Lecitinas	Lecitinas	G100040	Milho	Milho	G100041	Óleo de Algodão	Óleo Algodão	G100042	Óleo de Soja	Óleo Soja	G100043	Soja Crushing	Soja Crushing	G100044	Soja - Trade	SB - Trade	G100045	Trigo Industrial	Trigo Ind.	G100046	Trigo Trading	Trigo Trade	
Grupo Com.	Nome 1	Short name																																														
G100033	Arroz	Arroz																																														
G100034	Biodiesel	Biodiesel																																														
G100035	Casca de Soja	Casca Soja																																														
G100036	Carcap de Algodão	Carcap de Algodão																																														
G100037	Farelo de Algodão	Far. Algodão																																														
G100038	Farelo de Soja	Farelo de soja																																														
G100039	Lecitinas	Lecitinas																																														
G100040	Milho	Milho																																														
G100041	Óleo de Algodão	Óleo Algodão																																														
G100042	Óleo de Soja	Óleo Soja																																														
G100043	Soja Crushing	Soja Crushing																																														
G100044	Soja - Trade	SB - Trade																																														
G100045	Trigo Industrial	Trigo Ind.																																														
G100046	Trigo Trading	Trigo Trade																																														

Figure 9: Ejemplo de Grupos de Commodities.

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

Exibir Fobbing USD (YI42): entrada rápida

Aplicação M Compras
Organiz.compras BR12 Agribusiness BAL
Válido em 31.01.2019

Aplicação/Org.compr./Grupo Com./Ponto Logi/Dt. Liq.	Ponto Logi	Dt. Liq.	Denominação	Mont.	Unid.	por	UM	R.	C.	Vál.desde	até	C..	C..	E..	T..	E..	Co...	DtaEfFixa
G100049	50045825	15.06.2018		15,00	USD		1 TO C			22.11.2009	12.9999							

1 / 1

Figure 10: Ejemplo utilización del grupo de commodity.

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

Los grupos de commodities serán creados a medida que se necesiten.

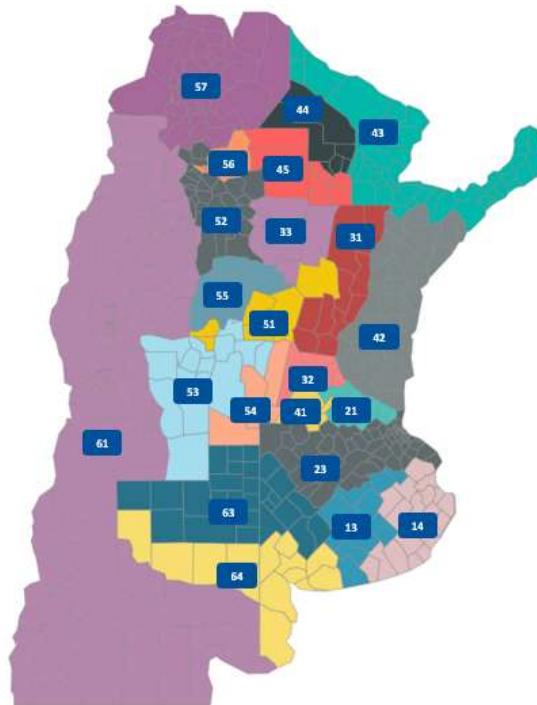
01.06.05. Mesorregión

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

A Argentina está dividida en 11 Mesorregiones.

Table 11: Mesorregiones Argentina.

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

01.06.06. Núcleos

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

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

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

Table 12: Nucleos Bunge Argentina.

Nucleos
Rosario
Bahia Blanca
Tancacha
Avia Terai
Bandera
Delfin Gallo
Piquete Cabado

01.06.07. Entidades

Agrupación entre Núcleo, Grupo de commodities y la Estructura Organizacional. Las entidades relacionan la Estructura Comercial con la Mesorregión y grupos de commodities.

01.06.08. Regional

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

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

Estrutura do plano

Objeto	Tipo	Descri. tipo	Descrição
BR	País		Brasil
2203	Empresa		Bunge Alimentos S.A.
2076946	Presidente		RAUL ALFREDO PADILLA
1840509	Diretor		Diego Vieira Vargas Fernandes
1517198	Ger. nacional		Roberto Angeloni Marcon
1517600	Ger. regional REG6		EDUARDO SILVEIRA GRAVINA
15176	Ger. come... LEM		EDUARDO SILVEIRA GRAVINA
139	Gestor territ.		Aldo Henrique De Souza
173	Gestor territ.		DAIAN GABRIEL ANTUNES
207	Gestor territ.		ELAINY MANGUEIRA MACHADO
208	Gestor territ.		FABRICIO PIANEZZOLA FUMAGALLI
209	Gestor territ.		Luis Felipe Borges
209	Gestor territ.		NIXON ARAUJO LIMA
207	Gestor territ.		RAPHAEL CARVALHO MELO
163	Gestor territ.		ROBERTO DE SOUZA TAKAMATS...
200	Gestor territ.		SERGIO CARPEGEANE MOURA DE...
180	Gestor territ.		WASHINGTON LUIZ ALVES DOS ...
15784	Ger. come... URUCUI		ISMAEL LACERDA FERNANDES
1359975	Ger. regional REG5		Francis Roberto Serrano
2046495	Ger. regional REG4		Lucas Salemme Orlando
1527118	Ger. regional REG7		MARCIO LUIZ PAZUCH
1564129	Ger. regional REG2		Rafael Senem
1517198	Ger. regional REG8		Roberto Angeloni Marcon
1832794	Ger. regional REG3		Sandro Wilsmann
1022547	Ger. regional REG1		Vianel Antonio Piaia

Figure 11: Regional.

01.06.09. Estructura Comercial

La estructura comercial definida para Brasil es:

Estrutura do plano

Objeto	Tipo	Descri. tipo	Descrição
BR	País		Brasil
2203	Empresa		Bunge Alimentos S.A.
2076946	Presidente		Raul Alfredo Padilla
1840509	Diretor		Diego Vieira Vargas Fernandes
1517198	Ger. nacional		Roberto Angeloni Marcon
1517600	Ger. regional REG6	R999	Eduardo Silveira Gravina
1359975	Ger. regional REG5	REG5	Francis Roberto Serrano
2046495	Ger. regional REG4	REG4	Lucas Salemme Orlando
1527118	Ger. regional REG7	REG7	Marcio Luiz Pazuch
1564129	Ger. regional REG2	REG2	Rafael Senem
1517198	Ger. regional REG8	REG8	Roberto Angeloni Marcon
1832794	Ger. regional REG3	REG3	Sandro Wilsmann
1022547	Ger. regional REG1	REG1	Vianel Antonio Piaia
404985	Ger. comercial CRUZ ALTA	CRUZ ALTA	Charles Emerson Eickho
164062	Gestor territ.		Dari Uisses Kayser
1855178	Loja/Fazenda		ABELO CADORE
1861457	Loja/Fazenda		ADAJI FREDI STEFANE
1999200	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN C
1805536	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN C
1639978	Loja/Fazenda		ADALBERTO COTRIN C

Figure 14: Estructura comercial de Brasil.

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

La estructura comercial armada para Argentina será:

01.07. Dados Mestres

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

01.07.01 Maestro de Materiales

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

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

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

Comentario:

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

The screenshot shows the SAP MM interface for displaying material 139761. The main title bar reads 'Exibir material 139761 (Commodities)'. Below it, there are tabs for 'Dados básicos 1', 'Dados básicos 2', 'Classificação', 'SD; org.vendas 1', and 'SD; or...'. The 'Dados básicos 1' tab is active, showing the following data:

Material	BR SOJA EM GRAOS
Unid.medida básica	t
Nº material antiguo	255505
Setor de atividade	
Eco.aloc.prod.	
Stat.mat.todos cent.	
<input type="checkbox"/> Requer envio	

Other visible fields include 'GrpMercads.', 'Grupo merc.ext.', 'Lab./esqr.', 'Hierar.produtos', 'Válido desde', 'Gr.ctg.itm.ger.', and 'Item standard'.

Figure 12: Ejemplo material.

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

10- Entrada Rápida de Contratos

Integrado:	1 Crushing
Entidade:	PT022 Nucleo - Fassa Fundo
Trading Desk:	B01 Peixe Fundo
Grupo de Commodity:	G100043 Soja Crushing
Compra / Venda:	P Compras
Fornecedor:	1147213 KARINA RODRIGO
Tipo Preço:	DF Component Pricing
Moeda do Contrato:	BRL Real - Brasil
Responsável:	ELIJIRI ETENE
Filial Negociadora:	SC157614 PONTA GROSSA MUNHO, BR
Data Contrato:	13.02.2019
Documento Referência:	
Firma de Negociação:	01. Normal

Salvar incompleto?

Item 10 20 30 40 50 60

Commodity	139761 BR SOJA EM GRAOS		
Quantidade & Unidade	144854 BR SOJA EM GRAO NON GRAO		
Mis de Futuro:	149855 PY SOJA EM GRAO		
Inscricao:	151832 UY SOJA EM GRAO		
Local de Pesagem:	Local Classificacão		
Período Embarge De:	ate	Type Trans:	ZA Rodovi.
For. Contr. / Cbus.Arb:	ANEC04 Soja		
Imp. Trib. PIS/Cofins:	Sem forma tributação		
Type Operação:	Ruado Transp.		
Soja:	Data Pagamento	<input type="checkbox"/> Import/Export	

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

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

01.07.02 Cosecha AFIP

El productor indica a AFIP cual cosecha tiene en estoque, esta cosecha debe ser indicada en el contrato. Hay una validación en la liquidación (con la interface del AFIP). Se puede cambiar la cosecha, de acuerdo con las informaciones del productor.

En SAP vamos crear un nuevo campo para indicar la cosecha AFIP (**GAP(OW)004_03** - Novos campos em Contratos).

The screenshot shows the 'Entrada Rápida de Contratos' (Quick Entry) window. The 'Cabeçalho' (Header) section contains fields like Intendão (I Crushing), Entidade (P1022 Nucleo - Passo Fundo), Trading Desk (B01 Passo Fundo), Grupo de Commodity (G100043 Soja Crushing), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (L197210 KARINA REICK), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (BRL Real - Brasil), Responsável (ELKHIT SILVE), Fil Negociadora (50137614 PONTA GROSSA MOBHO, BR), Data Contrato (13.02.2019), Documento Referência, and Forma de Negociação (01 Normal). Below the header is a toolbar with buttons for 'Sair', 'Novo', 'Abrir', 'Salvar', 'Cancelar', and 'Import/Export'. The main area displays commodity information (139761 BR SOJA EM GRAOS, 100.000 T), delivery details (Mês de Futuro: CBOT, Inscritor: CF, Local de Pesagem: DEST No Destino, Local Classificação: DEST No, Esquema QA: 10 ADELAR), and contract terms (Período Embarque De: 13.02.2019 até 30.04.2019, For-Contr.: ANECA1 Soja, AMOCHAM Câmbio: 3 Sem suspenso, Tipo Operação: DOB COMPRA NORMAL, Safra: 2019, Safra AFIP: 2019, Fundo Transp.: 02 Não calcula, Data Pagamento: Import/Export). The 'Cosecha' field is highlighted in blue.

Figure 14: Nuevo campo Cosecha AFIP Quick Entry.

Importante: A cosecha AFIP, es la cosecha que debe figurar en el boleto.

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

01.07.03 Cosecha

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

The screenshot shows the 'Entrada Rápida de Contratos' (Quick Entry) window. The 'Cabeçalho' (Header) section contains fields like Intendão (I Crushing), Entidade (P1022 Nucleo - Passo Fundo), Trading Desk (B01 Passo Fundo), Grupo de Commodity (G100043 Soja Crushing), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (L197210 KARINA REICK), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (BRL Real - Brasil), Responsável (ELKHIT SILVE), Fil Negociadora (50137614 PONTA GROSSA MOBHO, BR), Data Contrato (13.02.2019), Documento Referência, and Forma de Negociação (01 Normal). Below the header is a toolbar with buttons for 'Sair', 'Novo', 'Abrir', 'Salvar', 'Cancelar', and 'Import/Export'. The main area displays commodity information (139761 BR SOJA EM GRAOS, 100.000 T), delivery details (Mês de Futuro: CBOT, Inscritor: CF, Local de Pesagem: DEST No Destino, Local Classificação: DEST No, Esquema QA: 10 ADELAR), and contract terms (Período Embarque De: 01.04.2019 até 30.04.2019, For-Contr.: ANECA1 Soja, AMOCHAM Câmbio: 3 Sem suspenso, Tipo Operação: DOB COMPRA NORMAL, Safra: 2019, Safra AFIP: 2019, Fundo Transp.: 02 Não calcula, Data Pagamento: Import/Export). The 'Cosecha' field is highlighted in blue.

Figure 15: Creación de Contratos - Campo Cosecha.

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

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

Figure 16: Período de recepción y creación de contratos - Cosecha.

01.07.04 Incoterms

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

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

De la lista (Figure 17) de Incoterms y los siguientes US-GAAP, podemos definir para cada Incoterm el lugar / momento en que se realiza la transferencia de propiedad (TO en el esquema a continuación) correspondiente a la transferencia de riesgo.

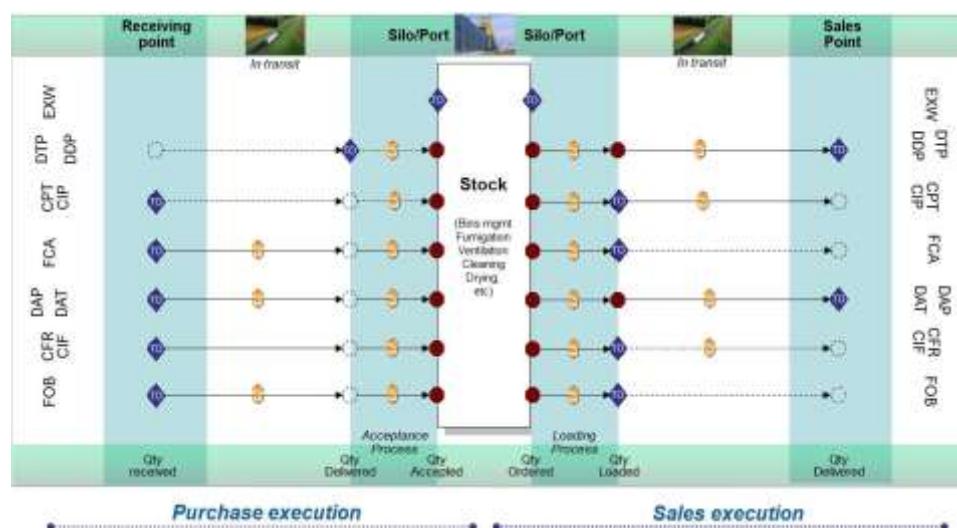


Figure 17: Lista de Incoterms.

Para Compras Agri vamos manejar los siguientes Incoterms:

Table 13: Incoterms utilizados.

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

Lo campo para registrar en incoterm en el contrato se puede mirar en la Figure 18.

The screenshot shows a software interface for creating contracts. At the top, there's a header with various dropdown menus and buttons. Below the header, there are several sections of input fields. One section is specifically labeled 'Incoterms' and contains a dropdown menu where 'CIF' is selected. This 'Incoterms' field is highlighted with a yellow rectangular box. Other visible fields include 'Commodity', 'Quantidade & Unidade', 'Mês de Faturamento', 'Local da Pesagem', 'Período Embate', 'For. Cont. / Cláus. Arb.', 'Fim. Int. PIS/Cofins', 'Tipo Operação', and 'Saida'. There are also dropdowns for 'Local Classificação', 'Tipo Trans.', 'Esquema QA', 'Fundo Trans.', and 'Data Pagamento'. At the bottom right of the window, there are standard window control buttons (Minimize, Maximize, Close).

Figure 18: Incoterms Creación del Contratos - Quick Entry.

01.07.04.01 CIF Fobado

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

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

Tener presente en este escenario como resolver las liquidaciones parciales y finales sobre el contrato.

01.07.05 Local de Pesaje y Local de Clasificación

El sistema actual proporciona dos campos, en los contratos, que permiten a los usuarios a especificar "donde se determinan la cantidad y la calidad" para lo proceso de liquidación de compras. **En la actualidad, en granos, solo se utiliza la opción de calidad y peso en destino.**

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

Basado en la declaración anterior, tenemos los siguientes ejemplos: **(por default, debe sugerir en Destino)**

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

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

Abajo en la Figure 19 los campo Local de Pesaje y Local de Clasificación.

The screenshot displays the 'Quick Entry' interface for creating contracts. The main window has a header 'Entrada Rápida de Contratos'. The 'Cabeçalho' section contains fields for Intenção (I Crushing), Embalade (P1022 Nucleo - Passo Fundo), Trading Desk (801 Passo Fundo), Grupo de Commodity (G100043 Soja Crushing), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (1287210 KARINA ROCKLI), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (BRL Real - Brasil), Responsável (ELENIR SILVE), Filial Negociadora, Data Contrato (18.02.2019), Documento Referência, and Forma de Negociação. Below this is a toolbar with buttons for Item 10, 20, 30, 40, 50, 60, and a 'Salvar incompleto?' checkbox. The 'Commodity' field is set to L39761 BR SOJA EN GRAOS (100,000 TD). The 'Mês de Futuro' dropdown shows CBOT. The 'Incoterms' dropdown shows FOB. The 'Local de Pesagem' dropdown is set to ORIG Na Origem, and the 'Local Clasificación' dropdown is set to ORGN Na. Other visible fields include 'Periodo Embarque De' (DEST No Destino), 'For. Contr. / Cláus. Arb' (ORIG Na Origem), 'Fim, Trib., PIS/Cofins' (Sem forma tributação), 'Tipo Operação' (Fundo Transp.), 'Safra' (Data Pagamento), and 'Import/Export' (status bar).

Figure 19: Local de Pesaje y Local de Clasificación creación de contratos - Quick Entry.

01.07.06 Procedencia

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

Se puede cargar la procedencia al momento de la carga de contrato, indistintamente de las locations asociadas al cliente.

La procedencia será una Location con los siguientes parámetros:

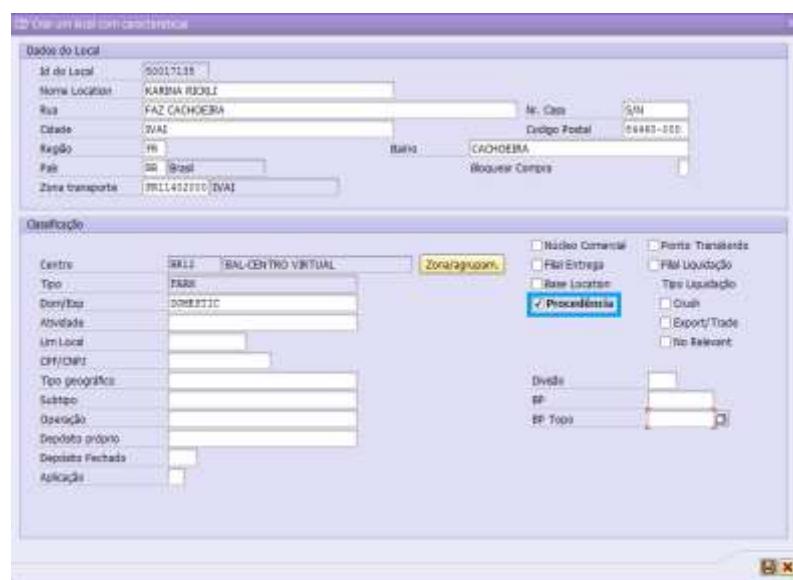


Figure 20: Location Procedencia.

Será creado un nuevo campo para clasificar el Location como una procedencia (Figure 20). En la Figure 21 tenemos el nuevo campo en la creación de contratos. La nueva clasificación de Location (Location Procedencia) está prevista en el **GAP(OW)044** - Novo tipo de location - Procedência.

Figure 21: Nuevo campo Procedencia en la creación de contratos - Quick Entry.

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

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

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

01.07.07 Moneda

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

Table 14: Monedas de operaciones para los contratos.

País	Moneda	Descripción
Argentina	ARS	Pesos Argentinos
Argentina	USD	Dólares Estadounidenses
Paraguay	USD	Dólares Estadounidenses
Uruguay	USD	Dólares Estadounidenses
Chile	USD	Dólares Estadounidenses

La indicación de las monedas de los contratos está asociada a el tipo de Component Price utilizado, conforme se puede mirar en la Figure 22.

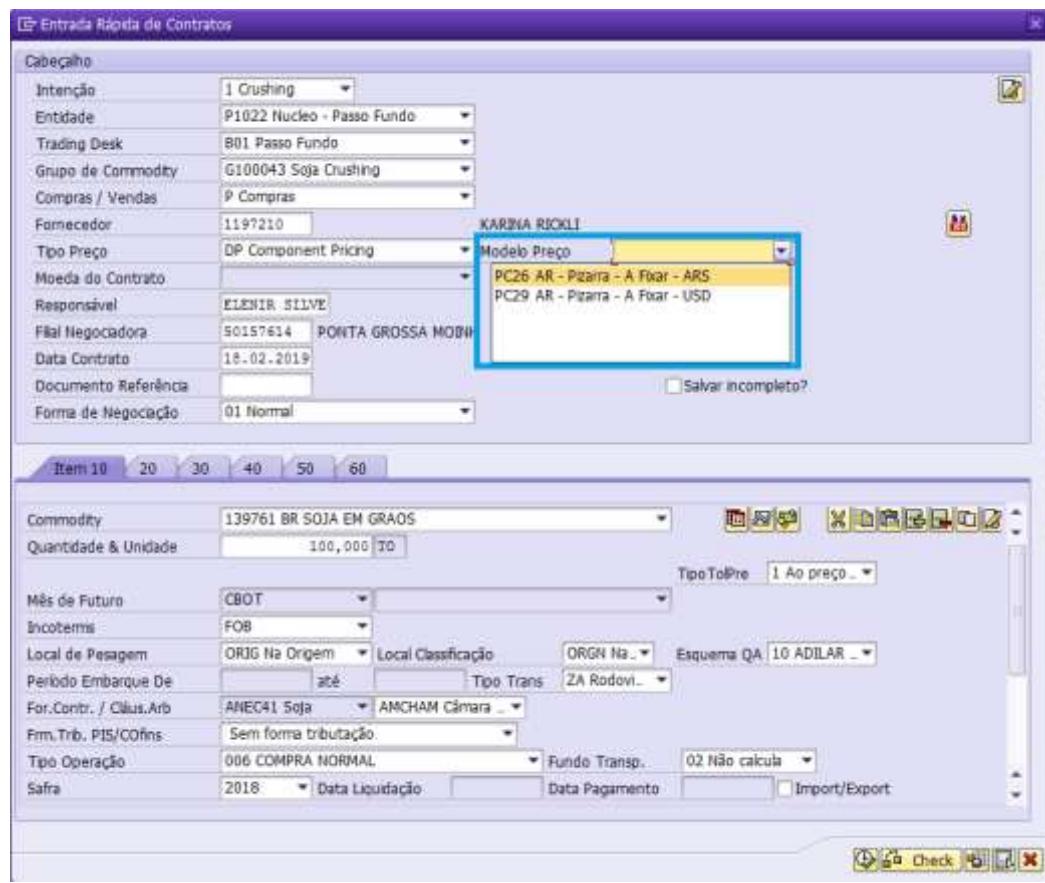


Figure 22: Moneda creación del Contrato - Quick Entry.

01.07.08 Tasa cambio

Una vez que se haya indicado de forma manual o automática que el contrato se concertará con moneda dólar, será necesario indicar con qué tipo de cotización se pactará el contrato. Los tipos de entidad cotizantes están descritos en la Figure 23.



Figure 23: Entidades Cotizante.

Abajo el ejemplo de la Figure 23 de la indicación de la entidad cotizante para la creación de contratos.

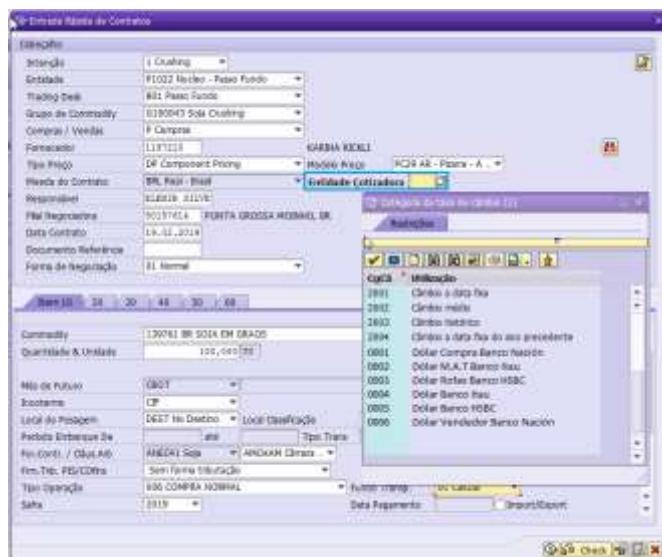


Figure 24: Entidad Cotizante creación del contrato - Quick Entry.

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

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

01.07.09 Cantidad de Camiones

El campo Cantidad de Camiones es opcional, corresponde ingresar la cantidad teórica de camiones necesarios para cubrir la cantidad contratada (30 Tns x camión). En caso de ingresarse el dato, este es considerado para determinar el cumplimiento físico del contrato independientemente si la mercadería recibida es igual, menor, o mayor a la cantidad contratada. Para granos se ha dejado de utilizar. Solo aplicable para compras de sub-productos y Aceite.

Entrada Rápida de Contratos

Cabeçalho	
Intenção	3 Não relevante
Entidade	P1104 Trading Desk - Exóticos
Trading Desk	B06 Trading Desk
Grupo de Commodity	G100047 Resíduos
Compras / Vendas	P Compras
Fornecedor	1197210 KARINA RICKLI
Tipo Preço	DP Component Pricing
Moeda do Contrato	BRL Real - Brasil
Responsável	ELENIR SILVE
Filial Negociadora	80157614 PONTA GROSSA MOINHO, BR
Data Contrato	19.02.2019
Documento Referência	
Forma de Negociação	01 Normal
<input type="checkbox"/> Salvar incompleto?	
Item 10 20 30 40 50 60	
Commodity: 139017 BORRA FUNDIDO TANQUE Quantidade & Unidade: 100,000 TO	
Mês de Futuro: Local Classificação: DEST No... Esquema QA: 2 ESQUEM... Incoterms: CIF Local de Pesagem: DEST No Destino: Local Classificação: DEST No... Esquema QA: 2 ESQUEM... Período Embarque De: Local Classificação: DEST No... Esquema QA: 2 ESQUEM... For. Contr. / Cláus. Arb: ANE110 Crude Gr... Frm. Trib. PIS/COFINS: Sem forma tributação Tipo Operação: 006 COMPRA NORMAL Safra: 2019	
Tipo Transp: ZA Rodovi... Fundo Transp.: 01 Calcula Data Pagamento: 28.05.2019 Import/Export	
Qtd. Caminhões: 1	

Figure 25: Campo Cantidad de Camiones.

En campo para ingresar la información de cantidad de camiones en los contratos de compras está previsto en el **GAP(OW)061** - Campo Quantidade de Caminhões. En compra de granos, no se utiliza esa opción, si para la compra de líquidos. (Ej. Aceite crudo).

Por una cuestión de uso y costumbre las compras de líquidos se hacen por camiones y no por toneladas.

01.07.10 Tolerancias

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

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

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

Descripción de regla de tolerancia para Compras de Granos:

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

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

- Si el negocio es mayor a 100 TN: la tolerancia es +2/-3 TN, la aplicación automática lo da por cumplido;
- Si el excedente es mayor a 2 TN y es menor de 20 TN, y no supera el 5% del negocio, se genera una ampliación por excedente al precio de pizarra de la última descarga;
 - Cuando el excedente supere el 5% se deberá generar si o si un nuevo negocio por esa cantidad, de lo contrario el sistema de la AFIP no permitirá liquidarlo;
 - Si el excedente es mayor a 20 TN queda en depósito para que se haga nuevo negocio.

Para negocios con líquidos (que son pactados con cantidad de camiones) y para compra de mercado interno no manejamos tolerancias.

Para facilitar el entendimiento sigue la tabla abajo con las reglas de tolerancias.

Table 15: Reglas General Tolerâncias.

Contrato/Tolerancia	Under/Over	Absoluto	% -5 N/A 5	Regla absoluta max. Excedente	Regla % max. Excedente	Tolerancia/Excedente	Acción			
							Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido		
<= 100	Under	N/A	-5	N/A	N/A	Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido			
			N/A	N/A	< 5	Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido			
			5	N/A	>= 5	Excedente	Ampliación Manual. Se genera excedente valor pizarra de la última descarga o VALOR MERCADO Bunge (el sistema también debe contemplar la opción de seleccionar VALOR MERCADO Bunge). Siempre y cuando no haya más camiones. Si no queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.			
	Over	N/A	-3	N/A	N/A	Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido			
			2	N/A	N/A	Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido			
			>+2	<=10	< 5	Excedente	Ampliación Manual y Contrato Cumplido			
> 100			>+2	>10	> 5	Excedente	Nuevo Contrato.			
			>+2	>20	> 5	Excedente	Siempre y cuando no haya más camiones. Si no queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.			
			>+2	>20	> 5	Excedente	Nuevo Contrato.			
			>+2	>20	> 5	Excedente	Nuevo Contrato, queda en depósito para ponerle precio o hacer cto. Fijar.			

01.07.09.01 Tolerancias para Contratos con Mercado MATBA

Para contratos MATba el volumen del contrato no influencia si el valor de la regla de tolerancia será absoluto o porcentual, diferentemente de los demás casos de granos.

- Si el negocio es menor o igual a 100 TN: la tolerancia es $-10/+2$ TN de la cantidad original pactada, la aplicación automática lo da por cumplido;
- Si el negocio es mayor a 100 TN: la tolerancia es $+2/-3$ TN, la aplicación automática lo da por cumplido;
- Si el excedente es mayor a 2 TN y es menor de 20 TN, y no supera el 5% del negocio, se genera una ampliación por excedente al precio MATba de la última descarga;
 - Cuando el excedente supere el 5% se deberá generar si o si un nuevo negocio por esa cantidad, de lo contrario el sistema de la AFIP no permitirá liquidarlo;
 - Si el excedente es mayor a 20 TN queda en depósito para que se haga nuevo negocio.

Table 16: Resumo tolerancia para contratos con mercado MATba.

Contrato	Under/Over	Absoluto	% la absoluta max.	Excede regla % max.	Excedente	Tolerancia/Excedente	Acción	
MATBA	Under	-10	N/A	N/A	N/A	Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	
							Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	
	Over	2		N/A	< 5	Tolerancia automática	Aplicación automática tolerancia y Contrato Cumplido Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	
							Ampliación Manual. Se genera excedente valor MATBA de la última descarga. Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	
	Over	>+2		N/A	>=5	Excedente	Excedente	
							Ampliación manual y Contrato Cumplido	
				<5	Excedente	Nuevo Contrato. Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.		
							Nuevo Contrato. Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	
				>20	>=5	Excedente	Nuevo Contrato. Siempre y cuando no haya más camiones. Sino queda en depósito (el saldo + los otros camiones) para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	
							Nuevo Contrato, queda en depósito para ponerle precio o hacer cto. Fijar.	

Faltante: Si contrato tiene un faltante menor a 10 toneladas, el contrato se cierra sin diferencia al precio de la carátula del contrato. Si, el faltante es mayor a 10 toneladas, se de pactar la anulación al precio informado por el MATba. Precio del día informado por MATba del día de la anulación.

Excedente: Las carátulas del MATba, se deben cumplir con el tonelaje del contrato. Todo excedente de la carátula se pacta al valor MATba de la última descarga.

01.07.09.02 Tolerancias para otros países

Abajo las reglas de tolerancia para Paraguay, Chile y Uruguay.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 37 of 248
BSA DEMETRA	Blue Print	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Table 17: Tolerancia aplicadas no otros países.

País	Regla de Tolerancia
Argentina	Ver 01.07.10 Tolerancias
Paraguay	Para Paraguay no hay tolerancia para el recibimiento.

01.07.11 Condiciones de pago

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

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

Para Argentina las opciones disponibles para condiciones de pago son:

- Fecha cierta – Debe ingresar la fecha; LA FECHA NO DEBE SER ANTERIOR AL 05 DÍA HABIL DE QUE SE GENERA EL CONTRATO, SIEMPRE QUE LA ENTREGA SEA DISPONIBLE. EN CASO DE ENTREGA FUTURA DEBERÍA SER EL QUINTO DÍA HABIL DE LA ENTREGA. EL SISTEMA DEBE TRAER POR DEFECTO LA FECHA QUE MENCIONO Y DARLE LA POSIBILIDAD AL USUARIO DE CAMBIARLO.
- 3 días hábiles “Contra Entrega” de la compra contra mercadería entregada. LA FECHA NO DEBE SER ANTERIOR AL 05 DÍA HABIL DE QUE SE GENERA EL CONTRATO, SIEMPRE QUE LA ENTREGA SEA DISPONIBLE. EN CASO DE ENTREGA FUTURA DEBERÍA SER EL QUINTO DÍA HABIL DE ENTREGA. EL SISTEMA DEBE TRAER POR DEFECTO LA FECHA QUE MENCIONO.
- 5 días hábiles de la fijación del contrato;
- Canje a Cosecha;
- Pago en especie.

Las formas de pagos deben figurar en una tabla que contengan al menos los datos de: Nombre, Tipo de Negocios, Días, los cuales se van a utilizar para determinar la fecha de pago. A su vez debemos mencionar que en la tabla de datos del negocio, podemos marcar a un proveedor para cobrar las fijaciones a 4 días hab, en vez de los 5 que van a figurar en la tabla estándar.

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

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

Figure 26: Campo Forma de Pago.

01.07.10.01 Vencimiento Pago

El vencimiento de Pago se completa según las siguientes características:

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

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

01.07.12 Centro de beneficio del contrato

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 39 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

La determinación del centro de beneficio en el contrato maestro se basa en la funcionalidad de configuración de entidades comerciales (Figure 27). En la configuración de la entidad comercial:

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

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

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

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

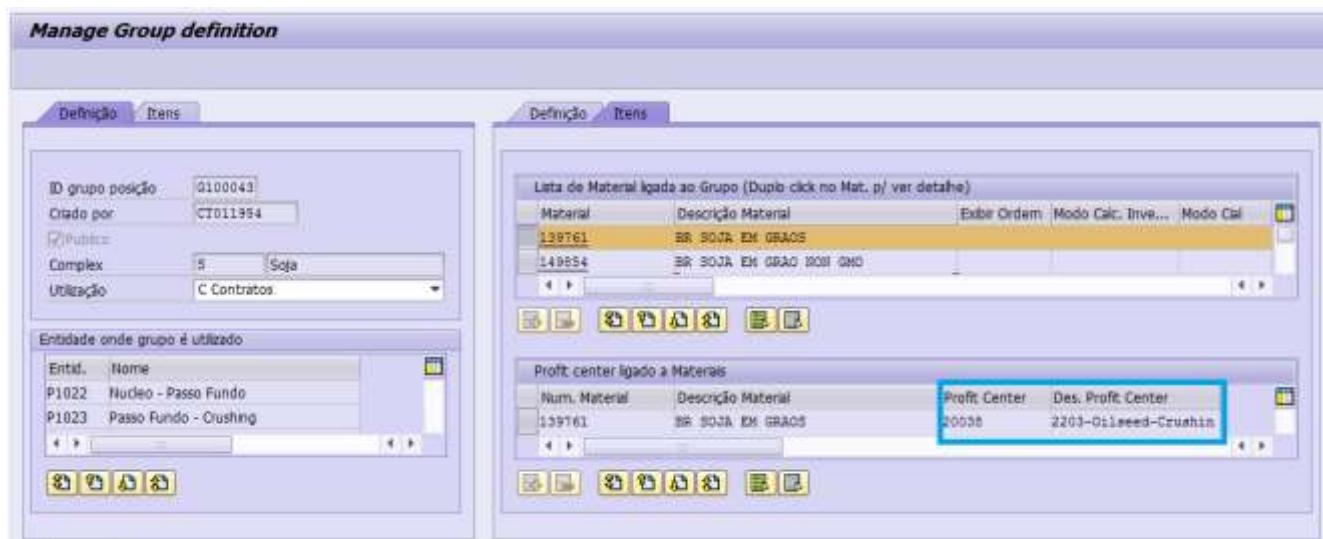


Figure 27: Indicación do Centro de Beneficio en la Entidad Comercial.

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

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

01.07.13 Administrador del contrato

Persona responsable por acercar las negociaciones entre Bunge y los clientes (*Broker* o administrador de contrato). A este interlocutor se puede pagar o no, una comisión por presentar el negocio entre las partes. No posee el mismo perfil del corredor de granos. (Ej, no hace boleto, no cobra los pagos de la mercadería, etc.)

Figure 28: Campo Administrador del Contrato - Creación de contrato Quick Entry.

01.07.14 Responsable por el contrato

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

Figure 29: Campo Responsable por el Contrato.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 41 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Exibir visão "Trader - Pessoa responsável por contratos de GTM"

Empr	OrgV	CDst	S.. EscrV	Trader	Pessoa contato
2203				MERCIA CRIPP	0
2203 BR12			B01	DARCI ULISSE	0
2203 BR12			B01	ELENIR SILVE	0
2203 BR12			B08	NATHAN HENRI	0

Posicionar... Entrada 31 de 235

Figure 30: Registro Responsable por el contrato.

01.07.15 Unidad Contrato

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

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

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

Figure 31: Unidad de Medida para el contrato.

01.07.16 Corredores

Los corredores son los intermediarios entre los compradores y vendedores, formando parte del negocio. Puede ser física y/o jurídica y está reconocida por la Bolsa de Comercio, para que realicen esta actividad. Ver Gaps de número de contrato del corredor y parametro de comisión para contratos comunes y conytratos MATBA.

La potestad del corredor: quedan facultados por los vendedores con carácter de mandato irrevocable, para firmar en nombre de eventuales prorrogas, coberturas, ampliaciones de contratos, anulaciones o cualquier otra documentación relacionada al contrato en donde intervenga. Firma del boleto, formularios 1116 A y B, Cobranza del valor mercadería del contrato. Solicitud de cupos, fijación de valor mercadería, confirmación del contrato.

El corredor, cuando confirma nos informa su número de contrato. Falta campo para ingresar el contrato del corredor.

Figure 32: Campo Corredor (Broker).

01.08 Campos Especiales del Contrato

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



01.08.01 Campo prioridad de Cupeo (Antiguo Entrega lmediata)

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 43 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.08.02 Campos Negocio Tierra del Fuego

Caso la procedencia sea tierra de fuego, en el contrato será sinalizado que se esta utilizando esta provincia. Esta información es relevante para TAX (cálculos de impuestos). Bunge no esta inscripto en Ingresos Brutos en Tierra del Fuego. A su vez que si le vendemos a alguien de allá debiéramos emitir factura E, si es con destino a la zona franca por lo cual se complica la operación. Vender en Tierra del Fuego tiene un tratamiento fiscal diferente a todas las provincias.

01.08.03 Contratos Sin Boleto

Campo que indica que el contrato nacerá sin Boleto (ver

Todos los datos utilizados para la instrumentación del contrato, son suministrados por la administracion comercial. Cada tipo de contarto y dependiendo del producto que se trate lleva sus clausulas específicas, determinadas en una tabla.

01.13.01 Boleto Manual).

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

01.08.04 Campo Lotes

Mayores explicaciones de Lote, mirar 01.12 Lotes. Va con simulador

En la creación de los contratos, será necesario crear el campo Lote en el Quick Entry.

Figure 33: Campo Lotes en la Creacion de Contratos por el Quick Entry.

Para la creación del documento de simulación, también se podrá ingresar el Lote.

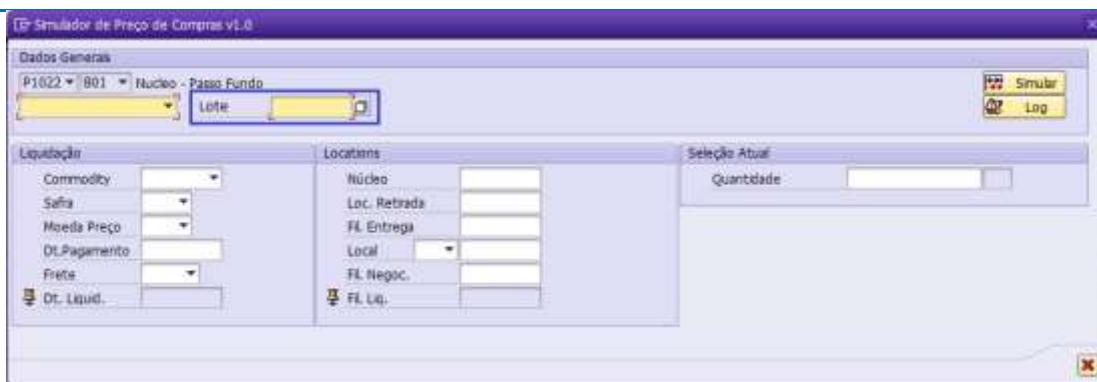


Figure 34: Lotes creación del documento de simulación.

En la consulta de contrato (Transacion WB23) también figura el campo Lote.

01.08.05 Antecipos Financeiro

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

Los campos para anticipo serán:

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

01.08.06 Campo Modo de Aplicación de Mercadería

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

01.08.07 Esquema de Calidad

La calidad de la mercadería en Argentina es referida como las propiedades inherentes a la misma que permiten juzgar su valor. Las pautas de calidad permiten garantizar que la mercadería resulte apta para el proceso de industrialización o para ser comercializada y permite determinar el valor definitivo para la liquidación de las operaciones comerciales.

La obtención de la calidad es consecuencia de resultados de análisis realizados en la descarga o bien de análisis de calidad realizados por las Cámaras Arbitrales.

01.08.07.01 Pautas de calidad

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 45 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- [Condiciones Cámara](#)

Se conviene comercialmente la entrega/recepción de la mercadería con condiciones cámara. Es la pauta con la que generalmente se hacen las operaciones. Se reglamenta la calidad en función de diferentes resoluciones o normas. Para la soja es del 20 % la cantidad máxima de quebrado y o partidos. Figura en boleto de compra venta y se liquida la mercadería en base a ese parámetro.

- [Condiciones Fábrica / iINDUSTRIA](#)

Se conviene comercialmente la entrega/recepción de la mercadería con condiciones fábrica, lo que permite entregar hasta un 50 % de granos quebrados y o partidos. Es la pauta con la que generalmente se hacen las operaciones. Se reglamenta la calidad en función de diferentes resoluciones o normas. Figura en boleto de compra venta y se liquida la mercadería en base a ese parámetro.

- [Condiciones Tal Cuál](#)

Se conviene comercialmente la entrega/recepción de la mercadería en las condiciones en la que se encuentra.

- [Condiciones Especiales](#)

Puede pactarse comercialmente condiciones particulares para la totalidad de los rubros de calidad o bien estar referida a un rubro determinado, permaneciendo el resto bajo “Condiciones Cámara”.

01.08.07.02 Tipos de Análisis Cámara más usuales

- [Certificados de análisis](#)

Se presenta una solicitud de análisis firmada por ambas partes intervenientes en la descarga y una muestra lacrada. Tienen un costo que se denomina “honorarios cámara” y se debitán en su totalidad a una de las partes, generalmente al exportador quien, mediante una Nota de Débito o Liquidación Final, recupera la mitad a cargo de la otra parte.

- [Reconsideraciones](#)

Cuando una de las partes no está de acuerdo con el resultado del análisis, puede presentar una solicitud de reconsideración junto a una nueva muestra. Los honorarios estarán a cargo de la parte peticionante. Si la reconsideración modifica el fallo anterior, la Cámara está reconociendo de hecho, que se equivocó y no facturará el gasto.

- [Arbitrajes](#)

Cuando el resultado de uno de los rubros en un certificado excede las reglamentaciones para su liquidación y las partes no se pongan de acuerdo, podrán enviar una nueva solicitud a la Cámara, esta emitirá un complemento del análisis, “arbitrando” el porcentaje de rebaja que se aplicará y los Honorarios cámara serán compartidos:

- A favor de Bunge, es cobrado el honorario 100% al cliente.
- A favor del Cliente, no es cobrado el honorario al cliente.

Bunge pacta la compra de mercadería en condiciones cámara o condiciones fabrica dependiendo del producto / planta que se trate. Dependiendo del resultado del análisis, se confeccionará:

- [Ajuste por calidad](#)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 46 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Descuentos en Kilos: Se realizan en la planta al momento de la descarga para determinados rubros. El camionero se retira de la planta con el ticket de balanza y/o con el recibo de mercadería por los kilos líquidos (Kilos netos – descuentos de calidad).

Descuentos financieros: Por aquellos conceptos para los cuales la calidad no se descuenta en kilos o en los casos que el certificado de calidad de cámara tenga diferencias con el certificado tomado en planta, se incorporan los ajustes de calidad en la liquidación final.

- [Recupero de gastos por servicios](#)

Generación de Notas de Débito para el recupero de gastos por acondicionamiento de la mercadería (secada, zaranda y fumigada).

- [Principales Cámaras Arbitrales](#)

Rosario, Santa Fe, Buenos Aires, Bahía Blanca, Córdoba, Paraná.

- [Análisis Cámara](#)

Desde el sistema se genera y envía un archivo con el detalle de los turnos con calidad condicional a la cámara correspondiente.

Diariamente las distintas Cámaras Arbitrales ponen a disposición de Bunge los Resultados Cámara. La mayoría lo hace a través del envío de un archivo por mail, excepto la Bolsa de Comercio de Rosario que sube el archivo a un servidor que Bunge habilita para tal fin. Para su incorporación deben ejecutarse tres pasos en el sistema:

- Armado de los resultados cámara.
- Compilado con el archivo histórico de los resultados cámara a incorporar.
- La incorporación al sistema y su vinculación a los recibos correspondientes.

Se incorporan al sistema los resultados cámara de los recibos de mercadería que posean estatus “pendiente de cámara”.

Pueden incorporarse resultados de calidad manualmente, modificarlos o bien dar de baja resultados ya cargados.

Puede realizarse el recálculo de las rebajas y bonificaciones de manera individual, cuando por algún inconveniente se detectará que el sistema no lo haya realizado correctamente.

Según el tipo de análisis se asigna una marca en el recibo, de manera de poder identificarlos.

Ejemplo: para los Análisis de Planta se asigna la P, para los de Cámara de C, para las reconsideraciones la R.

[01.08.07.03 Normas de Calidad](#)

Determinan las bases y porcentajes de tolerancia, rebajas o bonificaciones estándares aplicables a los diferentes rubros de calidad la mercadería.

- Bonificaciones: reconocimiento económico que el comprador realiza al vendedor en aquellos casos en los cuales la mercadería resultare con una calidad superior a lo reglamentado.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 47 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Rebajas: cuando la mercadería presenta algún/os rubro/s con alguna deficiencia de calidad respecto de lo reglamentado, el comprador le efectuará una rebaja al vendedor que puede ser en kilos o en pesos según se aplique en el lugar de descarga.
- Registro de condiciones: existe a nivel sistemas una tabla en la cual se detalla por producto y rubro las condiciones y bases de calidad estándares, si aplica rebaja o bonificación, si determina grado.
- Condiciones generales: aplican para todas las liquidaciones de todos los tipos de contratos.
- Condiciones especiales del contrato: aplican las bases y tolerancias definidas en la carga del contrato. Para ello existe un registro por cliente y/o contrato con el mismo formato que el descripto anteriormente.
- Condiciones con vigencia: existe un registro idéntico al anterior con una fecha de vigencia desde/hasta, en el cual se plasman condiciones especiales por producto. Esto sirve por ejemplo para casos como el girasol que en determinadas épocas del año rebaja más por Acidez de la Materia Grasa.

01.08.07.04 Cálculos de Calidad Financieros

Para realizar el cálculo financiero de las rebajas o bonificaciones el sistema toma el porcentaje de rebaja o bonificación que corresponde aplicar por rubro de calidad y lo multiplica por los kilos del recibo aplicados al negocio y el precio de este.

Siempre el cálculo de calidad se realiza a precio lleno, es decir sin descontar el valor de flete.

En aquellos casos en los cuales la mercadería tuviera grado, el cálculo de la bonificación o rebaja se realizará tomando el precio lleno del negocio.

Sin embargo, para el cálculo de los otros rubros de calidad que pudiera tener el recibo de mercadería, se aplicara al precio la incidencia del grado.

01.08.07.05 Rubros que se liquidan en conjunto

Se trata de rubros que dependiendo del resultado de calidad pueden castigar individualmente o bien en conjunto:

- Dañados / Avería (p/soja) / Ardidio (p/trigo)

Si el dañado o la avería superan la base de tales rubros se liquidan por separado, si no es así, se suman entre si y se toman como total dañado y se liquidan como tal (siempre y cuando supere la base de total dañado).

- Tierra / Cuerpos extraños

Si la tierra o cuerpos extraños superan la base de tales rubros se liquidan por separado, si no es así, se suman entre si, se toman como cuerpos extraños y se liquidan como tal (siempre y cuando supere la base de cuerpos extraños).

01.08.07.06 Obtención del grado

Al determinar las rebajas/bonificaciones de los ítems de calidad de los productos, se define el grado, siempre y cuando corresponda, tomando como consideración:

Grado 1: cuando alguno de los ítems de calidad bonifica y no haya ninguno que rebaje.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 48 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Grado 2: cuando ningún ítem de calidad bonifica ni rebaja.

Grado 3: cuando algún ítem de calidad rebaja.

01.08.07.07 Honorarios de calidad

Para algunas plantas de Bunge se realiza un servicio al proveedor por realizar el análisis de calidad, que se le cobra como un servicio.

01.08.07.08 Ajustes sobre mermas en kilos

Corresponde a los ajustes económicos por modificaciones realizadas en los rubros sobre los cuales se efectuaron mermas en kilos al momento de la descarga. Pueden provenir de correcciones, apelaciones o reconsideraciones realizadas sobre los recibos de mercadería o bien, por condiciones especiales pactadas en los contratos, para rubros sobre los cuales se realizan mermas en kilos.

- Diferencias por Humedad, se trata de rebajas o bonificaciones, se visualizan en los borradores, proformas y en las liquidaciones finales emitidas por Bunge.
- Rubros de calidad que resultaren como rebajas se visualizan en los borradores, proformas y en las liquidaciones finales emitidas por Bunge.
- Rubros de calidad que resultaren como bonificación se visualizan en las liquidaciones finales emitidas por Bunge y en el reporte de ND/NC por Mermas en Kilos. No se incluyen ni en las proformas ni en los borradores de finales.

01.08.07.09 Merma volátil

Merma fija por cada recepción descuenta 0,5% (**depende de la planta y producto**). Afín de calcular la retención en puertos o plantas.

Cuando la planta es Bunge (propia), se descuenta comercial en Kg del Cliente como se fuera un rubro de calidad.

Cuando la planta es de tercero, existen dos alternativas de cobrar la merma:

- a) La merma volátil es asumida por Bunge y no es descontada del proveedor.
- b) La planta descuenta al proveedor y se lo reconoce a Bunge.

Ejemplo:

Recibo: 30000 Kg.

Ryd envía la merma volátil = 0,5% aplicando descuento de 150 Kg.

En el ingreso al estoque queda 29850 KG, al fin del día devuelve al estoque, así como las demás mermas de calidad como humedad, impureza.

01.08.07.10 Flujo Calidad

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 49 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

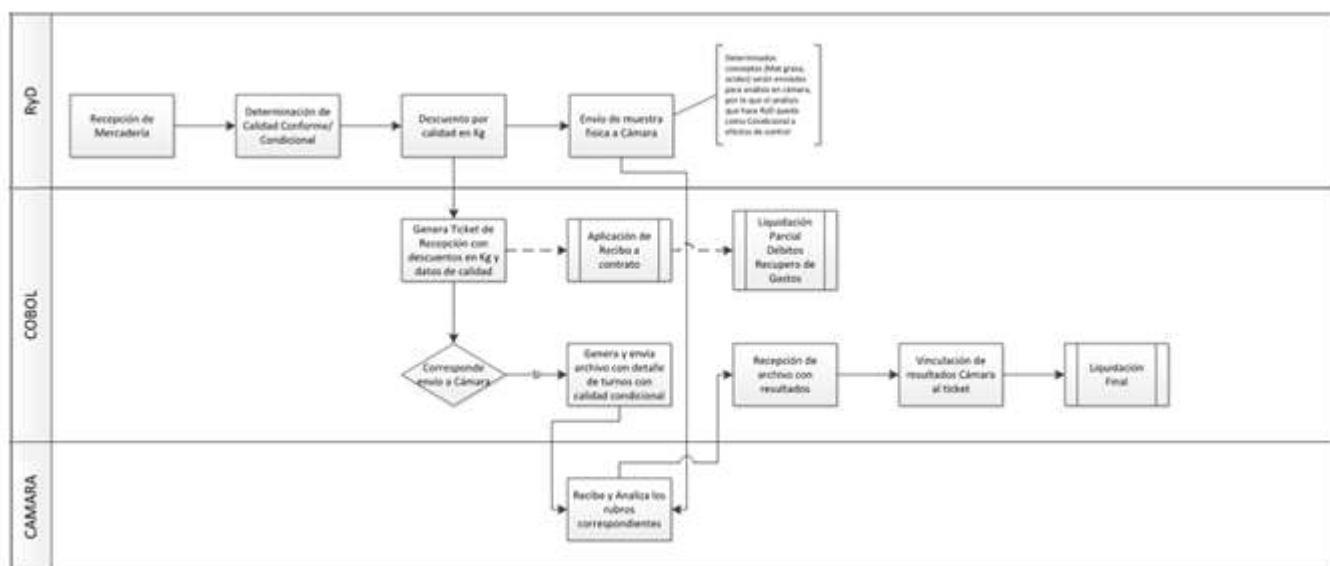


Figure 35: Flujo de Calidad.

01.08.07.11 Resumen de Calidad de los Materiales

Table 18: Resumen de Calidad de los Materiales.

Material	Como se determina?
Soja	La calidad se determina en calada y castiga en kilos
Maíz	Grado 1 en la Descarga: No va a Camara, la bonificación por grado se reconoce en liquidación final Grado 2 y 3 en la Descarga: Solo Va a Camara por grado 3 y la calidad resultante se reconoce en la liquidación final Fuera de Grado o fuera de estándar en calada por arbitraje (revolcado en tierra, olor, punta sombreada, etc.)
Trigo	Grado 1 en la descarga: Va a cámara solo para determinar Contenido Proteico Grado 2 y 3 en la descarga: Va a cámara solo para determinar Grado y Contenido Proteico Fuera de Grado o fuera de estándar en calada arbitraje (revolcado en tierra, olor, punta sombreada, etc), no va a cámara y la calidad resultante en la descarga, incluidos Grado y Contenido Proteico (solo descargas en puertos que poseen instrumental de medición) se reconoce en la liquidación final
Girasol Cártamo	Va a Camara para determinar acidez, materia grasa y cuerpos extraños. Los rubros se reconocen en la liquidación final.
Arroz	No va a cámara, la calidad se determina al momento de la descarga y luego se reconoce en la liquidación final

Ejemplo: Normas de Calidad: Soja – Bolsa de Rosario.



RUBROS	BASES %	TOLERANCIA DE RECIBO %	REBAJAS	MÉRIMAS
Materias extrañas	1,0	3,0	Para valores superiores al 1,0% y hasta el 3,0% a razón del 1,0% por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al 3,0% a razón del 1,5% por cada por ciento o fracción proporcional.	—
Incluido Tierra	0,5	0,5	Para valores superiores al 0,5% a razón del 1,5% por cada por ciento o fracción proporcional.	—
Granos negros	—	1,0	—	—
Granos quebrados y/o partidos	20,0	30,0	Para valores superiores al 20,0% y hasta el 25,0% a razón del 0,25% por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al 25,0% y hasta el 30,0% a razón del 0,5% por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al 30,0% a razón del 0,75% por cada por ciento o fracción proporcional.	—
Granos dañados (brotados, fermentados, ardidos, dañados por calor, podridos)	5,0	5,0	Para valores superiores al 5,0% a razón del 1,0% por cada por ciento o fracción proporcional.	—
Incluido Granos quemados o "cavelas"	—	1,0	Para valores superiores al 1,0% a razón del 1,0% por cada por ciento o fracción proporcional.	—
Granos verdes	5,0	20,0	Para valores superiores al 5,0% se rebajará a razón del 0,2% por cada por ciento o fracción proporcional.	—
Humedad	—	13,5	—	Para la mercadería recibida que excede la tolerancia de recibo, se descontarán las mérimas correspondientes, de acuerdo a las tablas establecidas.
Chímico	—	5 sem./ kg	—	Para mercadería recibida que excede la tolerancia de recibo, se practicarán las mérimas correspondientes.

Libre de insectos y/o arácnidos visibles

ARBITRAJE. Para los rubros condición "revolcado en tierra", "stoles comercialmente aceptables" y "granos amohosados", se establece un arbitraje con un descuento sobre el precio de CERO COMA CINCO POR CIENTO (0,5%) e DOS POR CIENTO (2,0%) según mermidad.

SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA

Figure 36: Normas de Calidad: Soja – Bolsa de Rosario.

01.08.07.12 Retención asociada al cliente.

En la carga de contrato existe un campo editable en donde figura si el cliente va con retención normal o canjeador. Solo dejara colocar canjeador si en el dato maestro del cliente figura con una exención de IVA vigente.

01.08.08 Condiciones de recepción de la mercadería

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

01.08.09 Negocio con Corredor

Existe una tabla donde cargamos la relación corredor- vendedor, pago al VENDEDOR. Figura en el boleto de compra.

01.08.10 Cuit cobertura

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

01.08.11 Porcentaje de liquidación

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

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

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

01.08.13 Definir Formulario de Boleto

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 51 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

La marca se realiza por corredor (ejemplo: Formulario Rosario se cambia por formulario Santa Fe o formulario Buenos Aires se cambia por Bahía). Existe un Gaps en donde se trata el tema.

01.08.14 Tarifas de servicios (a definir/definidas)

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

01.08.15 Tope de fijación mensual en porcentaje

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

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

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



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

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	testing	pts/24	-ros_lp08
Mantenimiento de Negocios	Confirmacion Autom.		cmp035
Sucursal y N.Ctrato : 32 00000 ROSARIO PUERTOS	Fecha:	9/01/2018	
29) Deb.Flet Ant(S/N/X): N	30) Tiene Ant.Fin.: N		
) Fec.Pago Ant.:	Moneda Ant. :	Dolar Ant.:	
) Precio Ref. :	Importe Ant.:	Int.Anual:	
41) Formalizado? :	Gtia.Anticip:	encto.Gtia:	
) Moneda Gtia. :	Importe Gtia:	Devol.Gtia.:	
) Observacion :			
) Datos Sap - Fecha :) N.Sol./N.Pago Solic.:	0000000000	
31) Fijaciones, Desde :	9/01/2018	32) En kgs [K] en % [P]:	P
33) Hasta el :	31/12/2018 100) Hasta el:	
) Hasta el :) Hasta el:	
34) Fijacion, Minima :	28000	35) Maxima :	30000
39) Horario Fijaciones :	0900 1430	40) Es Cto FRM?:	N
36) Multa x incumplim. :	10 %	Cod.Cta.Cte Flete:	0
37) Moneda Primas P-D-%:		42) Tope Fij.Mensual:	0 % (0/ 20)
38) PRIMAS X FIJ.:			
Fec.Desde/Valor :			
(Max.6) :			

Figure 37: Tope de Fijacion Mensual en el Contrato.

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

MERCADERIA	Importe Operacion: \$48.347.396,50
Producto : SOJA	Toneladas: 10.000,00
Precio : A fijar en \$	Cosecha : 2.017
Procedencia: ALBERTI	Provincia: BUENOS AIRES
Destino : TANCACHA,CORDOBA	
Este operacion fue concertada: 10.01.2018	
Numero Registro SIO Granos:	
VENDEDOR	COMPRADOR
Contrato N*:	1 / 54337
Nombre : FRANSISCO ANTONIO CONSOLI RUBEN JOSE CON	1 BUNGE ARGENTINA S.A.
Domicilio : CUARTEL SEXTO ESTACION PLA	25 de Mayo 1119
Localidad : ALBERTI	Tancacha Cordoba
C.U.I.T. : 30.66446200.8	30-70086991-8
Contrato de Compra-Venta de Granos - A fijar precio	
1-Los señores FRANSISCO ANTONIO CONSOLI RUBEN JOSE CONSOLI Y WALTER CONSOL venden y BUNGE ARGENTINA S.A. compra la cantidad de DIES MIL //////////////// (10.000,00) toneladas de SOJA ,cosecha 2.017 según condición cámara.	
2-La entrega y la recepción de la mercadería se efectuará en procedencia con peso y calidad en destino desde el 10.01.2018 hasta el 09.02.2018.-	
3-El precio de la mercadería objeto del presente contrato se fijará en cualquier día hábil a elección del vendedor, a partir del 10.01.2018 y a mas tardar hasta el 31.12.2018 se deberá fijar el 100%. Fijación mínima 20 tns.diarias, fijación máxima 2.000 tns.diarias, con un tope del 10% MENSUAL Aviso de fijación desde las 9.00 horas hasta las 18.00 horas.Las entregas y las recepciones sobre camiones atracados en procedencia con peso y calidad en destino, desde el 10.01.2018 hasta el 09.02.2018	

Figure 38: Boleto Tope de Fijacion Mensual.

01.08.16 Tope de Prima FRM

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

Tope Prima FRM u\$: 50,00

Tope Prima FRM \$: 0.

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

01.08.17 Multa por Incumplimiento

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

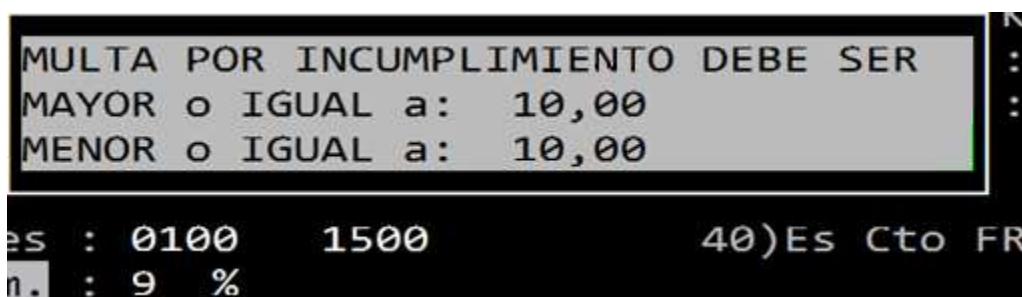


Figure 39: Multa por Incumplimento.

Existen una tabla que administra datos del negocio en donde se coloca el parámetro, que pueden hacer que ese % determinado en 10, se modifique en más o en menos.

01.08.18 Comisión Corredor

Porcentaje adicional para pagar por tonelada en concepto de comisión. Solo debe permitirse cargar en caso de que el contrato sea con corredor, el porcentaje debe ser positivo y no puede ser superior al 1% (parametrizado). Por defecto coloca el 1%. Si el cto. es directo, este punto lo obvia.

Validación:_Existe un control que valida que la comisión ingresada sea menor o igual al 1%.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 53 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

,00	%	11)Comision Corredor: 2,00 %
Comision Corredor DEBE SER		esto en Origen : N
Mayor o Igual a:		Flete a Deducir:,00
Menor o Igual a: 1,00		-Galpon a Pagar:,00
		ncimiento Pago :

Figure 40: Validacion Comision Corredor.

01.08.19 Comisión Directa

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

En la carga del contrato, debe anexarse forma automática ese porcentaje de comisión. Existe una tabla en donde se marca el cliente, planta y producto.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	testing	pts/13	-bue_gost
Mantenimiento de Negocios	Confirmacion Autom.		cmp035
Sucursal y N.Congreso : 32 00000 ROSARIO PUERTOS	Fecha: 23/11/2017		
)Mercad./Planta Ent.: SOJA	035 PUERTO ROSARIO		
1)Tipo de Operacion : 01 Con Precio	2)Es Contrato FRM ?:N		
3)Codigo de Mercado : 00			
4)Cod.Precio(D-P-V) : D Definido			
5)Codigo Moneda(D-P) : P \$	6)Cotizacion: ,0000		
7)Posicion (MMAAAA) : 00 0000			
8)Codigo de Pizarra :			
9)Precio PURO x Tns. : 4500,00)Precio Final x Tn: 4545,00		
)Moneda Bonif./Desc.: P=\$/D=u\$S			
10)Comision Directa : 1,00 %	11)Comision Corredor:,00 %		
12)Precio Variable? :	13)Puesto en Origen : N		
14)Moneda Flete(D/P/C):	15)C/Flete a Deducir:,00		
16)Chacra-Galp. a Cob.: ,00	17)Ch-Galpon a Pagar:,00		
18)Forma Pago : 2 A DIAS BOL. C/ M.E.	19)Vencimiento Pago : 30/11/2017		
20)Lugar de Pago : 65300 CARLOS CASARES	21)Pago a dias : 05 000		
22)Cheque Orden(C-V) : V	23)Numero Cto.Venta : 0		
24)Estructura FRM :			
Importe Operacion \$: 149.175,00 Precio: 4.500,00			

Figure 41: Comisión Directa.



cmp515comisiondir
ecta.pdf

01.08.20 Negocio con Almacenaje

Si el comercial pacta pagar almacenaje sobre este contrato se ingresan las condiciones pactadas. (Para poder cargar Almacenaje, el contrato debe haber sido pactado con pago contra garantía).

- Moneda: AR\$ o US\$.
- Plazos de Entrega: Fecha desde – hasta (puede haber más de un período de entrega pactado).
- Plazo de Fijación: Fecha desde – hasta (puede haber más de un periodo de fijación pactado, y si el contrato es con precio asume en ambos campos la fecha del contrato).
- Monto a pagar por tonelada: xxx \$ (Este valor tiene parametrizado un tope máximo a pagar por toneladas en AR\$ y US\$).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 54 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Table 19: Periodo de Entrega y Fijacion.

Pricing Period	Delivery Period	Premium	Currency
01/01/2017	30/06/2017	01/09/2017	30/09/2017
01/01/2017	30/06/2017	01/10/2017	31/10/2017
01/07/2017	31/07/2017	01/10/2017	31/10/2017

Nota: Los periodos de entrega y fijación deben estar dentro de los plazos cargados en el contrato.

Ejemplo de advertencia En caso de que en el punto “Documento pedido” no se haya indicado ni CD o WA y se intente cargar almacenaje, va a dar el siguiente mensaje de error (impidiendo cargar almacenaje).

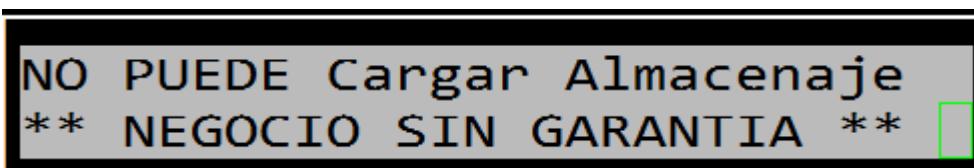


Figure 42: Negocio sin garantia - Almacenaje.

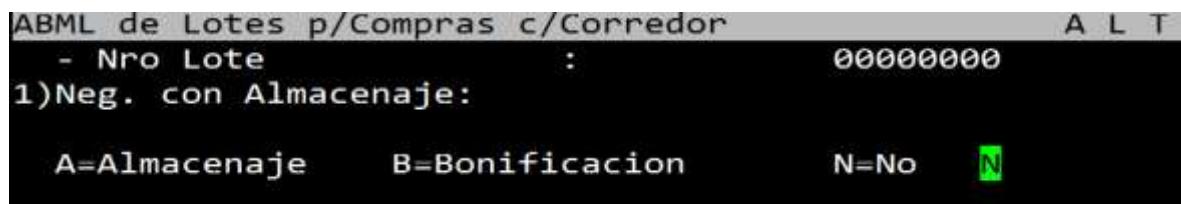


Figure 43: Negocios con Almacenaje.

Existen 3 modalidades:

- Negocios con almacenaje (se bonifa al cliente por el servicio de almacenaje).
- Negocios con bonificación (se le bonifica al cliente por entregar la mercadería en un periodo determinar).
- Negocios sin almacenaje ni bonificación.

Cuando el negocio se hace con certificado de deposito o warrant se pacta un pago por el servicio de almacenaje prestado. Es por eso que esta opción “ALMACENAJE” se aplica siempre y cuando el negocio se cargo con CD o WA.

En algunos casos se le hace una bonificación al cliente por entregar la mercadería en un plazo determinado, en ese caso se indica “BONIFICACIÓN”, para ello no es obligatorio contar con garantía o no (acuerdo comercial), con lo cuál no existe control para indicar bonificación por entrega diferida con “documentos garantías”:

Otra opción es “NADA”, donde no se Bonifica por plazo de ni se paga por servicio Almacenaje.

Ejemplo Bonificación entrega diferida:

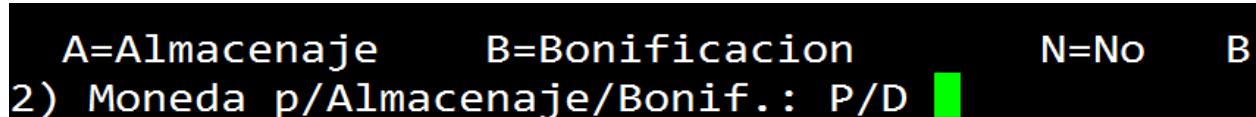


Figure 44: Bonificacion entrega diferida.

Se ingreso la (B) Bonificación, y automáticamente abre el punto 2 para indicar la moneda de la bonificación (PESOS/DÓLAR).

Una vez indicada la moneda se despliegan los campos para indicar los diferentes plazos de BONIFICACIÓN:

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017		

Figure 45: Bonificación diferida.

Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017
30/10/2017	30/10/2017		5,00

Figure 46: Bonificación diferida.

Se completan los diferentes plazos indicando inicio y fin de entrega, y la tarifa correspondiente al periodo. Se pueden detallar N periodos diferentes. Luego se presiona escape una vez cargados todos los plazos para indicar la finalización de la carga. Posterior a esto ya pasa la quinta y ultima pantalla.

01.08.20.01 Validaciones

Existe un control del rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	30/10/2017	5/11/2017
Tarifa mayor a Maximo Permitido			

Figure 47: Validacion rango de tolerancia.

Controla que la fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017	30	Fecha Inicio Entrega < Fecha Inicio Lote	

Figure 48: Validacion fecha inicio Entrega.

Controla que la fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017	3	Fecha Fin Entrega > Fecha Fin Entrega Cto.	

Figure 49: Validacion fecha fin Entrega.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 56 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Controla que diferentes periodos no se carguen con fechas identicas.

Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/10/2017			

Fechas Identicas a Renglon Anterior

Figure 50: Validacion fechas identicas.

01.08.21 Fijación Mínima

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

01.08.22 Fijación Máxima

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

Max.Kgs.Fijacion > Kgs.Contrato
Precio:4.691,80

Figure 51: Mensajem de control de fijacion.

01.08.23 Parámetros para Habilitar o Inhabilitar la WEB de Fijaciones

Parametro que activa o desactiva la web de fijaciones.

01.08.24 Porcentaje de Aforo en la fijación de flete anticipado

Parametro para cobertura do flete antecipado.

01.08.25 Base Imponible por Contrato (importe de la operación)

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

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

Si el negocio es A FIJAR, debe buscar el precio orientativo. Ver 01.09.02.03 Mercados de Publicación para Precio Bunge Disponible (en ARS y en USD).

01.08.26 Declara Material Sustentable

Se habilita para completar a continuación de haber ingresado el producto. Se coloca Sí cuando la procedencia de la mercadería es de una zona sustentable debidamente acreditada de acuerdo con las normas y procedimientos correspondientes.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 57 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.08.26.01 Bonificación por Material

Monto en US\$ por tonelada de prima a ser sumada al precio pactado del contrato. Campo disponible solo si en el punto anterior, 01.08.26 Declara Material Sustentable, es EPA = Si. Deberá existir un flag en donde permita visualizar las dos opciones de Soja sustentable EPA Y 2BSvs

El monto de la prima no puede superar el monto máximo permitido a pagar por este concepto (hay una tabla de parámetros para validar el valor máximo de U\$s 10,00).

01.08.27 Flete a Convenir (Si/No)

Este campo permite crear negociaciones con precio flat o a fijar pero sin flete cargado. Si el flete es a convenir, no se podrá aplicar la mercadería al contrato.

Figure 52: Flete a convenir.

Ver Error! Reference source not found..

01.08.28 Flag no Pagar

Tilde el impedir el pago del contrato.

01.08.29 Flag Contrato/Lote con FRM

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

01.09 Mercados

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 58 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.09.01 Definición

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

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

En términos de fuente de datos:

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

01.09.02 Mercados Argentina

Abajo la descripción del concepto de mercados para el sistema.

01.09.02.01 Mercados de Publicación para Precio Pizarra

El precio pizarra es elaborado por la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Rosario, Necochea y Bahía Blanca. Este precio se publica sobre la base del acuerdo de los semaneros, teniendo en cuenta la información que les llega de los negocios realizados el día anterior.

Así, quien fija por pizarra no vende nunca con el precio que se está pactando en el mercado en el momento de la transacción, sino que lo hace sobre la base del día anterior.

El precio pizarra es el precio pagado por una tonelada de los granos de uno cultivo en uno puerto o destino comercial bajo ciertas condiciones de entrega en uno día en particular.

Para BAR, se utilizan las publicaciones pizarras para las siguientes Bolsas: **Bolsas de Comercio de Rosario, Necochea y Bahía Blanca**. En estas bolsas se operan con los siguientes materiales **Soja, Girasol, Maíz, Sorgo y Trigo**.

Se publica el precio en pesos argentinos por tonelada métricas pero las fijaciones pueden ser en pesos argentinos por tonelada métricas o dólares por toneladas métricas. La carga de precios es diaria en forma manual a las 11:00 am del día siguiente, que es cuando la Bolsa publica los precios (**GAP(OW)008 – Carga de Preços para Mercados**).

Una vez ingresado los precios, se corre un proceso que de forma automática establece el precio a aquellos contratos que se fijaron o pactaron a precio pizarra.

01.09.02.02 Mercados de Publicación para Precio Estimativo

Precio Estimativo es utilizado ante la ausencia de Precio Pizarra. Es informado por e-mail por la Bolsa ante la no publicación de Precio Pizarra. Se carga en el sistema como Precio Pizarra.

Carga de precios diaria en forma manual a las 11:00 am del día siguiente, luego de que la Bolsa publique los precios pizarra (**GAP(OW)008 – Carga de Preços para Mercados**).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 59 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.09.02.03 Mercados de Publicación para Precio Bunge Disponible (en ARS y en USD)

Bunge determina un valor propio del producto a comprar para los negocios con entrega disponibles. Puede ser en pesos o en dólares. Contrato con precio, con fecha de inicio de entrega menor o igual a 30 días de la fecha del contrato, se especifica con precio Disponible.

Las variaciones *intraday* son reportadas por Trading (Uruguay) durante el día. Originación Rosario informa las ofertas, demandas y los precios que se están manejando en la Bolsa de Rosario. En base al margen establecido y el valor de mercado de la oferta y demanda, Bunge determina su precio disponible (pesos/dólares) para sus operaciones de compra y fijaciones de acuerdo con sus necesidades se posiciona al precio mercado o hace uso de su precio disponible Bunge. (pesos/dólares).

El mercado Definido (este precio no se carga en tabla, solo controla el parámetro de desvío con el promedio de precio del día anterior) que se utiliza para contratos con precio y que según vimos en su momento varía respecto del Mercado Disponible Bunge

El precio se carga por medio del día anterior, se ejecuta un JOB que carga este precio.

Los mercados que se toman como referencia son: Ramallo, PSM (+SJS), Córdoba, NEA, NOA, BB y Necochea.

Los precios se registrarán en una tabla con la estructura:

- Código de Mercado;
- Fecha para el precio (automática la del día de carga);
- Producto o Grupo de Commodity;
- Mes y Año de Posición (Corroborar posición para cada producto);
- Código de región Precio único para todas las regiones;
- Hora de carga del precio (fijada por el sistema. Hora en la que se está haciendo el alta);
- Moneda del precio (hoy se determina basada en el mercado); La moneda está atada al código de mercado.
- Precio (controla con el precio promedio de las operaciones del día hábil anterior, no permitiendo cargar un precio mayor o menor al de referencia en un porcentaje preestablecido). Esto rige para todos los mercados.

Carga de precios diaria en forma automática **GTM(OW)077** - Mercado a Precio.

Los precios pueden variar por región de acuerdo con la competencia y de acuerdo con los costos de molienda y flete.

CODIGO	DESCRIPCION ----	Abreviat camara	% +- p/precio						
			Compras	Anulad	Ventas	Piz.	Vig	% aj.U\$S	% aj.Friz
1	ROSARIO	BCR	10,00	10,00	50,00	1	S	60,00	8,00
2	BAHIA BLANCA		10,00	10,00	10,00	2	S	50,00	
3	NECOCHEA		10,00	10,00	10,00	3	S	50,00	
4	CORDOBA		10,00	10,00	50,00	1	S	10,00	
5	NOA		5,00	7,00	10,00	1	S	10,00	
6	RAMALLO		10,00	10,00	50,00	1	S	50,00	
7	NEA		10,00	10,00	10,00	1	S	10,00	

01.09.02.04 Mercados de Publicación para Precio Bunge Forward (dólares y pesos)

Bunge determina un valor propio del producto a comprar para los negocios con entrega Futura. Este valor es siempre en dólares.

Utilizamos este tipo de mercado para aquellos negocios comprados con entrega futura (contrato con precio con fecha de inicio de entrega mayor a 30 días de la fecha del contrato) y también para aquellas fijaciones de contratos que se hayan cargado con este mercado (Forward Bunge).

Las variaciones *intraday* son reportadas por Trading (Uruguay) durante el día. Originación Rosario informa las ofertas y demandas y los precios que se están manejando en la Bolsa de Rosario. En base al margen establecido y el valor de mercado de la oferta y demanda, Bunge determina su precio disponible (pesos/dólares) para sus operaciones de compra y fijaciones y de acuerdo a sus necesidades se posiciona al precio mercado o hace uso de su precio disponible Bunge. (pesos/dólares).

Los productos que Bunge opera con tipo e precificación son: **Soja, Girasol, Cartamo, Trigo y Maíz.**

Carga de precios diaria en forma manual (**GAP(OW)008** – Carga de Preços para Mercados).

01.09.02.05 MATba (Mercador a Término Buenos Aires)

El MATba es una entidad que registra y garantiza operaciones de futuro y opciones de commodities (Soja, Maíz y Trigo). Hay posiciones y productos que se diferencian por su mayor o menor liquidez. Se utilizan como “herramienta complementaria a la Originación”.

El MATba opera con entrega física al vencimiento. Se han dado casos en los cuales se han generado compras / ventas con entrega física. En estos casos no estamos interesados en recibir de cualquier vendedor, por lo cual se “arma carpeta”, conviniendo con un tercero conocido que este vendido.

Bunge opera en MATba por intermedio de un corredor ([Broker](#)), la principal operatoria es la venta de [PUTs](#).

Table 20: Especificaciones de contratos para MATba.

PRODUCTO	TAMAÑO DEL CONTRATO	MESES DE CONTRATACIÓN	MONEDA DE COTIZACIÓN
Trigo Pan	100 toneladas	Se opera permanentemente sobre los dieciocho meses futuro calendario	Dólares estadunidenses

Trigo Pan	28 toneladas	Disponible, Próximo primer mes futuro.	Pesos
Maíz Colorado	100 toneladas	Se opera permanentemente sobre los dieciocho meses futuro calendario	Dólares estadunidenses
Maíz Colorado	28 toneladas	Disponible y Próximo primer mes futuro.	Pesos
Soja	100 toneladas	Se opera permanentemente sobre los dieciocho meses futuro calendario	Dólares estadunidenses
Soja	28 toneladas	Disponible, Próximo primer mes futuro	Pesos
Sorgo	100 toneladas	Se opera permanentemente sobre los dieciocho meses futuro calendario	Dólares Estadunidenses
Cebada Forrajera	100 toneladas	Se opera permanentemente sobre los dieciocho meses futuro calendario	Dólares estadunidenses
Aceite de Soja. Tipo II Crudo desgomado.	30 toneladas	Se opera permanentemente sobre los dieciocho meses futuro calendario	Dólares estadunidenses

Agregar para todos los materiales, contratos de 1000 toneladas.

Bunge comercializa los siguientes commodities en MATba: Soja, Maíz y Trigo. Realizando las operaciones de Trading de Commodities y compras/ventas de futuro.

Los precios se registrarán en una tabla con la estructura:

- Código de Mercado;
- Fecha para el precio (automática la del día de carga);
- Producto o Grupo de Commodity;
- Mes y Año de Posición (Corroborar posición para cada producto);
- Código de región Precio único para todas las regiones;
- Hora de carga del precio (fijada por el sistema. Hora en la que se está haciendo el alta);
- Moneda del precio (hoy se determina basada en el mercado); **La moneda está fija al código de mercado**
- Precio (controla con el precio promedio de las operaciones del día anterior, no permitiendo cargar un precio mayor o menor al de referencia en un porcentaje preestablecido). **Esto rige para todos los mercados**

Carga de precios diaria en forma manual (**GAP(OW)008** – Carga de Preços para Mercados).

Si el vendedor es Mercado a Término o ARGENTINA CLEARING, el sistema completa de forma automática el campo corredor (Ejemplo: Enrique Zeni) y además te abre los campos de vendedor MAT, Corredor MAT, Carátula MAT para que se completen (vendedor y Corredor MAT).

Vendedor del MAT: Nro. del vendedor de la contraparte vendedora en el MAT. (este dato se carga solo si el vendedor del contrato es el MAT).

Corredor del MAT: Nro. del corredor de la contraparte vendedora en el MAT. (este dato se carga solo si el vendedor del contrato es el MAT).

Caratula/Contrato del MAT: Número de operación otorgado por el MAT.

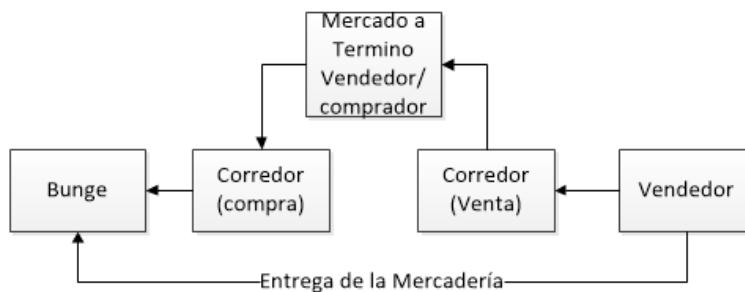


Figure 53: Mercado MAT.

La carga de estos contratos se realiza en forma automática mediante la incorporación de un archivo que intercambia con el corredor.

Gap de soporte para la operacion: **GAP(OW)005** – MATBa/ROFEX.

01.09.02.06 ROFEX

Bolsa Argentina que opera con Futuros y Opciones de Cambio para los siguientes commodities: Soja, Trigo y Maíz.

ROFEX (Mercado a Término de Rosario) tienen muy poco volumen y escasa liquidez. Se utilizan como “herramientas complementarias a la Originación” con el objetivo de mejorar el margen. El ROFEX tiene tanto entrega física al operar con “condición cámara” como sin entrega (*cash settlement*) al operar con el “índice”. Se han dado casos en los cuales se han generado compras / ventas con entrega física. En estos casos no estamos interesados en recibir de cualquier vendedor, por lo cual se “arma carpeta”, conviniendo con un tercero conocido que este vendido (ejemplo: ACA).

Bunge opera por intermedio de un corredor ([Broker](#)). La principal operatoria es la venta de [PUTs](#).

Este mercado posee las siguientes configuraciones para los contratos:

Table 21: Especificaciones de contratos para ROFEX.

PRODUCTO	TAMAÑO DEL CONTRATO	MESES DE CONTRATACIÓN	MONEDA DE COTIZACIÓN
Soja	30 toneladas	El Contrato de Futuros sobre Soja podrá ser negociado en cada uno de los meses del año.	Dólares estadounidenses
Trigo	30 toneladas	El Contrato de Futuros sobre Trigo podrá ser negociado en cada uno de los meses del año.	Dólares estadounidenses
Maíz	30 toneladas	El Contrato de Futuros sobre Maíz podrá ser negociado en cada uno de los meses del año.	Dólares estadounidenses

Bunge comercializa los siguientes commodities en MATba: Soja, Maíz y Trigo. Realizando las operaciones de *Trading* de Commodities y compras/ventas de futuro.

- Código de Mercado;
- Fecha para el precio (automática la del día de carga);
- Producto o Grupo de Commodity;
- Mes y Año de Posición (Corroborar posición para cada producto);
- Código de región Precio único para todas las regiones;
- Hora de carga del precio (fijada por el sistema. Hora en la que se está haciendo el alta);

- Moneda del precio (hoy se determina basada en el mercado);
- Precio (controla con el precio promedio de las operaciones del día anterior, no permitiendo cargar un precio mayor o menor al de referencia en un porcentaje preestablecido. **Esto rige para todos los mercados**
La carga de estos contratos se realiza en forma automática mediante la incorporación de un archivo que intercambia con el corredor.

Carga de precios diaria en forma manual (**GAP(OW)008 – Carga de Preços para Mercados**).

01.09.02.07 Mercados A Precio

Con las negociaciones del día anterior, se calcula una media ponderada para armar el precio para este Mercado. La finalidad para este precio es avisar (Warning) el usuario que el precio que se pueda estar cargando está fuera de rango de los negocios promedios del día anterior.

Precios del Mercado de Cereales y Oleaginosos de Fecha: 15.03.2019													
Cont. Descripción Producto	Tipo de mercado	MERCADARIO	MARCA BLANCA	MÉXICO/ERA	CORDOBA	MOL	RAMALLO	19/03/2019	10:27	Seja:	1/	\$	
		ARS	USD	ARS	USD	ARS	USD	ARS	USD	ARS	USD	ARS	USD
1000 HOJA	PIZARRA	9.350,00	236,47	9.300,00	231,94	9.350,00	230,47	9.350,00	230,47	9.350,00	230,47	9.350,00	230,47
1000 HOJA	ORIENTATIVO	9.700,00	239,09	9.100,00	221,95	9.412,34	229,57	9.335,43	227,68	9.330,00	226,83	9.337,48	229,21
1000 HOJA	ORIENTATIVO FRIZADO	9.412,34	229,58	9.100,00	221,95	9.412,24	229,57	9.335,43	227,68	9.330,00	226,83	9.337,48	229,21
1020 HOJA P/ACOFIO	ORIENTATIVO	2.170,00	52,93	2.170,00	52,93	2.170,00	52,93	2.170,00	52,93	2.170,00	52,93	2.170,00	52,93
1030 Sojilla	ORIENTATIVO	6.589,07	140,73	6.370,00	155,37	6.588,57	160,70	6.534,80	159,38	6.510,00	158,78	6.578,24	140,44
1030 Sojilla	ORIENTATIVO FRIZADO	6.589,07	140,73	6.370,00	155,37	6.588,57	160,70	6.534,80	159,38	6.510,00	158,78	6.578,24	140,44

Figure 54: Mercado a precio.

Carga de precios diaria en forma automática **GTM(OW)077 - Mercado a Precio**.

01.09.02.08 Mercados Consecutivos

Los mercados consecutivos son utilizados para las fijaciones de precio ante la falta de posición de futuro o liquidez del mercado. Los mercados consecutivos son caracterizados por un mercado que tiene posición activa de futuro, un precio Disponible o Pizarra y una fecha de validez que indica el periodo que se puede fijar por el primer o segundo mercado.

Los siguientes mercados consecutivos estarán disponibles para las fijaciones:

- *Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Disponible en ARS*
- *Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Disponible en USD*
- *Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Pizarra en ARS*
- *Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Pizarra en USD*
- *MATba (Tiene posición - Activo) + Pizarra en ARS*

El Gap que soporta esta operación es (**GAP(OW)008_04 - Mercados Combinados**).

01.09.02.09 Pizarra Consecutivas

El contrato a fijar tiene período de fijación desde/hasta. Al seleccionar una pizarra combinada, existe la posibilidad de que ese contrato tenga pizarra consecutiva. Esta opción significa, que dentro del período de fijación desde/hasta, se pueda establecer tiempo para cada pizarra.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 64 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Ejemplo: Período de fijación desde 01/04/19 al 31/06/19, se selecciona pizarra combinada Rosario – Bahía Blanca y se indica que para Pizarra Rosario desde 01/04/19 al 31/05/19 y Pizarra Bahía Blanca desde 01/06/19 al 31/06/19.

El GAP para permitir las pizarra consecutivas es **GAP(OW)079** – Pizarra Consecutiva.

01.09.02.10 Consideraciones generales para los mercados

El GAP para la carga de precios de los mercados es **GAP(OW)008** – Carga de Preços.

Los precios pueden varia por región y producto. La región se toma de la planta de entrega.

La región es un agrupador de plantas.

Abajo un resume de los mercados que son utilizados en Bunge Argentina e Paraguay.

Table 22: Resumen Fijación del precio de compras.

FIJACIÓN DEL PRECIO DE COMPRA						
Tipo de contrato	Tipo de precio		Moneda	Info adicional	Mercados de referencia	
	Forward	Spot				
Con Precio	N/A	Disponible Bunge (físico)	ARS USD	La variación <i>intraday</i> son reportadas por Trading (Adrián/Adriana) durante el día. El equipo de Originación lo carga en COBOL. Valor negociado en el mercado (informando por los grupos de Wapp). Bunge puede ser Formador o Tomador de precio. Post cosecha puede que el precio Bunge para físico sea mayor al que se usa para las fijaciones.	Ramallo, PSM (+SJS), Córdoba, NEA, NOA, BB y Necochea	
Con Precio ó A Fijar	N/A	Pizarra	ARS USD	"Precio ciego" - Si es en USD se usa el TCC Divisa BNA, salvo que se indique lo contrario. Soya: Poco común. Sólo con ACA-Convenio Marco. Girasol: Todos los contratos A Fijar son por Pizarra. Maíz/Trigo/Cebada: Los A fijar suelen ser con Precio Bunge.	PIZARRA: 1) Rosario, 2) Bahía Blanca, 3) Necochea, 4) Pizarra Rosario–Bahía (opción solo para operación A fijar) al momento de fijar precio se elige la Bolsa, 5) Pizarra Rosario–Necochea (opción solo para operación A fijar) al momento de fijar precio se elige la Bolsa.	
A Fijar	N/A	Disponible Bunge (fijación)	ARS USD	La variación <i>intraday</i> son reportadas por Trading (Adrián/Adriana) durante el día. El equipo de Originación lo carga en COBOL. Valor negociado en el mercado (informando por los grupos de Wapp). Bunge puede ser Formador o Tomador de precio. Post cosecha puede que el precio Bunge para físico sea mayor al que se usa para las fijaciones.	Ramallo, PSM (+SJS), Córdoba, NEA, NOA, BB y Necochea	
Con Precio ó A Fijar	Forward Bunge	Disponible Bunge	ARS USD ARS	Hay plazo hasta el 31Mar, salvo que se fije un precio combinado. Siempre es USD.	PIZARRA: 1) Rosario, 2) Bahía Blanca, 3) Necochea, 4) Pizarra Rosario–Bahía (opción solo para operación A fijar) al momento de fijar precio se elige la Bolsa, 5) Pizarra Rosario–Necochea (opción solo para operación A fijar) al momento de fijar precio se elige la Bolsa.	N/A - Siempre debería determinarse el mercado para cuando se transforma en Spot.
	Forward Bunge	Pizarra	USD			
	Forward Bunge	N/A	ARS USD	Se creó este mercado para cuando se venció la posición de MATba. No se usa con frecuencia.	N/A - Siempre debería determinarse el mercado para cuando se transforma en Spot.	
	MATba	Pizarra	ARS USD			
	MATba	Disponible Bunge	ARS USD			
	MATba	MATba	ARS USD			

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 66 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.09.03 Mercados Paraguay

Incluir os mercados

01.09.04 Mercados Uruguay e Chile

En estos países no se manejan contratos de compras de commodities.

01.10. Caixinhas (Slots)

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

Los materiales que serán operado por las Caixinhas son:

Table 23: Commodities relevantes para caixinhas.

Commodity	Descripción
Maíz	Grano
Soja	Grano
Aceite de Soja	Aceite Crudo
Harina de Soja	Harina
Girasol	Grano
Aceite Crudo de Girasol	Aceite granel crudo
Cártamo	Grano
Sorgo	Grano
Trigo	Grano
Cebada	Grano

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

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

Plano	Versão	Grupo	Descrição grupo	Material	Descrição material	Ativo	Estrutura	Dt. ini.	Dt. fim
2019	1	G100049	Grupo Soja - ...			<input checked="" type="checkbox"/> 10		01.01.2019	31.03.2020
2019	1	G100054	Grupo Milho - ...			<input checked="" type="checkbox"/> 20		01.01.2019	31.01.2020
2019	1	G100056	Grupo Algodão...			<input checked="" type="checkbox"/> 26		01.01.2019	31.12.2019
						<input type="checkbox"/> 11			
						<input type="checkbox"/> 12			

Figure 55: Caixinhas - Transacción YCTGL_ORG_PLAN.

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

Por las Caixinhas se puede controlar:

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

Lo que la Caixinhas no proporciona:

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

01.10.01 Mes de Liquidación Vs. Período de Entrega

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

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

01.10.02 Planificación Capacidad Comercial

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

El registro de la estructura comercial consiste en introducir en el sistema la cantidad de producto que cada filial de liquidación, sea puerto o fábrica, puede consumir durante el año (cosecha). El ingreso del registro es siempre en

forma de estructurada, es decir que: definimos el país, definimos la empresa (Bunge), los núcleos, las filiales de entrega de producto pertenecientes a este núcleo, las filiales de liquidación practicadas en este núcleo, los períodos de liquidación abiertos para las filiales de liquidación y las cantidades para cada período.

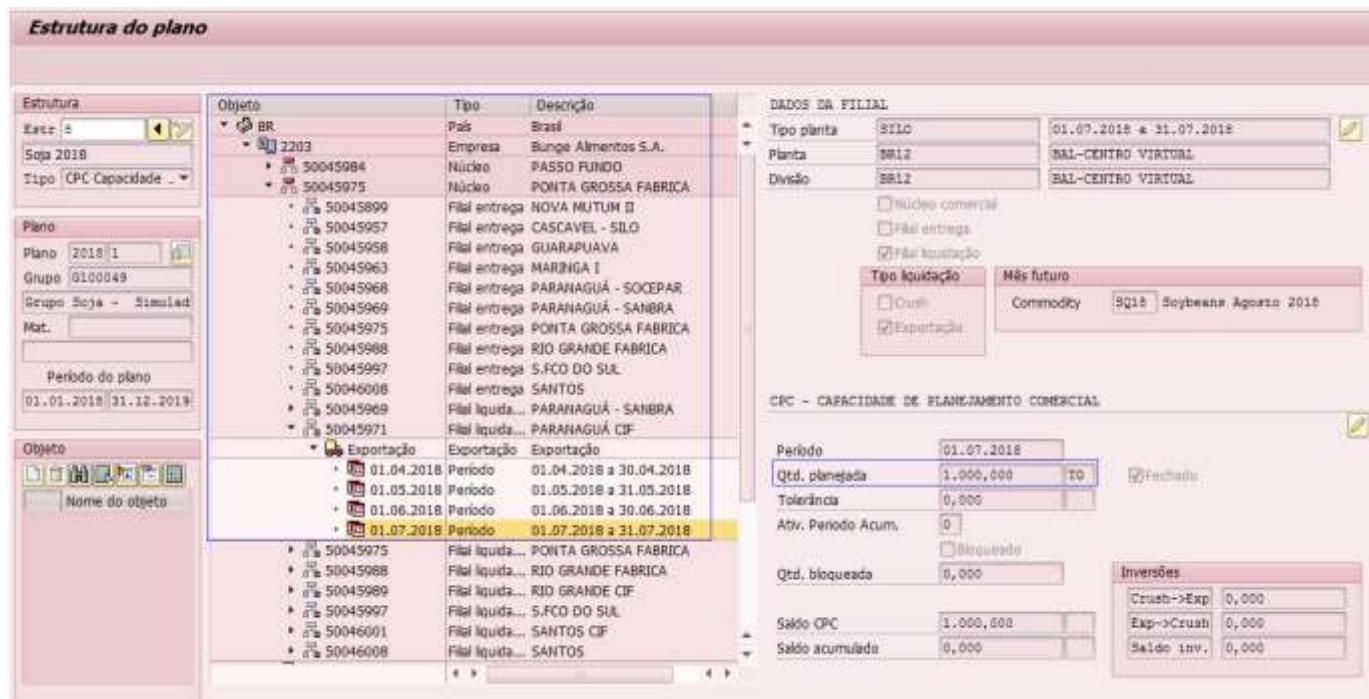


Figure 56: Estructura del Planeamiento de Capacidad Comercial.

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

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

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

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

01.10.03 Campo Caixinhas

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

Table 24: Campos Parametrizados en las Caixinhas.

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

El registro de los períodos de cosecha para los grupos de commodities (ver 01.07.03 Cosecha) se da, para que cualquier contratación o recepción de producto de las operaciones de compra y venta, para originación, puedan ser efectuadas dentro de un período específico. Este período es previamente registrado y parametrizado en sistema. Esta acción se hace para que se asignen las contrataciones y / o recepción de forma organizada dentro de las Caixinhas establecidas para cada período de cosecha.

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

01.10.04 Control de Saldo para las Caixinhas

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

Las siguientes actividades impactan as Caixinhas:

Table 25: Actividad que impactan las Caixinhas.

Consumo e Controle de Caixinhas					
Escenarios	Simulador	Lotes	Tipo de precios	Consumo Caixinha	Control Caixinha
Convenios de Compras	N/A	N/A	A fijar / Fijo	No consumen caixinhas	N/A
Lote	N/A	N/A	A fijar / Fijo	Al cargar Lote	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras Directas	Con	Sin	A precio fijo	Al cargar el Documento de Simulacion	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras Directas	Sin	Sin	A precio fijo	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras Directas	Sin	Sin	A pizarra "ciega"	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras Directas	Sin	Sin	A fijar	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras en la Bolsa / Corredor	Con	Sin	A precio fijo	Al cargar el Documento de Simulacion	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras en la Bolsa / Corredor	Sin	Sin	A precio fijo	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras en la Bolsa / Corredor	Sin	Sin	A pizarra "ciega"	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras en la Bolsa / Corredor	Sin	Sin	A fijar	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Compras Mercado a MATBa	Sin	Sin	Futuro	Al cargar el contrato maestro	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Canjes	Con	Sin	A precio fijo	Al cargar el Documento de Simulacion	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Canjes	Sin	Sin	A precio fijo/ A fijar	Al cargar el contrato maestro de compras	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Pago en especie	Con	Sin	A precio fijo	Al cargar el Documento de Simulacion	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Pago en especie	Sin	Sin	A precio fijo / A Fijar	Al cargar el contrato maestro de compras	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Anulacion contratos maestro	N/A	N/A	Con precio/ A Fijar	Devuelve el saldo a Caixinha	N/A
Anulacion documento fijacion	N/A	N/A	N/A	No consumen caixinhas	No
Anulacion doc. simulación	N/A	N/A	N/A	No consumen caixinhas	No
Ampliaciones	N/A	N/A	Con precio/ A Fijar	Al aprobar el contrato	Da un aviso si está cerrada o el volumen excede
Préstamos / Devolución	No utiliza caixinha				

La regla general es:

- Negocios sin LOTE - Se consume Caixinhas en el momento de creación del contrato maestro o del documento de simulación. El documento que se genera por primera vez consume la Caixinha.
- Negocios con LOTE – Se consume Caixinhas en el momento de creación del Lote. Los documentos subsecuentes que están referenciados al Lote, no consumen Caixinhas.

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

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

01.11 Gestión de Convenios

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 71 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

El objetivo del convenio es garantizar la originación de un determinado volumen de mercadería en períodos de baja.

Los convenios de compras poseen las siguientes particularidades:

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

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

Table 26: Funcionalidad para Convenio Marco.

Funcionalidad	Descripción
Creación de Convenios Marco	En el documento de convénio Marco se cargarán los siguientes campos: Cliente, Corredor, Administrador de Convenio, Producto, Fecha Inicio y Fin de Entrega, Fecha Inicio y Fin de Fijaciones, Toneladas del convenio, Importe y Moneda Prima, % de Comisión (Prima y Comisión son Excluyentes), Mercado, Posición, Tipo de Cambio a Fijar.
Administración de Convenios	Se podrán editar los siguientes campos siempre y cuando no se hayan producido ni recepciones ni fijaciones y se podrán modificar las fechas de fin de fijación y entrega siempre y cuando el convenio no esté cumplido en su totalidad.
Asociación de Lotes a convenios y Contratos	Se anexará un campo en Lotes para poder asociar un lote al convenio, siempre y cuando las condiciones del punto: 1) Estén en el rango del Lote creado. Asociación de Contratos a Convenios, se anexará un campo en Contratos, para poder asociar un lote al convenio, siempre y cuando las condiciones del punto: 1) Estén en el rango del Lote creado.
Función Validación	Se creará una función para que dado un contrato indique si el mismo puede ser asociado a un convenio, en caso negativo indicará el campo con error.
Función Status para Convenio	Se creará una función para que dado un convenio devuelva las cantidades fijadas del mismo, las cantidades a fijar pendientes, las cantidades fijadas aún no asociadas, las cantidades recibidas, las cantidades a recibir, las cantidades a recibir aun no asociados,
Cockpit Convenios	En el cockpit de convenios permitirá: <ul style="list-style-type: none"> • La obtención de reportes de contratos/lotes asociados a convenios y entregas y fijaciones aplicado a los convenios; • Las operaciones de gestión de convenios; • Apurar las comisiones para los el corredor; • Log de modificaciones de los convenios.
Control de Autorización	Los controles de autorización son por: Crear, Modificar, Eliminar, Visualizar.
Creación de Sociedad	Argentina (1000) Paraguay

La funcionalidad de convenios no se APLICA para Paraguay, no así para Chile y Uruguay.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 72 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

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

Si el vendedor o corredor tuviesen pactado un convenio marco, aquí (Figure 57) se debe indicar el número del mismo. Controlando que el contrato cumpla con las características pactadas en el convenio.

El convenio no será un nuevo tipo de documento GTM.

Figure 57: Campo Convênio Marco.

Las siguientes validaciones son efectuadas por los convenios:

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

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 73 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

01.12 Lotes

Son operaciones de compra de materia prima realizadas entre los Corredores y Bunge, generalmente en la Bolsa de Comercio de Rosario. En esta modalidad de compra se pactan los aspectos generales de comercialización.

Un Lote es un acuerdo marco con el corredor por la compra de un material, un volumen determinado, para un mismo tipo de contrato, misma planta de entrega, mismo periodo de entrega, mismo plazo de fijación.

Esta operación debe contemplar los siguientes requerimientos:

- Carga del lote – se dará por la transacción del QuickEntry.
- El corredor puede agregar comentarios al lote, bloquear o rechazar un Lote.
- Contestación de los comentarios / liberación del Lote: el usuario de Bunge, en SAP, puede contestar los comentarios del corredor y liberar nuevamente el Lote.
- Modificación del Lote: solo si no se encuentra confirmado / explotado por el corredor.
- Confirmación del lote por WEB o telefónicamente (el usuario lo explota en SAP): La confirmación es obtenida cuando el operador empieza a explotar el lote.

Los Gaps: **GAP(OW)007_01**: Creación y modificación de Lotes, **GAP(OW)007_02**: Gestión de Bloqueos / Observaciones de Lotes, **GAP(OW)007_03**: Explotación de Lote en SAP, **GAP(OW)007_04**: Reclamo por mail Lotes Corredor y **GAP(OW)007_05**: Gestión de Lotes en Fiori, soportaran los desajoyos para toda la operación con lotes.

Las creaciones de Lotes se ingresan uno a uno por el Quick Entry y no habrá una carga masiva. Las clases de contratos de Lotes deberán ser el contrato más arriba del flujo de documentos. Abajo de este tipo de contrato pueden crearse contratos Fijos (ver Figure 58) o a Fijar (según se haya definido en el Lote, ver Figure 59).

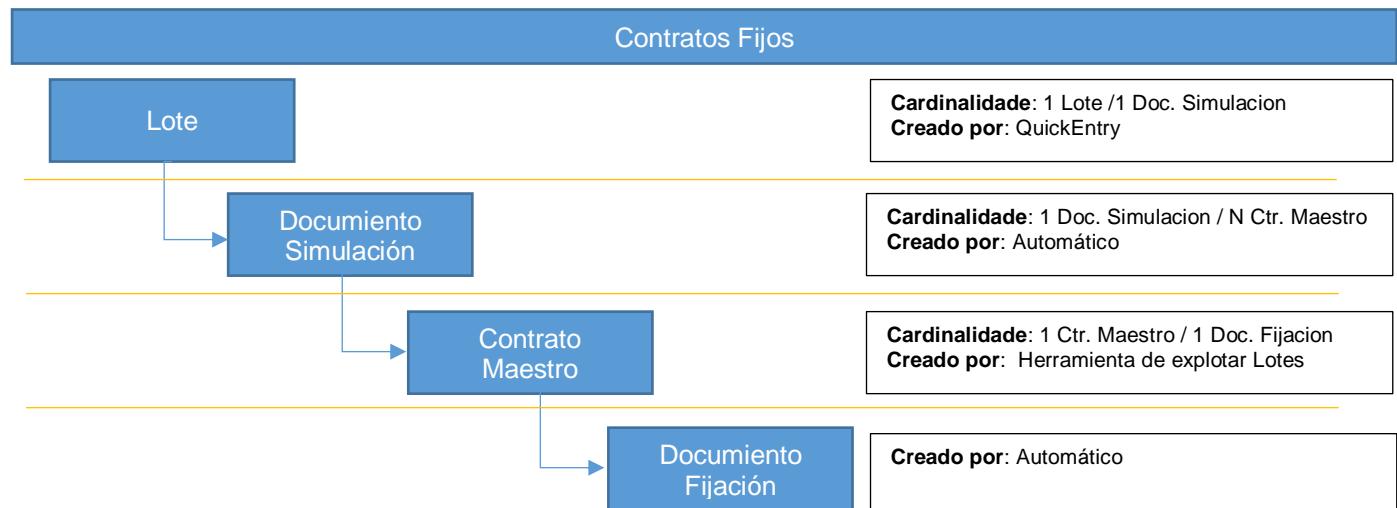


Figure 58: Flujo básico de documentos fijos.



El Lote será un nuevo tipo de documento GTM.

Los lotes deberán consumir Caixinha,

Figure 60: Intención y Tipo de Documento para carga de Lotes.

Cuando el usuario seleccione la intención Lote, el usuário deverá seleccionar la clase de contrato YPL1 – Lotes
Figure 60

También se definirá un grupo de commodity nuevo exclusivo para lotes por cada tipo de material (ej: Soja - Lotes).

El Corredor se deberá ingresar en un campo nuevo, que estará disponible para los contratos de Argentina. El campo “Corredor” estará al costado del campo “Proveedor”. En la carga de Lotes el campo “Proveedor” deberá estar grisado (Formecedor en esta la captura de pantalla previa).

Figure 61: Campo Corredor (Broker).

En los contratos con tipo de documento “YPL1 - Lote” solo se podrá definir un único período de entrega y otro único período de fijación (pueden ser el mismo).

En el flujo de documentos, se deberá visualizar como primer nivel del contrato, el Lote. Al crear el contrato siguiente con copia al Lote, deberá quedar guardado en flujo de documentos (WBHF) la referencia correcta (ver Figure 58 y Figure 59).

01.12.01 Quick Entry para Lote

En la Figure 62 están los campos relevantes para creación de Lotes por la herramienta QuickEntry.

Figure 62: Campos QuickEntry para os Lotes.

Para crear un Lote en el Quick Entry solo se requerirá la siguiente información:

- Intención: 3 - Não Relevante (No valida Caixinhas).
- Entidad: ingresar el núcleo correspondiente (Equivalente a la SUCURSAL).
- Convenio: Nuevo campo a definir en la especificación de Convenio (Convenio marco).
- Grupo de commodity: (ej: Soja – Lotes).
- Compras / Ventas: Compras (se deberá cargar automáticamente en Compras cuando se seleccione la intención Lotes).
- Proveedor: queda vacío (debe mostrarse grisado para la carga de Lotes).
- Corredor: Nuevo campo a definir para carga de contratos.
- Tipo de Precio y Modelo de precio: Define si es a Precio (con posibilidad de precio Variable) o a Fijar -con período de fijación.

- Si es a Precio Variable, el usuario podrá cargar el mismo de la misma forma que lo hace para la creación de contratos.
- Responsable.
- Filial Negociadora.
- Fecha del contrato: Hoy (se carga automáticamente).
- Commodity (Producto).
- Toneladas.
- Filial de Entrega (Planta).
- Cuando se carga la Planta de Entrega, para Trigo o Cebada (ej: en la planta San Martín), se pueden cargar condiciones de Recepción (Fábrica o Cámara).
- Son rangos de Calidad para recibir las mercancías que se deberán poder configurar por Planta / Material. Si no tiene esa calidad, directamente no se recibe. Es una CONDICION DE RECEPCION DE MERCANCIAS, No una condición de liquidación.
- Forma de pago: Contra entrega o Fecha Cierta. Si se deja vacío, se elegirá la misma al explotar el lote.
- Vencimiento del pago (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Porcentaje por soja sustentable.
- Período de Entrega: se deberá ingresar solo un único período de entrega.

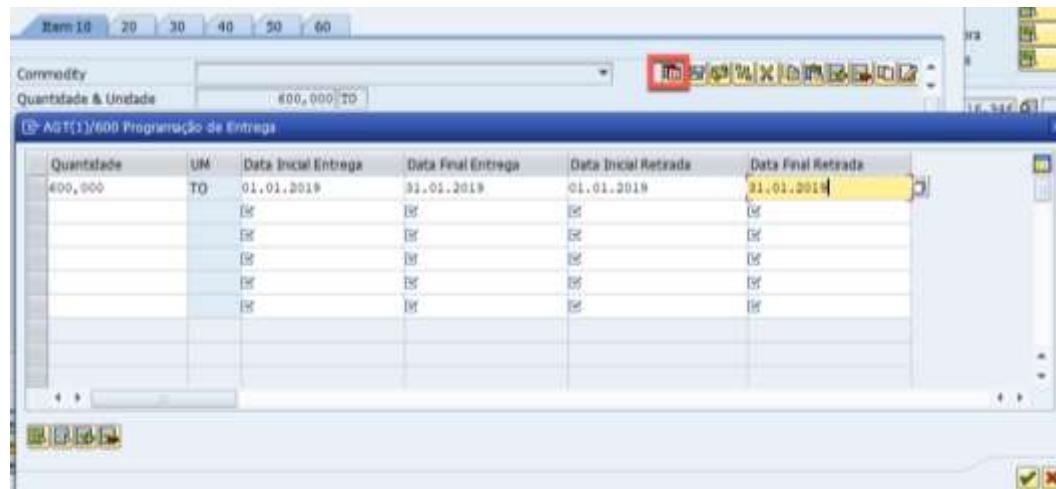


Figure 63: Lotes Periodo de Entrega.

- Período de Fijación (en caso de que sea a Fijar): se deberá ingresar solo un único período de fijación.

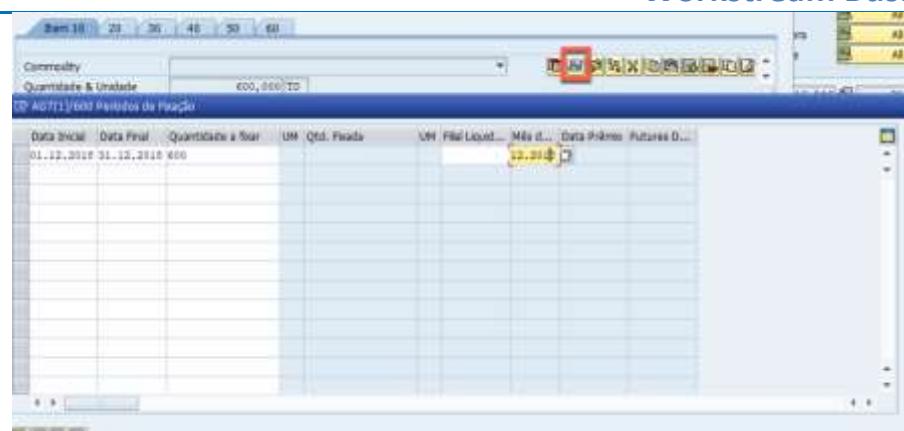


Figure 64: Lotes Periodo de Fijación.

- Código de Mercado (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Prima (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Tipo de Moneda (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Si es FRM (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Garantías (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Comisión del Corredor (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Indicador de Descarga inmediata (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Debita Flete Anticipado (con sus validaciones igual que carga de contratos).
- Observaciones: se agregarán en un Texto de Cabecera.

01.12.02 Modificación de un Lote

Los lotes pueden modificarse cualquiera de sus campos, incluyendo toneladas pudiéndose realizar ampliaciones o anulaciones, siempre y cuando no estén explotados en su totalidad.(que no tenga un contrato subsiguiente creado). El usuario deberá hacer clic en el botón “Alterar Contrato (F5)”:

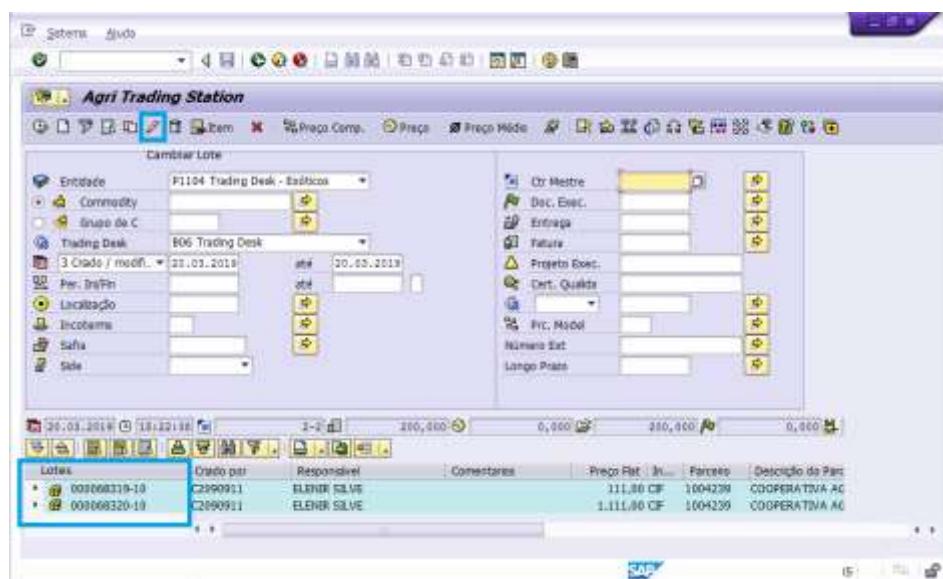


Figure 65: Cambios de Lotes.

Una vez que el lote está explotado al menos por un solo contrato, solo se pueden subir o bajar las cantidades (la cantidad mínima a ingresar, es lo ya explotado).

Para anular un Lote, se deberá modificar la cantidad a la cantidad mínima (lo que ya está explotado).

01.12.03 Gestión de Lotes, comentarios y bloqueos

Los lotes podrán ser bloqueados por el usuario o por el Corredor desde la Web con una observación.

Desde el Trading Station se podrá consultar los bloqueos de un contrato con su histórico (y las observaciones de cada acción) y activar/liberar un bloqueo.

La gestión de bloqueos en el TS utilizará la misma solución que los Bloqueos de contratos de Venta de Fertilizantes (pero otros tipos de bloqueo). El usuario hará clic en un botón en el TS para que pueda ver los Lotes que tienen bloqueos:

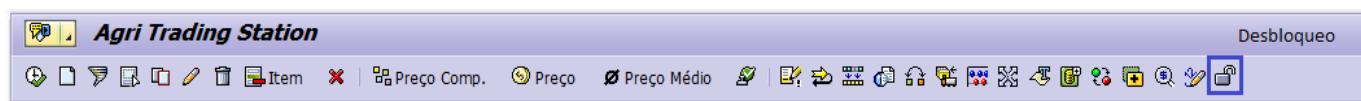


Figure 66: Desbloqueo de Lotes - Trading Station.

Con el click, el usuario ingresará en el programa de gestión de bloqueos.

Datos Organizativos		
Organización de ventas	AR03	
Canal de Distribución	51	
Centro		
Región Comercial		
Zona Comercial		

Datos del Contrato		
Fecha Creación del Contrato		
Contrato GTM		
CI Pedido AbComercial		
Cliente		
Vendedor		

Datos de Bloqueos		
Tipo de Bloqueo		
Código de Bloqueo		
Usuario de Modificación		
Fecha de Modificación		
Hora de Modificación	00:00:00	00:00:00
Área de Bloqueo		

Incluir Contratos Bloqueados
 Incluir Cont. sin bloq/desbloq
 Solo Cont. con Bloq. Cred.
 Incluir Contratos Concluidos

 Desbloq. solo por user. Plant

Figure 67: Programa de Gestión de Bloqueos para Lotes.

El Sistema mostrará todos los Lotes que tienen bloqueos si el usuario solo tilda la opción “Incluir Contratos Bloqueados” y deja sin tildar “Incluir Cont. sin bloq/desbloq”:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 79 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Gestión de Bloqueos manuales											
Gestión para Bloqueos Manuales											
Org. Ventas:	4803	Canal Distrital:	S1	Variante de Visualiz.:	Desbloqueos Comerciales con el Contrato	Contratos Con:	Requiere Activos y Reactivos	Bloqueos Activos:	X	Bloqueos Inactivos:	X
10. Nro de lote/ Comercial/Vendedor:	Solic. Nombre I:	OGR:	Denominación del cliente:	Ped. art. ref.:	Cde.:	Entrega/Creado el:	MotifAC:	Valor INV:	Área tip.:	TBq:	Descripción:
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000539	S1	10.01.2019	USD	358,55	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000540	S1	10.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000541	S1	10.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.43- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000542	S1	10.01.2019	USD	365,87	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.43- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000543	S1	14.01.2019	USD	365,87	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000544	S1	14.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000545	S1	14.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000546	S1	14.01.2019	USD	737,76	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.43- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000547	S1	16.01.2019	USD	352,99	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
7.14- 00006606 00006606 323830 CJE.FRUESA-VITALE ANTONIO ROBERTO	XSAF	Contrato Comprob. #	8820000548	S1	23.01.2019	USD	9,89	Comercial S4	Días de Financiación	30	
88004054 00004054 354052 CJE.FRUESA-FERTICOMP S.R.L.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000552	S1	05.02.2019	USD	296,256,09				
88007253 00007253 341861 CJE.FRUESA-KLEIRE SA	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000553	S1	05.02.2019	USD	9,346,72				
88007253 00007253 341861 CJE.FRUESA-KLEIRE SA	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000554	S1	05.02.2019	USD	9,346,72				
8800664 0000664 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000555	S1	18.02.2019	USD	422,40				

Figure 68: Programa de Gestión de Bloqueos para Lotes.

El usuario podrá agregar Observaciones en el contrato utilizando la utilidad de bloqueos.

Se configurará un tipo de bloqueo que se llame “Observaciones Internas” y que no tenga configurado ningún bloqueo estándar de contrato. De esta forma se utilizará este bloqueo para ir agregando Observaciones Internas al Lote y que el mismo no se bloquee. El usuario deberá hacer clic en “Bloqueo Manual” para ingresar las observaciones:

Gestión de Bloqueos manuales											
Gestión para Bloqueos Manuales											
Org. Ventas:	4803	Canal Distrital:	S1	Variante de Visualiz.:	Desbloqueos Comerciales con el Contrato	Contratos Con:	Requiere Activos y Reactivos	Bloqueos Activos:	X	Bloqueos Inactivos:	X
10. Nro de lote/ Comercial/Vendedor:	Solic. Nombre I:	OGR:	Denominación del cliente:	Ped. art. ref.:	Cde.:	Entrega/Creado el:	MotifAC:	Valor INV:	Área tip.:	TBq:	Descripción:
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000539	S1	10.01.2019	USD	358,55	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000540	S1	10.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000541	S1	10.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.43- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000542	S1	10.01.2019	USD	365,87	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.43- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000543	S1	14.01.2019	USD	365,87	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000544	S1	14.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000545	S1	14.01.2019	USD	371,81	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.00- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000546	S1	14.01.2019	USD	737,76	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
12.43- 00006296 00006296 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000547	S1	16.01.2019	USD	352,99	Comercial S4	Wooques por Segmentación de cliente	30	
7.14- 00006606 00006606 323830 CJE.FRUESA-VITALE ANTONIO ROBERTO	XSAF	Contrato Comprob. #	8820000548	S1	23.01.2019	USD	9,89	Comercial S4	Días de Financiación	30	
88004054 00004054 354052 CJE.FRUESA-FERTICOMP S.R.L.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000552	S1	05.02.2019	USD	296,256,09				
88007253 00007253 341861 CJE.FRUESA-KLEIRE SA	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000553	S1	05.02.2019	USD	9,346,72				
88007253 00007253 341861 CJE.FRUESA-KLEIRE SA	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000554	S1	05.02.2019	USD	9,346,72				
8800664 0000664 367889 CJE.FRUESA-AGRO URANGA S.A.	XSAF	Contrato Factura-Fedisa	8820000555	S1	18.02.2019	USD	422,40				

Figure 69:Lotes Bloqueos - Observaciones.

01.12.04 Explotación del Lote en SAP

Cuando se crea un contrato con referencia a un Lote utilizando el Quick Entry, lo que primero valida el Sistema es que el Lote no tenga activado algún bloqueo (Entrega o Factura WBHK-LIFSK_SD y WBHK-FAKSK_SD). Si existe algún bloqueo, el Sistema mostrará un mensaje de error, por ejemplo:

“El Lote XXXX no puede ser explotado porque está bloqueado”.

La segunda validación será que los proveedores deben estar previamente cadastrado para explotar los lotes. Caso no estén el error será presentado:

“Proveedor no cadastrado”.

Cuando muestre el Quick Entry, los siguientes datos quedan fijos y no se pueden modificar porque vienen del Lote:

- Entidad.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 80 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Convenio.
- Compras / Ventas: Compras.
- Corredor.
- Tipo de Precio y Modelo de precio.
- Responsable.
- Filial Negociadora.
- Fecha del contrato: Hoy (se carga automáticamente).
- Commodity (Producto).
- Filial de Entrega (Planta).
- Forma de pago: Sólo si está cargado a nivel de lote.
- Período de Entrega.
- Período de Fijación (en caso de que sea a Fijar).
- Si es FRM.
- Indicador de Descarga inmediata.

En cambio, sí se pueden modificar los siguientes campos:

- Intención: Ejemplo, Crushing.
- Grupo de commodity: Ejemplo, Soja – Crushing.
- Proveedor.
- Toneladas.
- Forma de pago: Sólo si NO está cargado a nivel de lote.
- Y el resto de los campos que no fueron ingresados en Lotes (a completar una vez que esté definido la carga de contratos en SAP).

Una vez ingresado el resto de los campos que hacen falta para crear un contrato, el Sistema creará el mismo con referencia al Lote.

01.12.05 Explotación del Lote en la Web (Fiori)

El corredor podrá acceder por Fiori a una aplicación que gestione la explotación de lotes y las observaciones (con bloqueo del lote):

Al entrar en la Web con el usuario y la contraseña, el programa mostrará del lado izquierdo los correderos que el usuario puede visualizar. Los usuarios de Bunge podrán ver más de un corredor y los usuarios de los correderos solo podrán ver su único código (de corredor) en ese sector:

Corredor	001
Leonel Turano	001
Teléfono: 51693470	Explotados 32
	Observados 0
Corredor	002
Ling Ling Sun	002
Teléfono: 51693471	Explotados 11
	Observados 1
Corredor	003
Lucila Isernia	003
Teléfono: 51693473	Explotados 0
	Observados 0

Figure 70: Corredores WEB de Lotes.

Si el usuario hace clic en uno de los correderos (usuario bunge: todos los correderos, usuario corredor: único corredor), podrá ver todos los lotes que tiene, Explotados, Sin Explotar u Observados:

Lote	Cantidad	Producto	Saldo
Lote 1	3.000,00 TON	MAÍZ	Saldo 2.540,00
Planta: 1100			
Lote 2	250,00 TON	ProductoF	Saldo 214,00
Planta: 1100			

Figure 71: Lista de Lotes WEB de Lotes.

Luego el usuario podrá elegir el Lote que quiere Explotar u Observar:

Figure 72: Explorar Lotes WEB de Lotes.

Si el corredor al buscar el Lote no encuentra el que está buscando explotar (o no hay ningún para explotar), podrá hacer clic en el siguiente botón para que el sistema envíe un mail a la mesa de confirmación de negocios de Granos:

Figure 73: E-mail Explorar Lotes WEB de Lotes.

El mail por enviar debe contener la siguiente información:

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint



Figure 74: Reclamo Mail WEB Lotes.

Para Observar el Lote, deberá hacer clic en la Opción “Observar”:

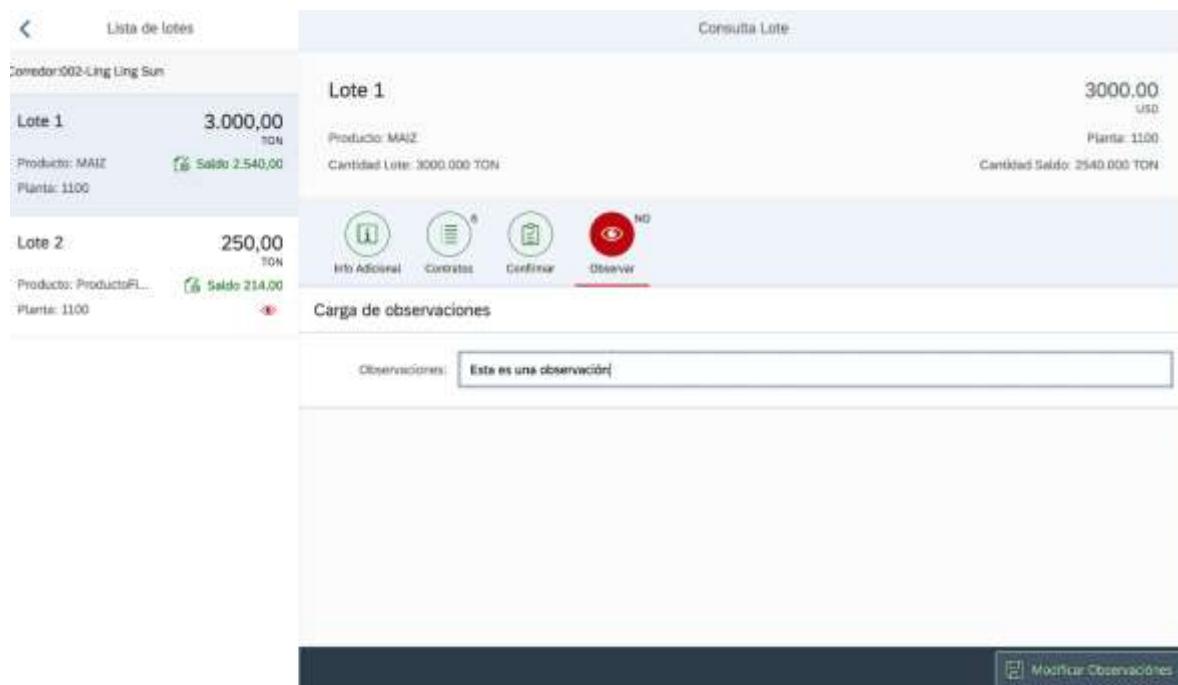


Figure 75: Observaciones en Lotes WEB.

Y luego grabar con el botón “Modificar Observaciones”:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 84 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint



Figure 76: Actualización del Observación WEB Loates.

Ahora el Lote aparece que tiene una observación y no permitirá la confirmación / explotación del mismo:

Lote	Cantidad	Producto	Saldo
Lote 1	3.000,00 TON	MAIZ	Saldo 2.540,00
Lote 2	250,00 TON	ProductoFi...	Saldo 214,00

Lote 1

Producto: MAIZ
Cantidad Lote: 3000.000 TON

Observaciones: Esta es una observación

Figure 77: Lote con Observaciones WEB Lotes.

Las observaciones que agrega el Corredor en esta opción se verán en SAP como un bloqueo de Contrato, donde el usuario deberá liberarlo o dar de baja el contrato. Para liberarlo deberá hacer clic en el botón de liberar bloqueo en el cockpit de bloqueos de contratos mencionado previamente:

Nombre	Detalle	Estado	Descripción
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000339	Sí	10.01.2019 USD 356,53 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000340	Sí	10.01.2019 USD 371,91 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000341	Sí	10.01.2019 USD 371,91 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000342	Sí	10.01.2019 USD 363,87 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000343	Sí	14.01.2019 USD 365,47 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000344	Sí	14.01.2019 USD 371,91 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000345	Sí	14.01.2019 USD 371,91 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000346	Sí	14.01.2019 USD 377,76 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000348	Sí	16.01.2019 USD 352,99 Comercial SA Bloqueo por Segmentación de cliente
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000349	Sí	23.01.2019 USD 8,00 Comercial DF Días de Financiación
CLIE.FRUBA-VITALE ANTONIO ROBERTO	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000350	Sí	05.02.2019 USD 294,250,00
CLIE.FRUBA-FERTICORP S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000351	Sí	05.02.2019 USD 6,346,72
CLIE.FRUBA-KLEPP S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000352	Sí	05.03.2019 USD 422,63
CLIE.FRUBA-KLEPP S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000353	Sí	
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000354	Sí	
CLIE.FRUBA-AGRO URANGA S.A.	XISAP Contrato Factura-FedEx 8820000355	Sí	

Figure 78: Boqueo por Observacion WEB de Cupos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 85 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Al desbloquear podrá ingresar una observación para que le llegue al Corredor en la Web y pueda ver la misma:

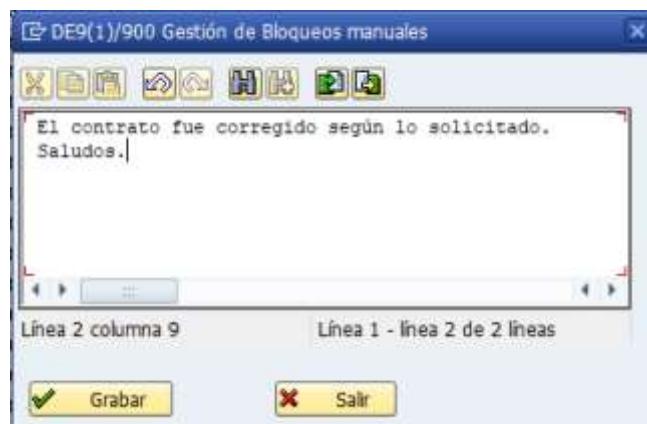


Figure 79: Description del Observacion del Bloqueo - WEB Lotes.

Una vez que el Lote está sin bloqueos ni observaciones, si el usuario quiere Confirmar el Lote para explotarlo, deberá hacer clic en el ícono de "Confirmar":

Figure 80: Confirmacion de Usuário para Explorar el Lote.

El sistema mostrará los datos que necesita llenar para poder confirmar la cantidad:

- **Cantidad.**
- **Vendedor:** La verificación de CUIT te trae automáticamente el nombre, e indicando el Pago al Corredor (que viene del dato maestro entre el corredor y proveedor). El sistema hace esta validación yendo a buscar los datos maestros en SAP.

- También deberá validar el SISA y todas las validaciones que corresponden al proveedor en la carga de contrato.
- **CUIT Cobertura:** Solo valida el dígito verificador del CUIT.
- Le indica al negocio de qué productor va a ser la mercadería que nos va a entregar el proveedor (ej: cuando son consignatarios).
- **Condición del Cliente:** Si es Productor, Acopiador o Consignatario.
- **Exención Canjeador:** Si se tilda la opción, va a tener una exención del IVA total.
- **Su Nro. de Contrato:** El número de contrato del corredor con el vendedor.
- **Procedencia:** La localidad de procedencia del grano. Luego el sistema valida la localidad y trae la descripción.
- **Campo de su propiedad:** Si está tildado indica que el campo es de la propiedad del vendedor.
- **Forma de pago:** aparece disponible solo si no se cargó en el Lote, si no trae el valor del Lote grisado.
- **Fecha de Inicio / Fin de entrega:** este campo aparecerá grisado sin permitir modificaciones.
- **Cosecha (falta en la pantalla):** Te permite desde 2 años antes del Lote y uno después del año en que se recibe las mías.

Al crear el Lote en SAP, luego de poner la fecha de entrega, el sistema automáticamente la Cosecha, y luego en la explotación permite modificarlo.

Una vez ingresados todos los datos requeridos para confirmar el contrato, el usuario deberá hacer clic en “Confirmar Contrato” para que el sistema cree un nuevo contrato consumiendo cantidades de ese Lote.

El corredor también podrá consultar los contratos que conforman un lote haciendo clic en el ícono de “Contratos”:

Lista de lotes		Consulta Lote:							
Corredor:002-Ling Ling Sun		Lote 1							
Lote 1:	3.000,00 TON	Producto: MAIZ	3000.000 Ton	Planta: 1100	3000.00 USD	Planta: 1100	Cantidad Saldo: 2540.000 TON	Planta: 1100	Cantidad Saldo: 2540.000 TON
Producto: MAIZ		Saldo: 2.540,00							
Lote 2:	250,00 TON	Info Adicional	Contratos	Confirmar	Observar				
Producto: ProductoFi...		Saldo: 214,00							
Planta: 1100									
Cto Bunge	Kilos	Vendedo/	Cond. cliente	Procedencia	Su Cto	Entrega desde	Entrega hasta		
2	10.000 TON	20-3243898- A 9	001	8001	02/02/2017	02/02/2017			
6	200.000	2006175856 A 7	001	8001	13/12/2017	20/02/2018			
7	50.000 TON	20-3243898- A 5	001	8001	19/12/2017	18/12/2017			
17	40.000 TON	20-3243898- A 9	001	8001	02/02/2017	02/02/2017			
77	150.000 TON				13/12/2017	31/12/2017			
79	10.000								

Figure 81: Confirmación Explotación de Lote.

En la Info Adicional se puede ver más información del Lote:

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

[Lista de lotes](#)

Corredor: 002-Ling Ling Sun	
Lote 1	3.000,00 TON
Producto: MAIZ	Saldo 2.540,00
Planta: 1100	
<hr/>	
Lote 2	250,00 TON
Producto: ProductoFi...	Saldo 214,00
Planta: 1100	

[Consulta Lote](#)

Info Aditional
 Contratos 0
 Confirmar
 Observar NO

Información Adicional del lote

Entrega Desde/Hasta:	21/10/2017	21/10/2017
Flete a Descontar:	0,00	ARS
Vencimiento Pago:	07/12/2017	
Condiciones:		
Forma de Pago: 30 DIAS		
Operador Comercial: OP 1		
Moneda de Servicio: ARS		

TÉRMINOS DE FIJACIÓN

A Fijar Desde:	21/10/2017
Multa por Incump.:	0,00
Hasta el: / Valor:	21/10/2017 0,00
Hasta el: / Valor:	0,00
Hasta el: / Valor:	0,00
Hasta el: / Valor:	0,00

Figure 82: Informaciones Adicionales del Lote WEB Lotes.

A su vez, la Web de Lotes permitirá modificar los datos que se cargan por la Web siempre y cuando el contrato no se encuentre confirmado:

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Figure 83: Cambios datos de Lotes WEB Lotes.

Figure 84: Cambios datos de Lotes WEB Lotes.

Si el contrato ya se encuentra confirmado, los campos solo se mostrarán grisados.

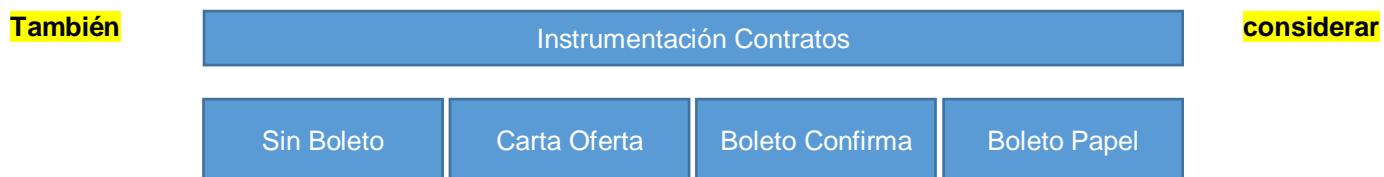
01.13 Gestión de Instrumentación de los Contratos

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

Figure 85: Trading Station Instrumentación Contratos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 89 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

La instrumentación del contrato puede ser cualquiera de las siguientes:



Instrumentación de Boleto MANUAL

Figure 86: Tipos de Instrumentación de Contratos.

Todos los datos utilizado para la instrumentación del contrato, son suministrados por la administracion comercial. Cada tipo de contrato y dependiendo del producto que se trate lleva sus clausulas específicas, determinadas en una tabla.

01.13.01 Boleto Manual

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

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

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

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

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

01.13.02 Carta Oferta

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

El negocio propone automáticamente Carta Oferta en los siguientes casos:

- **Negocios Directos:** si en el dato maestro del proveedor está marcado que trabaja con Carta Oferta.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

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

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

01.13.03 Boleto

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

Negocios con Broker

Si el Vendedor y Broker tienen confirmación, siempre es el broker el que emite el boleto a Confirmación. Si alguna de las dos partes no tiene confirmación se hace con Papel.

Si el Boleto hay que emitirlo en papel, el sistema deberá buscar en una tabla (dato maestro del Broker) si la generación del formulario del boleto la hace Bunge o el Broker.

Negocios directos

Si el negocio es directo y se emite Boleto, Bunge debe emitir el boleto (Confirmación o Papel).

01.13.04 Presentación del contrato a la AFIP

En las cajas azules, están los responsables por presentar los contratos a AFIP.

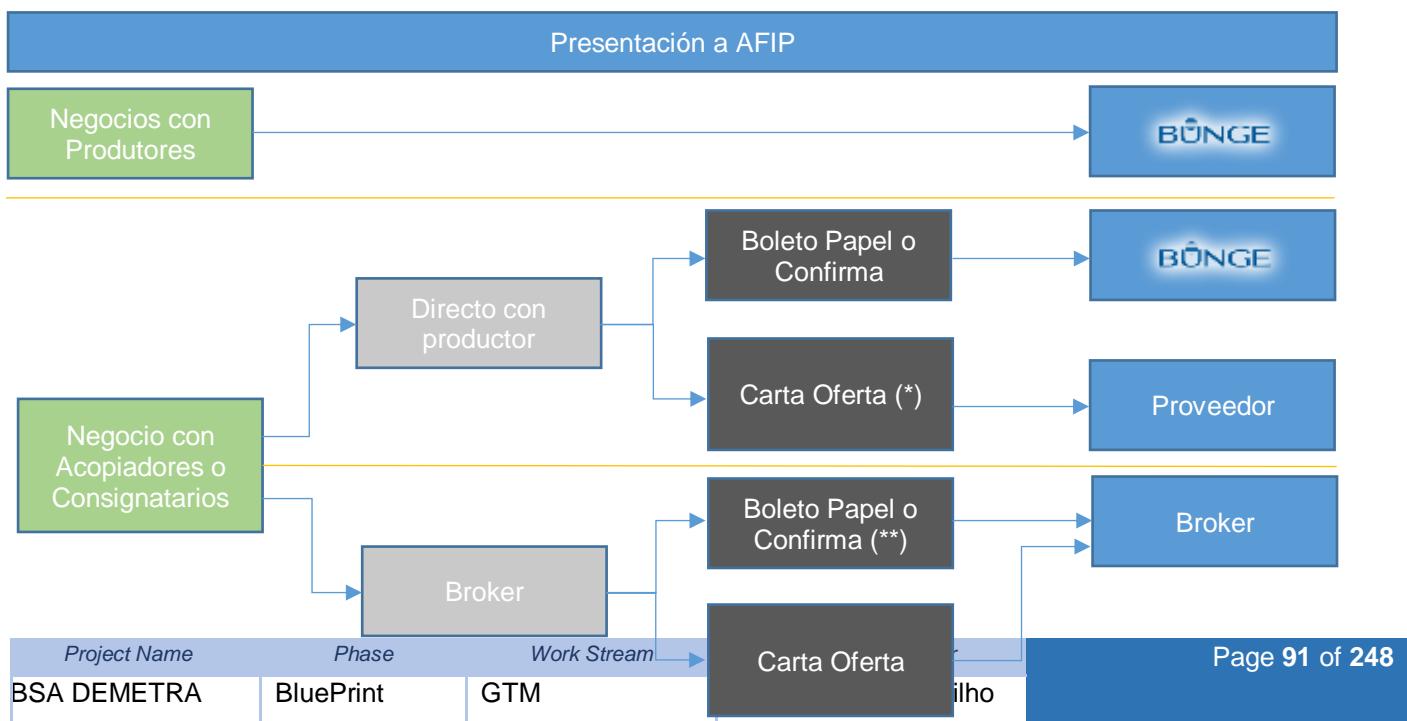


Figure 87: Responsable por presentar lo contrato para AFIP.

(*) Bunge genera la carta oferta.

(**) Si es papel, el form para la bolsa lo puede crear Bunge según lo que indica el dato maestro del Broker.

Se debe informar a AFIP solo los Contratos que tienen productos donde se indique en su maestro de material que se deben enviar a AFIP. **GAP(OW)011_05:** Dato maestro material envío AFIP.

Un negocio que se crea inicialmente con boleto después se le puede cancelar el mismo (Negocio sin Boleto). Para poder hacerlo, tiene que cumplir los requisitos del negocio sin Boleto y no estar enviado a sellar.

01.13.05 Pasos para instrumentar el boleto

Abajo los pasos para creación de boletos.

1. Generación del contrato por Quick Entry (Fijo o a Fijar). Solo para los negocios que están con estado Liberado, el usuario podrá realizar los pasos siguientes en la instrumentación del contrato. Existirá un cockpit para la gestión de la instrumentación del contrato, **GAP(OW)012_01:** Cockpit de Instrumentación de Contratos.
2. Si el negocio es con boleto electrónico, se envía online (si emite Bunge) por medio de webservice a Confirma. El sistema lee las condiciones del contrato y define lo que debe emitir (o no emitir).

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

Deberá existir el envío por un medio alternativo (generación de un archivo), donde el usuario puede generar un archivo con los boletos (un archivo por cada Bolsa) si el web Service estuviera caido. **GAP(OW)012_02** Envío a Confirma: A todas las bolsas se envía la misma información, o mismo archivo. La interfaz devuelve un OK de la registración y recepción.

Si el Webservice falla, el usuario podrá generar un archivo para enviar manualmente los contratos a Confirma. **GAP(OW)012_06:** Envío a Confirma por archivo (contingencia).

3. Los boletos en papel se deben imprimir. Para los boletos que emite Bunge, el sistema los debe poner a disposición en la página de Bunge. Las cartas oferta se envían por e-mail, ya que por un tema legal no los pueden poner a disposición en la página web.

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 92 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Gaps relevantes:

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

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

4. Envío a la Bolsa para colocación de stickers (certificación de firma de la bolsa). Solo en los negocios directos y con Boleto en papel, se deberá enviar a la bolsa el Boleto para que puedan verificar la firma y colocar el sticker correspondiente. Una vez recibido el boleto con el sticker, se procede a ingresar en el sistema la fecha de recepción del boleto. Como este trámite suele realizarse en un mismo día, no se llevará tracking en el sistema de este paso.

01.13.06 Recepción de Boletos

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

01.13.06.01 Boletos Papel

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

01.13.06.02 Boletos Confirma

El usuario ingresa a la página de Confirma y baja bolsa por bolsa un archivo con los contratos que están pendientes donde Bunge es una parte involucrada (boleto disponibles para descargar). Baja los contratos que cargan los brokers y los que carga Bunge con sus actualizaciones. Confirma informa solo los contratos que ya cuentan con las firmas intervinientes de las partes (excepto la de Bunge). Si es con Broker y Vendedor tiene que estar firmado por ambas partes, si es directo, tiene que estar firmado por el Vendedor.

01.13.06.03 Manual

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

01.13.06.04 Posibles errores

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 93 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

mp282 - BUNGE ARGENTINA S.A. Boletos del CONFIRMA CON ERRORES			20/09/2017 11:11	Mejor: 1/2
Contrato	CirCor.	Razon Social	Fecha Cto	Observaciones
II 1948 II 1288			18.09.2017	Difiere Código ajuste 2 / 4
II 1948 II 1288			18.09.2017	Difiere plante dentro 038 / 017
II 1944 9 7840			18.09.2017	SUMA INTACTA ... COMBINE Clasula
II 1944 9 7840			18.09.2017	Controlar Clasula pago en Dólares
II 1959 II 3800			18.09.2017	Boleto emitido BUNGE - NO SERIO AL CONFIRMA. II-01959
II 1959 II 3800			18.09.2017	SOJA INTACTA ... COMBINE Clasula
II 1959 II 3800			18.09.2017	Controlar Clasula pago en Dólares
II 1942 4635			18.09.2017	Difiere Fecha cto 11/09/2017 / 18/09/2017
II 1982 4635			18.09.2017	Difiere MONEDA cto 1
II 1982 4635			18.09.2017	SOJA INTACTA ... COMBINE Clasula
II 1982 4635			18.09.2017	Difiere Fec. Desde Fijacion 11/09/2017 / 18/09/2017
II 1982 4635			18.09.2017	Controlar Clasula pago en Dólares
II 1877 1499			18.09.2017	Boleto emitido BUNGE - NO SERIO AL CONFIRMA. II-01877
II 1877 1499			18.09.2017	CONTRATO CON CAMBIOS -00-0000 ** REVISAR CLAUSULA coto+jt
II 1877 1499			18.09.2017	T-09.2017 Difiere fecha de pagar II : V
II 18710 1499			18.09.2017	Difiere orden de pagar II : V
II 18710 1499			18.09.2017	Difiere con n/tipo contrato: II
II 18710 1499			18.09.2017	Negocio con Fleetleaf 0000000000
II 18710 1499			18.09.2017	Difiere porcentaje pago 8,00 / 100,00
II 18710 1499			18.09.2017	Controlar Clasula pago en Dólares
II 18711 2641			18.09.2017	Difiere con n/tipo contrato: II
II 18711 2641			18.09.2017	Negocio con Fleetleaf 0000000000
II 18711 2641			18.09.2017	Difiere porcentaje pago 8,00 / 100,00
II 18711 2641			18.09.2017	Controlar Clasula pago en Dólares
II 18711 2641			18.09.2017	Difiere con n/tipo contrato: II
II 18714 9 1448			18.09.2017	Negocio con Fleetleaf 0000000000
II 18714 9 1448			18.09.2017	De la venta Boleto correspondiente
II 18714 9 1448			18.09.2017	De la venta Boleto correspondiente

Figure 88: Log de Erros del Boletos con Errores.

01.13.07 Envío a Sellar

Para los contratos que tienen boleto electrónico (Confirmación), tienen los datos correctos y ya están firmados por ambas partes, el sistema marca con fecha del día como Envío a Sellar.

Para los contratos que tienen boleto papel, el usuario deberá elegir los contratos que enviará a sellar desde el Trading Station. En el pop-up de envío a sellar, el usuario deberá elegir la Bolsa a la cual se enviará los contratos. SAP ingresará la fecha del día en el campo “Envío a Sellar” e imprimirá el formulario correspondiente:

BUNGE ARGENTINA S.A.
Sede Administrativa
25 de Mayo 1130 - 3000 - Tucumán - Cordoba
Tel.: (0362) 440000 y Teléfonos rotativos
Fax: (0362) 440000/4401
E-Mail: tucumano.limay@bunge.com.ar
Domicilio: 25 de Mayo 1130 - 3000 - Tucumán - Cordoba

Tucumán (Cba.) , 6/09/2017

C.U.I.T. 30-700000991-E
I.D.C.N. 10798862018-306
Tpo Interno No Responsable
T.Y.E.: Responsable inscripto

original

Bog.
I 6 (3947) BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
COMODORAS 1402.
2000 ROSARIO

De nuestra consideración:

Adjuntamos a la presente, los boletos por compra de materia prima, para su correspondiente registro y sellado, los que detallamos a continuación:

8/18552 EXE *****
Sin mas saludos a ud/s atte.-

p/BUNGE ARGENTINA S.A.
Administración comercial

Figure 89: Formulario de Envío a Sellar.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 94 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

El sistema deberá imprimir un formulario por duplicado para la bolsa a la que se envían los contratos seleccionados.

GAP(OW)012_08: Formulario Envío a Sellar. El usuario podrá borrar la fecha de envío a sellar tanto para los contratos con Boleto electrónico como con Boleto en papel.

La fecha de recepción de la bolsa se cargara mediante la incorporación de los archivos que envíen las bolsa. A su vez deberá contar con una opción de poder cargar los datos en forma manual. Dicho proceso aplica a los boletos papel y confirmación.

El usuario podrá borrar la fecha de recepción de la bolsa para todos los casos (confirmación o papel).

Existirá un envío de nota de reclamo al proveedor / corredor (para reclamar boletos y carta ofertas no recibidos). Es un job que se ejecutará cada X días. En la FDS de este desarrollo se definirá el modelo del mail, los destinatarios y la forma de correrlo manualmente. **GAP(OW)012_09:** Reclamo de boletos / Carta oferta no recibidos.

01.13.08 Registro Boleto/Carta Oferta en AFIP

Registrar en AFIP el boleto / carta Oferta (o contrato si es sin emisión de boleto). Se genera un TXT con los contratos que están pendientes de registración en AFIP (**Error! Reference source not found.Error! Reference source not found.**).

Si el proveedor es Productor (con boleto / carta oferta o sin instrumentar):

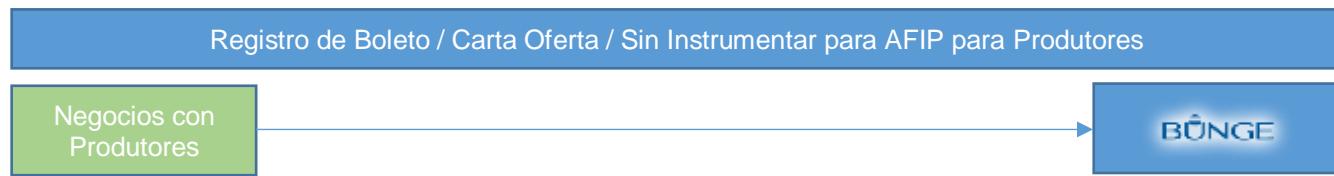


Figure 90: Registro de Boleto / Carta Oferta / Sin Instrumentar para AFIP.

El usuario genera un archivo TXT y el usuario podrá subir a la AFIP solamente ese archivo, ya que no requiere como adjunto el PDF de boleto o carta oferta.

Para la generación de este archivo, el sistema elige automáticamente todos los contratos con Productor pendiente de envío. Los contratos directos estarán disponibles al Liberar el contrato, y los que son con Broker, al tener la fecha de recepción del boleto / carta oferta ingresada en el sistema.

Una vez que se genera el TXT el sistema ingresa la fecha del día en el campo "Envío a AFIP". El usuario luego puede borrar esta fecha si no finalizó el procesamiento de ese contrato en AFIP (por un error u otro inconveniente).

Al subir los archivos a la AFIP, si el TXT es de contratos con Productores, AFIP en el siguiente paso y informa si confirma o no el negocio (estado Aprobado o Rechazado). **GAP(OW)011_03:** GAP Envío contratos a AFIP (2 archivos TXT, con un único formato, pero seleccionando tipos de contratos diferentes).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 95 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



Figure 91: Registro en la AFIP por Archivo.

Para los contratos que son con boleto papel o confirmación (no productores y Directos):

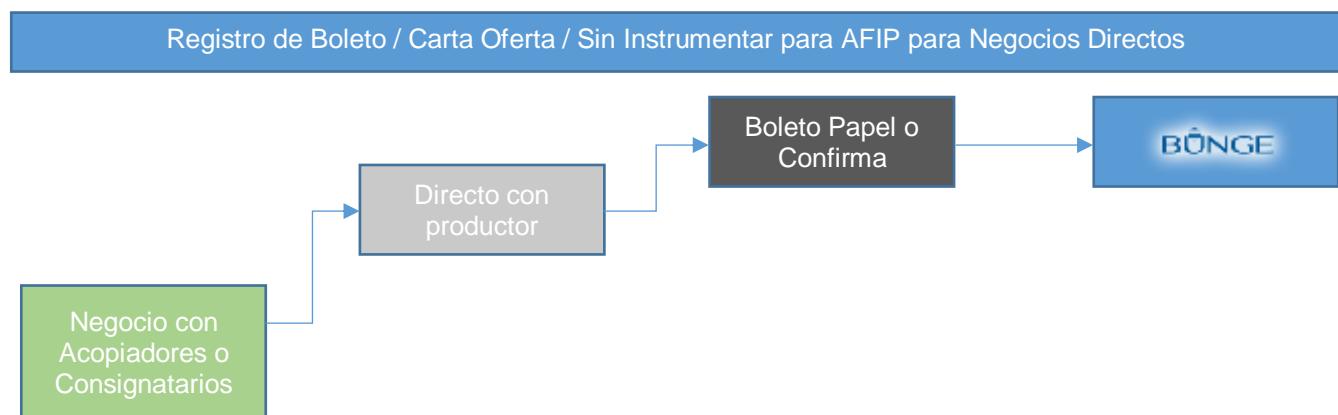


Figure 92: Registro de Boleto / Carta Oferta / Sin Instrumentar para AFIP para Negocios Directos.

El usuario deberá bajar los PDF de Confirmación de cada contrato. Si es boleto papel, el usuario deberá tener en PDF el boleto papel firmado por las dos partes. Luego deberá elegir contrato por contrato los que desea enviar y generar el archivo.

Una vez que tiene el TXT generado, lo sube a la AFIP y en el paso siguiente, la AFIP le solicitará al usuario subir el correspondiente PDF del boleto. Se suben los adjuntos uno a uno.

Secuencia de pantallas “IMPORTAR ARCHIVO CON CONTRATOS/OFERTAS DE ENTREGA”.

El usuario podrá quitar la fecha de envío a AFIP.

Para los contratos que son con brokers (no productores), o directos con Carta Oferta (no productores):

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 96 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Registro de Boleto / Carta Oferta / Sin Instrumentar para AFIP para Negocios com Broker

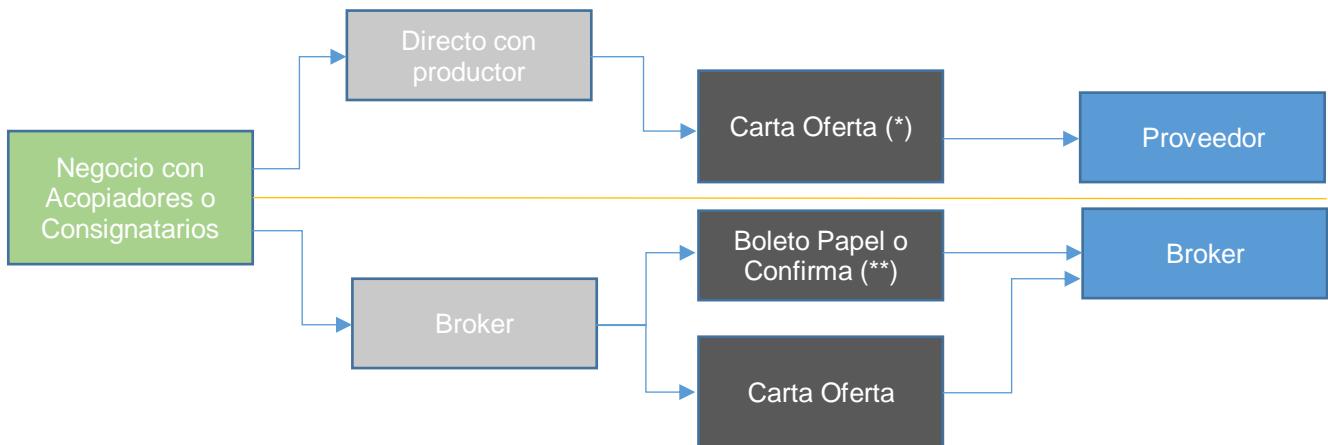


Figure 93: Registro de Boleto / Carta Oferta / Sin Instrumentar para AFIP para Negocios com Broker.

Se baja de la AFIP un archivo TXT con el detalle de los contratos para aceptar. Ese archivo TXT se sube al sistema para que valide los datos del contrato. Se realiza un matching entre los datos enviados en el archivo, y los cargados en SAP.

El sistema mostrará cuáles son los contratos que están recibidos correctamente y cuáles tienen algún error.



Figure 94: Aceptacion de Registro de Contratos/Ofertas de Entrega On-Line.

Luego el usuario vuelve a la sesión que tenía abierta en la AFIP y marca los contratos que fueron bajados al TXT como aprobados (en caso de que no haya errores). Si hubo errores puede destildar para no aceptar un contrato en particular.

El usuario puede rechazar un contrato en el sistema de la AFIP indicando el motivo del rechazo.

GAP(OW)011_04: Recepción contratos de AFIP (Aceptación de Registración de contratos).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 97 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Luego se baja desde la AFIP un archivo con una constancia de movimientos de los contratos registrados, se exporta y se procesa en el sistema actualizando el estado. Por ejemplo, los contratos rechazados en el sistema de la AFIP, actualizarán el estado en SAP por medio de esta interfaz.

En este archivo se reciben las actualizaciones de todos los contratos de la AFIP, enviados por Bunge, por el Vendedor o el Broker. Se actualizan los siguientes campos:

- Fecha de Registro AFIP
- Número de registro AFIP
- Estado AFIP: Rechazado o Aceptado

Cuando el “**Estado AFIP**” = **Aceptado**, el sistema completará de forma automática el campo “Fecha para pago Autorizada” con la fecha del día.

Cuando el “**Estado AFIP**” = **Rechazado**, el sistema enviará un mail automáticamente al comercial de la operación indicando el contrato rechazado.

GAP(OW)011_02: GAP Recepción contratos de AFIP (actualización de estado).

GAP(OW)011_06: Envío Mail contratos AFIP Rechazados.

El usuario comercial podrá ingresar una fecha en “Fecha para pago Autorizada” manualmente aún cuando el contrato haya venido rechazado por la AFIP. El sistema deberá dejar registrado la fecha de aceptación manual y el usuario.

01.13.09 Archivado de los boletos / carta oferta.

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

GAP(OW)012_10: Archivado de Boletos.

01.13.10 Ingreso de la factura por sellos y Derecho a Registro de cada Bolsa

Es una interfaz que ingresa con un TXT pero al procesarla el usuario va verificando con los PDF de cada factura.

En rosario ingresan a un servidor FTP para obtener los TXT (los PDF de las facturas hay que descargarlos de la página de la bolsa de y el usuario debería tenerlo para poder comprobar).

En Córdoba, Bahía Blanca y Buenos Aires mandan un TXT por mail, cada una con un formato diferente.

GAP(OW)012_05: Recepción de facturas de sellos de la bolsa (4 formatos diferentes de TXT).

También se pueden cargar manualmente para la bolsa de Entre Ríos y Santa Fe. Para el resto de las bolsas también se podrá ingresar manualmente cuando se encuentre alguna inconsistencia en el archivo TXT.

Los datos que se ingresan en la carga manual son:

- Número de contrato;
- Número de factura;
- Número de registro BCR;

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 98 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Importe de sellado a recuperar;
- Total, pagado por Bunge;
- Porcentaje factura.

GAP(OW)012_05: Ingreso manual de sellos de Bolsa.

El sistema verifica las alícuotas de sellado según bolsa y región. Estas alícuotas también se pueden utilizar para que el sistema pueda calcular cuánto se ahorraron de sellos cuando se hace sin boleto o con Carta Oferta.

GAP(OW)012_11: ABM Sellado por Bolsa / Región.

01.13.11 Adenda al Contrato

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

01.13.12 Consultas de Boletos / Carta Oferta

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

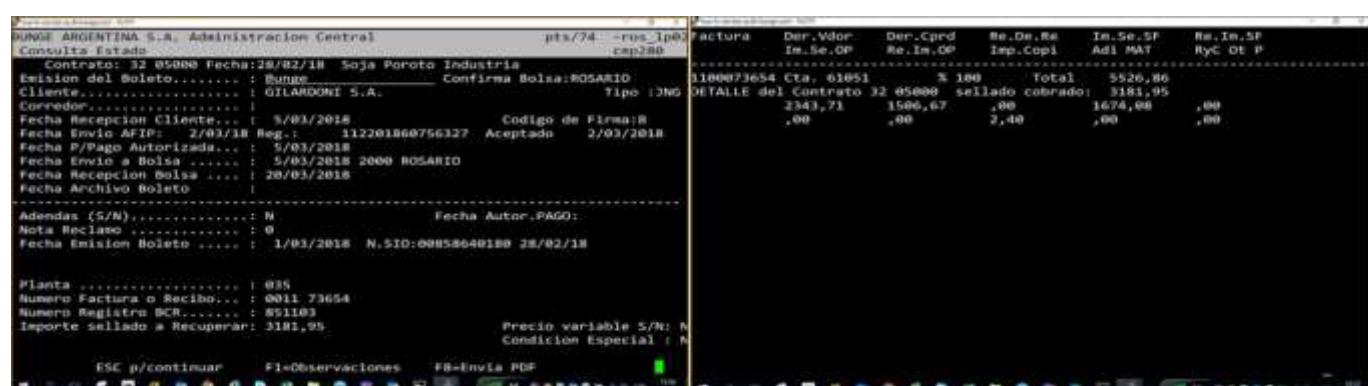


Figure 95: Consulta de Boletos.

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

```

cmp280      - BUNGE ARGENTINA S.A.          07/09/2017 17:33      Hoja: 1/1
Contrato: 31-32554 Fecha Contrato: 11/04/2011 Soja Poroto Industria
Emission del Boleto.....: Emite el Corredor           Confirma           Bolsa: S
Cliente.....: 001373 - COOPERATIVA AGROPECUARIA DE AR      Tipo : CGA
Corredor.....: 000015 - ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARG
Fecha recepcion cliente...: 13/04/2011
Fecha P/Pago Autorizada..: 15/04/2011           Fecha Confirma .: 22/08/2002
Nota envio camara/bolsa...: 13/04/2011           2000   Confirma
Fecha recep.camara/bolsa.: 29/04/2011           Fecha recep. Int:
Adendas (S/N).....: No
Nota reclamo .....: 00
Fecha Emision Boleto ....: N.SIO:
Fecha Envio AFIP....: Recep.AFIP:14/04/2011
Archivo Fisico del Boleto : Archivado: Caja:
Bolsa del Sellado .....: 2000
Codigo de firma .....: B
Planta .....: 035
Numero Factura o Recibo...: 0001 00205619
Numero Registro BCR.....: 00443526
Importe sellado a Recuperar: 0,00
Precio variable (S/N) : N
Cod.Propria Produccion (S/N): N
Condiciones Especiales : N

```

Figure 96: E-mail confirmación.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

El sistema también deberá mostrar el N° SIO y su fecha si el mismo ya fue procesado por el webservice correspondiente (tanto en la consulta como en el mail).

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

01.13.13 Reportes

Listado de reportes con consultas en Cobol.

```
bue-lv-cenbar.sade.bunge.com - PuTTY
BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central          testing     pts/25  -ros_lp02
Control y Seguimientos de Contratos                cmp050

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

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

-[ ]- Opcion -Esc=Volver
```

Figure 97: Reportes utilizados en la Instrumentacion de contratos.

Si se ingresa a los siguientes puntos las opciones son:

- Boletos

```
Seguimiento de Boletos
- 1-Pendiente De Emitir Boleto           -12-Negocios Pagos sin Boleto
- 2-Pendiente Recibir de cliente/corredor -13-Negocios Sin SELLAR
                                           -14-Negocios Sin REGISTRAR
- 4-Pendiente Recibir De Bolsa
- 5-Pendiente Envio Bolsa
- 6-Control x Fecha Recepcion Clte/Corr.
- 7-TODOS

- 9-Procedencia Salta (por Bolsas)
-10-Pendiente Recibir cli/cor c/liq impaga
-11-Pendiente Recibir c/pagos realizados
-[ ]- Opcion
```

Figure 98: Report Seguimiento de Boletos.

- Carta Oferta

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 100 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

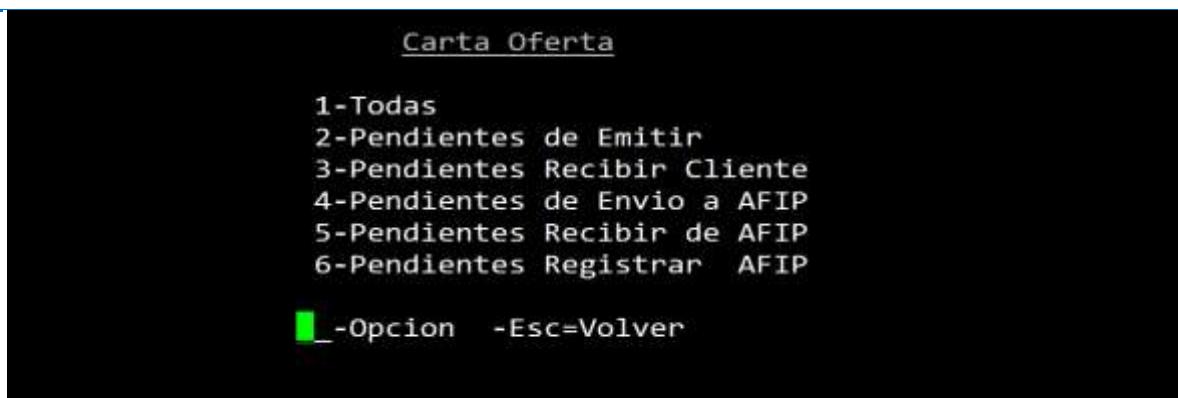


Figure 99: Reportes para Carta Oferta.

- AFIP seguimiento de registraciones.

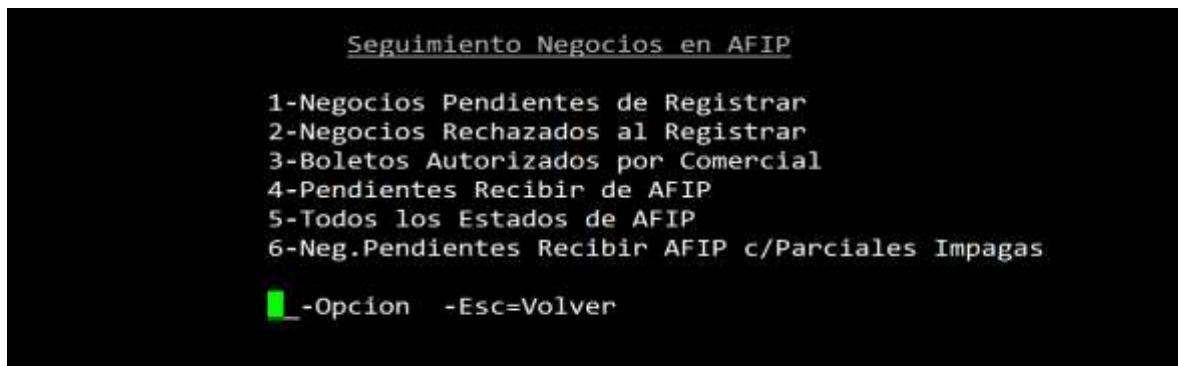


Figure 100: Report de Seguimientos de Negocios en AFIP.

Para los reportes arriba, están descriptos en el **GAP(OW)012_12: Reporte de Boletos / Carta Oferta / AFIP**.

01.14 SIO-Granos

Sistema unificado de información obligatoria de los contratos de compraventa en el mercado físico local. Se admite un solo declarante en cada operación:

- Corredor (en caso de existir)
- Comprador

El laTable 27 tenemos los productos y operaciones a informar definidos por el fisco:

Table 27: Productos y Operaciones informadas para SIO-Granos.

Producto	Operaciones Alcanzadas
Soja	
Girasol	
Sorgo	
Maíz	
Trigo	
Cebada	
Aceite de Soja	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato Fijos y A Fijar • Fijaciones • Contratos anulados • Fijaciones anuladas • Fijaciones ampliadas

El no cumplimiento es susceptible a multas.

01.14.01 Particularidadade SIO-Granos

- La registración se debe realizar en forma diaria.
- Formas de registración:
 - Por Web Service.
 - Ejecución automática dos veces al día.
 - Ejecución a demanda.
 - Por generación automática de archivo con lote de contratos y su incorporación manual en la página de SIO Granos.
 - Por carga manual directa en la WEB de SIO Granos.
- SIO Granos devuelve un número de registro que debe ser incorporado al Sistema COBOL para ser incluido en el boleto de compraventa.

La interface con SIO-Granos está descrita en el GAP(OW)013 - *INTERFAZ BUNGE SIOGRANOS*.

01.14.02 Flujo SIO-Granos

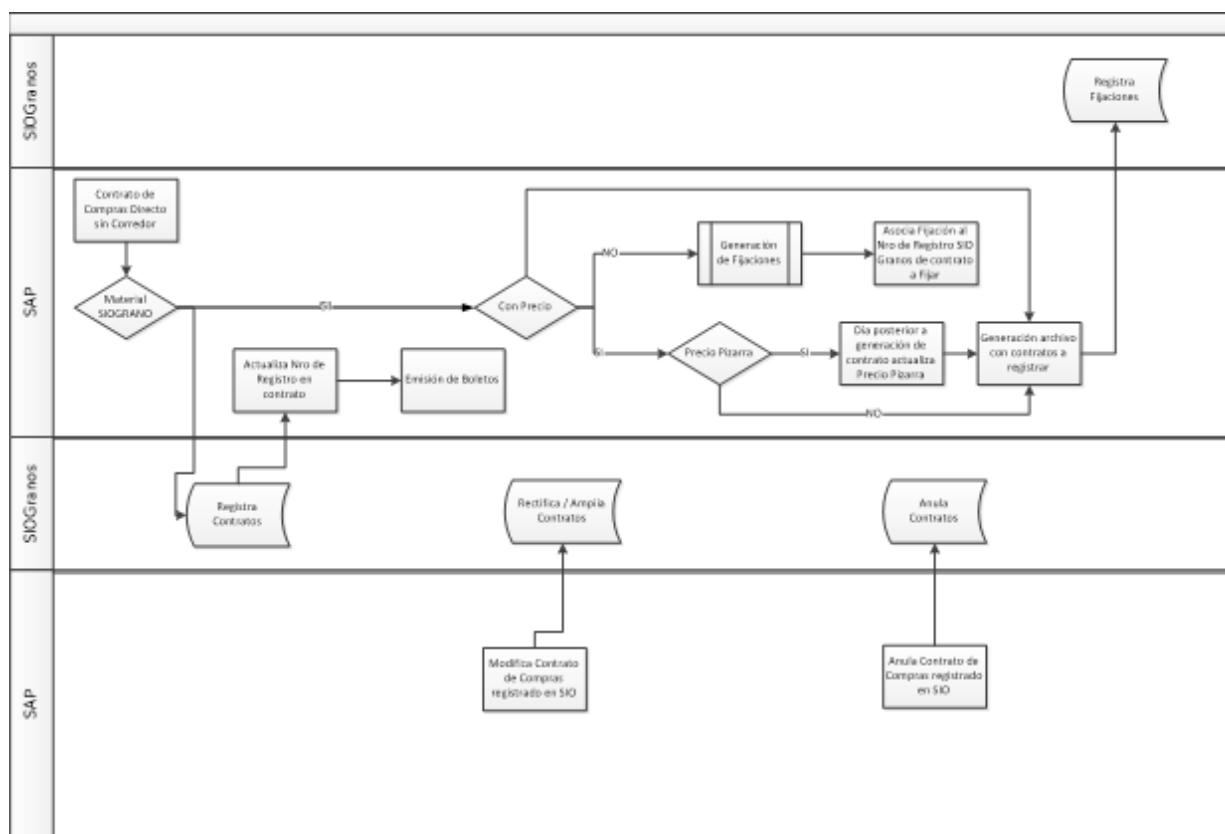


Figure 101: Flujo SIO-Granos.

- Se realizará la construcción de interfaces con SIOGRANOS (Sistema unificado de información obligatoria de los contratos de compra y venta en el mercado físico local) para dar del alta las Fijación, Ampliación y Anulaciones (solo para aquellas que no tengan ampliaciones o fijaciones). Como aclaración no se puede informar a SIOGRANOS la anulacion de una fijación.
- Si bien la interfaz actualmente corre dos veces al día por como tiene Cobol la aprobación de los contratos y la realización de las fijaciones diarias, se propone que en SAP la interfaz sea ejecutada en cada aprobación del contrato de Granos en SAP, en cada ampliación de contratos (una vez aprobada la misma), en cada cancelación (na vez aprobada) o en cada nueva fijación que realice el sistema. **Se debe tener presente que la información de los contratos a Sio Granos debe estar referida a la liberación de los contratos.**
- Solo aplica para negocios directos ya que los informa Bunge (en otros casos lo informa el Broker) y determinados productos. Según tabla de SIOGRANOS son: Trigo Pan, Trigo Candeal, Maíz, Soja, Girasol, Sorgo, Cebada Forrajera y Aceite de soja crudo desgomado.
- En base a lo indicado anteriormente deberemos tener en el alta de contratos la lógica para poder diferenciar en la carga del contrato el tipo de Trigo que se informará al sistema (Actualmente para identificar la calidad del trigo, se utiliza las condiciones de recibo. En estas condiciones se pone, PH, contenido proteico, gluten, etc... A partir estos parámetros se identifica al Trigo).
- La información devuelta por la interfaz contendrá el OK de la información procesada y en caso de nuevos contratos un Número y en todos los casos Fecha y Hora de Registro en SIOGRANOS. La operación puede quedar informada con estado “observada”, en caso de problemas en la inscripción del RUCA.
- Para la realización de la interfaz contaremos con un monitor en el cual tendremos la posibilidad de buscar todos aquellos contratos registrados en SIOGRANOS y emitir los reportes necesarios para poder contrastar la información cargada en el sistema (la cual se puede ver de manera On Line), desde el monitor podremos reprocesar los registros rechazados o no procesados, teniendo la posibilidad también de seleccionar en este monitor los registros rechazados por la interfaz, para bajarlos en un archivo y subirlos de forma manual en el sistema de SIOGRANOS, en estos casos si es un alta se deberá cargar en el monitor el Número informado para el contrato.

Se necesita realizar el monitor y las interfaces via Web Service necesarias para informar a SIOGRANOS los contratos en casos de corresponder (operaciones directas y con ciertos materiales), además de los contratos nuevos se informan las fijaciones las anulaciones y ampliaciones de los mismos.

Se realizará el desarrollo al no tener en el sistema orginación actual la funcionalidad requerida. Los GAPs para la realización de este punto son:

GAP(OW)013_01 - Emissão e Registro de Contratos (SIO Grãos). Confirmação geração código SIO-Grano.

Validação nos Boletos - Sem código de SIO Granos não é possível criar o Boleto de produtos específicos (tabela), somente contrato diretos (sem Broker).

GAP(OW)013_02 - Emissão e Registro de Contratos (SIO Grãos). Interface SAP <-> SIO-Grano.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 103 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Interface webservice com SIO Granos para registrar - Criação de Contrato, fixação, ampliação e cancelamento (inbound e outbound).

GAP(OW)013_03 - Emissão e Registro de Contratos (SIO Grãos). Relatório integração SAP <-> SIOGrano.

Relatórios de Integração.

01.15 Fluxo de Documentos GTM

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

Documento de Simulação: Es un documento generado por el simulador, en este documento se captura informaciones para el calculo de margen. (Ver 01.16 Simulador de Margen).

Lote: Son operaciones de compra de materia prima realizadas entre los Corredores y Bunge, generalmente en la Bolsa de Comercio de Rosario. En esta modalidad de compra se pactan los aspectos generales de comercialización. (Ver 01.12 Lotes).

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

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

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

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

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

01.22.01 Fluxo Contrato Fijo – Con Simulador

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

- La creación empesa con el simulador, donde se crea el **Documento de Simulación**.
- Con el documento de simulación, ingresamos en el QuickEntry para la creación del **Contrato Maestro**.
- En el contrato maestro se puede o no ingresar un **Documento de Lote**, el Lote es creado por la aplicación del Quick Entry. Tambien se puede crear los lotes automáticamente (ver 01.12.04 Explotación del Lote en SAP).

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

- 01.11 Gestión de Convenios).
- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), el sistema creará automáticamente el **Documento de Fijación**. Un **Pedido de Compras** se creará automáticamente para permitir el faturamento de la operación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 104 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

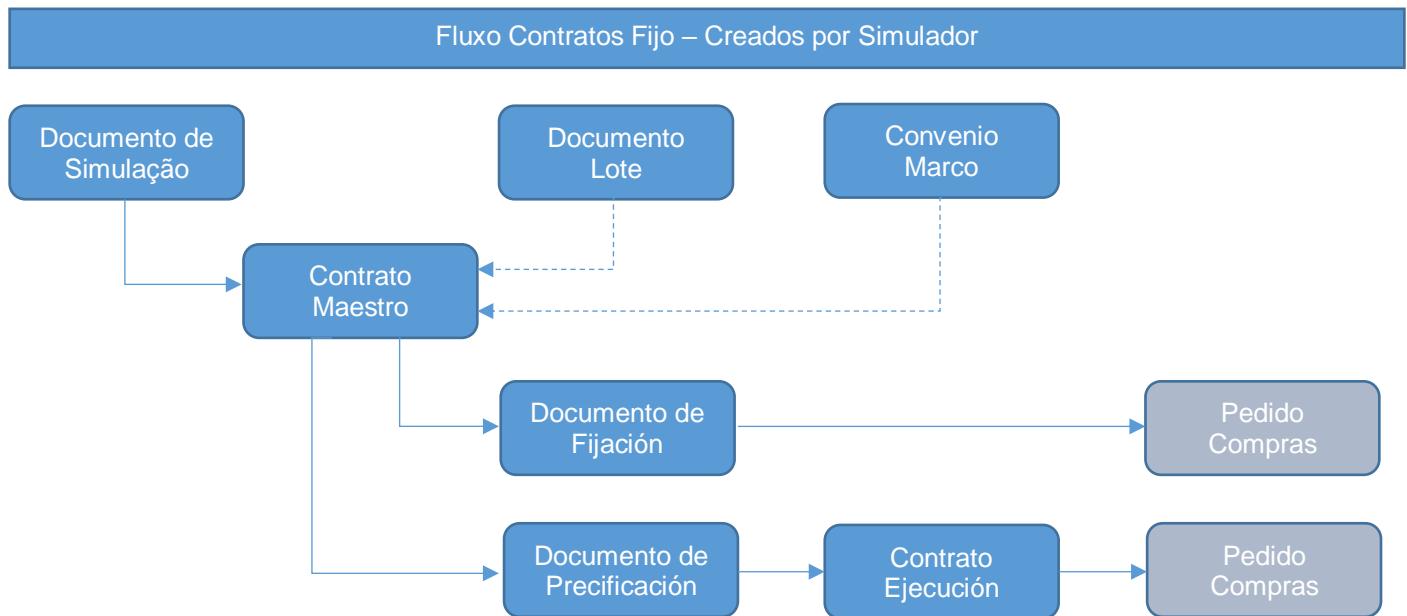


Figure 102: Fluxo Contratos Fijos creador con simulador.

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

01.22.02 Fluxo Contrato Fijo – Sin Simulador

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

- La creación empesa con el QuickEntry para la creación del **Contrato Maestro**.
- En el contrato maestro se puede o no ingresar un **Documento de Lote**, el Lote es creado por la aplicación del Quick Entry. Tambien se puede crear los lotes automáticamente (ver 01.12.04 Explotación del Lote en SAP).

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 105 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

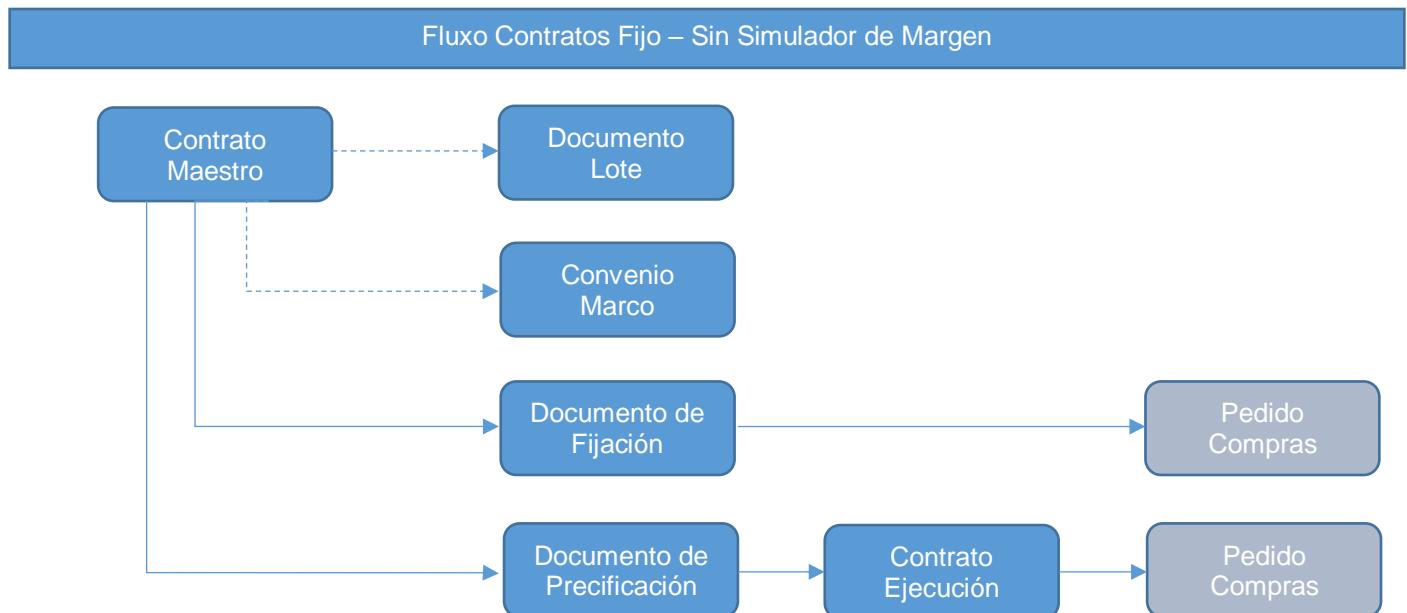


Figure 103: Fluxo Contratos Fijos creador sin simulador.

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

01.22.03 Fluxo Contrato A Fijar

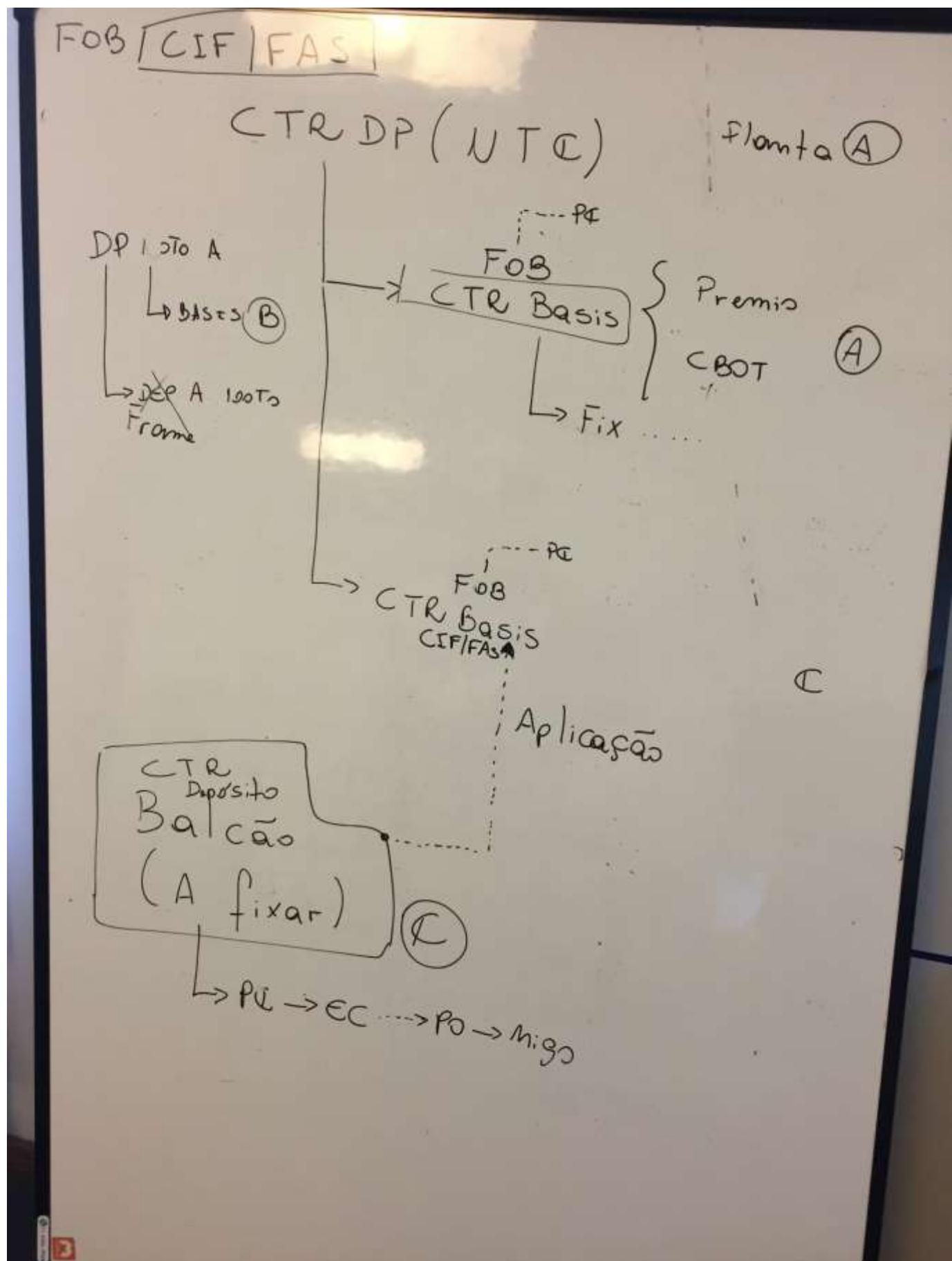
Los pasos abajo describen el fluxo de creación de los documentos:

- La creación empesa con el QuickEntry para la creación del **Contrato Maestro**.
- En el contrato maestro se puede, o no, ingresar un **Documento de Lote**. El Lote es creado por la aplicación del Quick Entry. Tambien se puede crear los lotes automáticamente (ver 01.12.04 Explotación del Lote en SAP).

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

- 01.11 Gestión de Convenios).
- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), Se debe ingresar en Simulador de Margen para crear el **Documento de Simulación**.
- Con el Documento de Simulación, el sistema creara automáticamente un **Documento de Filacion** y un **Pedido de Compras** para permitir el faturamento de la operación.
- Con el Contrato Maestro listo (con todos los campos obligatorios cargados y con estatus liberado), el sistema creará automáticamente el **Documento de Precificación**.
- Con el Documento de Precificacion, la equipo de ejecución puede generar desde el programa A3 lo **Contrato de Ejecución**. El programa A3, creará un **Pedido de Compras** para permitir la movimentacion física de la operación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 106 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



Fluxo Contratos Fijo – Con Simulador de Margen

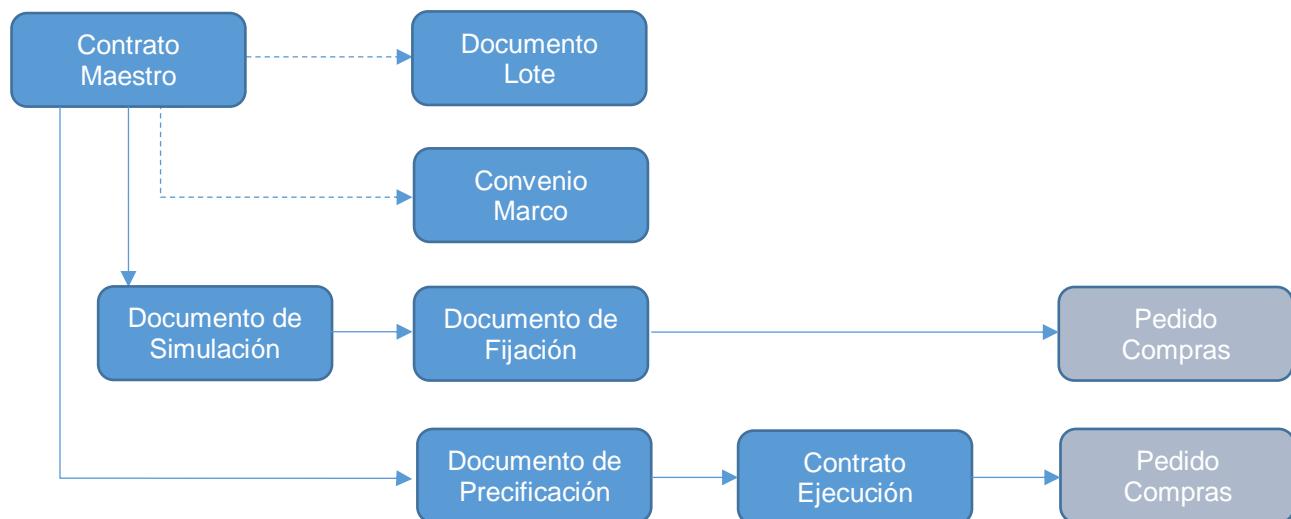


Figure 81: Fluxo Contratos a Fijar con Simulador.

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

01.16 Simulador de Margen

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

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

El proceso se inicia cuando el Gestor Comercial se pone en contacto con el proveedor, para comprar un lote de granos. O cuando el proveedor entra en contacto con el Gerente Comercial para ofertar un lote de granos, o incluso en casos de entrega de mostrador donde el productor no posee contrato con Bunge y después de la entrega desea definir el precio para el volumen entregado. En este momento, el Gestor Comercial negocia con el proveedor el precio calculado, a través de una pantalla de simulación. En esta pantalla se rellena la siguiente información:

Table 28: Campos del Simulador.

Campo	Descripción
Tipo de Operação	El tipo de operación controla el proceso de ejecución, indicando qué tipos de documentos subsiguientes se crearán dentro del A3 (Herramienta responsable por la ejecución del contrato).
Commodity	Indica el tipo de commodity utilizado en el simulador. A través de la Commodity el sistema busca el Grupo de Simulación. El Grupo de Simulación es necesario en la selección automática de valores para los componentes de precio en la plantilla seleccionada. El campo commodity también es responsable por determinar qué modelos de precio se deben seleccionar para el cálculo del margen.
Safra	El campo Safra (Cosecha) se utiliza para seleccionar datos de capacidad de planificación comercial (Caixinhos).

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Moeda	Indica la moneda que se creará el documento de simulación.
Frete	Indica la modalidad de pago de flete. (CIF / FOB).
Data de Pagamento	Fecha de pago deseada. A través de la fecha de pago se calcula los intereses sobre la operación.
Data de Liquidação	La fecha de Liquidación se utiliza como una de las claves de búsqueda de gastos, tasa del flete y tasa de dólar futura.
Núcleo	La Location utilizada para restringir las operaciones realizadas por regiones (carteras de clientes, aprobaciones, gestión, operaciones están restringidas por núcleo). El Núcleo también es utilizado para la determinación de las Caixinas.
Local de Retirada	Local del proveedor donde Bunge retira la mercancía.
Local de Entrega	Punto físico donde se puede almacenar o recibir un commodity.
Local	1 – Flete Normal / 2 – Transbordo / 3 – Acopio de Terceiro.
Filial de Negociação	Filial de Bunge responsable de originar el negocio.
Filial de Liquidação	Punto donde el commodity es consumido / procesado o exportado.
Quantidade	Cantidad acordada con el productor.
Preço a pagar	Valor bruto acordado con el productor para la compra del producto.

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

The screenshot displays the 'Simulador de Preço de Compras v1.0' application window. At the top, there are dropdown menus for 'P1022' and 'B01', and a status bar indicating the simulation was run on 27.03.2019 at 18:57:34 by Gurniski Filho, Gilberto (C2090911) in 7,358 seconds. Below the header are several input fields: 'Núcleo - Passo Fundo', '006 COMPRA NORMAL', and buttons for 'Simular' (Simulate) and 'Log'. The main area is divided into three sections: 'Liquidação' (Liquidation), 'Locations' (Locations), and 'Seleção Atual' (Current Selection). The 'Liquidação' section contains fields for Commodity (Soybean), Year (2019), Moeda Preço (USD), Dt.Pagamento (22.07.2019), Frete (CIF C...), and Dt. Liquid. The 'Locations' section lists locations: PASSO FUNDO (Núcleo 50045984), CRUZ ALTA (Fil. Entrega 50045982), and PASSO FUNDO (Fil. Negoc. 50045984). The 'Seleção Atual' section shows Quantidade (100,000) and Preço a Pagar (14,00 USD por 1 SC6). Below these sections are two tables of results. The first table, 'Modelo PC10 Compra Soja Mercado Interno - Fixo - Crushing - USD', shows data for RIO GRANDE FABRICA on March 3, 2019, with a balance of 1, a price of 0,82, and a margin of 171,04-. The second table, 'Modelo PC08 Compra Soja Mercado Interno - Fixo - Trade - USD', shows data for RIO GRANDE CIF and S.FCO DO SUL - CIF on March 3, 2019, with balances of 1 and 1, prices of 0,82 and 8,88, and margins of 111,54- and 8,88 respectively. Both tables also show data for April 4, 2019.

Figure 104: Simulador de Margen.

El simulador posee los siguientes requisitos funcionales:

- Tiempo de simulación:** El tiempo estimado para cada simulación, es en promedio inferior a 10 segundos.
- Simulación de compra:** Para registrar un documento de simulación de compra, el usuario debe tener permiso de acceso para el núcleo y la filial negociadora de origen a la que pertenece.

- **Cantidad posible de compra:** Para cada filial de liquidación (Porto o Fábrica) es definido por la planificación, cuál es la cantidad posible de comprar de un determinado producto, para un determinado período (mes o quincena).
- El gestor comercial accede a la *Trading Station* en la función simulador de contratos y analiza la cantidad disponible de las Caixinhas para cada destino. Encontrando una Caixinha con saldo positivo, se puede iniciar una simulación de precios para verificar el margen.
- El simulador toma como base para cada operación un *price model* (que posee las fórmulas de cálculo), buscando datos de futuros y cambio en tiempo real (venidos de la interfase con CMA), premio y demás costos / ganancias (registrados por el Análisis de negocio).
- Después del negocio cerrado el Gestor Comercial finaliza la compra, y las informaciones contenidas en la pantalla del simulador son grabadas y cargadas junto a la confirmación del negocio. Todas las informaciones necesarias para las posiciones de riesgo (Futuros y FX) se alimentan en tiempo real para que las áreas ciernen sus operaciones (mesa de *Trading* / mesa FX). Con eso es necesario finalizar la compra y generar el contrato (boleto) vía sistema (El boleto es el contrato maestro que se crea desde el QuickEntry).
- Despues de la simulación finalizada será necesario confeccionar el contrato (boleto). Para crear este contrato es necesario seleccionar el código de la simulación generada, y hacer clic en el botón Quick Entry, y así llenar todos los datos faltantes, como: Proveedor, Responsable, Forma de negociación, Material, Fondo de transporte, Tipo de tributación, Programación de entrega y datos del pago. Al guardar las informaciones, se genera el MC (Master Contrato), donde el Control Comercial lo liberará y después de la liberación se programa el pago, así concluyendo el contrato.

01.16.02 Ubicación del Simulador en los procesos

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

[01.16.02.01 Manual](#)

Estes proceso ocuren cuando la creación del documento de simulación se hace de forma manual, o sea, el usuario debe ingresar en la transacion y crear el documento.

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



Figure 105: Iniciando una Simulacion Manual.

Despues se debe elegir una simulación de compras.



Figure 106: Ingresando a el Simulador de Compras.

Despues del Click en el botón de “Compras”, el sistema inicial el programa para general la simulación.

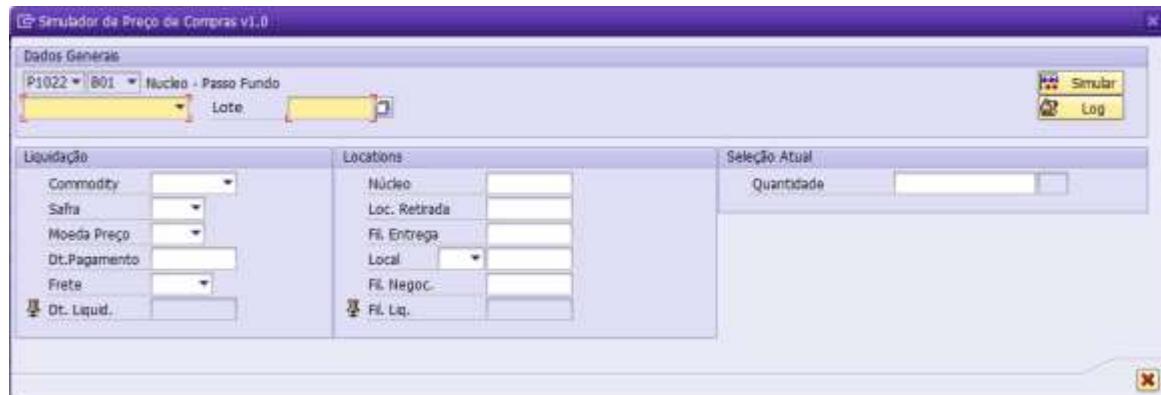


Figure 107: Ingresar datos para la simulación.

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

Contratos Fijo – Creados por Simulador – Sin Lotes

1° - Paso
Documento de Simulação
Simulador de Margens

2° - Paso
Contrato Maestro
Quick Entry

3° - Paso
Documento Fijación
Automatico

Consumo de Caixinhas

Documento subsequentes no consumen Caixinhas

Figure 108: Contratos Fijo – Creados por Simulador – Sin Lotes.

Contratos Fijo – Creados por Simulador – Con Lotes

1° - Paso
Documento Lotes
Quick Entry

2° - Paso
Documento de Simulação
Simulador de Margens

3° - Paso
Contrato Maestro
Quick Entry

4° - Paso
Documento Fijación
Automatico

Consumo de Caixinhas

Documento subsequentes no consumen Caixinhas

Figure 109: Contratos Fijo – Creados por Simulador – Con Lotes.

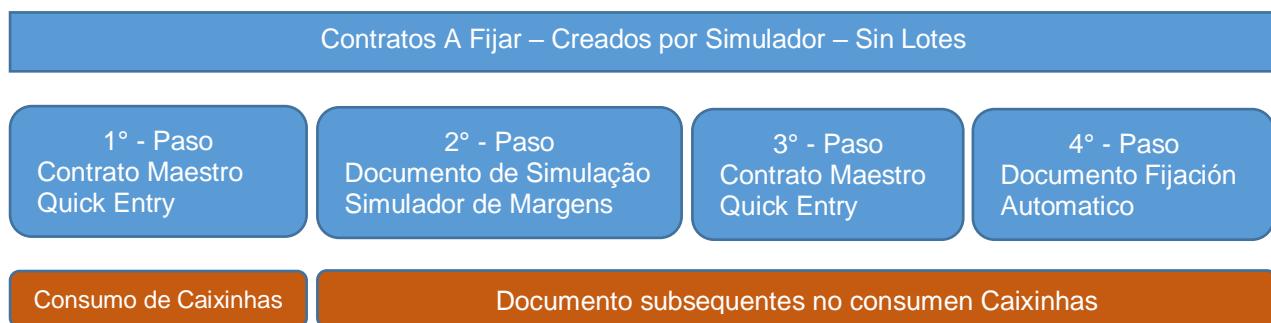


Figure 110: Contratos A Fijar – Creados por Simulador – Sin Lotes.



Figure 111: Contratos A Fijar – Creados por Simulador – Con Lotes.

01.16.02.02 Automática

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

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

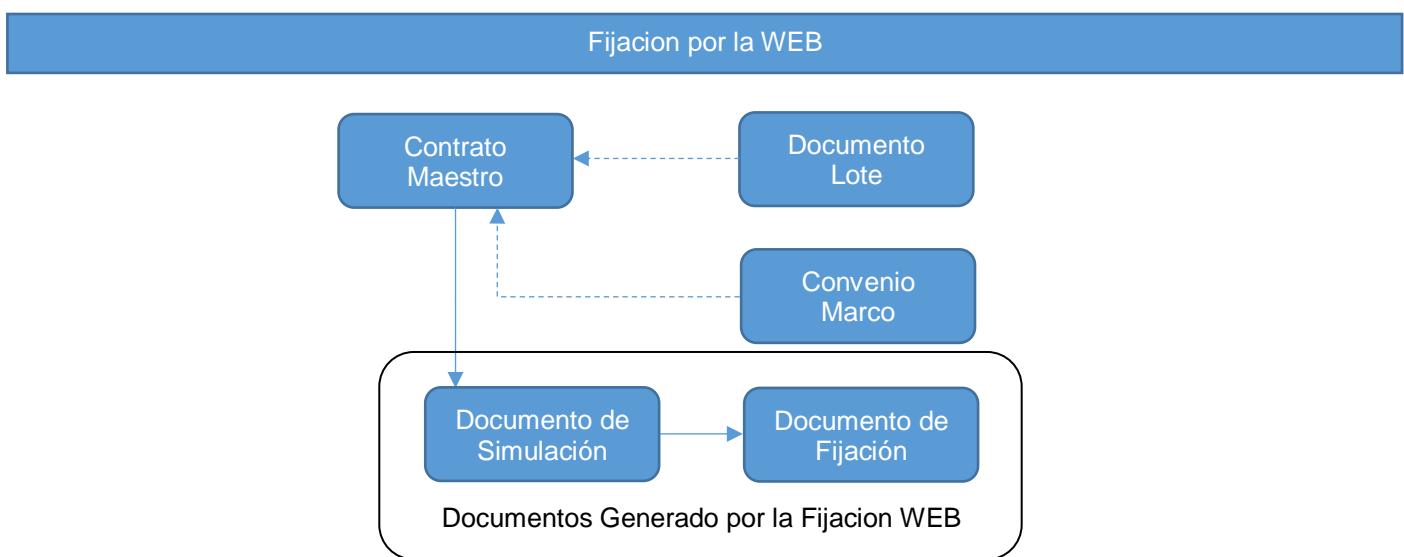


Figure 112: Fijacion por la WEB.

El contrato puede o no tener Documento de Lote o Convenio Marco. Ver 03.03.09 Fijacion por WEB.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 112 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Explotar Lotes, para negocios Fijos: Cuando el usuario ingresar para explotar lotes, el sistema creará un contrato maestro, un documento de simulación y una fijación automáticamente.

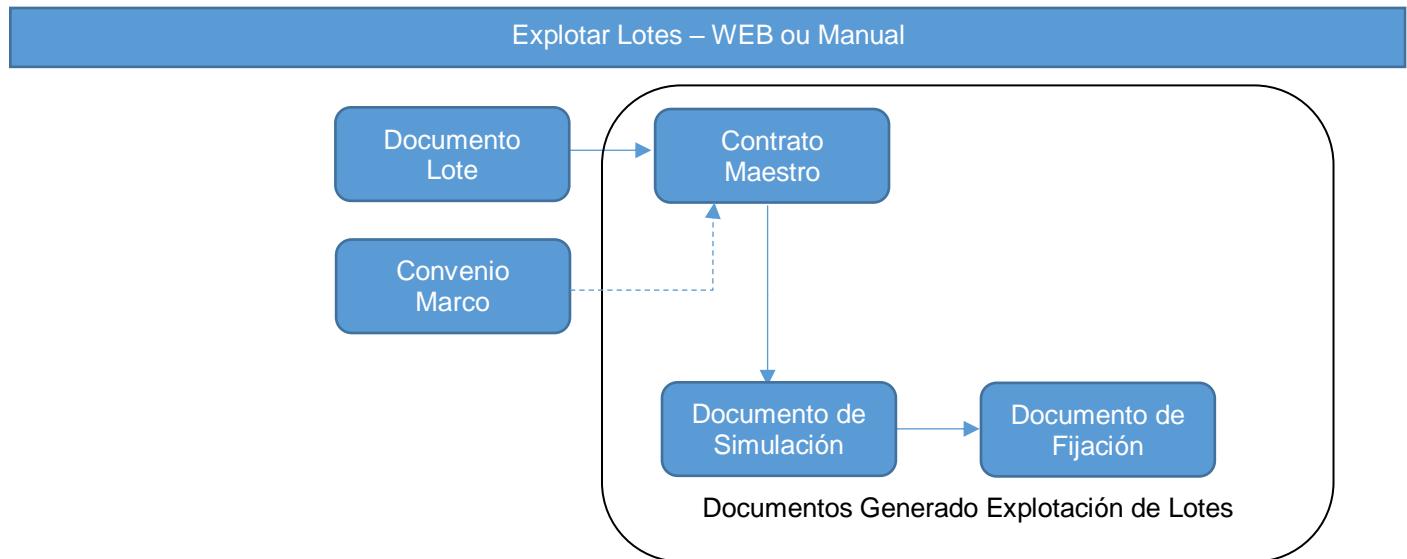


Figure 113: Explotar Lotes – WEB ou Manual.

Gaps: **GAP(OW)007_03:** Explotación de Lote en SAP y **GAP(OW)007_05:** Gestión de Lotes en Fiori.

01.16.03 Interaccion Simulador y Caixinhas

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

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

Erro! Vínculo não válido.

01.16.03.01 Explicación del Funcionamiento

Incialmente tenemos la Caixinha con el siguiente estado:

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

Figure 114: Estado Inicial de la Caixinha

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

En nuestro caso, de la Figure 114: Estado Inicial de la Caixinha, solo en hay Caixinha disponible para FEV/19. Luego, de acuerdo con la Caixinha, para la PLANTA X solo se puede hacer un contrato para 50 Toneladas para el mes FEV/10.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

De acuerdo con los datos de la Caixinha (Figure 114: Estado Inicial de la Caixinha), y con los datos inseridos por el usuario (ver Table 28: Campos del Simulador.), el simulador determina (01.16.08 Parametros do Simulador - Determinacion de Modelos de Calculo) y prove las informaciones (04.01.02 Component Pricing) necesarias para que el *Price Model* ejecute la simulación. **Solo dos commodities que poseen Caixinhias pueden ser simuladas.**

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

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

Figure 115: Calculo de la Margin que apresenta el Simulador.

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

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

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

01.16.04 Margen

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 114 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Margem = 'Valor de negociado do commodity com o cliente ou fornecedor' – \sum Despesas

Figure 116: Formula General para calculo de la Margen.

A margem pode apresentar os seguintes valores:

Valor del Margen	Indicacion
Menor que 0	Negociación mala, es decir, la empresa puede (no necesariamente) esta perdiendo capital con la operación.
Igual a 0	Sin ganancias ni pérdidas.
Maior que 0	La negociación exitosa, la empresa se está beneficiando con la operación.

Figure 117: Indicativos de Margen.

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

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

01.16.05 Simulador y Component Pricing (Modelos de Precio)

El *Component Price* es responsable por realizar los cálculos para el simulador. El simulador determina (01.16.08 Parametros do Simulador - Determinacion de Modelos de Calculo) y prove las informaciones (04.01.02 Component Pricing) necesarias para que el *Price Model* ejecute los cálculos para la simulación.

Los datos que son presentados en la pantalla del simulador (Tipo de Campos I y O), ver Figure 118, son campos que calculados por el *Component Price*.

The screenshot shows the Bunge Component Pricing Simulation interface. At the top, there are tabs for 'Comprar' (Buy) and 'Venda' (Sell). Below that, a 'Dados Gerais' (General Data) section includes dropdowns for 'P1015 - B02' (Passo Fundo - Crushing), '006 COMPRA NORMAL', and 'Última simulação executada em: 20.06.2016 às: 17:17:00 por: GURNISKI FILHO, GILBERTO'. There are also 'Simular' (Simulate) and 'Log' buttons. The interface is divided into several sections:

- Liquidation:** Fields for Commodity (\$ Soja), Safra (2016), Dt.Pagamento (27.09.2016), Moeda (BRL), Frete (CIF), and Dt.Liquid. (01.06.2016).
- Locations:** Fields for Nucleo (45004000 - Passo Fundo, BR), Loc. Retirada (45004016 - Cruz Alta, BR), Fil. Entrega (45005006 - Rio Grande II), Local (11), Fil. Negoc. (8045004819 - Rio Grande II), and Fil. Liq. (8045004819 - Rio Grande II).
- Seleção Atual:** A table showing current selection details: Quantidade (99.000,000 KG), Preço a Pagar (33 BRL por 1 SC6), Frete CIF (88,20 BRL por 1 TO), Frete FOB (0,00 BRL por 1 TO), Dolar Frete (3,47 USD por 1 TO), and Dolar Commodity (3,57 USD por 1 TO).
- Resultados:** Two tables for 'Junho-2016' and 'Julho-2016' showing results for 'Filial Liquidac...' (Saldo, Frete US\$, Liq. US\$, Margem, MTP US\$), 'Frete US\$/Liq. US\$p/Margem/MTP US\$', and 'Saldo'.
- Pricing Models:** Two tables for 'Junho-2016' and 'Julho-2016' showing results for 'Filial Liquidac...', 'Frete US\$/Liq. US\$p/Margem/MTP US\$', and 'Saldo'.

Figure 118: Campos de Component Price en el Simulador.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Abajo (Figure 119) la definición del Pricing Model PC03. Las componentes FQ12 y FS02, son las que son visualizadas en la simulación del Figure 118.

The screenshot shows the 'Pricing Model - Exhibir' screen. At the top left, it says 'Obr.compras 38812' and 'Prc Model PC03'. A dropdown menu 'Tp. Price Model' is set to 'FLAT Preço Fixo'. On the right, there are several filter and search options like 'Ativo', 'Modulo Quick Entry', and 'Modulo Quick Entry Geral'. Below these are sections for 'Valores de Filtros de Sequência de Acesso' and 'Price Models relacionados'. The main area contains a large grid titled 'Campos CP' and 'Campos MTM' with rows labeled 'FQ12' and 'FS02'.

Figure 119: Definicion pricing model PC03.

01.16.06 Simulador y Fijacion

Para los contratos que tiene simulación, el documento de Fijacion se va a generar automáticamente. (Ver Figure 108, Figure 109, Figure 110 y Figure 111).

01.16.07 Validaciones

Abajo las principales validaciones que son utilizadas en el simulador.

01.16.07.01 Desvio de Precio

El sistema debe verificar si el precio que se ingresa en el documento de fijación o simulación está fuera de la variación permitida en referencia a el ultimo negocio del dia anterior.

Gap **GTM(OW)072** - Validação do desvio de preço - Mensagem de Warning.

01.16.07.02 Validacion del Calculo de Margen

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

01.16.07.03 Validacion del Caixinha Disponivel

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

01.16.07.04 Tempo de Validez de Margen

A cada simulación un *timer* interno es disparado. Este *timer* controla el tiempo de validez para el margen. No se puede cargar un documento de simulación sin el tiempo de validez del magen esta agotado. Ver 01.16.08 Parametros do Simulador.

01.16.08 Parametros do Simulador

Abajo los principales parámetros del simulador de margen.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 116 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

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

Tipo de Operacion - El tipo de operación controla el proceso de ejecución, indicando qué tipos de documentos subsiguientes se creará dentro del A3 (herramienta donde se hace la ejecución de los contratos). Este parámetro puede ser configurado por la transacción SM30 tabla / visión YCTBR_SALESOPER. Utilizando la transacción YTRGL_PARAMS con el parámetro AGRI_SIMUL_OPERATION_CODES, es posible restringir los valores visualizados por los usuarios en la simulación.

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

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

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

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

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

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

01.16.08 Report del Simulador

Abajo los reportes que tenemos para el simulador.

01.16.08.01 Resumen de las Simulaciones del Dia

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 117 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Resumo das Simulações

Parâmetros de Seleção

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

Figure 120: Pantalla de selección del Resumen de las simulaciones del dia.

Abajo los campos del reporte.

Fidal Liq	Fidal Liquidação	Período	Qtd ST	UM ST	Mrg ST	CBOT ST	Pre ST	Sprd ST	Qtd SC	UM SC	Mrg SC	Qtd Milh	UMMilh	MrgMilh	Qtd Frete	UMFret	VaFr	Moeda	Por UnidCond
50045969	PARANAGUÁ - SANBRA	06-2019	100,000	TO	2,74	953,250	55,000	5,000-	0,00			0,00		0,00	100,000	TO	1,09	USD	1 SC6
50045997	S.FCO DO SUL	12.2018	25,000	TO	12,71-	916,750	110,000	7,000	0,00			0,00		0,00	25,000	TO	1,05	USD	1 SC6
	S.FCO DO SUL	02.2019	100,000	TO	679,42-	929,000	80,000	7,000	0,00			0,00		0,00	100,000	TO	0,79	USD	1 SC6
Total			225,000	TO	302,16-	0,000	0,000	0,000				0,00		0,00	225,000	TO	0,00	USD	1 SC6

Figure 121: Campos del Reporte - Resumen de las simulaciones del dia.

01.17 Bloqueo de Proovedores

Abajo el proceso de inactivación de cuentas para Bunge.

01.17.01 Inactiva Cuentas



Figure 122: Habilita/Inabilita Operacion de Clientes.

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

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

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



Figure 123: Habilita/Inabilita Operacion de Clientes.

Que arroja como resultado.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE ARGENTINA S.A. Administración Central		dtziriminis	-pts/21	-bue_gost	cl1007			
Cuenta	Cliente	C.U.I.T.	Inh. Neg.	Inh. Recip.	Inh. Devg.CR	Inh. Devg. OB	Inh. Pagos	Operator Comercial
89 0003 TECNORURAL S.R.L.	38.67988789.4	S	N	N	N	N	S	oncc1
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2	S	S	S	S	S	S	gonzale CARLOS GONZALEZ
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2	S	N	N	M	N	S	oncc1
89 0023 GIONE SERGIO RICARDO	28.17061368.1	S	S	S	S	S	S	gonzale CARLOS GONZALEZ
89 0025 LA ZULEMA S.R.L.	38.70846466.6	N	N	N	M	S	S	cdattil CARLOS D'ATTILIO
89 0030 GATTI WALTER DANIEL	28.22258953.4	S	M	N	M	N	S	oncc1
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	S	S	S	S	S	S	apocri
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	S	N	N	M	N	S	oncc1
89 0039 MARESI Y CIA. S.A.	38.70812638.8	S	M	N	M	N	S	oncc1
89 0044 GIACOMELLI ALCIDES C Y LAVANDA	38.59374389.2	S	N	N	N	N	S	oncc1
89 0048 GARELLO ARIEL MELSIPIO	28.17809984.2	S	S	S	S	S	S	apocri
89 0061 COMERCIAL DEL CENTRO S.A.	38.70799271.5	S	M	N	M	N	S	oncc1
89 0075 LOPEZ SERGIO ARIEL	28.14494671.6	S	M	N	M	N	S	oncc1
89 0077 RIZZI JOEL JUAN CARLOS Y RIZZI	38.70830179.1	S	N	N	M	N	S	oncc1
89 0078 COOPERATIVA LOMA VERDE AGRICOLA	38.70835179.9	S	S	S	S	S	S	apocri
1-----								
[A]=Av.Página [P]=Ira.Página [F1]=Desp.Izq. [F3]=Desp.Der. Panta:0001/0007								
[R]=Ret.Página [U]=Ult.Página [F2]=Desp.1 Izq.[F4]=Desp.1 Der. Hojas:0001/0028								
[I]=Imprimir [Y]=Imp.Hoja # [G]=Ir a Panta [F5]=Pan.80-132 [F8]=PDF								

Figure 124: Operación por Cliente.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administración Central		dtziriminis	-pts/21	-bue_gost	cl1007
Cuenta	Cliente	Operaciones Hab	C.U.I.T.	Motivo Inhabilitacion	Fec.Inact. Usuari
89 0003 TECNORURAL S.R.L.	38.67988789.4	7 Inabilitacion ONCCA	38.67988789.4	22.05.2013 oncc1	
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2 OS GONZALEZ	5 Inabilitacion Total	38.70851797.2 OS GONZALEZ	31.10.2017 gkuhne	
89 0005 RED AGROPECUARIA S.R.L.	38.70851797.2	7 Inabilitacion ONCCA	38.70851797.2	oncc1	
89 0023 GIONE SERGIO RICARDO	28.17061368.1 OS GONZALEZ	5 Inabilitacion Total	28.17061368.1 OS GONZALEZ	18.09.2008 mriva	
89 0025 LA ZULEMA S.R.L.	38.70846466.6 OS D'ATTILIO	5 Inabilitacion Total	38.70846466.6 OS D'ATTILIO	24.08.2012 mriva	
89 0030 GATTI WALTER DANIEL	28.22258953.4	3 No pagar	28.22258953.4	23.09.2008 oncc1	
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	5 Inabilitacion Total	38.61797396.7	31.10.2017 msferr	
89 0032 ADASA SOCIEDAD ANONIMA	38.61797396.7	7 Inabilitacion ONCCA	38.61797396.7	oncc1	
89 0039 MARESI Y CIA. S.A.	38.70812638.8	7 Inabilitacion ONCCA	38.70812638.8	27.10.2008 oncc1	
89 0044 GIACOMELLI ALCIDES C Y LAVANDA	38.59374389.2	7 Inabilitacion ONCCA	38.59374389.2	22.12.2010 oncc1	
89 0048 GARELLO ARIEL MELSIPIO	28.17809984.2	5 Inabilitacion Total	28.17809984.2	20.01.2016 msferr	
89 0061 COMERCIAL DEL CENTRO S.A.	38.70799271.5	7 Inabilitacion ONCCA	38.70799271.5	13.10.2010 oncc1	
89 0075 LOPEZ SERGIO ARIEL	28.14494671.6	7 Inabilitacion ONCCA	28.14494671.6	3.07.2008 oncc1	
89 0077 RIZZI JOEL JUAN CARLOS Y RIZZI	38.70830179.1	7 Inabilitacion ONCCA	38.70830179.1	8.03.2013 oncc1	
89 0078 COOPERATIVA LOMA VERDE AGRICOLA	38.70835179.9	5 Inabilitacion Total	38.70835179.9	31.10.2017 msferr	
1-----					
[A]=Av.Página [P]=Ira.Página [F1]=Desp.Izq. [F3]=Desp.Der. Panta:0001/0007					
[R]=Ret.Página [U]=Ult.Página [F2]=Desp.1 Izq.[F4]=Desp.1 Der. Hojas:0001/0028					
[I]=Imprimir [Y]=Imp.Hoja # [G]=Ir a Panta [F5]=Pan.80-132 [F8]=PDF					

Figure 125: Operación por Cliente.

Este es el pdf que envía por mail:



cli007.pdf

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

Estos son los motivos de inhabilitación:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 120 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

Figure 126: Operación por Cliente.

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

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

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

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

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

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

pts/21 -bue_gostHa
cli007

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

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

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

F1=Busca Operador Comercial

Figure 127: Operación por Cliente.

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

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

pts/21 -bue_gostHa
cli007

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

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

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

Campo a Modificar: []

Figure 128: Operación por Cliente.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central ilita/Ia/InHabilita Operaciones de Clientes		pts/21 -bue_gostHa cli007
: 00 N 00 Numero: 4277 GROBOPATEL HERMANOS S.A. Inactiva: Grup de Inicio de Inactividad: 001 Cliente dudosos. No confirmacion 2- Responsable Comercial q/Inhabilita :acieri ADRIAN CIERI 3- Observaciones 1: 4- Observaciones 2:		
Inhabilita Generacion de Negocios?: S Si - Inhabilita Movimientos de Mercaderia?: S Si - Inhabilita Devengamiento CREDITOS: N No - Inhabilita Pagos/Cobranzas?: N No - Inhabilita Devengamiento DEBITOS.....: N No		
Uario qo que Cargó el Motivo:		- Fecha Carga del Motivo: 23/02/2018
Confirma Datos Ingresados (S-N) : S -----		

Figure 129: Operación por Cliente.

02 Process

Abajo los principales procesos que son ejecutados en Bunge Sudamérica.

02.01 Compras Directas (Sin Corredor)

Son compras realizadas directas con el productor.

02.01.01 Contrato A Precio

El precio es acordado en el momento de la compra. Acá aparecen dos variantes: precio negociado por los comerciales en función a parámetros preestablecidos o Pizarra es decir se toma aquel que se publica en la pizarra de Rosario – Bahía Blanca – Necochea – Quequén (de acuerdo con la sucursal de carga del contrato), a las 11:00hs del día siguiente (“pizarra ciega”).

Con la modalidad A precio los negocios nacen con precio y pueden ser:

- Precio Forward Bunge;
- Precio Pizarra;
- Precio Mercado Disponible Bunge.

02.01.01.01 Com precio fijo

Abajo los pasos para creación del contrato con precio Fijo.

- Creacion de documento de simulación.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 123 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

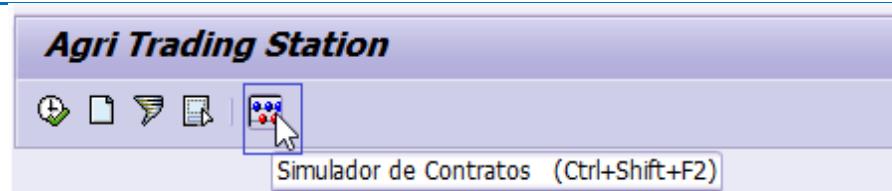


Figure 130: Acceso a el Simulador de Margen.

Documento de Simulação: Es un documento generado por el simulador, en este documento se captura informaciones para el calculo de margen. (Ver 01.16 Simulador de Margen).

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

The screenshot shows the 'Simulador de Preço de Compras v1.0' window. In the 'Dados Gerais' section, the parameters are set for a purchase of Soya (S Soja) in 2019, USD price, payment by July 22, CIF freight, and liquidation by Porto-PSM. The 'Locations' section shows the source as Núcleo (50045984) and destination as Tancacha (50045982). The 'Seleção Atual' section displays current selection details like quantity (100,000), price (10,00), and shipping terms. The 'Resultados' section shows a table comparing two dates: April 4 (Saldo 2, Frete US\$ 1,27, Liq. US\$ p 3,88, Margem U... 123,19, MTP US\$ p/ 10,00) and May 5 (Saldo 2,735, Frete US\$ 1,27, Liq. US\$ p 3,85, Margem U... 123,59, MTP US\$ p/ 10,00). Buttons at the bottom include 'Gerar Contrato' and 'Log Calc.'

Figure 131: Simulador de Margen.

En este momento vá consumir Caixinhas.

Cuando se presiona el botón “Gerar Contrato”, se genera lo documento de simulación.

The screenshot shows the 'Simulador de Preço de Compras v1.0' window. The 'Dados Gerais' section includes the same purchase parameters as before. A message box indicates 'Contrato Simulação de Compras 366676 criado.' The 'Seleção Atual' section shows the final simulation details. Buttons at the bottom include 'Gerar Contrato' and 'Log Calc.'

Figure 132: Documento de Simulacion Creado.

- Creacion del contrato maestro.

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

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



Figure 133: Selección de la simulación para crear el contrato maestro.

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

This screenshot shows the 'Entrada Rápida de Contratos' (Quick Entry Contracts) dialog box. It includes fields for 'Ctr. Simulação' (Simulation ID: 0000036676), 'Entidade' (Entity: P1022 Núcleo - Tancacha), 'Trading Desk' (Trading Desk: B01 Tancacha), 'Parte' (Party: P Compras), 'Tipo de Preço' (Price Type: DP Component Pricing), 'Modelo de Preço' (Price Model: PC10 Compra Soja Mercado Interno - Fxo - Crushing - USD), 'Moeda do Contrato' (Contract Currency: BRL), 'Criado em' (Created on: 06.04.2019), 'Fornecedor' (Supplier: checked), 'Responsável' (Responsible: checked), 'Corretor' (Broker: empty), 'Filial Negociadora' (Negotiating Branch: 50045984 Tancacha), and 'Forma Negociação' (Negotiation Form: checked). Below this is a large panel for 'Programação de Entrega' (Delivery Planning) and 'Dados de Pagamento' (Payment Data), which contains fields for 'Grupo Commodity' (G100043 Soja Crushing), 'Material' (Material: checked), 'Cláusula arbitr.' (Arbitration Clause: empty), 'Qtd. do pedido' (Order Quantity: 100,000 UM pedido TO), 'Preço de Compras' (Purchase Price: 10,00 USD por 1 SC6), 'Data de Liquidação' (Liquidation Date: 01.05.2019), 'Data de Pagamento' (Payment Date: 22.07.2019), 'Exchange/Future' (Exchange/Future: CBOE SK19 Safra 2019), 'Tipo de Operação' (Operation Type: 006 Compra Direta), 'Tipo Tol. Pricing' (Tol. Pricing Type: 1 Ao preço do contrato), 'Forma Trib PIS/COFINS' (Tribute Form: Sem forma tributação), 'Fundo de Transporte' (Transport Fund: checked), and 'Incoterms' (Incoterms: CIF Porto PSM). At the bottom right are 'Salvar' (Save) and 'X' buttons.

Figure 134: Campos para creacion del contrato maestro.

En este momento se puede asociar el contrato a un convenio marco.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 125 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Despues de rellenar los campos, se debe presionar el botton “Salvar”.

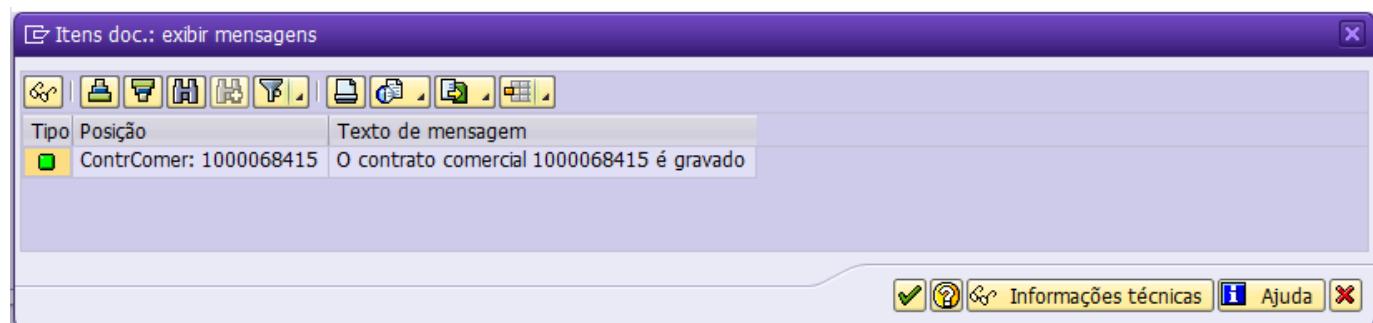


Figure 135: Contrato Maestro Creado - A Precio.

Y ya se vá a crear el documento de fijacion.

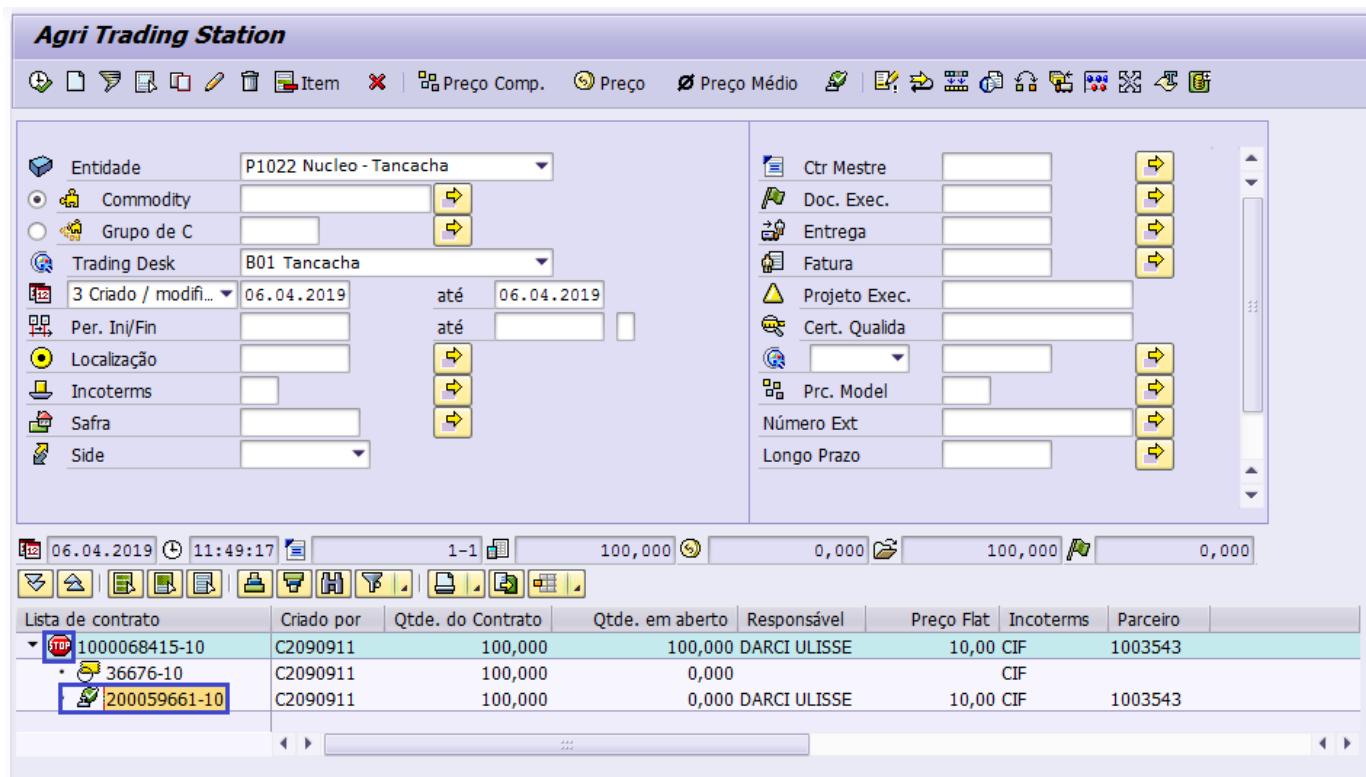


Figure 136: Creacion del Documento de Fijacion.

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

- Aprobacion del Contrato.

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

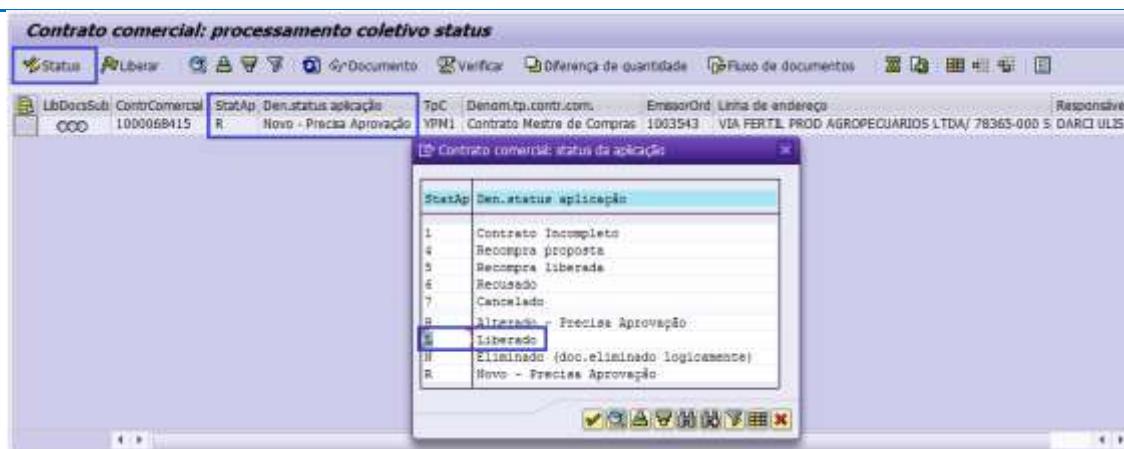


Figure 137: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

The screenshot shows the 'Agri Trading Station' application interface. On the left, there is a search form with various filters like Entidade (P1022 Nucleo - Tancacha), Commodity, Grupo de C, Trading Desk (B01 Tancacha), and dates (06.04.2019 to 06.04.2019). On the right, there is a grid of buttons for different document types: Ctr Mestre, Doc. Exec., Entrega, Fatura, Projeto Exec., Cert. Qualida, Prc. Model, Número Ext, and Longo Prazo. Below the search form, there is a table titled 'Lista de contrato' showing a list of contracts. One contract is expanded to show its details: CCO 1000068415-10, Criado por C2090911, Qtde. do Contrato 100,000, Qtde. em aberto 100,000, Responsável DARCI ULISSSE, Preço Flat 10,00 CIF, Incoterms CIF, Parceiro 1003543, and Descrição di VIA FERTIL I. The table also lists other contracts with similar details.

Figure 138: Contrato aprobado.

02.01.01.02 Com precio variable

Cuando el negocio está pactado con precio variable por fecha de entrega de la mercadería, se ingresa la fecha hasta de entrega y el precio a pagar hasta la fecha dada, se puede ingresar más de un plazo de entrega hasta y el precio correspondiente. Se debe controlar que la fecha hasta del último periodo de entrega no sea menor o mayor del plazo de entrega hasta del contrato. Solo disponibles para contratos con precio.

El GAP para suportar esta operación es **GAP(OW)083** - Fixação do contrato Compra Direta com preço variável.

- Creacion del contrato maestro.

En el *Trading Station*, en el QuickEntry.

Figure 139: Ingresar en el QuickEntry.

Cargar os datos de compra directa y seleccionar el modelo de precio variable e cargar los precios en función de la fecha de entrega.

Figure 140: Carga de Negocio con Precio Variable.

After filling the fields, the contract must be recorded.

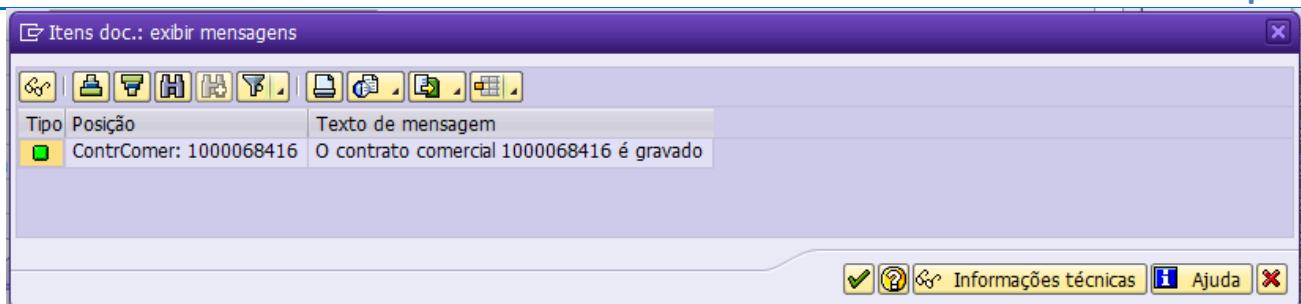


Figure 141: Contrato Maestro Creado - Precio Variable.

En este momento se consume Caixinhas.

El contrato se queda pendente de aprobacion.

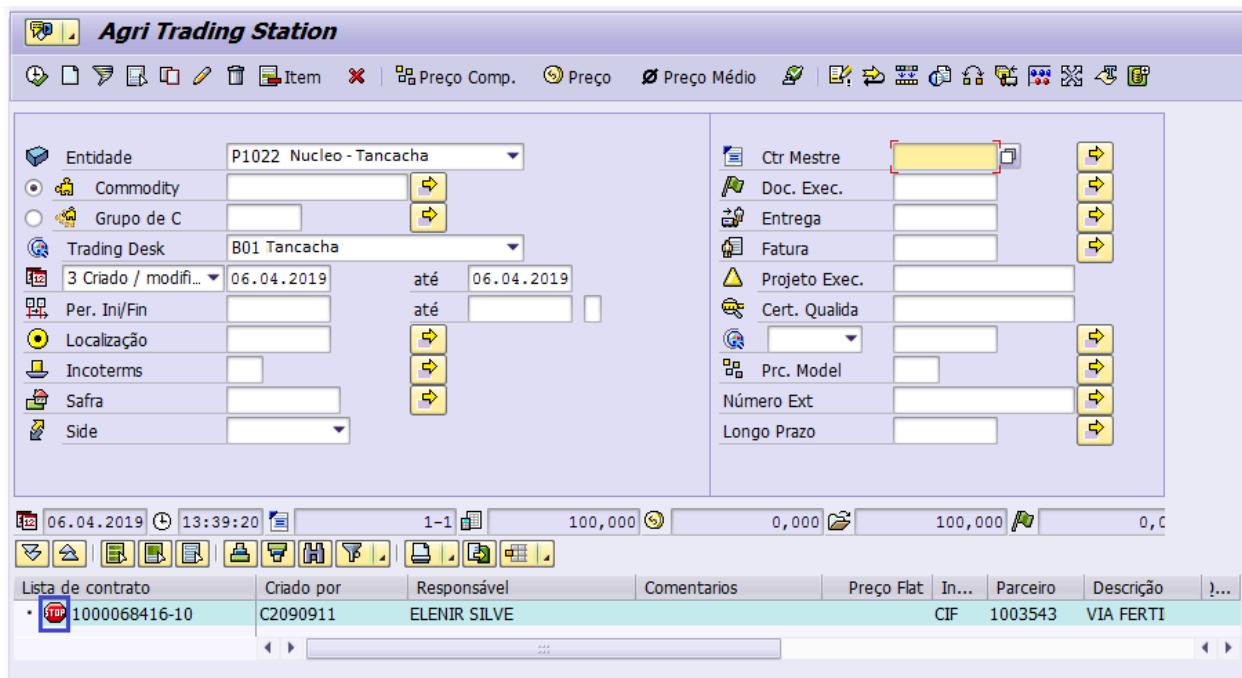


Figure 142: Contrato Pendiente de Aprobacion.

- Aprobacion del Contrato.

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

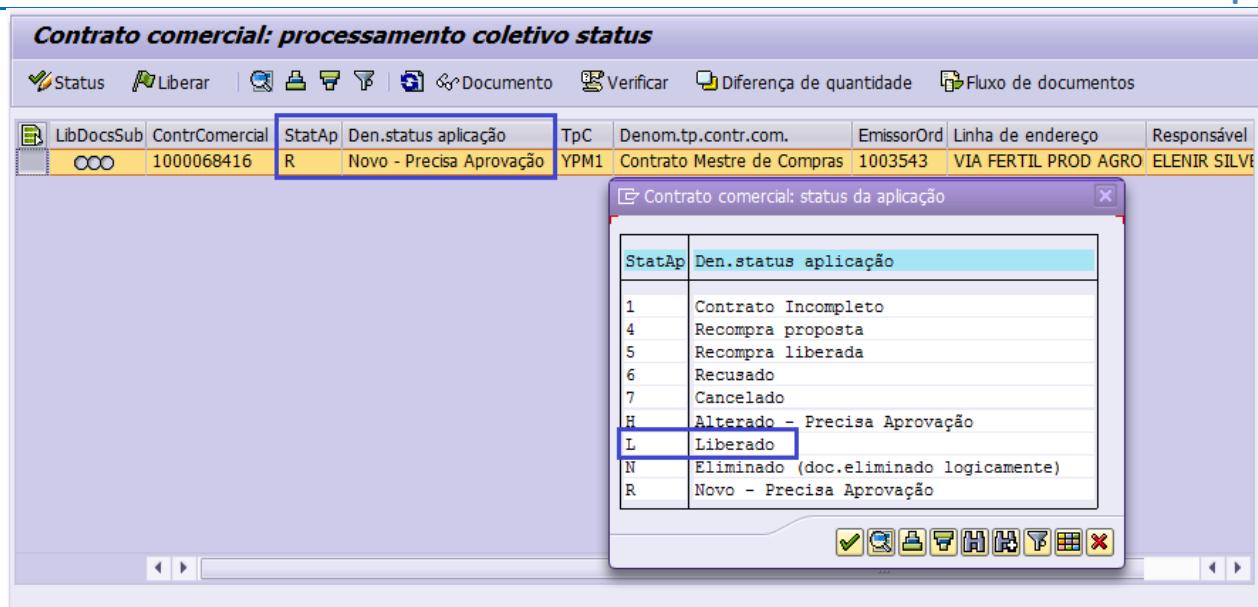


Figure 143: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

- Creación del documento de fijación.

El documento de fijación se creará con mercadería aplicada o no (es indistinto) que es donde vamos ejecutar el simulador para calcular la margen de la operación.

02.01.01.03 Controles de precio

Sobre este campo existe un control que valida que el precio no supere por más o en menos al 5% del valor del precio orientativo. Consulta si acepta y deja cargarlo. Cuando se pasa del 5%, debería bloquearlo y un usuario determinado, aprobar o rechazar.

GAP GTM(OW)077 - Mercado a Precio.

02.01.02 Contrato A Fijar

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

Existen diferentes modalidades de un negocio a Fijar precio:

- Precio Forward Bunge.
- Precio Forward Bunge y luego Pizarra.
- Precio Forward Bunge y luego Precio Mercado Disponible Bunge.
- Precio Mercado Disponible Bunge.
- Precio MATBa.
- **Chicago - Basis**

Todos estos negocios pueden ser en Pesos o en Dólares

El GAP para suportar esta operación es **GAP(OW)084** - Harmonização do simulador para operar com mercados consecutivos e combinados.

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

- Creacion del contrato maestro.

En el *Trading Station*, en el QuickEntry.

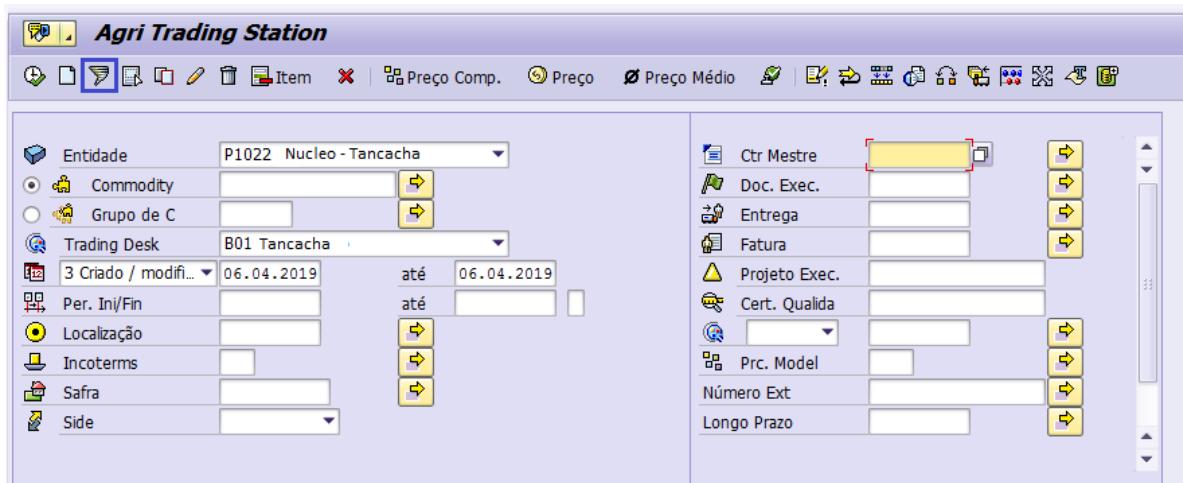


Figure 144: Ingresar en el QuickEntry.

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

Figure 145: Creacion del contrato maestro a fijar, para compras directas sin Broker.

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



Figure 146: Contrato creado.

En este momento se consume Caixinhas.

El contrato se queda pendiente de aprobacion.

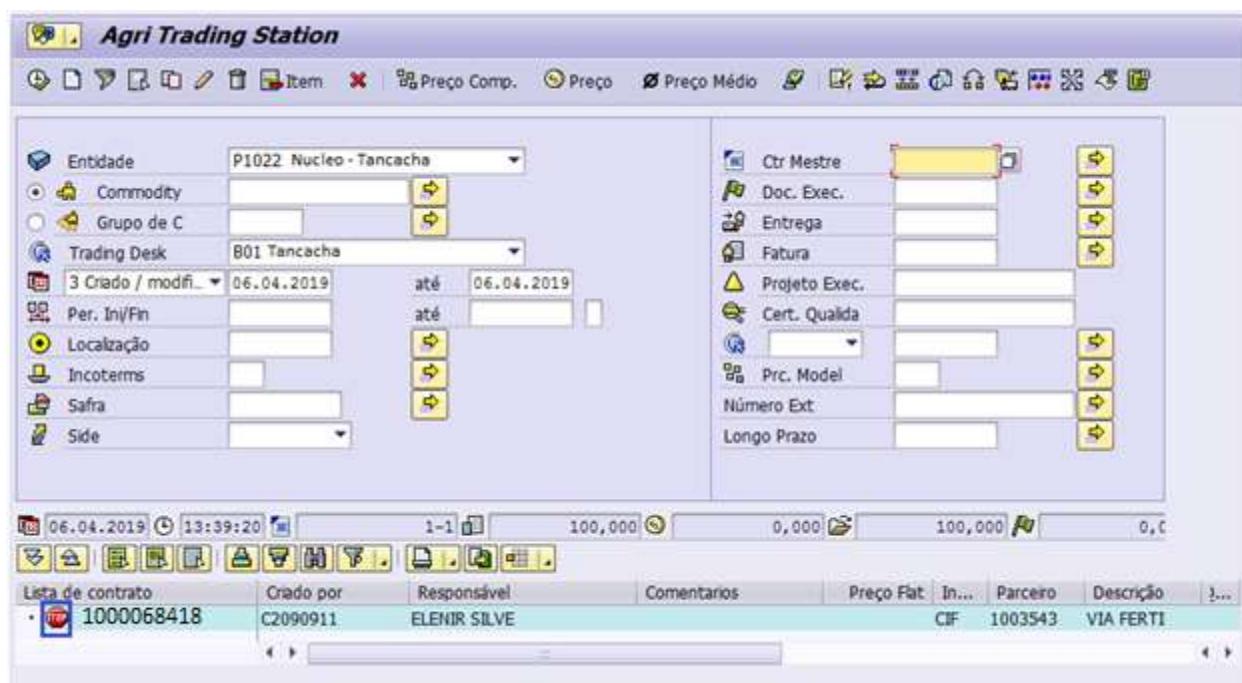


Figure 147: Contrato Pendiente de Aprobacion.

- Aprobacion del Contrato.

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

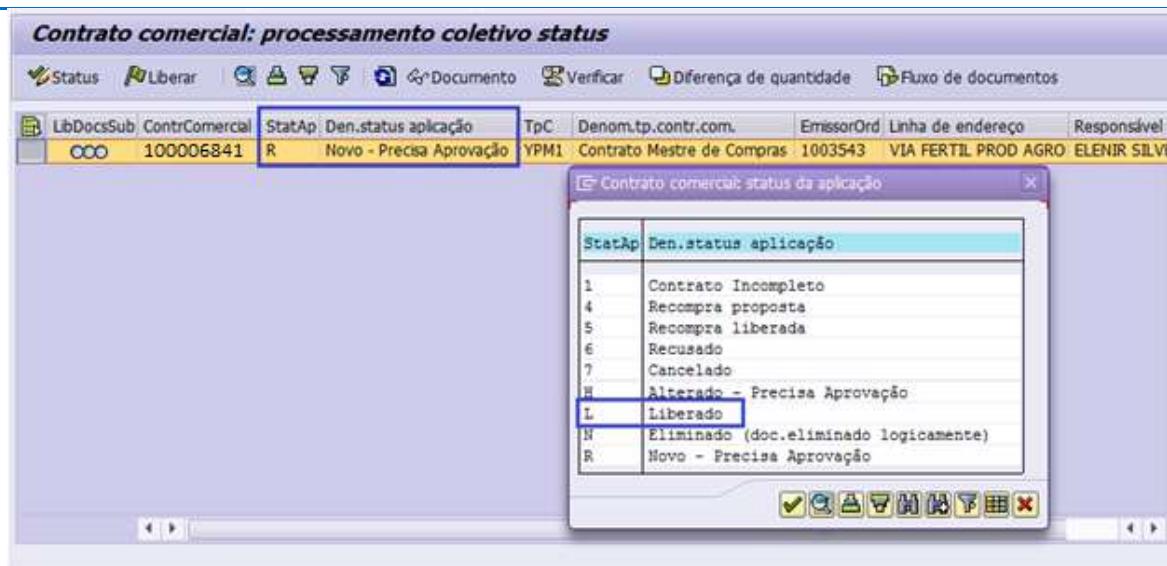


Figure 148: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

- Creación del documento de fijación.

Para estos contratos el documento de fijación se puede generar en las dos ubicaciones:

- Por la Web de fijación: Donde el productor puede añadir y fijar sus contratos. Ver 03.03.09 Fijacion por WEB.
- Fijacion Manual: donde un empleado de Bunge puede hacer la Fijacion con el simulador de margen. Ver 03.03.01.02 Contratos A Fijar.

La continuación, mostraremos la Fijacion manual con el simulador.

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

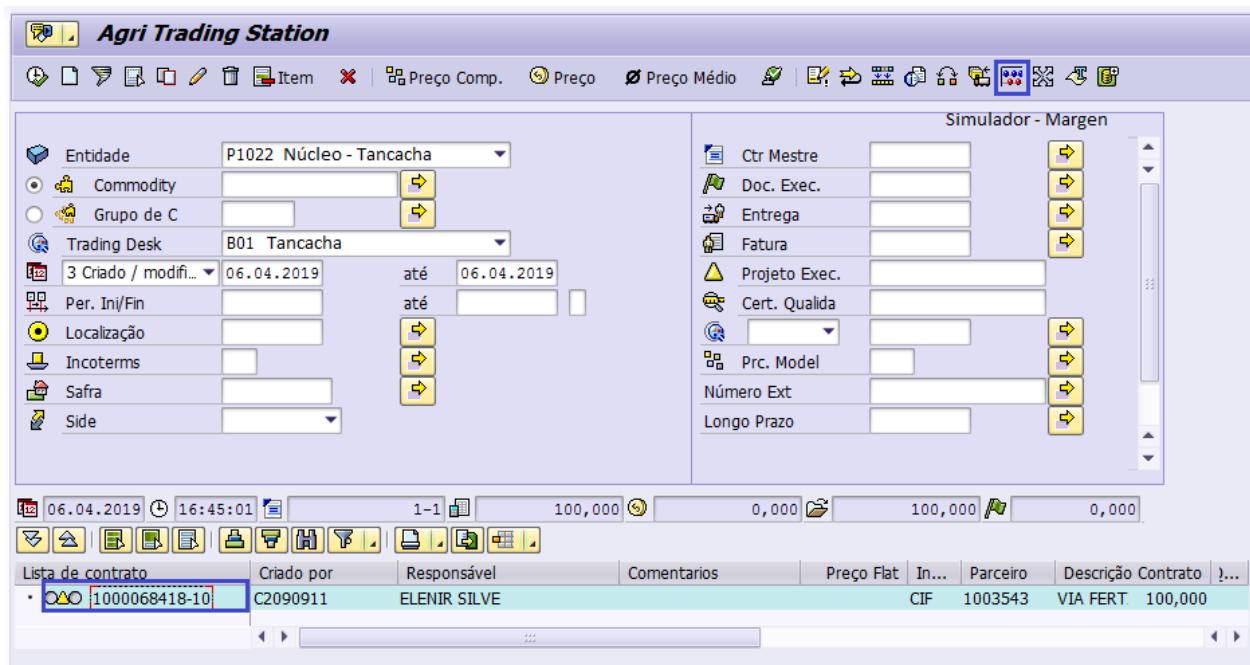


Figure 149: Fijacion Manual por el Simulador.

El simulador de margen va presentar los siguientes datos:

Figure 150: Simulador fijando el contrato A Fijar.

Como se puede mirar, muchos campos están grisados. El campo “Preço a Pagar” ya selecciona el valor del precio de acuerdo con que fue añadido en la Figure 145, de los mercados elegíveis para el contrato.

Para crear lo documento de Simulación y el documento de fijación, se debe presionar el botón “Gerar Contrato”.

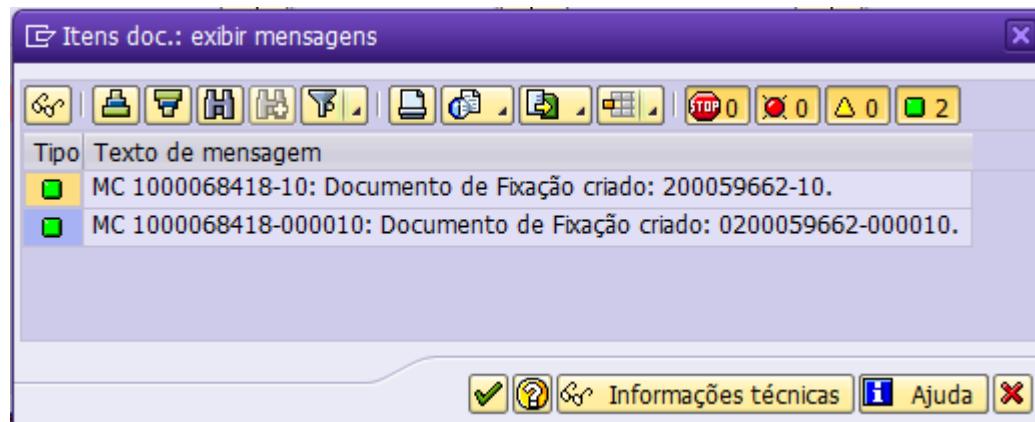


Figure 151: Creacion del Documentos de Simulacion y Fijacion.

Y luego el flujo esta listo.

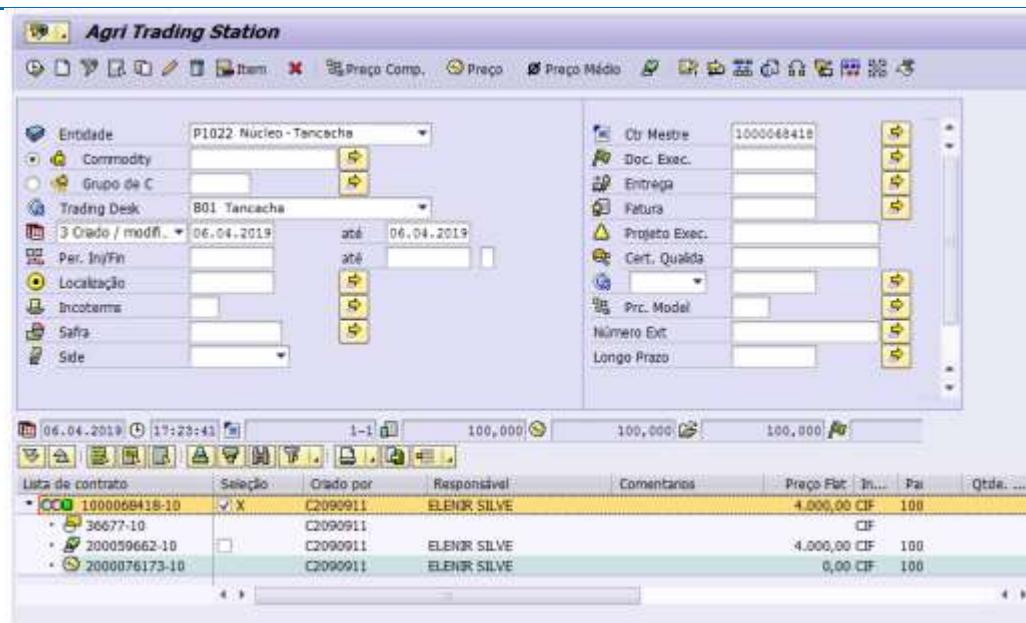


Figure 152: Fluxo completo - A fijar.

02.02 Compras Con Corredor

Abajo descrevemos las compras directas con corredores. Las compras con corredor se pueden generar en el Recinto de la Bolsa de Comercio de Rosario o bien telefónicamente.

02.02.01 Contrato A Precio

El precio es acordado en el momento de la compra. Acá aparecen dos variantes: precio negociado por los comerciales en función a parámetros preestablecidos o Pizarra es decir se toma aquel que se publica en la pizarra de Rosario – Bahía Blanca – Necochea – Quequén (de acuerdo con la sucursal de carga del contrato), a las 11:00hs del día siguiente (“pizarra ciega”).

Con la modalidad A precio los negocios nacen con precio y pueden ser:

- Precio Forward Bunge;
- Precio Pizarra;
- Precio Mercado Disponible Bunge.
- **MATba**

02.02.01.01 Com precio fijo

Abajo los pasos para creación del contrato con precio Fijo.

- Creacion del Lote.

Lotes se aplican exclusivamente para corredor.

Las compras con corredor pueden o no tener lotes.

Se debe ingresar por el *Trading Station*, y utilizar la funcionalidad del QuickEntry.

Figure 153: Ingresar en el QuickEntry.

Cargar los campos para crear el lote.

Lote: Son operaciones de compra de materia prima realizadas entre los Corredores y Bunge, generalmente en la Bolsa de Comercio de Rosario. En esta modalidad de compra se pactan los aspectos generales de comercialización. (Ver 01.12 Lotes).

Aca se puede anadir un convenio.

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

En este momento se vá a consumir Caixinhas.

Figure 154: Creación del Lote.

Lote creado.

Figure 155: Creacion del Lote.

- Creacion de documento de simulación.

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

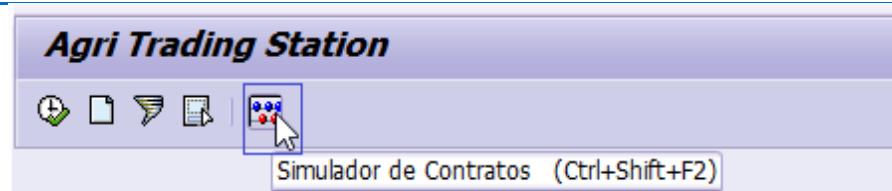


Figure 156: Acceso a el Simulador de Margen.

Documento de Simulação: Es un documento generado por el simulador, en este documento se captura informaciones para el calculo de margen. (Ver 01.16 Simulador de Margen).

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

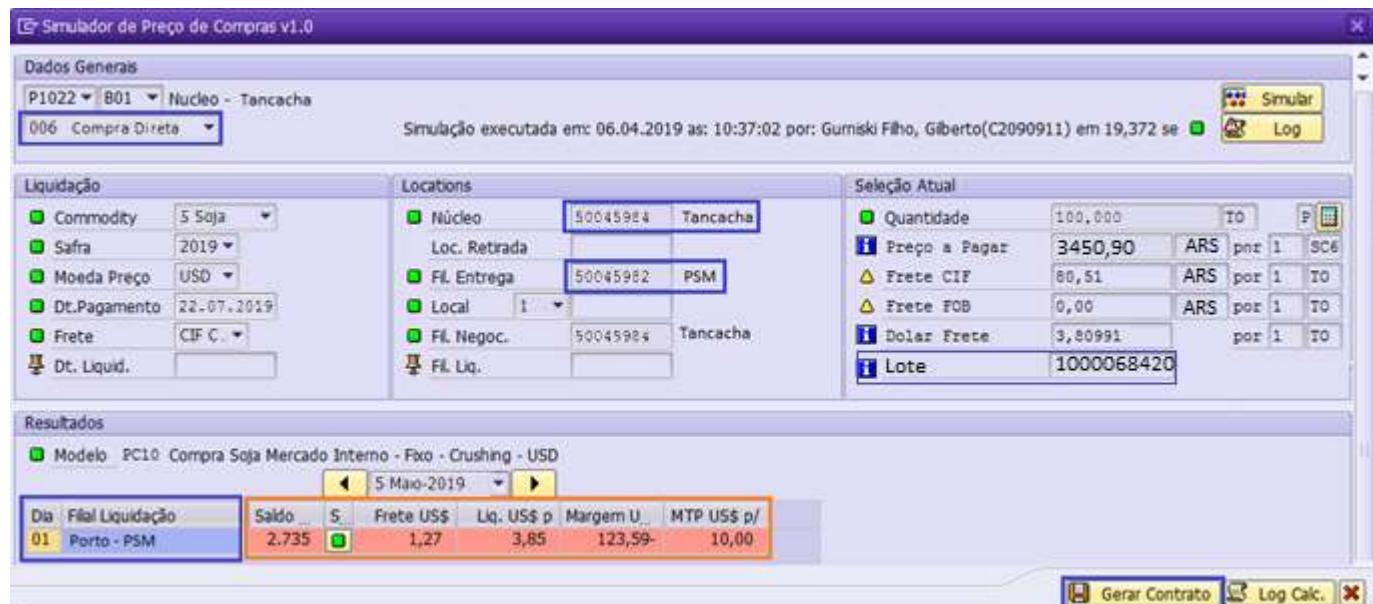


Figure 157: Simulador de Margen.

En este momento no se consume Caixinha, el lote ya consume.

Cuando se presiona el botón “Gerar Contrato”, se genera lo documento de simulación.

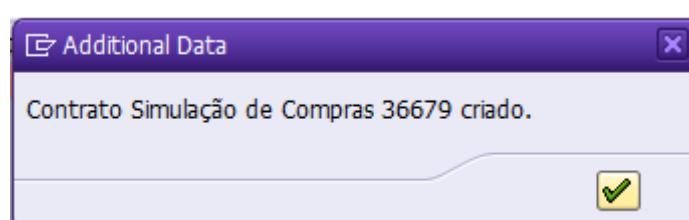


Figure 158: Documento de Simulacion Creado.

- Creacion del contrato maestro.

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

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

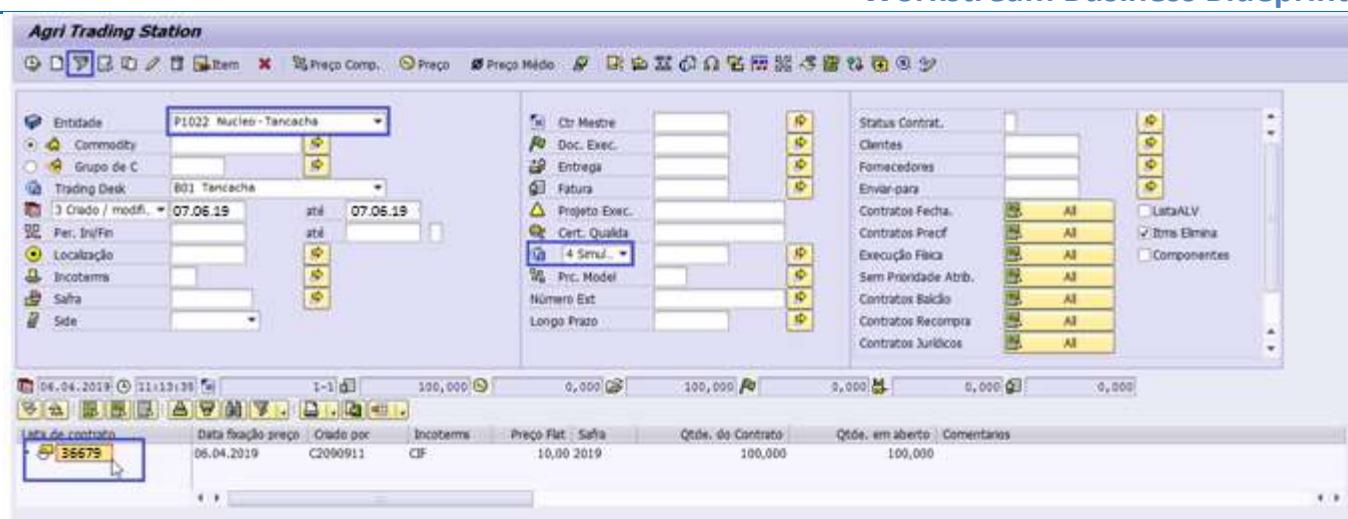


Figure 159: Selección de la simulacion para crear el contrato maestro.

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

This screenshot shows the 'Entrada Rápida de Contratos' (Quick Entry Contracts) dialog box. It contains several input fields for creating a new contract. The fields include: 'Ctr Simulação' (0000036676), 'Entidade' (P1022 Núcleo - Tancacha), 'Trading Desk' (B01 Tancacha), 'Parte' (P Compras), 'Tipo de Preço' (DF Component Pricing), 'Modelo de Preço' (PC10 Compra Soja Mercado Interno - Fxo - Crushing - USD), 'Moeda do Contrato' (BRL), 'Criado em' (06.04.2019), 'Fornecedor' (checkbox checked), 'Responsável' (checkbox checked), 'Corretor' (empty), 'Filial Negociadora' (50045984 Tancacha), and 'Forma Negociação' (checkbox checked). Below these fields is a tabbed panel with 'Programação de Entrega' and 'Dados de Pagamento'. Under 'Programação de Entrega', fields include 'Grupo Commodity' (G100043 Soja Crushing), 'Material' (checkbox checked), 'Cláusula arbitr.', 'Qtd.do pedido' (100,000), 'UM pedido' (TO), 'Preço de Compras' (10,00), 'USD', 'por 1', 'SC6'. Under 'Dados de Pagamento', fields include 'Data de Liquidação' (01.05.2019), 'Data de Pagamento' (22.07.2019), 'Exchange/Future' (CBOT), 'SKL9', 'Safra' (2019), 'Tipo de Operação' (006 Compra Direta), 'Tipo Tol. Pricing' (1 Ao preço do contrato), 'Forma Trib PIS/COFINS' (Sem forma tributação), 'Fundo de Transporte' (checkbox checked), and 'Incoterms' (CIF Porto PSM). At the bottom right of the dialog box are 'Salvar' (Save) and 'X' buttons.

Figure 160: Campos para creacion del contrato maestro.

En este momento se puede asociar el contrato a un convenio marco.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 139 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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



Figure 161: Contrato Maestro Creado - A Precio.

En este momento no vá consumir Caixinhas, el Lote ya consumio.

Y ya se vá a crear el documento de fijcion, automático.

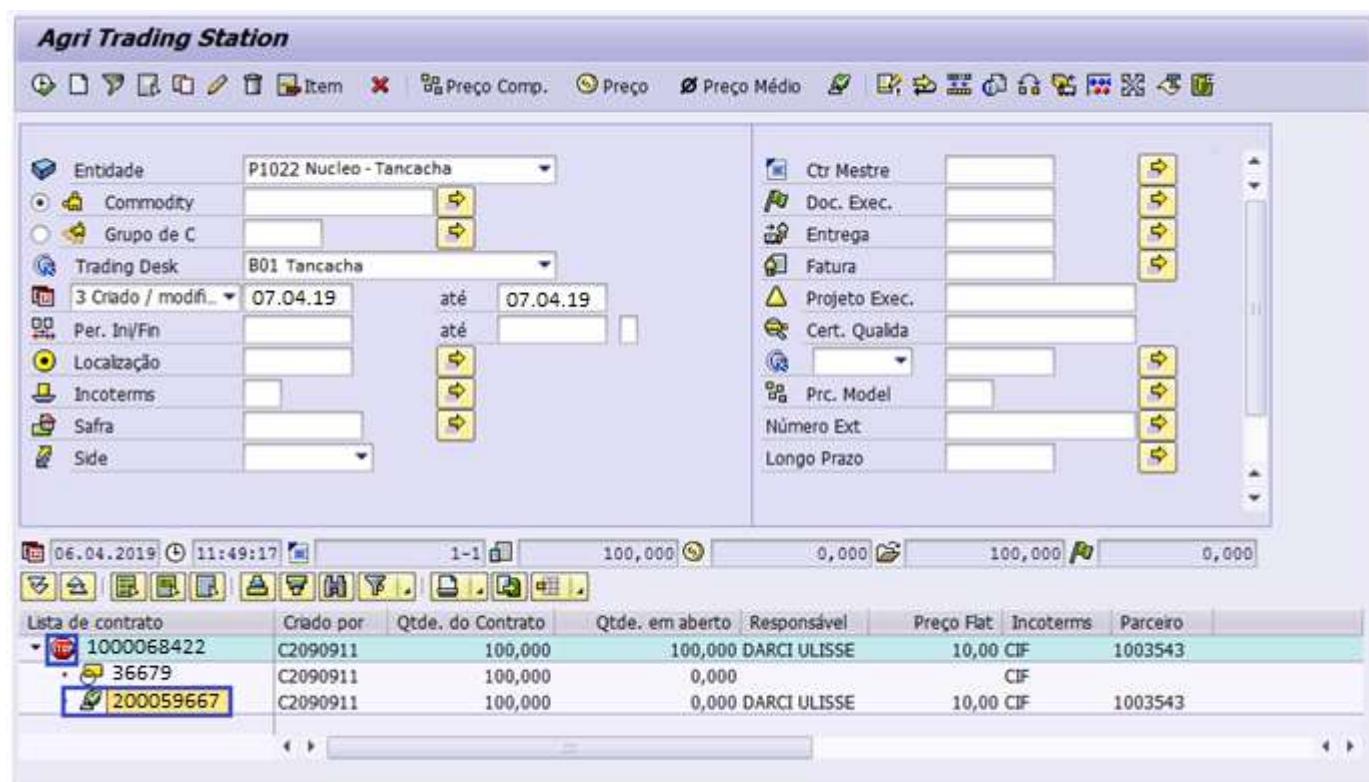


Figure 162: Creacion del Documento de Fijacion.

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

- Aprobacion del Contrato.

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

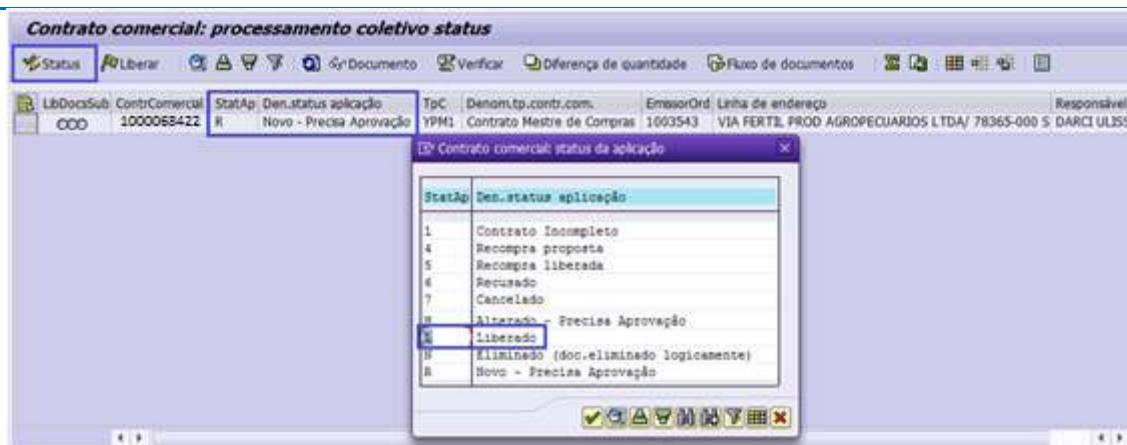


Figure 163: Aprobacion del contrato.

Con la liberación es contrato ya esta listo.

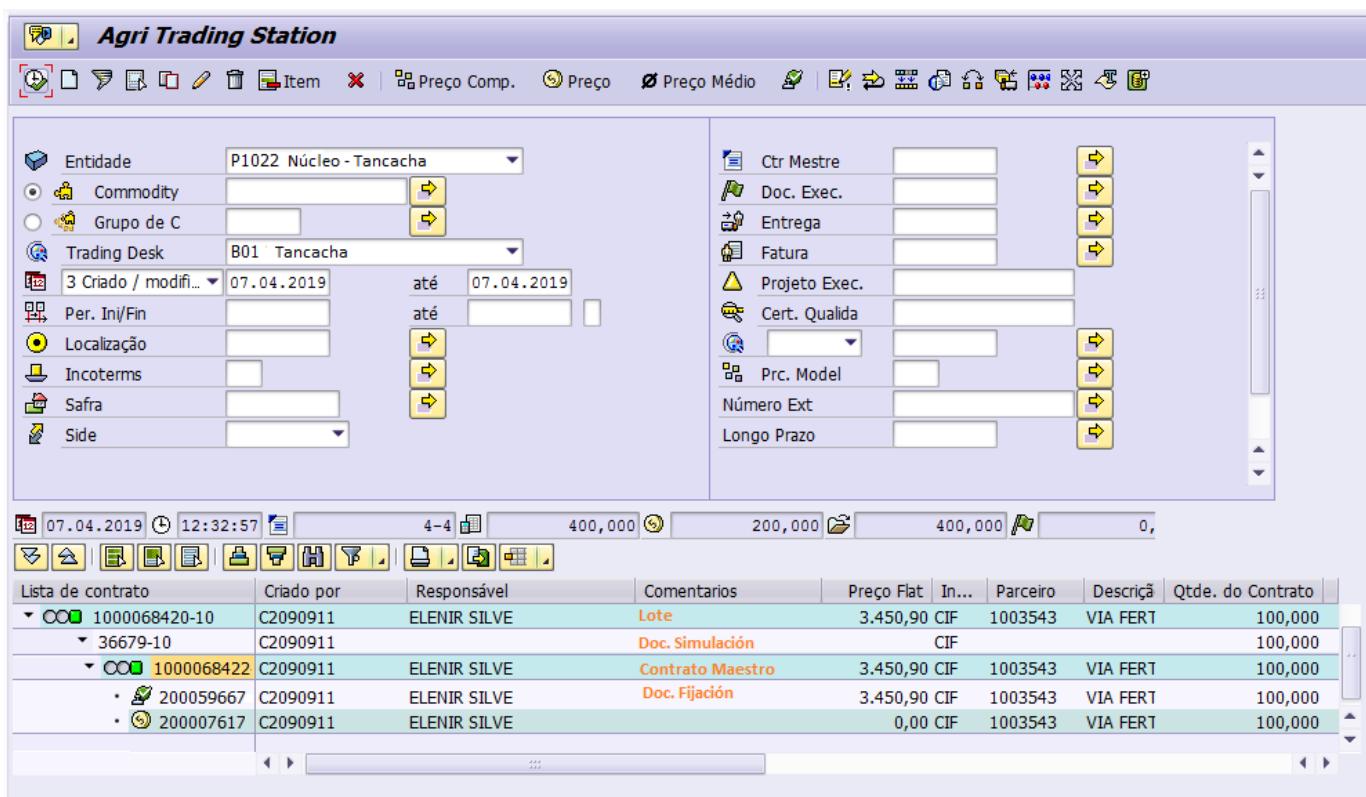


Figure 164: Contrato aprobado y flujo listo.

02.01.01.02 Com preço variable

Cuando el negocio está pactado con precio variable por fecha de entrega de la mercadería, se ingresa la fecha hasta de entrega y el precio a pagar hasta la fecha dada, se puede ingresar más de un plazo de entrega hasta y el precio correspondiente. Se debe controlar que la fecha hasta del último periodo de entrega no sea menor o mayor del plazo de entrega hasta del contrato. Solo disponibles para contratos con precio.

El GAP para suportar esta operación es **GAP(OW)083** - Fixação do contrato Compra Direta com preço variável.

- Creacion del Lote.

Lotes se aplican exclusivamente para corredor.

Las compras con corredor pueden o no tener lotes.

Se debe ingresar por el *Trading Station*, y utilizar la funcionalidad del QuickEntry.

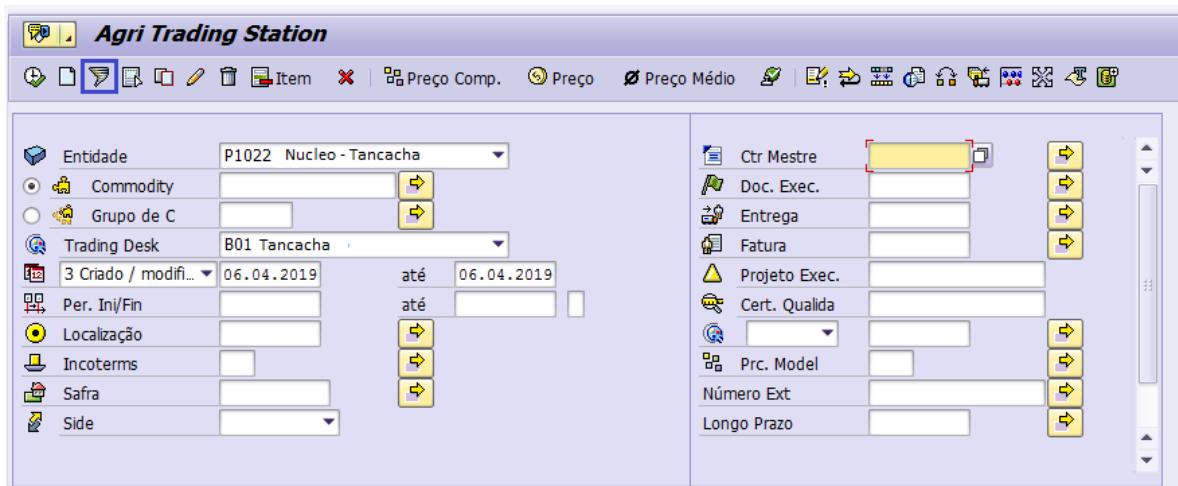


Figure 165: Ingresar en el QuickEntry.

Cargar los campos para crear el lote.

Lote: Son operaciones de compra de materia prima realizadas entre los Corredores y Bunge, generalmente en la Bolsa de Comercio de Rosario. En esta modalidad de compra se pactan los aspectos generales de comercialización. (Ver 01.12 Lotes).

Aca se puede anadir un convenio.

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

En este momento se vá a consumir Caixinhas.

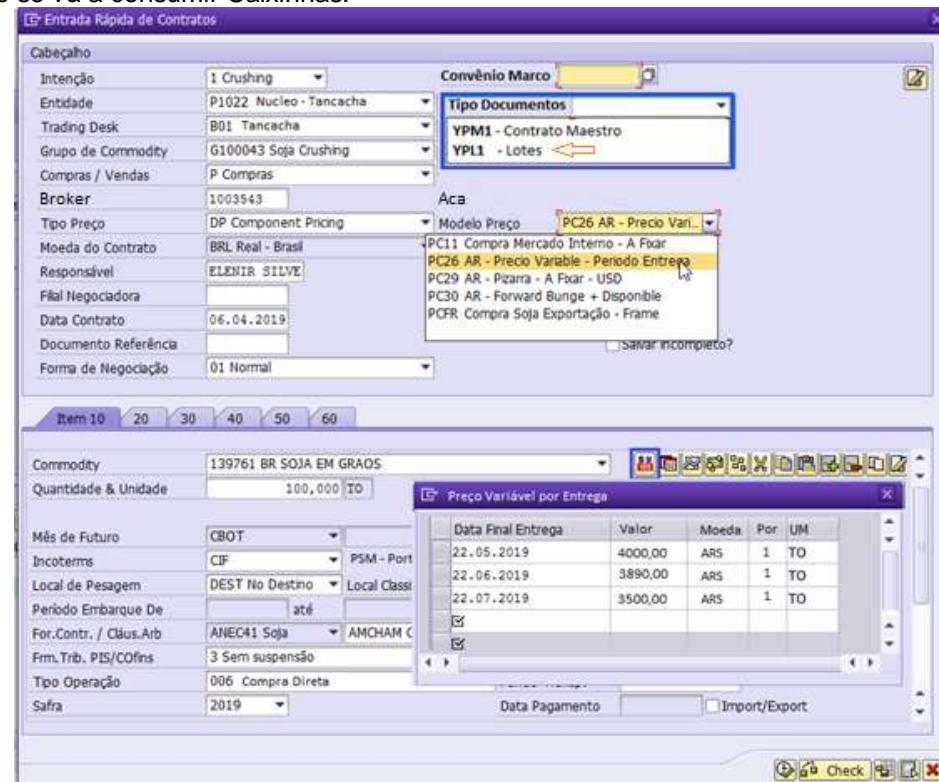


Figure 166: Creación del Lote.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 142 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Lote creado.

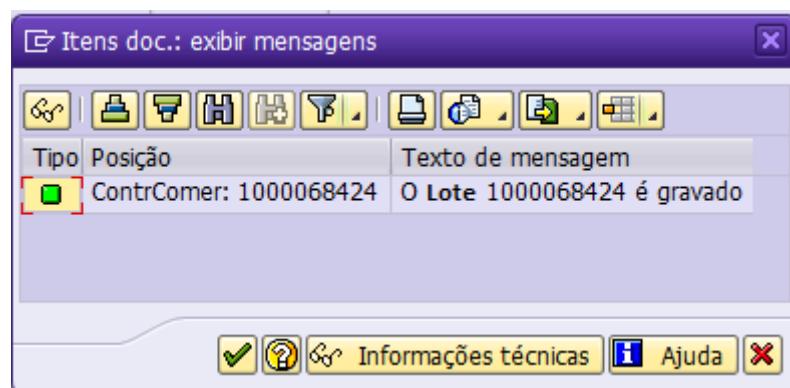


Figure 167: Creacion del Lote.

- Creacion del contrato maestro.

La creación de los contratos maestros se puede hacer de dos formas:

- El corredor puede ingresar en la Web para hacer el Split de los lotes (ver 01.12.05 Explotación del Lote en la Web (Fiori)).
- Un empleado de Bunge puede hacer manualmente (ver 01.12.04 Explotación del Lote en SAP).

Abajo, presentamos el proceso manual.

En el *Trading Station*, se debe seleccionar Lote e utilizar el QuickEntry, para crear el contrato maestro.

Criado por	Responsável	Comentários	Preço Flat	In...	Parceiro
C2090911	ELENIR SILVE				CIF 1003543

Figure 168: Ingresar en el QuickEntry – Precio Variable con Corredor.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Cargar os datos de compra directa y grabar el contrato.

Figure 169: Creacion del contrato maestro precio variable, para compras directas con Broker.

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

Figure 170: Contrato creado precio variable con Corredor.

En este momento no se consume Caixinhas, por que el lote ya cosume.

El contrato se queda pendente de aprobacion.

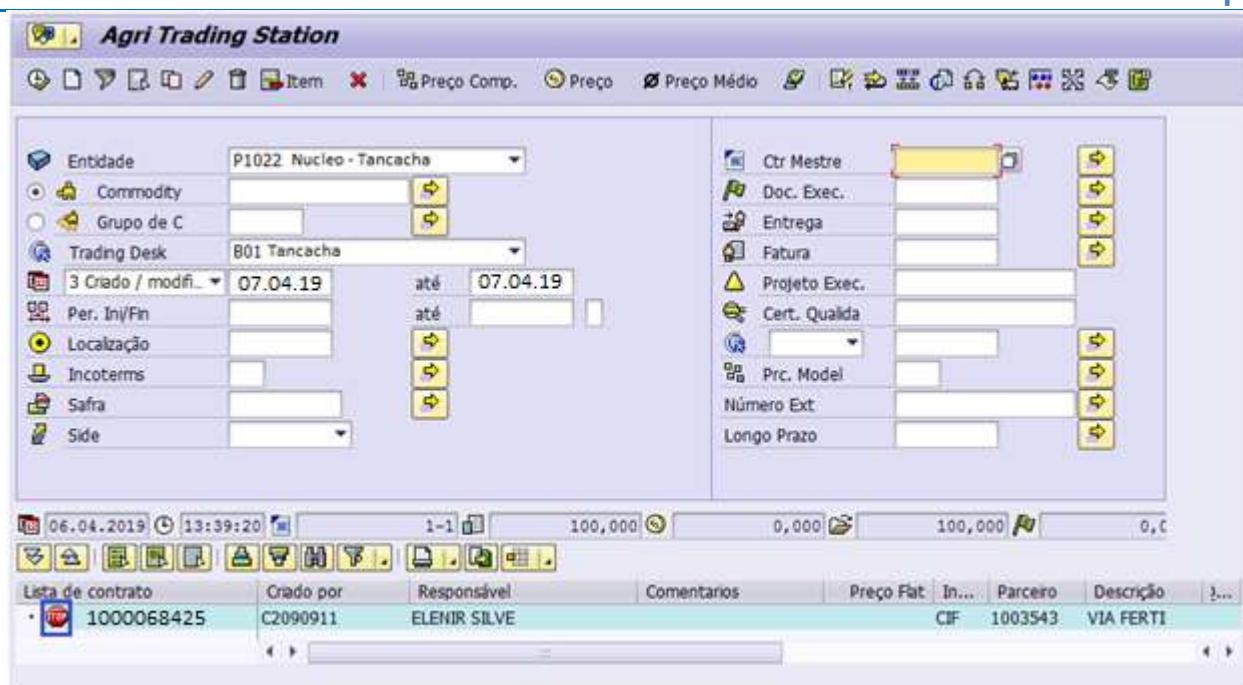


Figure 171: Contrato Pendiente de Aprobacion Precio Variable con Corredor.

- Aprobacion del Contrato.

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



Figure 172: Aprobacion del contrato – Precio Variable con Corredor.

La liberación del contrato a fijar no genera el documento de fijación. Para eso se debe ejecutar el paso abajo.

- Creación del documento de fijación.

Para estos contratos el documento de fijación se puede generar dos formas:

- Por la Web de fijación:** Donde el productor puede anadir y fijar sus contratos. Ver 03.03.09 Fijacion por WEB.

- Fijacion Manual:** donde un empleado de Bunge puede hacer la Fijacion con el simulador de margen. Ver 03.03.01.02 Contratos A Fijar.

La continuación, mostraremos la fijacion manual con el simulador.

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

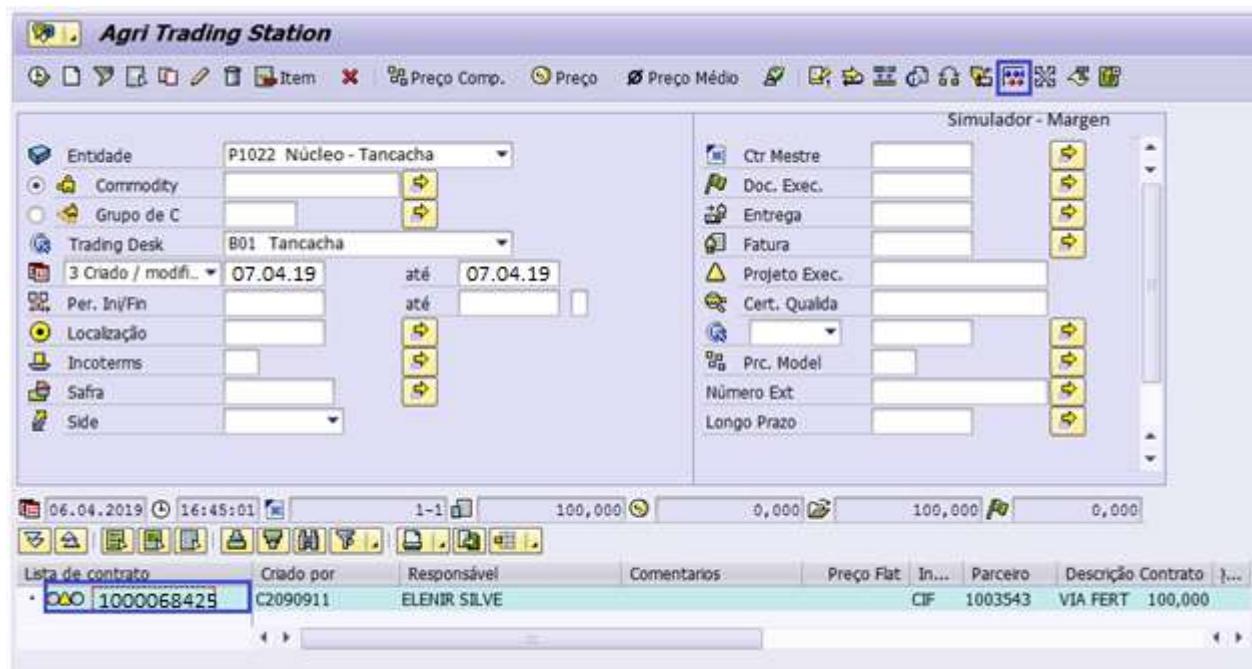


Figure 173: Fijacion Manual por el Simulador -Precio Variable con Corredor.

El simulador de margen va presentar los siguientes datos:

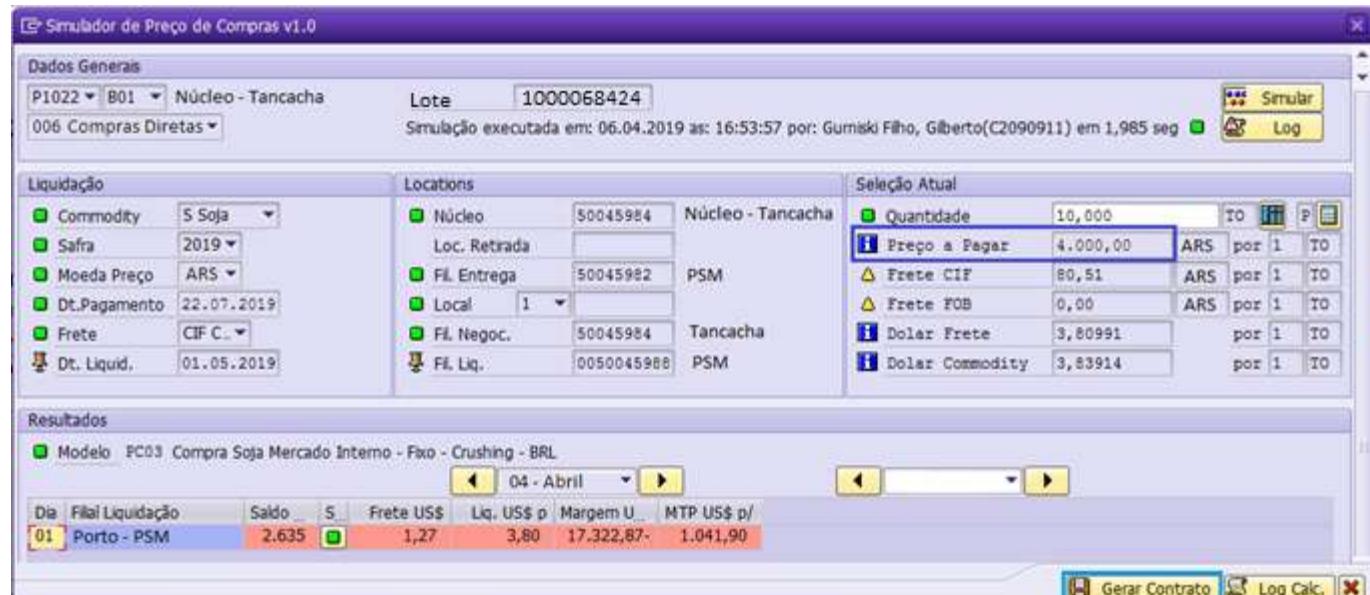


Figure 174: Simulador fijando el contrato - A fijar con Corredor.

Como se puede mirar, muchos campos están grisados. El campo "Preço a Pagar" ya selecciona el valor del precio de acuerdo con que fue añadido en la Figure 166, de los mercados elegíveis para el contrato.

Para crear lo documento de Simulación y el documento de fijación, se debe presionar el botón "Gerar Contrato".

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 146 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

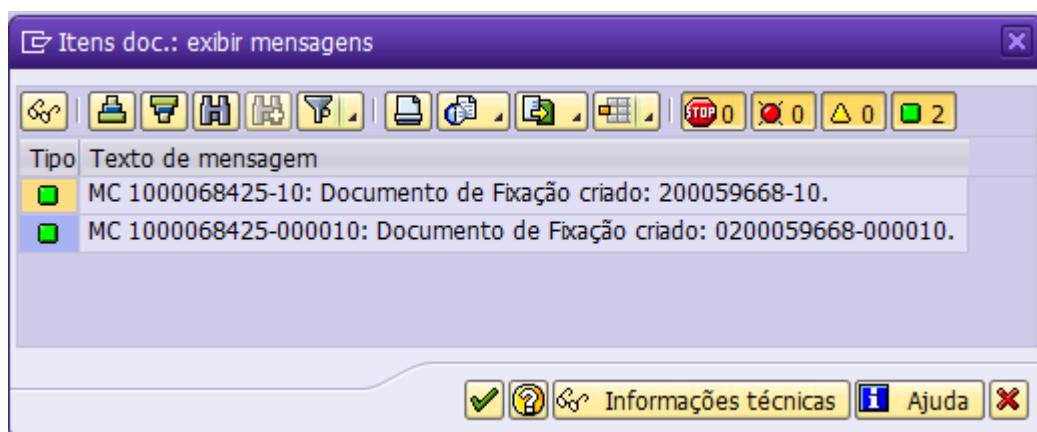


Figure 175: Creacion del Documentos de Simulacion y Fijacion – Precio Variable con Corredor.

Y luego el flujo esta listo.

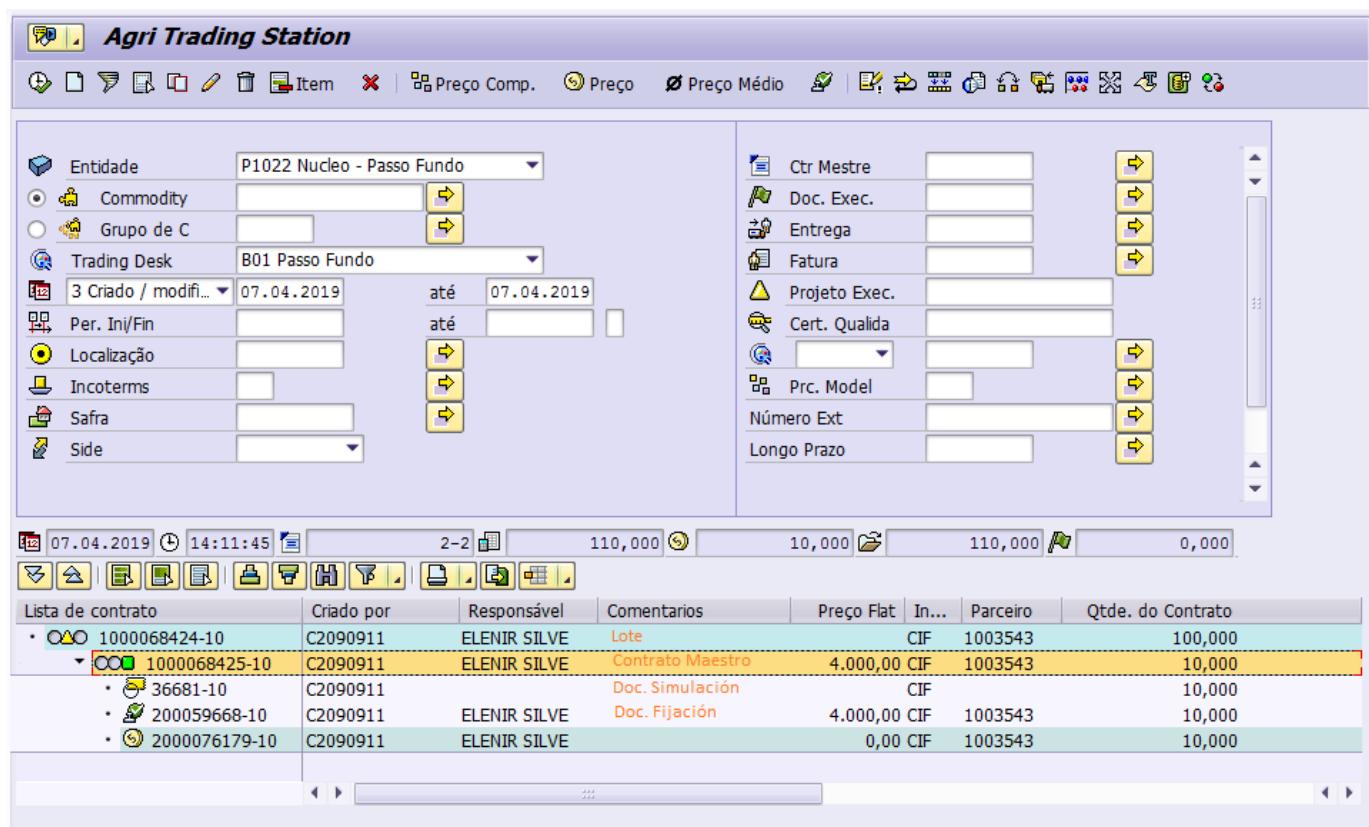


Figure 176: Fluxo completo - A fijar con Corredor.

02.01.01.03 Controles de precio

Sobre este campo existe un control que valida que el precio no supere por más o en menos al 5% del valor del precio orientativo. Consulta si acepta y deja cargarlo. Cuando se pasa del 5%, debería bloquearlo y un usuario determinado, aprobar o rechazar.

GAP GTM(OW)077 - Mercado a Precio.

02.02.02 Contrato A Fijar

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

Existen diferentes modalidades de un negocio a Fijar precio:

- Precio Forward Bunge.
- Precio Forward Bunge y luego Pizarra.
- Precio Forward Bunge y luego Precio Mercado Disponible Bunge.
- Precio Mercado Disponible Bunge.
- Precio MATBa.

Todos estos negocios pueden ser en Pesos o en Dólares

El GAP para suportar esta operación es **GAP(OW)084** - Harmonização do simulador para operar com mercados consecutivos e combinados.

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

- Creacion del Lote.

Lotes se aplican exclusivamente para corredor.

Las compras con corredor pueden o no tener lotes.

Se debe ingresar por el *Trading Station*, y utilizar la funcionalidad del QuickEntry.

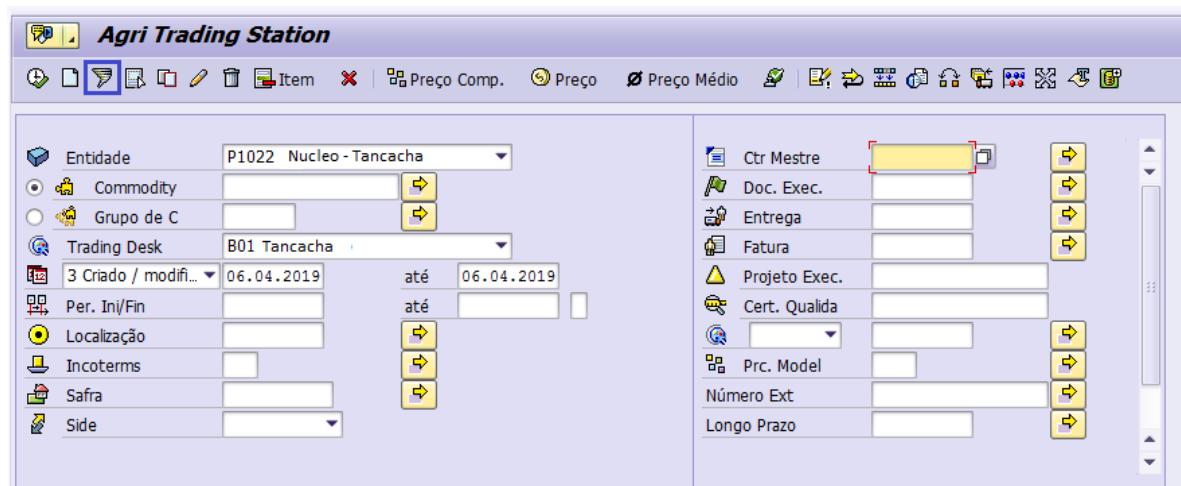


Figure 177: Ingresar en el QuickEntry.

Cargar los campos para crear el lote.

En los Lotes se puede anadir un convenio.

En este momento se vá a consumir Caixinhas.

Lote: Son operaciones de compra de materia prima realizadas entre los Corredores y Bunge, generalmente en la Bolsa de Comercio de Rosario. En esta modalidad de compra se pactan los aspectos generales de comercialización. (Ver 01.12 Lotes).

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

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

En este momento se va a consumir Caixinhas.

Figure 178: Creación del Lote.

Lote creado.

Figure 179: Creacion del Lote.

- Creacion del contrato maestro.

Para la creación del contrato maestro hay dos opciones:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 149 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- El corredor puede ingresar en la Web para hacer el Split de los lotes (ver 01.12.05 Explotación del Lote en la Web (Fiori)).
- Un empleado de Bunge puede hacer manualmente (ver 01.12.04 Explotación del Lote en SAP).

Abajo, presentamos el proceso manual.

En el *Trading Station*, se debe seleccionar Lote e utilizar el QuickEntry, para crear el contrato maestro.

Lista de contrato	Criado por	Responsável	Comentarios	Preço Flat	In...	Parceiro
1000068417-10	C2090911	ELENIR SILVE		CIF	1003543	

Figure 180: Ingresar en el QuickEntry - A fijar con Corredor.

Cargar os datos de compra directa y grabar el contrato.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

Entrada Rápida de Contratos

Cabeçalho

Intenção: 1 Crushing

Entidade: P1022 Nucleo - Tancacha

Trading Desk: B01 Tancacha

Grupo de Commodity: G100043 Soja Crushing

Compras / Vendas: P Compras

Broker: 1003543

Tipo Preço: DP Component Pricing

Moeda do Contrato: BRL Real - Brasil

Responsável: ELENIR SILVE

Filial Negociadora: 50045984 Tancacha

Data Contrato: 06.04.2019

Fornecedor: 10102001 VIA FERTIL PROD AGROPECUAR

Documento Referência:

Forma de Negociação: 01 Normal

Convênio Marco: YPM1 - Contrato Maestro

Salvar incompleto?

Item 10 20 30 40 50 60

Commodity: 139761 BR SOJA EM GRAOS

Quantidade & Unidade: 10,000 TO

Mês de Futuro: CBOT SK19 Soybeans Maio 2019

Incoterms: CIF Porto - PSM

Local de Pesagem: DEST No Destino Local Classificação: DEST No ... Esquema QA: 92 CRUZ A ...

Período Embarque De: 01.05.2019 até 31.05.2019 Tipo Trans: ZA Rodovi...

For.Contr. / Cláus.Ar: ANEC41 Soja AMCHAM Câmara ...

Frm.Trib. PIS/COfins: 3 Sem suspensão

Tipo Operação: 006 Compra Direta Fundo Transp.: 02 Não calcula

Safra: 2019 Data Pagamento: Import/Export

Figure 181: Creacion del contrato maestro a fijar, para compras directas con Broker.

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

Itens doc.: exibir mensagens

Tipo: Posição

Texto de mensagem: ContrComer: 1000068419 O contrato comercial 1000068419 é gravado

Informações técnicas Ajuda X

Figure 182: Contrato creado - A fijar con Corredor.

En este momento no se consume Caixinhas, por que el lote ya cosume.

El contrato se queda pendente de aprobacion.



Figure 183: Contrato Pendiente de Aprobacion - A fijar con Corredor.

- Aprobacion del Contrato.

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



Figure 184: Aprobacion del contrato - A fijar con Corredor.

La liberación del contrato a fijar no genera el documento de fijación. Para eso se debe ejecutar el paso abajo.

- Creación del documento de fijación.

Para estos contratos el documento de fijación se puede generar dos formas:

- Por la Web de fijación:** Donde el productor puede anadir y fijar sus contratos. Ver 03.03.09 Fijacion por WEB.

- Fijacion Manual:** donde un empleado de Bunge puede hacer la Fijacion con el simulador de margen. Ver 03.03.01.02 Contratos A Fijar. Solo habilitado para ctos pago en especie y Canje.

La continuación, mostraremos la fijacion manual con el simulador.

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

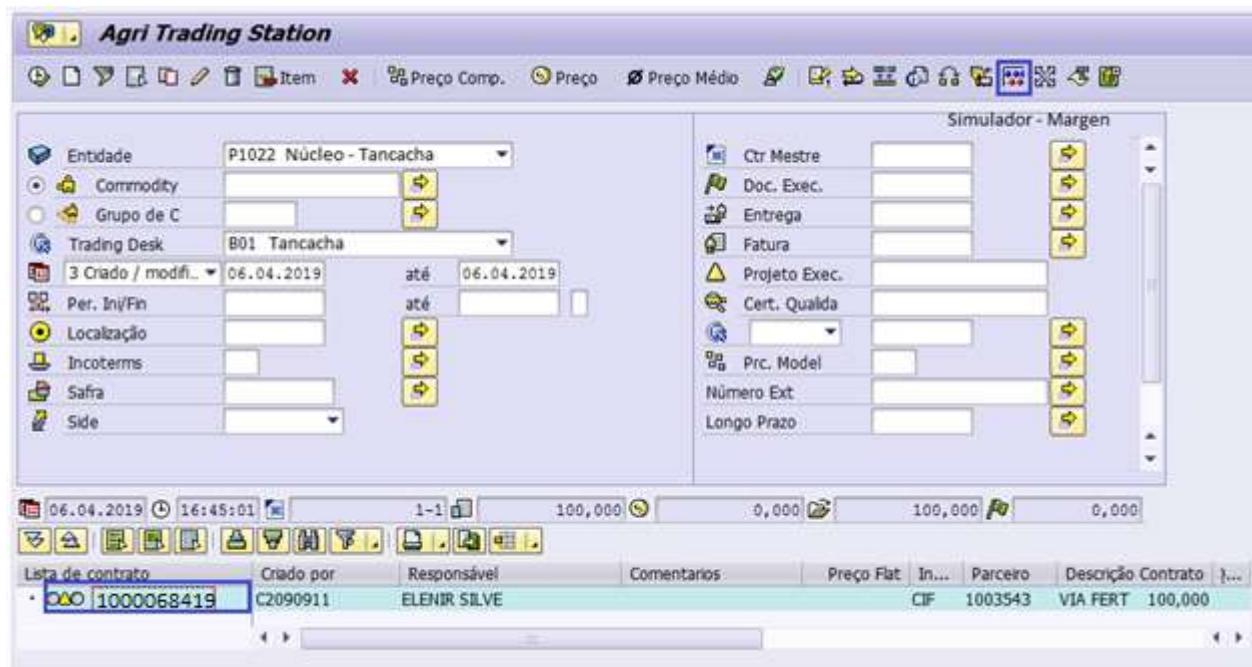


Figure 185: Fijacion Manual por el Simulador - A fijar con Corredor.

El simulador de margen va presentar los siguientes datos:

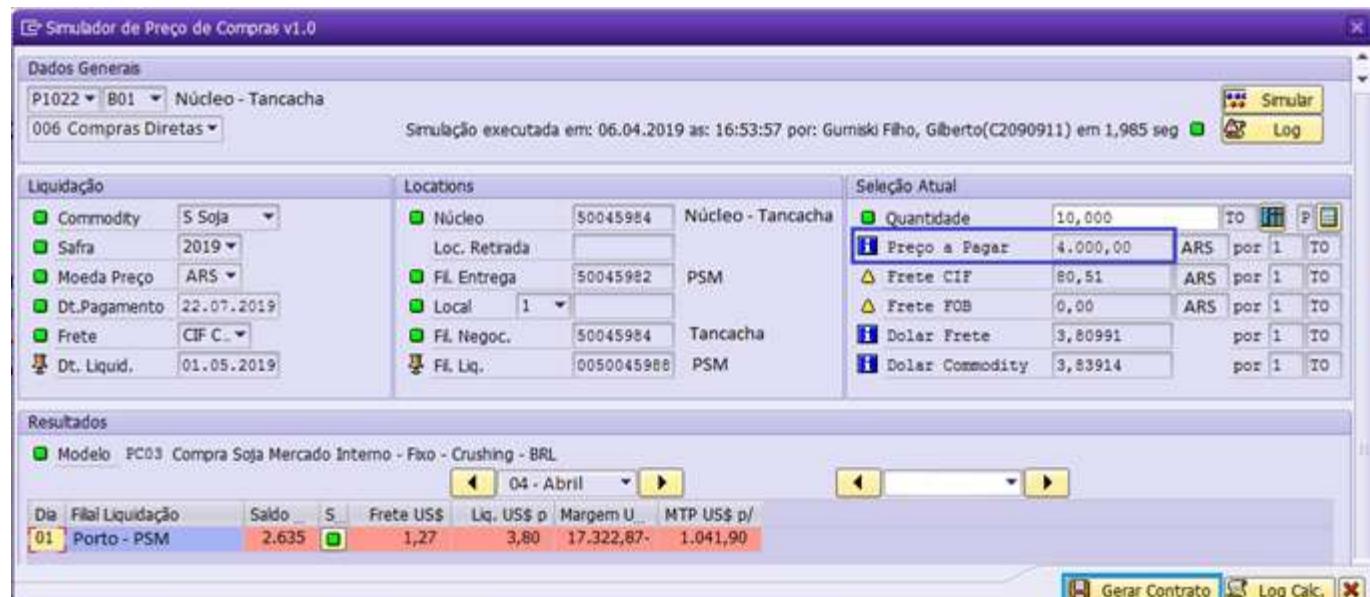


Figure 186: Simulador fijando el contrato - A fijar con Corredor.

Como se puede mirar, muchos campos están grisados. El campo "Preço a Pagar" ya selecciona el valor del precio de acuerdo con que fue añadido en la Figure 186, de los mercados elegíveis para el contrato.

Para crear lo documento de Simulación y el documento de fijación, se debe presionar el botón "Gerar Contrato".

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 153 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

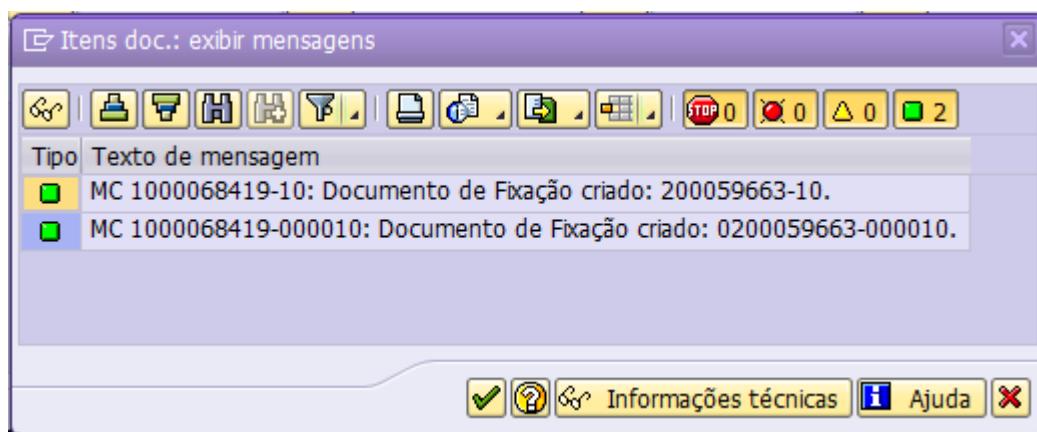


Figure 187: Creacion del Documentos de Simulacion y Fijacion - A fijar con Corredor.

Y luego el flujo esta listo.

Lista de contrato	Criado por	Responsável	Comentarios	Preço Flat	In...	Parceiro
DAO 1000068417-10	C2090911	ELENIR SILVE	Lote	CIF	1003543	
OC 1000068419-10	C2090911	ELENIR SILVE	Contrato Maestro	4.000,00 CIF	1003543	VIA FERTIL PROD AG
• 36678-10	C2090911		Doc. Simulación	CIF		
• 200059663-10	C2090911	ELENIR SILVE	Doc. Fijación	4.000,00 CIF	1003543	VIA FERTIL PROD AG
• 2000076174-10	C2090911	ELENIR SILVE		0,00 CIF	1003543	VIA FERTIL PROD AG

Figure 188: Fluxo completo - A fijar con Corredor.

02.02.01 Fluxo

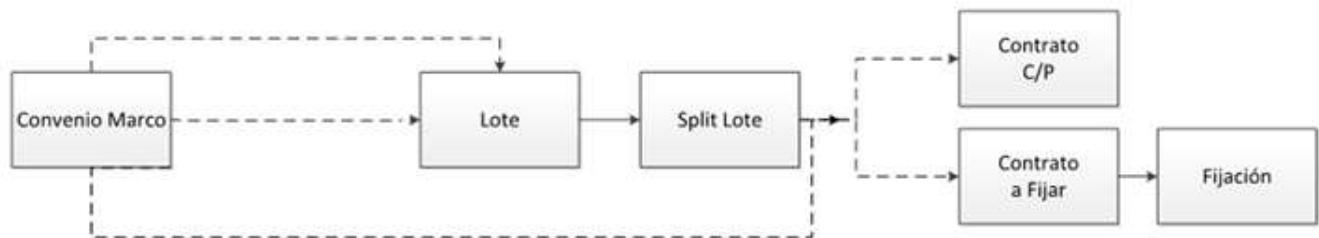


Figure 189: Fluxo compras directas con corredor.

02.03 Operaciones con FRM

Para las operaciones que involucran FRM, tenemos dos opciones:

- Contratos que nascem con FRM

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

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

- Fijar contrato.
- Aplicación ao contrato.

Cabeçalho		
Intenção	1 Crushing	
Entidade	P1022 Núcleo - Tancacha	
Trading Desk	B01 Tancacha	
Grupo de Commodity	G100043 Soja Crushing	
Compras / Vendas	P Compras	
Fornecedor	1003543	VIA FERTIL PROD AGROPECUAR
Tipo Preço	DP Component Pricing	Modelo Preço PC26 AR - Precio Vari...
Moeda do Contrato	BRL Real - Brasil	<input type="checkbox"/> Operação com FRM
Responsável	ELENIR SIIVE	Código Estrutura
Filial Negociadora	50045984 Tancacha	
Data Contrato	06.04.2019	
Documento Referência		
Forma de Negociação	01 Normal	

Figure 190: Estrutura FRM.

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

- Contratos que nascem sin FRM

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

02.04 Variaciones de Flete

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

02.04.01 Posto na Origen o Destino

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

Table 29: Valores para el campo Puesto na Origen.

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

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

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

Particularidades que impactan en la facturación del flete:

Al indicar que el lote/contrato no es puesto en origen, y luego si se pacta que el flete lo pondrá Bunge, se va a liquidar por nota de débito por separado al 21% IVA (servicio), mientras que si está cargado como puesto en origen el valor del flete se liquida por parcial al 10,5% idem granos. **Para el descuento del chacra galpón, se tiene en cuenta el importe pegado en la OMP, con excepción cuando se liquida sin mercadería entregada. En estos casos se liquida con el flete ingresado en el negocio. Luego al aplicarse la mercadería con su correspondiente valor de flete en la OMP, se ajusta la diferencia en la liquidación final.**

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

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

Control de precio de flete (rango de precio en más o en menos), por PLANTA, PRODUCTO.

02.03.01.01 Chacara Galpón a Pagar

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

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

Conclusión: el importe a facturar debería determinarse del valor de compra menos el valor del chacra galpón cargado en la OMP (por el área de logística) o el valor cargado en el contrato. En algunos casos indican el

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 156 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

valor cero en el chacra galpón, ya que luego lo acuerdan o lo ingresan en OMP. Pero es de suma importancia indicar el mismo al momento de carga de contrato, ya que eso hará que el importe total del negocio sea por un precio menor, ya que descuenta el chacra galpón del precio puro, haciendo que los importes de sellados sean menores.

02.04.02 Frete a Convenir

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

Control de precio de flete (rango de precio en más o en menos), por PLANTA, PRODUCTO

02.04.02.01 Generalidades

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

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

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

02.04.02.02 Descripción de funcionalidades

Los contratos cargados con flete a convenir, ver 01.08.27 Flete a Convenir (Si/No), deben tener el componente de flete fijado en el Massfixing. Para eso el usuario debe seleccionar el contrato con flete a convenir en el QuickEntry y fijar el flete.

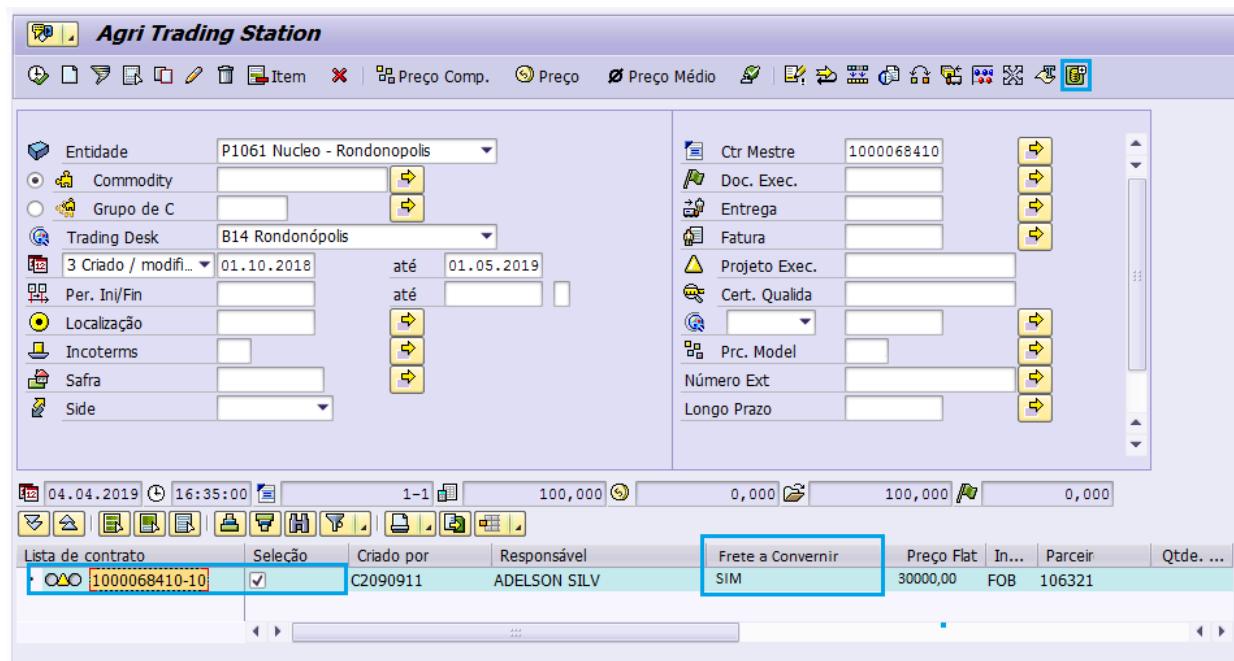


Figure 191: Selección de los contratos con flete a convenir.

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

Figure 192: Fijacion del Flete para Flete a Convenir.

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

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

Esta operación puede ocurrir con contratos Fijo y A Fijar.

02.03.02.03 Fluxo

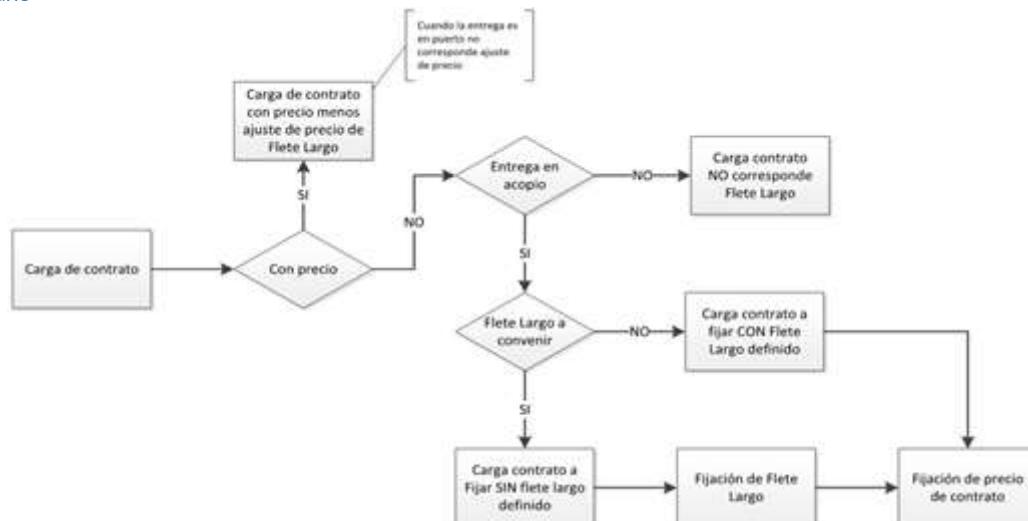


Figure 193: Fluxo flete a convenir.

02.04.03 Flete Anticipado

Genera automáticamente en un paso posterior una fijación de precio por la cantidad proporcional para cubrir el valor del flete total del contrato. Debe existir un control que no permita grabar el contrato si no existe precio para la región, con el cual se debe generar la fijación automática.

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

- El objetivo es recuperar en la primera fijación el gasto del flete.
- X=Si (Solo Corredor ACA) Con el corredor ACA existe un tratamiento diferente en cuanto a las forma de descontar el flete anticipado.

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

Esa fijación toma como valor del grano, para el cálculo de los kilos de la fijación, el valor de mercado Bunge en pesos, cargado para esa sucursal ese día.

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

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

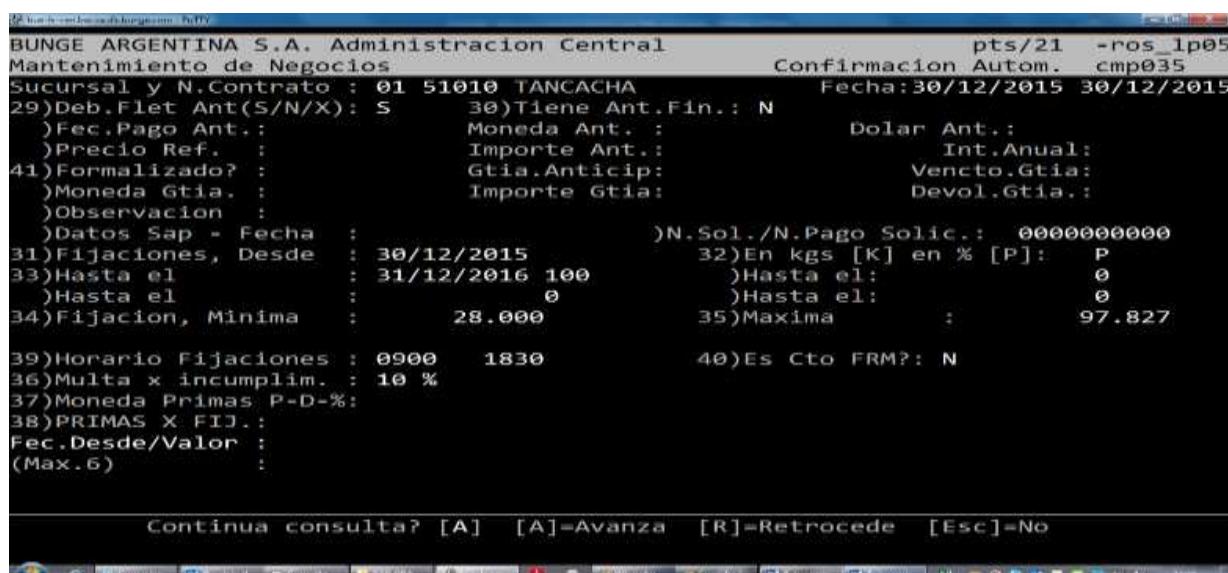


Figure 194: Fijacion por flete antecipado.

Para soportar esta operación **GAP(OW)008_02** - Frete Anticipado. Campo Débito Frete Anticipado - Si está activado, al liberar el contrato se deberá crear una fijación para cubrir el valor total del flete. En la liquidación se descuenta el valor del flete por el total del negocio. **Debe existir un control que para generar la fijación del flete anticipado, debe estar cargado el precio del mercado utilizado para fijar.**



CALCULO FLETE.xlsx

02.04.04 Flete Largo

Valor del flete por tonelada a descontar del precio del contrato en concepto ajuste de precio por entrega antepuerto. Este campo es obligatorio cargarlo si la planta de entrega de la mercadería en el contrato no es un Puerto. El valor

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 159 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

del flete debe estar dentro de los parámetros mínimos y máximos preestablecidos para esa planta. El valor del flete fijado en este punto rige para todo el volumen comercializado en el contrato.

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

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

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

Ejemplo de mensaje de error:

```

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

```

Figure 195: Mensaje de erro: Planta no hay flete.

Ejemplo de carga correcta:

```

18-Forma Pago    : 0 Se debe cargar x Web 31-Ant.Entrega(S/N):
19-Vencimiento Pago :               32-Desc.Inmediata? :
20-Entrega Desde/Hasta: 24/10/2017 23/11/2017 21-Conv.Corred Nro : 000000
22-Puesto en Origen : S               23-Ch.Galpon Pg/Cb.: 500,00
24-Mon.Flete(P/D/C/N) : P   $          25-Flete Descontar : ,00
26-Operador Comercial : 
27-Documento Pedido :               36-Condic.Recepcion:
28-Condiciones     :                         37-Comision Corr(%): 1,00
F1=Ayuda p/Busqueda

```

Figure 196: Ejemplo carga correcta.

Para las PLANTAS NO PUERTO, existe otra VALIDACIÓN la cual controla que el valor ingresado este cargado dentro de un rango de tolerancia (mínimo y máximo). El parámetro de flete se determinará en una tabla de fletes.

Ejemplo validación tolerancia de flete:

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

Figure 197: Ejemplo tolerancia de flete.

02.05 Provedores con Comisiones Incluídas en el Precio

Tiene que estar registrada en la tabla con la siguiente relación: Proveedor/Producto/Planta de destino. La tabla debe tener fecha de inicio y fin.

Con eso vamos ingresar una comisión que se agrega a el precio.

02.06 Tipo de Primas (afectan directamente el precio del contrato)

Este valor queda sumado al precio una vez que se cierra el cto y la liquidación de calidad se hace tomando este precio (con primas). El sellado del contrato se basa en el precio más bajo. Si el contrato es con cliente que tiene comisión directa, tanto la prima por plazo de entrega o plazo de fijación se sumen para el calculo de la comisión directa y también se tienen en cuenta para el calculo de calidad.

- Negocio a Precio (variable). La prima se determina por período de entrega, una vez cumplido con lo pactado, la prima va a ir sumar al precio.
- Prima por fijación. La prima se determina por período de fijación, la prima va a ir sumar al precio.

02.07 Bonificación

Bonificación por Calidad. Ejemplo Alto Oleico. Puede ser bonificación o rebaja. No afecta a la comisión directa, ni a la calidad.

- De entrega diferida (proceso de almacenaje).

Abajo un ejemplo de bonificación por entrega diferida.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D			

Figure 198: Bonificación por Entrega Diferida.

Se ingreso la (B) Bonificación, y automáticamente abre el punto 2 para indicar la moneda de la bonificación (Pesos/Dolar).

Una vez indicada la moneda se despliegan los campos para indicar los diferentes plazos de bonificación:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 161 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Carga Tarifas Alm/Bonif.				
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/10/2017			

Figure 199: Plazo de Bonificacion.

Se completan los diferentes plazos indicando inicio y fin de entrega, y la tarifa correspondiente al periodo. Se pueden detallar N periodos diferentes. Luego se presiona escape una vez cargados todos los plazos para indicar la finalización de la carga. Posterior a esto ya pasa la quinta y ultima pantalla.

02.06.01 Validaciones

Existe un control del rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---			
30/10/2017	30/10/2017	30/10/2017	5/11/2017 20,00

Tarifa mayor a Maximo Permitido

Figure 200: Rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje

Controla que la fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s
Carga Tarifas Alm/Bonif.	
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---	
30/10/2017	30
Fecha Inicio Entrega < Fecha Inicio Lote	

Figure 201: Fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

Controla que la fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---			
30/10/2017	3		Fecha Fin Entrega > Fecha Fin Entrega Cto.

Figure 202: Fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

Controla que diferentes periodos no se carguen con fechas identicas.

Fija Desde	Fija hasta	Ini. Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/10/2017			
Fechas Identicas a Renglon Anterior				

Figure 203: Diferentes periodos no se carguen con fechas identicas

02.08 Ampliación y Cancelaciones (no cuenta para Matba)

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

02.08.01 Ampliación (no cuenta para Matba)

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

Para estos casos Bunge procederá de la siguiente forma:

- Si el negocio es menor o igual a 100 TN: la tolerancia es +/- 5% de la cantidad original pactada;
- Si el negocio es mayor a 100 TN: la tolerancia es +2/-3 TN, la aplicación automática lo da por cumplido;
 - Si el excedente es mayor a 2 TN y es menor de 20 TN, y no supera el 5% del negocio, se genera una ampliación por excedente al precio de pizarra de la última descarga;
 - Cuando el excedente supere el 5% se deberá generar si o si un nuevo negocio por esa cantidad, de lo contrario el sistema de la AFIP no permitirá liquidarlo;
 - Si el excedente es mayor a 20 TN queda en depósito para que se haga nuevo negocio.

Este proceso es soportado por los siguientes GAPs:

- **GAP(OW)016** – Reglas de Tolerancia (ver 01.07.10 Tolerancias);
- **GAP(OW)016_03** - Regras ampliação de contratos;
- **GAP(OW)016_05** - Regras de tolerância - ampliação automática.

Verificar con Calerio si Hay necesidad de Ampliación Manual. **Existen ampliaciones manuales.**

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

02.08.02 Cancelaciones (Anulación)

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

Clases de Anulación:

- Total / Parcial contrato con diferencia de precio: Se emite Nota de Débito recuperando si corresponde;
- Total / Parcial contrato sin diferencia de precio;
- Total / Parcial contrato a Fijar con multa (10%, tabla con parametros). Se emite Nota de Débito recuperando a demanda. **Idem diferencia de precio.**

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 163 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Total / Parcial contrato a Fijar sin multa;
- Total / Parcial de Fijación con diferencia de precio. Se emite Nota de Débito recuperando si corresponde;
- Total / Parcial de Fijación sin diferencia de precio.
- Total / Parcial contrato con diferencia de precio. Nota de debito por recuperacion de sellado.
- Total / Parcial de Fijación con diferencia de precio. Nota de debito por recuperacion de sellado

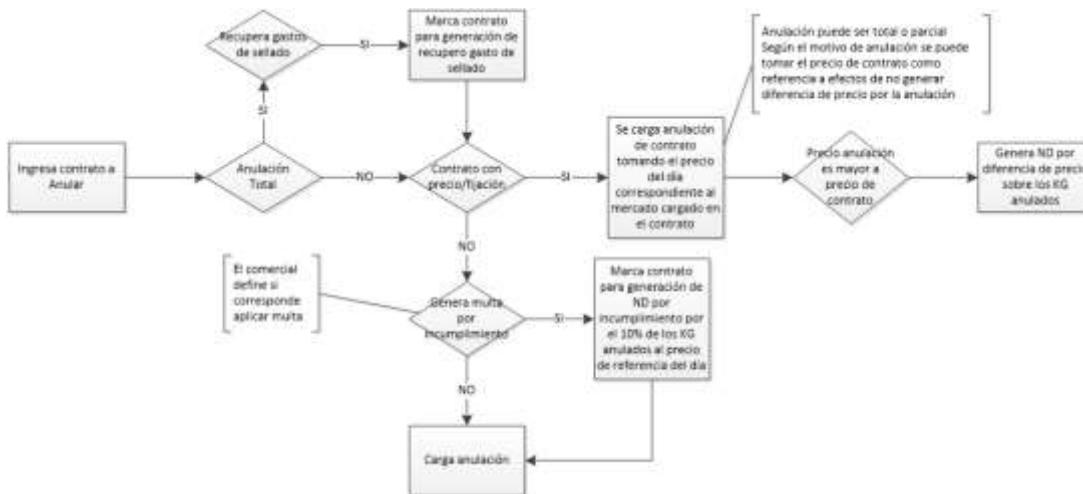


Figure 204: Flujo Cancelación de contratos.

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

- Emisión de Nota de Débitos (si corresponde);
- Aplicación de Multas;
- Calculo de la diferencia de precio para la cancelación;

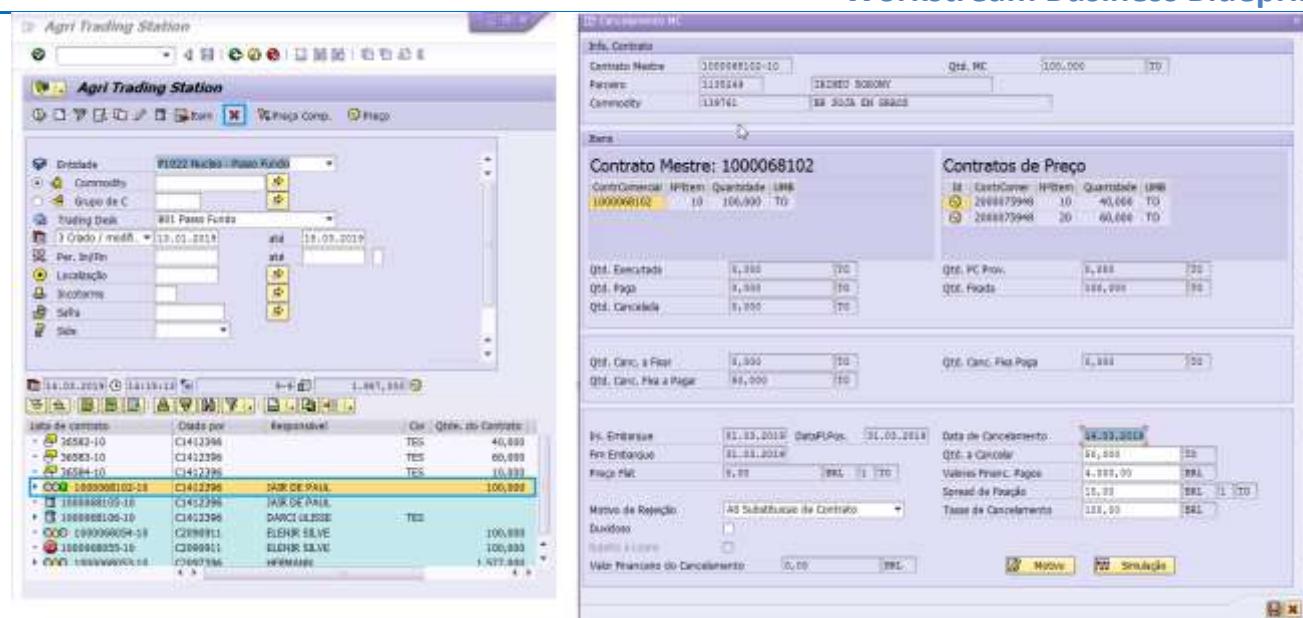


Figure 205: Cancelación de Contratos.

02.09 Extensión de períodos de Entrega y Fijación

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

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

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

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

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

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

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

02.09.01 Generalidades

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

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

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

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

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

Cuando el contrato está vencido y se prorroga, la misma debe tener la opción de cargar una bonificación o un descuento.

02.09.02 Descripción de funcionalidades

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

Carga de prorrogas: en el programa (Figure 199) se efectúan todos los movimientos de prorrogas de contratos.

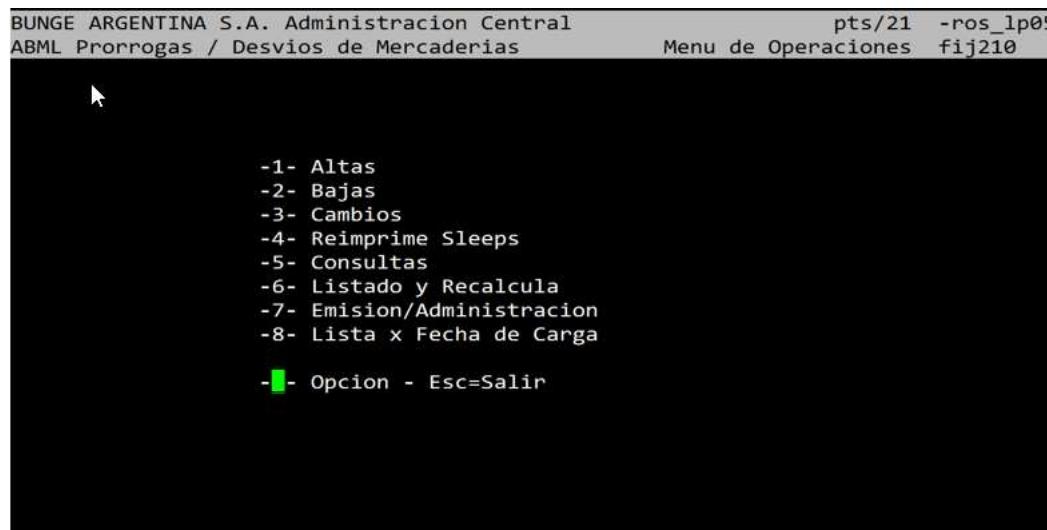


Figure 206: Programa de prorrogas de contratos.

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

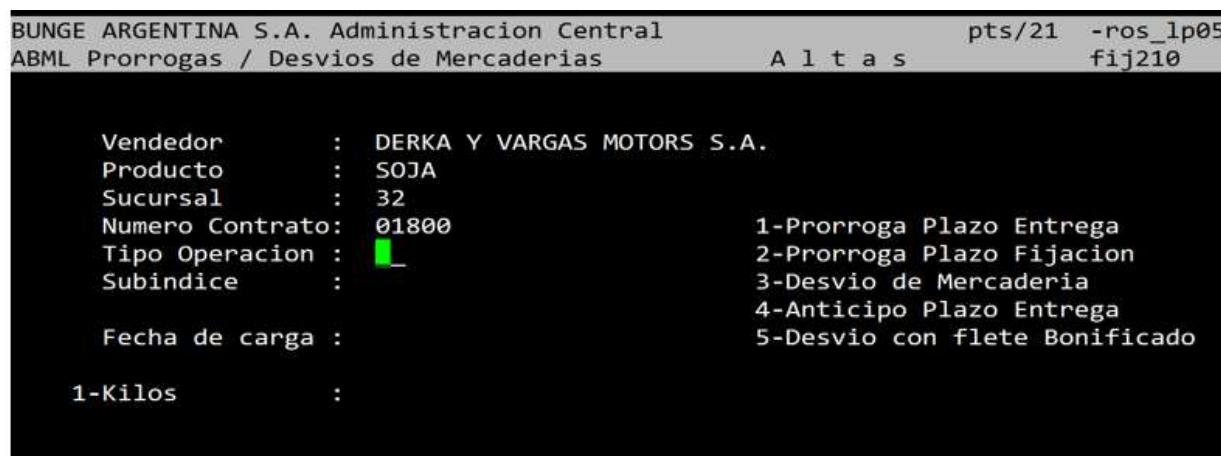


Figure 207: Programa de prorroga de contratos.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 166 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

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

Figure 208: Mensaje de anticipo.

Movimientos posibles:

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

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

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

Figure 209: Prorroga del plazo de entrega.

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 167 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

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



Figure 210: Anticipo del plazo de entrega

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

Anticipos	Rgs. Recibidos	Rgs. Recibidos	Devoluciones
1.000	2.483.003	16.287	(A)
1.000	1.938.222	1.060.800	(B)
1.000	0	100.000	(C)
1.000	6.423.103	1.776.897	

Anticipos	Rgs. Recibidos	Rgs. Recibidos	Devoluciones
1.000	280.118	549.882	(D)
1.000	0	180.000	(E)
1.000	280.118	529.882	

Figure 211: Web Cupos / Web Corredores.

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

Prorroga de entrega masiva: permite parametrizar por vencimiento hasta, cosecha, grano, planta, y luego de cargar esos parámetros o filtros. Emite por pantalla un reporte de los negocios que resultan de ese filtro, y al presionar C-Confirma datos procede a cargarlos a todos esos negocios filtrados la prorroga automática de entrega hasta la fecha indicada dentro de los parámetros.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 168 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central Generacion de Prorrogas Semi-Automaticas	pts/39	-ros_lp05
	Modo Prorrogar	fij211
1- Prorrogas de Entrega 2- Prorrogas de Fijacion 01- Ingrese Opcion		
Fecha Vcto P/Contratos : 2/11/2017 Fecha A Prorrogar : 10/11/2017 Planta (T6=34)(0=Todas) : 000 TODAS Producto Desde/Hasta(0=Todos) : 00000 Cosecha Desde : 2016 Incluye MAT (S/N) : S Salida para Excel (S/N) : s		

Figure 212: Prorrogas Entregas Masivas.

Abajo los contratos que serán prorrogados.

ROG Corredor	Cliente	Vto. Entr	Suc-Cont	Prod.	Precio	Kgs.Pte.	Ent	Fec.	Pror	Bol	Des	Alm	Gar	Ce	Oper.	Com.	Pta.E
	ABRAHAM JORGE GUILL	19/04/17	1	53162	1000	3790,00	20.000	10/11/17		N	jmarro				10		
	ACEITINA S.A.	21/08/16	31	91484	1110	500,00	3.662	10/11/17		N	mlarizza				35		
	ACOPIO BALCARCE S.A	30/06/17	8	18321	7000	170,00	20.000-	10/11/17	S	N	rfcriado				186		
	ACOPIO BALCARCE S.A	19/08/17	8	18480	1000	4250,00	20.000-	10/11/17	S	N	rfcriado				186		
	ACOPIO BALCARCE S.A	4/09/17	8	18651	1000	242,60	21.447	10/11/17	S	N	rfcriado				186		
	ACOPIO BALCARCE S.A	11/10/17	8	18693	6000	2350,00	28.000-	10/11/17	S	N	fjustel				186		
	ACOPIO BALCARCE S.A	18/10/17	8	18720	6000	139,00	20.000-	10/11/17	S	N	rfcriado				186		
	ACOPIO BALCARCE S.A	30/09/17	18	27829	7000	177,00	55.438	10/11/17	S	N	pmartine				186		
	ACOPIO BALCARCE S.A	15/10/17	18	28048	6000	139,00	473.787	10/11/17	S	N	pmartine				186		
	ADECO AGROPECUARIA	31/01/17	4	40219	7000	161,60	79.908	10/11/17	S	N	mscarafa				45		
	ADECO AGROPECUARIA	31/08/17	4	40283	6000	146,45	14.006	10/11/17	S	N	mscarafa				45		
	ADECO AGROPECUARIA	31/08/17	31	93267	6000	146,45	59.595	10/11/17	S	N	mscarafa				35		
	AGRO CARMEN S.A.	10/08/17	8	18413	1000		1.750	10/11/17		N	ilascuri				35		
	AGRO KOM KAWA S.R.L	21/08/17	8	18337	1000		32.378-	10/11/17	S	N	rcarpine				35		
	AGRO KOM KAWA S.R.L	2/11/17	8	18535	1000		31.997	10/11/17	S	N	rcarpine				35		
	AGRO KOM KAWA S.R.L	23/10/17	8	18616	1000		3.475	10/11/17	S	N	lcravero				35		
	AGRO REDES SRL	24/05/17	22	37525	1000		32.989	10/11/17	S	N	emoscari				220		
	AGROBENITA S.A.	13/09/17	23	14819	1000		30.000	10/11/17		N	CE evillalb				35		

Figure 213: Prorrogas Entregas Masivas - Contratos Seleccionados.

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

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

02.09.03 Flujo

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 169 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

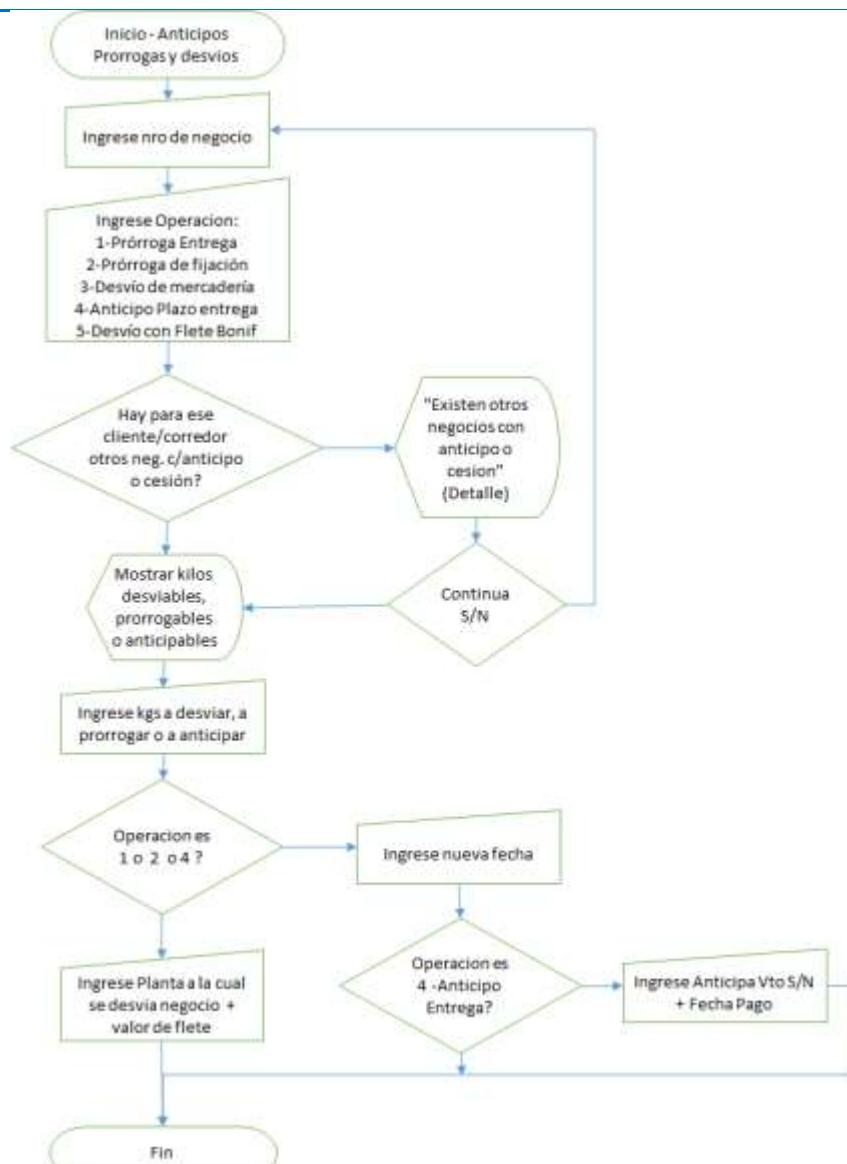


Figure 214: Flujo de Prorrogas, Antecipos y Desvíos.

02.09.04 Reportes

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

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

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

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint



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

[envios.unix.bar](#) to: [bar.ros.comercial](#), [bar.cor.comercial](#), [bar.nea.comercial](#)

Cc: [envios.unix.bar](#)

29/09/2017 23:50

[Hide Details](#)

From:

[envios.unix.bar@bunge.com](#)

To:

[bar.ros.comercial@bunge.com](#)

[bar.cor.comercial@bunge.com](#)

[bar.nea.comercial@bunge.com](#)

Cc:

[envios.unix.bar@bunge.com](#)

▼ 1 anexo



fij210mpighin.pdf.gz

Archivo de novedades

(See attached file: fij210mpighin.pdf.gz)

Figure 215: E-mail detalle de prorrogas, anticipos y desvíos.

Abajo el archivo en anexo del mail.

Listado de Prorrogas y Desvíos									
Desde el	29/09/2017	Hasta el	29/09/2017	Desde Producto	1000	Hasta Producto	16000	Via Fijo:	Via Red:
1000 1 84122	1	1	309.000	241.232	88769	28.09.2017	16.10.2017	14	0.0000000000000000
1000 1 84122	1	2	300.000	241.232	88769	28.09.2017	16.10.2017	12	0.0000000000000000
1000 0 18034	0	1	24.741	21.141	100000	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 0 18034	0	2	24.741	21.141	100000	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 0 18039	0	1	14.942	11.200	49862	28.09.2017	16.10.2017	19	0.0000000000000000
1000 0 18039	0	2	44.942	29.000	49862	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 0 18040	0	1	41.542	25.994	60342	28.09.2017	16.10.2017	60	0.0000000000000000
1000 0 18040	0	2	41.542	25.994	60342	28.09.2017	16.10.2017	60	0.0000000000000000
1000 0 18040	0	3	41.542	25.994	60342	28.09.2017	16.10.2017	60	0.0000000000000000
1000 0 18040	0	4	41.542	25.994	60342	28.09.2017	16.10.2017	60	0.0000000000000000
1000 0 18040	0	5	27.947	20.000	47847	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 0 18042	0	1	147.200	247.200	28842	28.09.2017	16.10.2017	38	0.0000000000000000
1000 0 18042	0	2	147.200	247.200	28842	28.09.2017	16.10.2017	38	0.0000000000000000
1000 0 77	0	1	28.211	28.311	28842	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 0 77	0	2	28.211	28.311	28842	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 0 78	0	1	125.000	73.280	44707	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 0 78	0	2	125.000	73.280	44707	28.09.2017	16.10.2017	10	0.0000000000000000
1000 22 34470	1	1	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34470	1	2	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34470	1	3	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34470	1	4	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34470	1	5	2000.000	212.444	110886	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34470	1	6	2000.000	212.444	110886	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	1	2000.000	3500.000	3500.000	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	2	2000.000	3500.000	3500.000	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	3	2000.000	3500.000	3500.000	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	4	2000.000	3500.000	3500.000	28.09.2017	16.10.2017	20	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	5	1000.000	998.103	404947	28.09.2017	16.10.2017	19	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	6	1000.000	998.103	404947	28.09.2017	16.10.2017	19	0.0000000000000000
1000 22 34489	1	7	1000.000	998.103	404947	28.09.2017	16.10.2017	19	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	1	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	2	35.000	21.203	33757	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	3	35.000	21.203	33757	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	4	35.000	21.203	33757	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	5	35.000	21.203	33757	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	6	35.000	21.203	33757	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 4 43078	0	7	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	1	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	2	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	3	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	4	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	5	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	6	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	7	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	8	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	9	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	10	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	11	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	12	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	13	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	14	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	15	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	16	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	17	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	18	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	19	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	20	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	21	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	22	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	23	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	24	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	25	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	26	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	27	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	28	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	29	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	30	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	31	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	32	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	33	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	34	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	35	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	36	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	37	1000.000	615.726	28839	28.09.2017	16.10.2017	45	0.0000000000000000
1000 22 34490	1	38	1000.000	615.726	28839	28.09.			

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

02.10.02 Descripcion de funcionalidades

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

Carga de prorrogas: en el programa (Figure 199) se efectúan todos los movimientos de prorrogas de contratos.



Figure 217: Programa de desvíos de contratos.

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

Los pasos son, misma pantalla que las prorrogas.

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

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

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

Figure 218: Desvíos de Mercadería.

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

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

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

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

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

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

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

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

Alta s

pts/27 -ros_lp05
fij210

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

Figure 219: Desvíos con Bonificación de Flete.

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

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

The screenshot shows a web-based application for managing contracts. It displays two main sections of data:

- Contract Details:**
 - Product: MAIZ, Client: DIAZ RIGANTI CEREALES
 - Planta: PUERTO SAN MARTIN
 - Contract Number: 184768/0/1
 - Contract Status: Aprobado
 - Boleto Issuer: Emite el Corredor
- Delivery Conditions:**
 - Libre de secada hasta: 13.50 %
 - Base secada desde: 13.50 %
 - Precio secado: usd 0.00
 - Valor por cada punto de exceso: usd 0.00
 - Cantidad máxima de Charrón: 2.00 semillas
 - Precio zaranda por Trn: usd 0.00
 - Tarifa de Fumigada: usd 0.00
 - Libre quebrados: 50.00 %
 - Libre cuerpos extraños: 1.00 %
- Delivery Advance Information:**

Fecha Operación	Nueva Fecha	Observación
31/08/2017	31/08/2017 12:00:00 a.m.	Anticipo de la fecha de entrega

Figure 220: Web Cupos / Web Corredores.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 174 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

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

Opciones de Contratos para la creación y ejecución de Desvíos

Figure 221: Solución de Opciones en contratos para creación y ejecución de Desvíos

02.10.03 Flujo

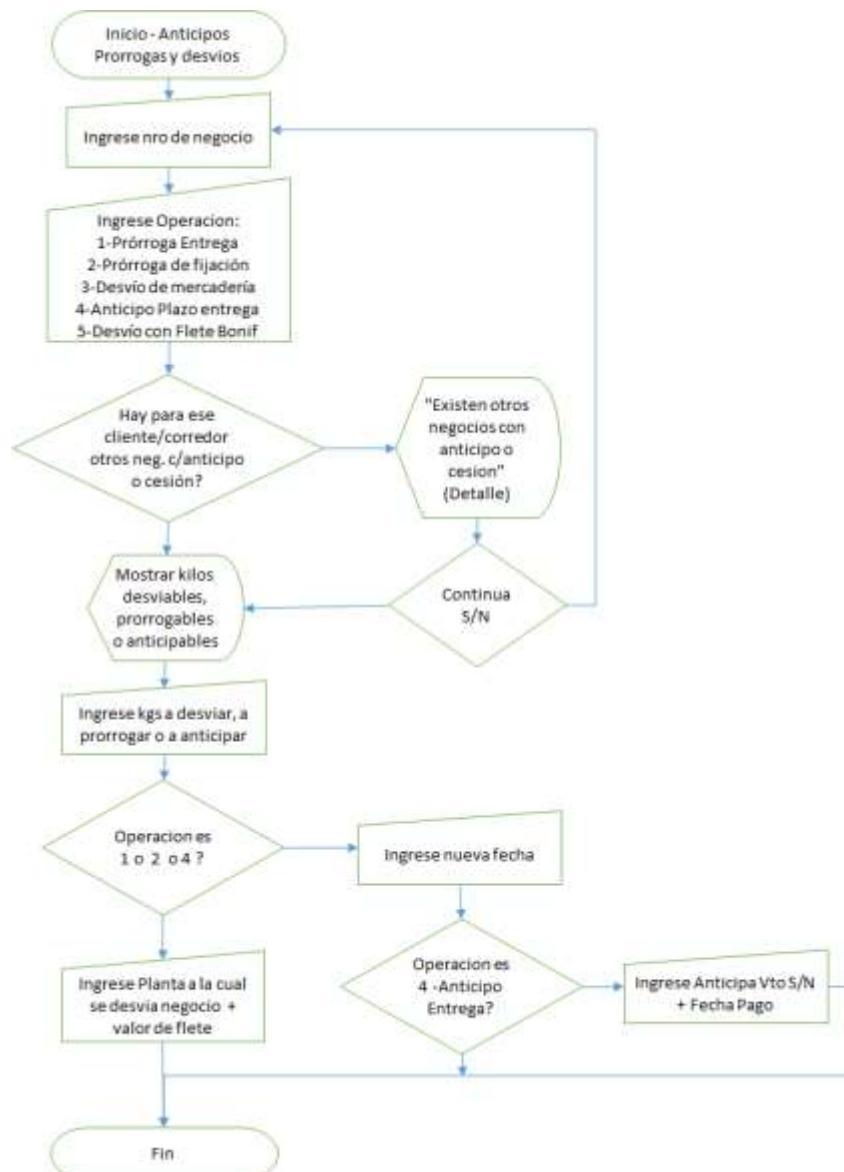


Figure 222: Flujo de Prorrogas, Antecipos y Desvíos.

02.10.04 Reportes

Ver 02.09.04 Reportes.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 175 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

02.11 Autorización de Contratos

Diariamente al final del día, existe un JOB que rueda, dejando los contratos cerrados /liberados para recibir movimiento. Seguido de esto, los contratos van a la posición comercial y quedan liberados para ser cupeados, facturados, etc.

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

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

- Porcentajes de comisión Directa y con Corredor;
- Forma de pago;
- Pago a la Orden;
- Confirmar tarifas de almacenaje cargadas;
- Porcentaje de facturación parcial;
- Días de vencimiento para la factura final;
- Tipo de liquidación;
- Cesiones de cobro;
- Esquema de calidad y condiciones especiales.

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

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

Si el negocio decide que en la creación de los contratos, los mismos ya pueden nacer liberados y permitir cupear, aplicar, facturar, etc. de forma inmediata a la carga. Por otra lado como, hasta que no se realice la liberación manual, se permite hacer todo tipo de modificaciones sobre el contrato hasta que el mismo no esté liberado, seguido de esto, las modificaciones que se hagan sobre el contrato liberado, será potestad de algunos usuarios

02.12 Cesiones de Cobro

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

02.12.01 Generalidades

Se utiliza la funcionalidad de cesiones de cobro para:

- Cesión de derechos de cobro: Ejecutar el pago del valor mercadería a un tercero distinto al que la negoció/entregó (Banco, fideicomiso, otros).
- Se le da usos adicionales a la funcionalidad para:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 176 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Compensación de cuentas: Entre distintos segmentos de negocio para un mismo cliente (Ej. Fertilizantes, Mercado interno contra granos);
- Bloqueo de pago de contratos: Bloquear el pago de cualquier factura correspondiente a un contrato ante determinadas situaciones de negocio.

02.12.02 Descripción de funcionalidades

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 177 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	
BSA IT EACoE Governance				Copyright© 2018 – Bunge South America

[GTM] Contratos de Compra - Originación

The screenshot shows the 'Cesiones de Cobro QuickEntry' window. At the top, there's a header with fields for Intención (2 Trade), Entidad (P1062 Nucleo - Rondonópolis), Trading Desk (B14 Rondonópolis), Grupo de Commodity (G100044 Soja - Trade), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (106321E), and others. Below this is a main grid with columns for Commodity (139761 BR SOJA EM GRANOS), Quantidade & Unidade (100.000 T), and various delivery and classification details. Buttons for 'Salvar incompleto?' and 'Check' are at the bottom.

Figure 223: Cesiones de Cobro QuickEntry.

The screenshot shows the 'Detalhes do Pagamento' window. It includes sections for 'Informações de Pagamento' (Observações, Adicionar Texto Padrão), 'Cessão de Crédito' (a table with columns like Tipo de Cessão, Fornecedor, Data Cessão, Moeda, Valor, etc.), and 'Bloqueio de Contas' (a table with columns like Valor, Moeda, País do banco, Banco/Agência, Conta bancária, etc.).

Figure 224: Campos para Sección de Cobro.

02.12.02.01 Cesión de derechos de cobro

Pueden darse por:

- Oficio judicial;
- Cesión de crédito (contratos)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 178 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

02.12.02.02 Compensación de cuentas

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

02.12.02.03 Bloqueo de pago a contratos

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

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

Administración comercial genera los débitos por mercadería libre de gastos.

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

02.13 Canje e Pago em Espécie

Se trata de dos modalidades de negocio donde productores y comerciantes entregan granos, Soja, Maíz, Trigo, Arroz a cambio de fertilizantes e insumos en general, para esas modalidades existen condiciones especiales regidas por la AFIP e impuestos diferenciados.

02.13.01 Generalidades

Negociaciones de Canje se utilizan específicamente para el intercambio de granos por fertilizantes para una determinada cosecha y sólo con productores, la operación se inicia en el momento de crear el contrato de venta y luego se crea el contrato de Compra por interfaz, el sistema hace cálculo automáticamente convirtiendo el valor de la venta en cantidad de granos utilizando un precio estimado, el contrato de compra puede ser fijo o fijar que inicialmente entra con status incompleto y posteriormente el comercial completa los datos faltantes. En las operaciones de canje existe la obligatoriedad del proceso si finaliza por completo.

Negociaciones de Pago en Especie se utilizan para los demás insumos: Fertilizantes, harinas, gas oil etc. Las negociaciones se pueden hacer con productores y comerciantes / cooperativas y el proceso tiene la misma característica y la diferencia es que no es necesario vinculo a una cosecha y el proceso puede ser finalizado con ajuste interno. Al crear el contrato de venta el contrato de compra se crea por interfaz, el sistema hace cálculo automáticamente convirtiendo el valor de la venta en cantidad de granos usando un precio estimado, el contrato de compra puede ser fijo o fijar que inicialmente entra con status incompleto y posteriormente el comercial completa los datos que faltan.

Para efectuar las liquidaciones en las dos modalidades se accede a un informe de contratos pendientes de liquidación venta, en ese informe se enumeran los contratos que tienen un valor final de movimiento de las notas fiscales, + / - Notas Deuda, +/- Notas de Crédito.

En el caso de canje el sistema no permite compensar con el contrato de granos si el contrato de venta no está todo entregado, porque el sistema hace calculo automático de la cantidad necesaria para compensar, esa modalidad las cantidades y valores tienen que cerrar exacta el 100%.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 179 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

En el caso de pago en especie, la liquidación puede hacerse en momentos distintos sin que uno u otro contrato esté totalmente entregado, permitiendo compensar limitando al 97,5% de la cantidad del contrato, reservando un saldo del 2,5% para usar en eventuales gastos extras que pueda surgir.

02.13.02 Descripción de funcionalidades

As funcionalidades abajo descritas son soportadas por los gaps: **GAP(OW)082** - Canje e Pago em Especie (AGRI) y **GAP(OW)034** - Contrato Espelho Canje e Pago em Especie (FERT).

Cuando da creación del contrato de ventas en QuickEntry se indicar el tipo de pago Canje o Pago en Especies. Es sistema debe habilitar los campos para la creación del contrato de compras.

Cabeçalho

- Intenção: 2 Trade
- Entidade: P1065 Regional Kasul
- Trading Desk: B03 Regional KASUL
- Grupo de Commodity: G100040 Milho
- Compras / Vendas: S Vendas
- Cliente: 1060379
- Tipo Preço: DP Component Pricing
- Moeda do Contrato: BRL Real - Brasil
- Corretor:

Salvar incompleto?

Campos Adicionales para Canje/Pago en Especie

Item 10 20 30 40 50 60

Commodity	139761 Milho BR em Grãos	Tipos de Preço	1 Ao preço...
Quantidade & Unidade	100,000 TO		
Mês de Futuro	CBOT		
Incoterms	CIF		
Local de Pesagem	DEST No Destino	Local Classificação	DEST No... Esquema QA 10 ADILAR...
Período Embarque De	01.04.2019 até 30.04.2019	Tipo Trans.	ZA Rodovi...
For. Contr. / Cláus. Arb.	ANEC41 Soja	AMCHAM Câmara...	0001 5 días hábiles de la compra contra mercadería entregada 0002 3 días hábiles de la fecha de entrega de la mercadería 0003 Canje a Cosecha 0004 Pago en especie
Frm. Trib. PIS/COFINS	3 Sem suspensão		
Tipo Operação	006 COMPRA NORMAL		
Safra	2019	Forma de Pgto.	

Figure 225: Creacion del contrato de ventas para Canje/Pago en Especie.

En la Table 30 presentamos los campos para la creación del contrato de compras.

Table 30: Campos Adicionales para Contrato Canje y Pago en Especie.

Campo	Descripción
Material	Material para la Canje o Pago en Especie
Planta de Operación	Planta de Operación
Tipo de Operación	A Precio/A Fijar
Moneda	Moneda de la operacion
Fecha de Entrega	Fecha de Entrega desde/hasta
Flete a Descontar	Si/No
Puesto na Origen	Si/No
Provincia	Provincia
Modalidad del negocio	Canje o Pago en Especie
Condición en la que opera	Produtor, Acopiador, Consigantários, Canjeador, etc...

Para la liquidación de Pagos en Especies y Canje el porcentaje de liquidación es siempre 100%.

Para estos casos cuando si tiene más de una fijación, al final cuando se factura, anulamos todas las fijaciones y se crea automático una fijación con la media ponderada de las fijaciones. Eso se hace por que solo hacemos una liquidación.

Para la Canje, solo los proveedores que operan como canjeadores estaran habilitados para esta operación.

Ejemplo del Precio Teórico del contrato

Venta de fertilizantes

		Precio	
		u\$	
Sol mix TN	30	284	
Precio u\$		8520	
Flete		750	
Sub total		9270	
P.IIBB Cba.		95,67	
P.IIBB Sta			
Fe.		119,59	
P.IIBB		215,26	
Intereses		297,06	
iva 10,5%		1004,54	
P.IVA		95,67	
Total U\$		10882,53	

Toneladas del contrato de granos

Importe Nota de Pedido	USD 10.882,53
Valor de la soja del día menos 7% (235,1*1,105)	USD 235,10
Valor mas iva	USD 259,79
Valor de la FP * valor de la soja aforada + IVA	41,890 tn
Precio de la soja del dia	
Precio	\$ 4.455,00
TC (u\$ comp.)	17,54
Precio Soja del Día (07/11/17)	253,991
7% de aforo en el precio	18,891 7%
Precio teorico del contrato	235,100

- En negocios a fijar, el precio que tomará en todos los casos tendrá un **aforo del 8%** (cmp021) sobre el precio **“Orientativo Frizado”** (cmp024) correspondiente a la mercadería, del **día de creación del contrato** y siempre como base **ROSARIO**. Este aforo esta determinado en una tabla con posibilidad de modificarse por parte de un usuario con permisos.

- Teniendo este precio calculado, la lógica es la misma que para negocios a precio:
 Las toneladas estimadas serán el resultado de dividir la deuda de fertilizantes por el precio, que debe tener restado el importe de fletes, sumada la comisión directa y aplicado el IVA del 10,5%. Vale aclarar que no hay discriminación de aplicación de IVA según el flete. Se aplica 10,5% tanto a flete largo como corto para el cálculo de los kgs. Para fletes pactados “a convenir” el importe tomado es de \$0.

Por lo tanto la formula basica seria: TNS = Importe deuda fertilizante / (precio – fletes + com directa) * 1,105

- Ejemplo con negocio a Fijar por Forward + Mercado Bunge \$, destino Bahia Blanca, Maiz, sin flete, fecha 20/11/2018.

8/20319

Buscar precio “orientativo frizado” para Maiz en Rosario del 20/11 en dólares. (CMP024)

6000 MAIZ	ORIENTATIVO FRIZADO	4.632,09	129,64
-----------	---------------------	----------	--------

Calcular el aforo sobre precio. U\$ 129,64 – 8% = **u\$ 119,2688**. Este precio va a aparecer ya calculado tanto en el FEALE882p como en CMP035.

Sucursal y N. Contrato : 08 20319 ROSARIO CTR (CTB) Fecha:20/11/2018
)Mercad./Planta Ent.: MAIZ 045 TERM.BAHIA BLANCA SA
1)Tipo de Operacion : 02 A Fijar 2)Es Contrato FRM ?:N
3)Codigo de Mercado : 85 FORWARD BUNGE + DISPONIBLE \$
4)Cod.Precio(D-P-V) : V Variable Precio Frizado cmp021: 119,26

Aplico IVA: U\$ 119,2688 * 1,105 = u\$ 131,7920

Busco deuda de fertilizante:

9) Nro. Nota de Pedido : 8000040857
 10) Importe Teo. \$: 23990,40
 o por SAP

Ventas II	Condiciones (venta)	Inter
Neto	21.420,00	USD
Impuesto	2.570,40	

U\$ 23990,40 / U\$ 131,7920 = 182.032 tns

Sucursal y N. Contrato :	08 20319 ROSARIO CTR0 (CTB)	Fecha:	20/11/2018
) Año de Cosecha :	2019	Nivel Contrato:	X
) Tipo de Operación :	02 A Fijar	Cto. Relacionado:	
2) Código Mercadería :	06000 MAIZ		
3) Entregar en Planta :	045 TERM.BAHIA BLANCA S	32) Cond. Recepción:	
4) Mercad.C/Destino a :	E Trading	33) Reemplaza Cto.:	
5) Kilogramos :	182032	34) Neg. Kg. Origen :	6) Cant. Cam.

02.14 Préstamos/Devolución

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

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

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

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

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

- Son pactuados por breves períodos (30 días);
- El cedente no tiene el objetivo de desprendese definitivamente de la mercadería;
- Está autorizada por la AFIP;

- En caso de necesidad de liquidar gastos se abre un convenio de almacenaje sobre el cual se cargan los movimientos y se liquidan las diferencias;
- Si bien los movimientos se dan sobre el almacenaje, a los efectos fiscales, el préstamo debe existir;
- Los despachos de mercadería vinculados a préstamos otorgados deben ser identificados desde su origen como tales;
- Los despachos y devoluciones siempre se aplican sobre el mismo convenio;
- A los efectos fiscales el balance físico debe ser neutro.

02.14.01 Préstamos/Devolución Otorgados

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

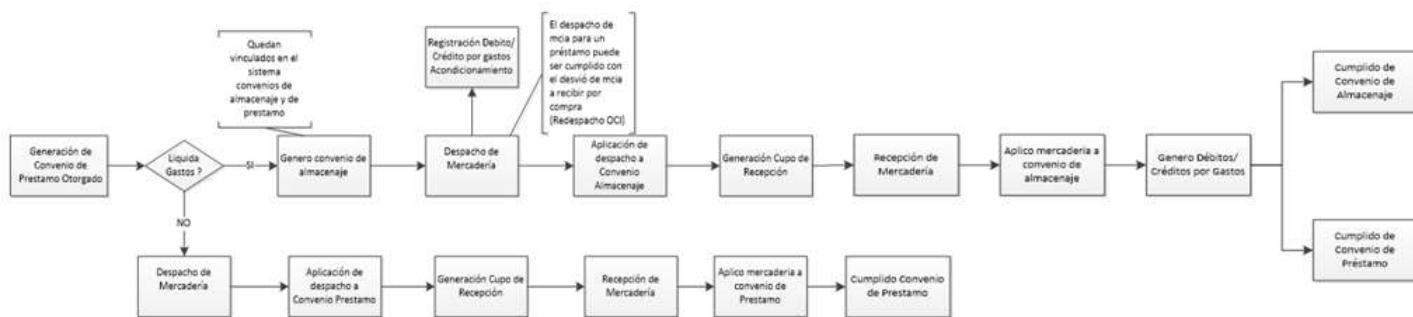


Figure 226: Flujo Préstamos/Devolución Otorgados.

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

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

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

La aplicación de los movimientos puede ser de varias plantas.

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

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

Existe un reporte de seguimiento de préstamos devolución.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 184 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Opciones:	Convenio Hasta:	01-06-2018	Informe por convenios incumplidos:		Ordenado por:	Plantas	Código Pedido:	V99	Tipo:	Judeo	Produc. Pedido:	99999	Cliente. Deuda:	000000	Cliente. Hasta:	999999	
Convenio	Tipo #.N.	Pl.#	Eje. Partidos	Eje. Areal.	Eje. Zona	Eje. Reg.	Eje. Subr.	A Recibir:	Eje. Utilizar A Entregar:		SALDO Fec. Concert.		Ini. Est.	Fim. Est.			
Clientes: 544 CARGILL SOCIEDAD ANONIMA	Productos:	1000 SOJA															
2228 2 36 916 3.886.219			3.886.219					3.886.219			3.886.219		12/04/18	12/04/18 12/05/18			
3248 3 38 3.886.219			3.886.219					3.886.219			3.886.219		12/04/18	12/04/18 12/05/18			
Totalias.....		7.772.438						7.772.438			7.772.438						
Clientes: 1481 ASOCIACION EN COOPERATIVA	Productos:	1000 SOJA															
2228 2 36 221 7.150.638			7.150.638					7.150.638			7.150.638		2/02/18	2/02/18 2/03/18			
2227 3 38 7.150.638			7.150.638					7.150.638			7.150.638		2/02/18	2/02/18 2/03/18			
Totalias.....		14.301.316						14.301.316			14.301.316						
Clientes: 1941 COPCO INTERNATIONAL ARGEN	Productos:	1000 SOJA															
2128 2 36 726 841.694			841.694					841.694			841.694		31/10/17	31/10/17 3/11/17			
2128 3 38 841.694			841.694					841.694			841.694		31/10/17	31/10/17 3/11/17			
Totalias.....		1.123.388						1.123.388			1.123.388						
Clientes: 8306 COPCO ARGENTINA S.A.	Productos:	1000 SOJA															
2128 2 36 726 797.419			797.419					797.419			797.419		31/10/17	31/10/17 3/11/17			
2129 3 38 797.419			797.419					797.419			797.419		31/10/17	31/10/17 3/11/17			
Totalias.....		1.594.838						1.594.838			1.594.838						
Clientes: 838 ACHITIKA GENERAL SIRENA E	Productos:	1110 ACHITIKA SOJA CRUJO DE															
2244 2 36 72 772.900			814.850					1.889.050			1.889.050		30/04/18	30/04/18 29/05/18			
Totalias.....		772.900						814.850			1.889.050						
Clientes: 1941 COPCO INTERNATIONAL ARGEN	Productos:	1110 ACHITIKA SOJA CRUJO DE															
1773 2 36 1.590.000			1.590.000					3.000.000			3.000.000		30.894	31/08/18	31/08/18 26/09/18		
Totalias.....		1.590.000						1.590.000			3.000.000						
Clientes: 838 ACHITIKA GENERAL SIRENA E	Productos:	1110 MARINA SOJA 46.8%															
2251 2 36 34 4.120.481			5.861.519					20.000.000			10.000.000		10.000.000	27/03/18	26/03/18 26/04/18		
Totalias.....		4.120.481						5.861.519			20.000.000						

Figure 227: Relatorio Préstamos Devolución - Otorgados.

02.14.02 Préstamos/Devolución Recibido

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



Figure 228: Flujo Préstamos/Devolución Recibidos.

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

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

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

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

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

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

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

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

02.14.03.01 Ejemplo Préstamos Otorgado

- Ejemplo 1.

Préstamos/Devolución – 1000 TO.

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

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

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

- Ejemplo 2.

Préstamos/Devolución – 1000 TO.

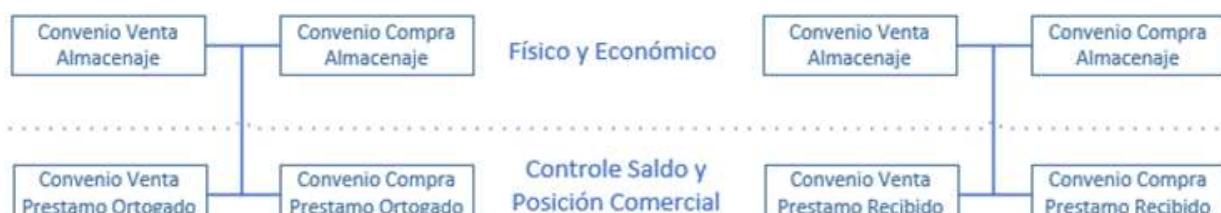
Préstamo – 900 TO / Devolución – 1000 TO (Bunge ha recibido más mercadería).

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

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

02.14.03.02 Liquidacion de Gastos

Préstamos/Devolución Liquida Gastos



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 186 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Figure 229: Préstamos/Devolución Liquida Gastos.

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

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

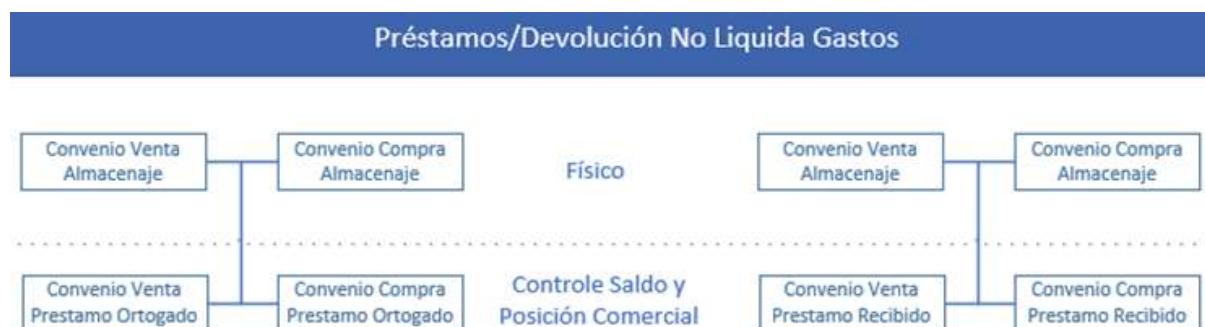


Figure 230: Préstamos/Devolución No Liquida Gastos.

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

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

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

02.14.04 Generalidades

Operación a corto plazo (30 días para granos y 45 días para harinas) entre empresas exportadoras en el comercio de granos, aceites y subproductos, buscando promover la actividad de exportación, no pudiendo haber movimiento económico (diferencias entre volúmenes y / o valores, o alguna, compensación financiera por el préstamo), o estará sujeto a imposición.

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

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 187 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

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

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

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

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

02.14.05 Funcionalidades

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

Los prestamos no hace falta separarlos en dos. Ni recibido ni prestados. Llámemoslo tan solo Prestamos.



Figure 231: Préstamo/Devolución Granos.

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

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

Préstamos/Devolución Subproductos

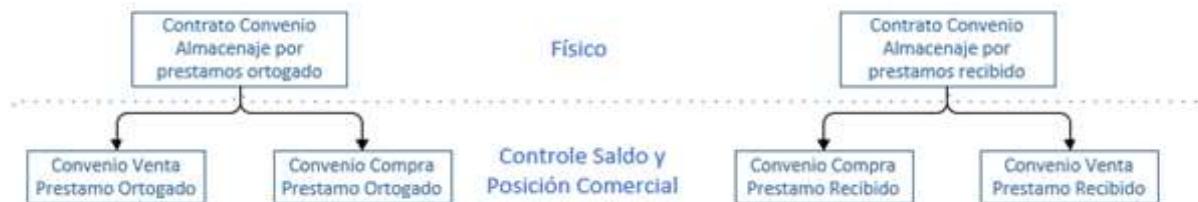


Figure 232: Préstamo/Devolución Subproductos.

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

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

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

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

02.15.06 Gaps Préstamos y Devolución

GAP(OW)XXX - Cierre y Compensación de préstamos - Si bien para el circuito de Paraguay y Brasil se realizará una compra para los préstamos recibidos con un circuito de devolución de compra y una venta para los préstamos otorgados con un circuito de devolución de venta, se deberá contemplar para la posición la automatización de la devolución al momento del despacho.

GAP(OW)XXX - Automatiza devolución BPY y BBR de préstamos - Para la solución de Foods graneles se utilizará el mismo circuito que en Agri y Fertilizantes con la particularidad que al tener el stock en un centro almacén real y no en un PEP como en Agri se deberá realizar un desarrollo que posibilite mover los stocks de libre utilización a proyecto PEP y de proyecto PEP a libre utilización.

GAP(OW)XXX - Administrar convenios de préstamos para ampliaciones y devoluciones - Se deberá contemplar el cierre lógico de los préstamos con la posibilidad de no tener que cumplir con la cantidad estipulada inicialmente en el préstamo, para esto se realizará un desarrollo que mostrará los préstamos abiertos por cantidades menores a un parámetro indicado en Toneladas y que en base a estos el usuario decidirá si cancela el mismo generando la compra / venta del faltante o compensa la misma cantidad con algún préstamo devolución con el mismo competidor para el mismo material por la misma cantidad pero en distintas plantas

El cierre tendrá dos instancias una física explicada anteriormente y que indicará el cierre lógico del contrato de préstamo y un cierre económico sobre los contratos de almacenaje, en caso de los mismos no tener ningún gasto

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 189 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

asociado el sistema advertirá que no se están debitando o facturando gastos, pero permitirá realizar el cierre de igual manera.

A su vez el desarrollo de cierre mostrará los contratos de prestamos que ya hayan cumplido la fecha máxima y que aun no hayan sido cerrados.

02.15 Compra Subproductos

Las negociaciones de compra de subproductos ocurren básicamente de la misma forma que las compras de granos, normalmente se producen debido a una necesidad específica de producto a través de un retorno de fazon o por una necesidad eventual, estas negociaciones tienen algunas particularidades.

02.15.01 Generalidades

Podemos tener compras directas con (molinos, industrias, exportadores y etc.) que pueden ser con o sin corredor o agente de comisión, los precios de los contratos son siempre fijos que es acordado en el momento de la compra en las monedas dólar o en pesos, es utilizando los tipos de precio Forward Bunge pesos o Dólar y Mercado disponible Bunge pesos o Dólar.

La cantidad teórica de camiones es opcional y cuando se utiliza en los contratos ese campo determina el cumplimiento físico del contrato saliendo de la regla de apropiación, independientemente, de la cantidad recibida del contrato ser igual, mayor o menor que la cantidad contratada puede cerrar el contrato, generalmente se utiliza en las compras de aceite.

02.15.02 Descripcion de funcionalidades

- En Argentina temos que poner en posición en momento de la compra. De acuerdo con los commodities que estamos comprando.
- Los subproductos no utilizaran simulador.
- Para as compras de subproducto en moneda USD la tasa de cambio se fija en el momento del pago (tasa de cambio del dia anterior el pago). Se el productor se factura em USD.
- Para los líquidos tiene la modalidad de camiones.
- Para los aceites puede tener comisionista (em porcentaje o valor del precio en USD o ARS) - Iba a pricing.
- Estas compras tienen facturación peso Origen o Destino.
- Tenemos una entidad especifica para la carga de Subprodutos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 190 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Figure 233: Carga de Contrato con Operacion Subproducto.

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

02.16 Compras con Almacenaje y Compras con Bonificación

Con un Warrant certificamos la mercancía está en poder de un tercero, pero es de Bunge. Le pago una prima a el cliente por mantener la mercancía en su stock, si el cliente me entrega en el periodo pactado.

Temos que tener campos en el contrato para permitir pagar una bonificación por entrega diferida y por fijacion.

Porcentagen de Liquidacion

Por un tema de calidad no se permite faturar el contrato por su totalidad. La tabla se maneja por producto.

02.16.01 Generalidades

- Por motivos logísticos/comerciales se realizan compras en las cuales la mercadería queda en depósito del proveedor por un tiempo acordado.
 - En todos los casos son contratos con precio a fijar.
 - El precio se debe fijar antes de la entrega.
 - El periodo de entrega es pre-acordado y diferido en el tiempo.
 - Si no se cumplen estas premisas no se paga almacenaje/bonificación. Se debe permitir entrar a la tabla de periodo de almacenaje/ Bonificación y permitir anticipar fecha o postergarla.

- Por temas impositivos si la garantía se instrumenta con Warrant o Certificado de Depósito, se trata de una compra con Almacenaje.
 - La facturación se realiza vía Nota de Débito con IVA 21% (el servicio de almacenaje es implícito).
 - Si no existe garantía o la misma no es Warrant o Certificado de Depósito se considera compra con Bonificación.
 - La Bonificación se incluye al precio del negocio en la Liquidación Final con IVA 10,5%.

02.16.03 Funcionalidades

Si el comercial pacto pagar almacenaje sobre este contrato se ingresan las condiciones pactadas. (Para poder cargar Almacenaje, el contrato debe haber sido pactado con pago contra garantía).

- Moneda: AR\$ o US\$.
- Plazos de Entrega: Fecha desde – hasta (puede haber más de un período de entrega pactado).
- Plazo de Fijación: Fecha desde – hasta (puede haber más de un periodo de fijación pactado, y si el contrato es con precio asume en ambos campos la fecha del contrato).
- Monto a pagar por tonelada: xxx \$ (Este valor tiene parametrizado un tope máximo a pagar por toneladas en AR\$ y US\$).

Table 31: Bonificacion por periodo de entrega y fijacion.

Pricing Period		Delivery Period		Premium	Currency
01/01/2017	30/06/2017	01/09/2017	30/09/2017	4,00	USD
01/01/2017	30/06/2017	01/10/2017	31/10/2017	5,00	USD
01/07/2017	31/07/2017	01/10/2017	31/10/2017	3,00	USD

Nota: Los periodos de entrega y fijación deben estar dentro de los plazos cargados en el contrato.

Ejemplo de advertencia en caso de que en el punto “Documento pedido” no se haya indicado ni Carta Garantia o Warrent y se intente cargar almacenaje, va a dar el siguiente mensaje de error (impidiendo cargar almacenaje).

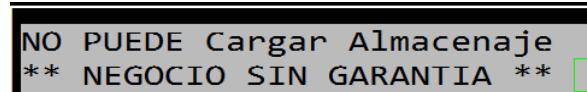


Figure 234: Mensaje de falta de documento de garantía.

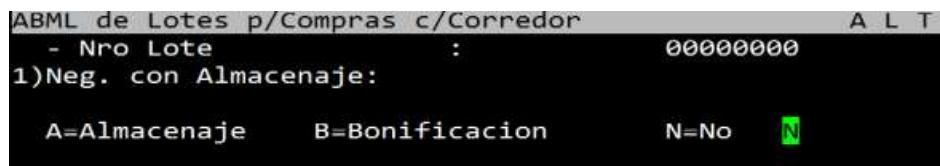


Figure 235: Modalidades.

Existen 3 modalidades:

- Negocios con almacenaje (se bonifa al cliente por el servicio de almacenaje).
- Negocios con bonificación (se le bonifica al cliente por entregar la mercadería en un periodo determinar).
- Negocios sin almacenaje ni bonificación.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Cuando el negocio se hace con certificado de deposito o warrant se pacta un pago por el servicio de almacenaje prestado. Es por eso que esta opción “ALMACENAJE” se aplica siempre y cuando el negocio se cargo con CD o WA.

En algunos casos se le hace una bonificación al cliente por entregar la mercadería en un plazo determinado, en ese caso se indica “BONIFICACIÓN”, para ello no es obligatorio contar con garantía o no (acuerdo comercial), con lo cuál no existe control para indicar bonificación por entrega diferida con “documentos garantías”. Otra opción es “NADA”, donde no se Bonifica por plazo de ni se paga por servicio Almacenaje.

02.16.03.01 Ejemplo Bonificacion por Entrega Diferida

Abajo un ejemplo de bonificación por entrega diferida.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D			

Figure 236: Bonificacion por Entrega Diferida.

Se ingreso la (B) Bonificación, y automáticamente abre el punto 2 para indicar la moneda de la bonificación (Pesos/Dolar).

Una vez indicada la moneda se despliegan los campos para indicar los diferentes plazos de bonificacion:

Carga Tarifas Alm/Bonif.				
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/10/2017			

Figure 237: Plazo de Bonificacion.

Se completan los diferentes plazos indicando inicio y fin de entrega, y la tarifa correspondiente al periodo. Se pueden detallar N periodos diferentes. Luego se presiona escape una vez cargados todos los plazos para indicar la finalización de la carga. Posterior a esto ya pasa la quinta y ultima pantalla.

02.16.03.01.01 Validaciones

Existe un control del rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D	D	u\$s	
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega
30/10/2017	30/10/2017	30/10/2017	5/11/2017
20,00			
Tarifa mayor a Maximo Permitido			

Figure 238: Rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje

Controla que la fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

```

2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D   u$s
Carga Tarifas Alm/Bonif.
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017 30
    Fecha Inicio Entrega < Fecha Inicio Lote
  
```

Figure 239: Fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

Controla que la fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

```

A=Almacenaje   B=Bonificacion   N=No   B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D   u$s
Carga Tarifas Alm/Bonif.
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017 3
    Fecha Fin Entrega > Fecha Fin Entrega Cto.
  
```

Figure 240: Fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

Controla que diferentes periodos no se carguen con fechas identicas.

Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/1	Fechas Identicas a Renglón Anterior		

Figure 241: Diferentes periodos no se carguen con fechas identicas

02.16.03.02 Ejemplo Pago Servicio de Almacenaje

```

A=Almacenaje   B=Bonificacion   N=No   A
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D   u$s
  
```

Figure 242: Indicación de Servicio de Almacenaje.

Se ingreso la (A) Almacenaje, y automáticamente abre el punto 2 para indicar la moneda del Almacenaje (Pesos/Dolar).

Carga Tarifas Alm/Bonif.				
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	30/10/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/10/2017			

Figure 243: Tarifas Almacenaje y Bonificación.

Una vez identificada la moneda del Almacenaje se despliega para indicar los diferentes plazos a pagar por almacenaje de la mercadería. Con escape se finaliza la carga una vez ingresadas las N registros necesarios. Luego se presiona escape una vez cargados todos los plazos para indicar la finalización de la carga. Posterior a esto ya pasa la quinta y ultima pantalla.

02.16.03.02.01 Validaciones

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 194 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Existe un control del rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	A
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega --Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	30/10/2017	29/11/2017
Tarifa mayor a Maximo Permitido			

Figure 244: Control del rango de tolerancia de las tarifas por almacenaje.

Controla que la fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s
Carga Tarifas Alm/Bonif.	
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---	
30/10/2017 30	
Fecha Inicio Entrega < Fecha Inicio Lote	

Figure 245: Controla que la fecha inicio no sea menor a la fecha desde establecida en el plazo de entrega.

Controla que la fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

A=Almacenaje	B=Bonificacion	N=No	B
2) Moneda p/Almacenaje/Bonif.: P/D D	u\$s		
Carga Tarifas Alm/Bonif.			
Fija Desde Fija hasta Ini.Entrega Fin Entrega --Tarifa---			
30/10/2017 3			
Fecha Fin Entrega > Fecha Fin Entrega Cto.			

Figure 246: Controla que la fecha fin de entrega no supera a la establecida en el plazo de entrega.

Controla que diferentes periodos no se carguen con fechas identicas.

Fija Desde	Fija hasta	Ini.Entrega	Fin Entrega	--Tarifa---
30/10/2017	30/10/2017	20/11/2017	29/11/2017	5,00
30/10/2017	30/1			
Fechas Identicas a Renglón Anterior				

Figure 247: Controla que diferentes periodos no se carguen con fechas identicas.

02.16.03 Flujo

[GTM] Contratos de Compra - Originación

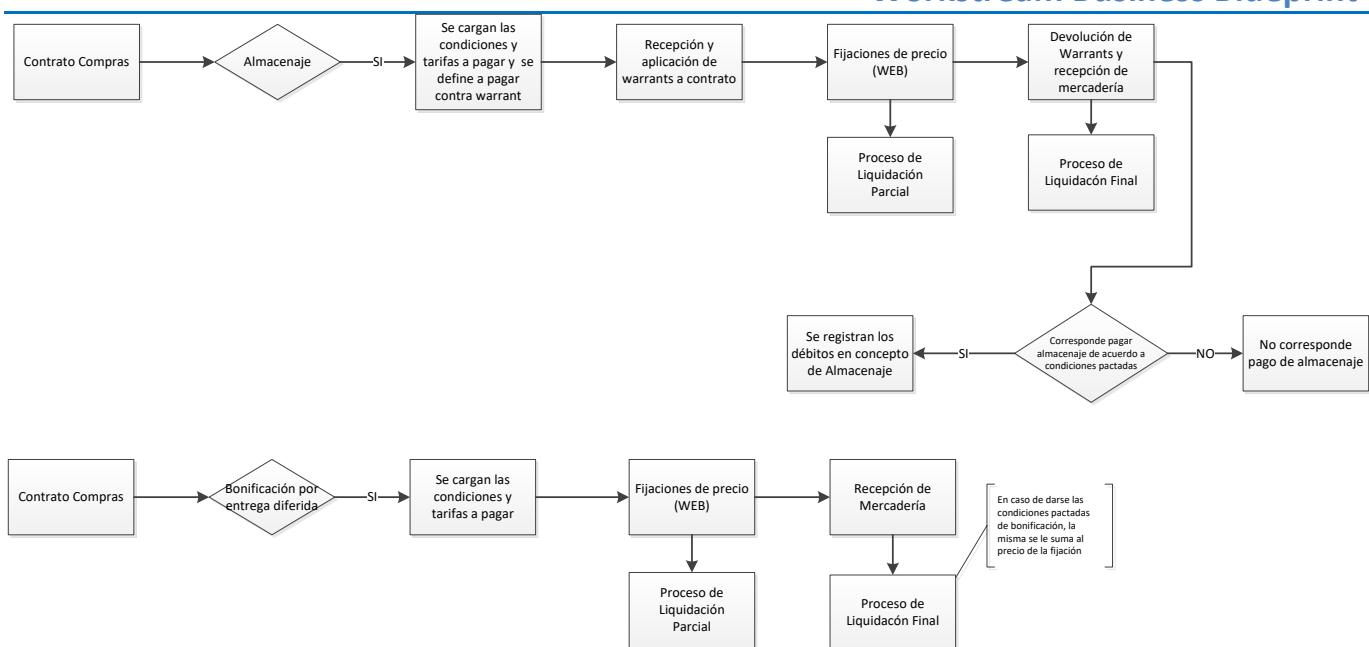


Figure 248: Flujo Almacenaje y Compras con Bonificación.

02.17 Contratos Espejo

Son negocios que Bunge hacen con proveedores específicos (Pionner y Nutren) que venden agroquímicos y semillas a los productores, ellos operan con el produtor con el modelo de pago en especie, y el productor le paga con granos. Estes proveedores carecen de capacidad de administrar ese tipo de operaciones, no tiene estructura para comercializar/movimentar los granos, luego Bunge compra los granos. **Este tipo de proveedores, no tienen estructuras administrativas para dar soporte al negocio. Por ello necesitan de un tercero le brinde el soporte correspondiente (corredor o Bunge).**

02.17.01 Generalidades

Bunge hace un negocio de compras con Pionner/Nutrien, donde Bunge compra los granos de Pionner/Nutrien.

Produtor hacer la carta de porte que se entrega a cuenta y orden de Pionner/Nutrien.

Vamos tener una tabla para especificar los clientes que podem operar con esto tipos de contratos. Vinculo entre Pionner/Nutrien con los productores.

Se carga los negocios con CUIT cobertura, en este caso es el productor.

Bunge hace el negocio de Compras (Bunge contra Pionnier/Nutrien) y se genera un contrato de compra entre Pionner/Nutrien y el produtor. Este contrato es un espelho de la compra.

Se debe tener Boleto entre Bunge e Pionner/Nutrien y boleto entre Pionner/Nutrien y el Productor.

Las partes físicas se replica, pero la parte económica no son sincronizada. Luego la parte económica se hace manual.

Os clientes que trabalhan con Pionner, deben estar previamente cadastrados en Bunge y Pionner.

Podemos tambem gerar o contrato de ventas entre Bunge y Nutrien.

02.17.02 Descripcion de funcionalidades

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 196 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

El concepto de negocio espejo, nace en la operatoria de compra de granos que le realiza Bunge a un proveedor, con quien acuerdan que Bunge le brindará el servicio de administración en espejo, esto le facilita la tarea al proveedor para registrar sus operaciones con Bunge.

Luego de que el área comercial pacta los negocios realiza la carga primaria en el sistema, los cuales son confirmados y cerrados por administración comercial.

Al momento de la confirmación se debe agregar el CUIT cobertura del cliente, quiere decir que además de brindarle el servicio de administración de negocios espejos, el proveedor solicitó que todos sus negocios se deben confirmar con CUIT cobertura, este dato se utiliza para identificar quien va a entregar la mercadería sobre el contrato pactado.

02.17.02.01 Creacion del Contrato

El el momento de creracion del contrato de compras de Bunge contral el canjeador, el sistema vá a mirar si el provedor opera con contratos espejos (vamos tener una tabla para registrar cuales proveedores operan en la modalidad de contratos espejos). Se si, el sistema va a pedir que se ingrese informacioes adicionales sean preenchidas para la creación del contrato espejo.

Figure 249: QuickEntry carga de contrato espejo.

Los datos adicionales para el contrato espejo son:

Table 32: Campos Adicionales para Contrato Espejo.

Campo	Descripción
Productor	Productor que este operando con Pionner o Nutrien
Gerar Contratos de Vendas	Flag que indica la creación del contrato de ventas entre Pionner/Nutrien y Bunge
CUIT cobertura	CUIT cobertura
Modalidad del negocio	Canje o Pago en Especie
condición en la que opera	JNG o acopiador

Los contratos creados deben estar referenciados.

El gap para soportar la operación es **GAP(OW)081** Contrato Espelho - Pionner/Nutrien.

02.17.02.02 Recepcionar el Pedido para Marcar al Proveedor para Negocios Espejo

El operador de mesa de modificación de negocios, recepcionará el pedido de marca de un proveedor ya sea por consenso en una reunión o mediante mail enviado al área.

02.10.02.03 Efectuar la Marca el Proveedor en el Programa PRO023

El operador de mesa de modificación de negocios deberá efectuar la marca del proveedor ingresando al sistema cobol, programa Actualización Datos Adicionales Clientes.

Esta marca en el sistema, indica que el cliente (en este caso Pioneer) trabaja con modalidad espejo, esto significa que las operaciones en común que se realizan en la empresa Bunge automáticamente se reflejan en el cliente espejo (por ejemplo, carga de negocios, aplicación de mercadería, carga de fijaciones, transferencias de mercadería, pagos, etc.).

pro023 100000000 Datos adicionales clientes (compras)

Figure 250: Datos adicionales.

Al ingresar completara los campos Grupo y Numero:

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

```
BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central          pts/3   -ros_lp02
Actualizacion Datos Adicionales Clientes          -- Comerciales -- pro023
Grupo: 00 Numero:
1.Fecha Confirma .....: 
2.Posee servicio WEB ....(S-N): 
3.Pide Cto. Obligatorio WEB ..(S-N): 
4.Permiso p/Download TXT WEB (S-N): 
5.Permiso p/Download XML WEB (S-N): 
6.Espeja contrato compra (S-N): 
7.% p/parcial en cto.espejo : 
8.dir.cto.espejo (/u/pionner/) : 
9.Administrador de Contratos (S-N): 
10.Numero de Cuenta Corredor MAT : 
11.Nro.de Formula Contrato Corredor : 
12.Autoriza retencion FFA (S o N) :           (F1 = consulta historico)
13.Retencion FFA -fecha desde/hasta : 
14.Retencion FFA -P=% - V=valor : 
15.Retencion FFA - % o Valor : 
    Declaro Produccion Sustentable :           Campos : 
16.Es Productor Soja Sustent.?(S/N) : 
17.Emite guia prd.primaria Chaco S/N: 
18.Cliente opera Cond.Pago Nro.7 S/N: 
19.Envio Automatico de Comprobante :           Sector pro022:
[Esc]=Salir F1=Busca Cliente F5=Listar F6=Excel F7=Lista Clientes C. Oferta
F9=Actualiza Fecha Confirma
```

Figure 251: Datos Adicionales Cliente.

Con enter se avanza y el usuario deberá hacer foco en estos campos:

6. Espeja contrato compra = S

7. % p/parcial en cto. Espejo = 100

8. dir.cto.espejo (/u/pionner) = u/pionner/

```
BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central          testing   pts/0   -bue_gost
Actualizacion Datos Adicionales Clientes          -- Comerciales -- pro023
Grupo: 00 Numero: 4724 PIONEER ARGENTINA S.R.L. 
1.Fecha Confirma .....: 1/01/2016                  Con CUIT COBERTURA
2.Posee servicio WEB ....(S-N): S 
3.Pide Cto. Obligatorio WEB ..(S-N): 
4.Permiso p/Download TXT WEB (S-N): N 
5.Permiso p/Download XML WEB (S-N): N 
6.Espeja contrato compra (S-N): S 
7.% p/parcial en cto.espejo : 100,00 
8.dir.cto.espejo (/u/pionner/) : /u/pionner/
```

Figure 252: Campos de datos adicionales del cliente.

02.10.02.04 Marcar en el Sistema que el Proveedor trabaja con Cuit Cobertura

El operador de mesa de modificación de negocios ingresara al sistema cobol, programa Cmp090- ABM vendedores con cobertura, para modificar o quitar o agregar un proveedor.

cmp090	ABL vendedores con cobertura
--------	------------------------------

Figure 253: Clientes con Cobertura.

A continuación, ingresara al item 1-Altas.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 199 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

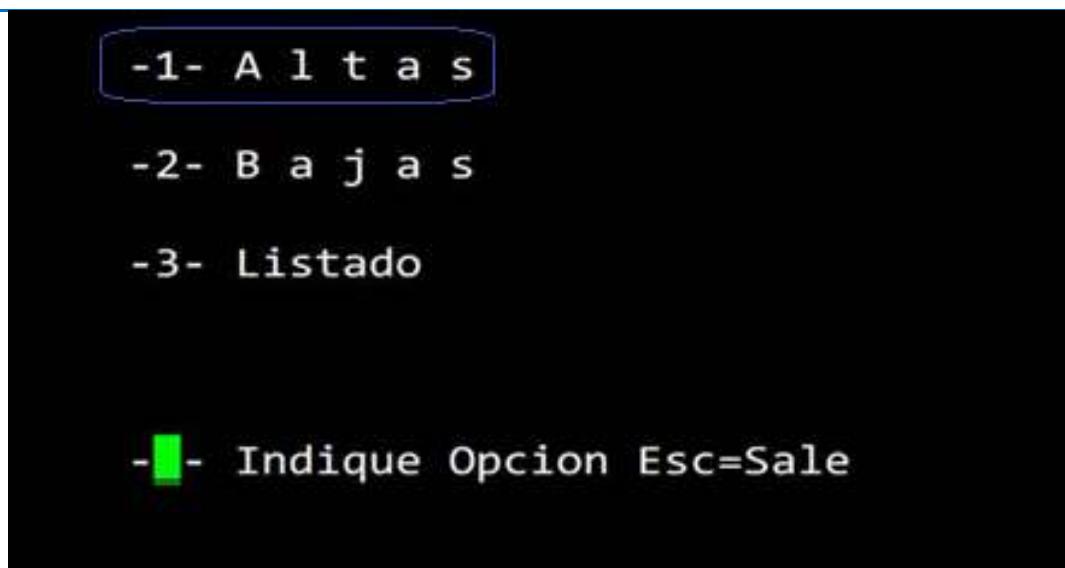


Figure 254: Registro de Cliente con Cobertura.

Se avanza con enter e ingresara el numero de vendedor.



Figure 255: Cliente con Cobertura.

A continuación, al avanzar con enter se recepcionara un mail automatico con el reporte emitido por el sistema - Ejemplo de reporte cmp090 - Listado cuit cobertura.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

cmp090	- BUNGE ARGENTINA S.A. NOMINA DE VENDEDORES CON COBERTURA: 30/10/2018	30/10/2018 11:53	Hoja: 1/3
N.Cuenta	Razon Social Vendedor	N.Cuenta	Razon Social Corredor
749	SYNGENTA AGRO S.A.	15	ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARG
749	SYNGENTA AGRO S.A.	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
749	SYNGENTA AGRO S.A.	37	ENRIQUE R.ZENI & CIA SACIAFEI.
749	SYNGENTA AGRO S.A.	351	GRANAR S.A.C.Y.F.
749	SYNGENTA AGRO S.A.	966	JOVICER S.A.
749	SYNGENTA AGRO S.A.	9264	FUTUROS Y OPCIONES COM.S.A.
859	AGCO ARGENTINA S.A.	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
859	AGCO ARGENTINA S.A.	1688	CAPDEVIELLE, KAY Y CIA S.A. CO
869	DOW AGROSCIENCES ARGENTINA SRL	9	DIAZ RIGANTI CEREALES S.R.L.
869	DOW AGROSCIENCES ARGENTINA SRL	351	GRANAR S.A.C.Y.F.
869	DOW AGROSCIENCES ARGENTINA SRL	595	INTAGRO S.A.
1052	DROVET S.RL.	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
1941	COFCO INTERNATIONAL ARGENTINA	1887	MORGAN, GARCIA MANSILLA Y CIA.
1961	BAYER SOCIEDAD ANONIMA	9	DIAZ RIGANTI CEREALES S.R.L.
1961	BAYER SOCIEDAD ANONIMA	15	ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARG
1961	BAYER SOCIEDAD ANONIMA	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
1961	BAYER SOCIEDAD ANONIMA	351	GRANAR S.A.C.Y.F.
1961	BAYER SOCIEDAD ANONIMA	9264	FUTUROS Y OPCIONES COM.S.A.
1961	BAYER SOCIEDAD ANONIMA	88/8888	Todos Corredores
2221	ADAMA ARGENTINA SOCIEDAD ANONI	9	DIAZ RIGANTI CEREALES S.R.L.
2221	ADAMA ARGENTINA SOCIEDAD ANONI	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
2221	ADAMA ARGENTINA SOCIEDAD ANONI	351	GRANAR S.A.C.Y.F.
2221	ADAMA ARGENTINA SOCIEDAD ANONI	595	INTAGRO S.A.
2221	ADAMA ARGENTINA SOCIEDAD ANONI	9264	FUTUROS Y OPCIONES COM.S.A.
2389	BASF ARGENTINA S.A.	1687	BARRILLI S.A.
2389	BASF ARGENTINA S.A.	99/9999	Todos + Directos
2824	BRESSAN CEREALES S.A.	601	BRESSAN S A
3164	NUTRIEN AG SOLUTIONS ARGENTINA	67	GUARDATI TORTI S.A.
3164	NUTRIEN AG SOLUTIONS ARGENTINA	99/9999	Todos + Directos
3245	PLA S A	9/3565	OSCAR LOBAY Y ASOC.S.A.
3245	PLA S A	9/8408	AGROS CORRETAJES S.A.
3271	APACHE S A I C	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
3278	SINTESIS QUIMICA SOC ANON INDU	9	DIAZ RIGANTI CEREALES S.R.L.
3278	SINTESIS QUIMICA SOC ANON INDU	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
3279	GRUPO AGROS SA	Solo Directos	
3392	CHEMOTECNICA SOCIEDAD ANONIMA	9	DIAZ RIGANTI CEREALES S.R.L.
3392	CHEMOTECNICA SOCIEDAD ANONIMA	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
3558	COOPERATIVAS AGROPECUARIAS FED	Solo Directos	
3609	ATANOR S.C.A.	9	DIAZ RIGANTI CEREALES S.R.L.
3609	ATANOR S.C.A.	23	GRIMALDI GRASSI S.A.
3609	ATANOR S.C.A.	37	ENRIQUE R.ZENI & CIA SACIAFEI.

Figure 256: Report CUIT Cobertura.

02.10.02.05 Efectuar la Confirmación del Negocio

Al momento de la confirmación del negocio entre Bunge y el proveedor dado de alta como espejo (por ejemplo Pioneer), el sistema solicita la carga de todos los datos correspondientes al proveedor que entrega la mercadería (CUIT cobertura, razón social o nombre, número de cliente, modalidad del negocio canje o pago en especie y condición en la que opera JNG o acopiador, datos que se obtienen de la constancia de inscripción ante la AFIP), convirtiéndose el mismo en la otra parte del negocio, es decir el vendedor del negocio espejo con comprador Pioneer.

Es por ello que, el operador de mesa de confirmación de negocios deberá solicitar al proveedor el número de cuit vía mail.

El canjeador luego de pactar los negocios con Bunge, envía un mail a los usuarios de administración comercial, informando los cuit coberturas de cada operación. En caso de que haya demora en el envío de mail, los usuarios de Bunge de la mesa de confirmación son quienes realizan el reclamo.

Ejemplo de mail recibido del canjeador donde informan el CUIT cobertura:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 201 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

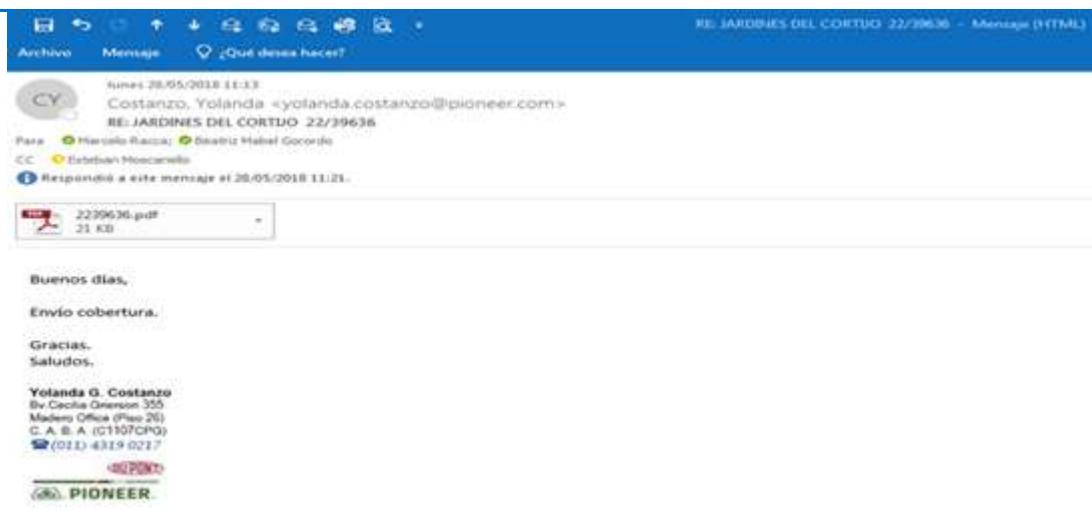


Figure 257: E-mail de CUIT Cobertura.

Ejemplo de Cuit recibido:

PIONEER		YOLANDA.Wm7y93sl.Vs		
Butty 240 Piso 11		Fecha de Operacion: 28/05/2018		
Slip Interno		Orden		
Contrato Nro. 2239636				
Bunge		Cto. Comprador		
Comprador	Pioneer Argentina S.R.L.	30-56972302-3		
Vendedor	JARDINES DEL CORTIJO SRL	30-71183340-0	Representante AGROLEUFU S.R.L.	
Cereales/Oleaginosas	Soja	Tolerancia	Cosecha 17/18	
Toneladas	28,430	De entrega		
Puesto Sobre	Camión	Parcial	100,00	
Destino	Bunge - Ramallo	Lugar de Pago		
Procedencia	Lincoln	Carta Garantia	NO	
Tipo de cupo:	Sin especificación	Emite Boleto		
Fecha de Entrega				
Desde	Hasta	Tns.	Precio Moneda	Condiciones de Pago
24/05/18	23/06/18	28,430	295,00 Dolar	8 Dias Corridos Contra Mercadería Entreg
Condiciones de Recibo:				
La Mercadería es de su Propiedad y no de su producción				
Observaciones :				

Figure 258: Cuit Recibido.

Confirmación de negocios: Los usuarios de administración comercial proceden a la confirmación de los negocios donde agregan el dato del CUIT Cobertura.

Ejemplo de pantallas de la carga de un negocio donde agregan el dato del CUIT Cobertura.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central		pts/78 -ros_lp02
Mantenimiento de Negocios		cmp035
Sucursal y N. Contrato : 22 39636 RAMALLO		Fecha: 28/05/2018 24/05/2018
50) Cuit Cobertura Vdor: 30711833400 JARDINES DEL CORTIJO SRL		
01) Negocio con espejo : S S o M 02) Cliente en neg.espejo : 12 0949 JARDINES DEL CORTIJO SRL 03) Numero de distribuidor: 00000000 No existe distribuidor 04) % a liquidar espejo : 100,00 05) Tipo de contrato : 5 Convenio Pago Especies 06) directorio negocio esp: /u/pioneer/ 07) tipo de contrato(JNG) : JNG 08) Precio \$ en espejo : ,00 09) Precio U\$S en espejo : 295,00 10) Valor flete en espejo : ,00		

Figure 259: Carga de un negocio donde agregan el dato del CUIT Cobertura.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 202 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Luego de finalizada la carga de los negocios, se procede con el circuito de cierre como cualquier otra compra que realiza Bunge.

02.10.02.06 Efectuar el Cierre del Negocio

Al cerrar el contrato se dan de alta automáticamente los dos negocios con el mismo número de contrato (Bunge-Canjeador y contrato entre Canjeador-Productor/Acopiador). El contrato del lado Bunge se administra como cualquier negocio directo.

02.10.02.07 Ejecutar la Corrida del Sistema de PIONNER

Luego de finalizada la tarea de carga y cierre de negocios, el operador de la mesa de carga de negocios debe ingresar al servidor creado para cada canjeador.

Al cierre de cada día o a primera hora del día siguiente se le transfieren al canjeador diferentes archivos con movimientos para que éste realice la importación a su sistema, en el caso de Pionners, los mismos son:

- Archivo de movimientos económicos Pioneer-Productor/Acopiador.
- Archivo de movimientos económicos Bunge-Pioneer.
- Archivo con los slips de negocios dados de alta, con su respectivo número de contrato, en síntesis, es el boleto de compraventa, entre Pioneer- Productor/ Acopiador.

Se adjunta imagen, donde el usuario debe ingresar al ítem 8) Pionner Argentina.



Figure 260: Sistema Pionner.

Posteriormente debe ejecutar cada uno de los siguientes programas para enviar por mail la información correspondiente a los contratos creados:

- pioxml2 -Genera archivo xml-boletos Pioneer;
- pioxml2 00100000 -Regenera archivos XML - boletos Pioneer;
- cmp720 Planilla de Vencimientos;

- Ilwsadmlpg - Administra Liquidación Primaria de Grano (Estos se liquidan electrónicamente para ello tenemos un permiso de Pioneer para operar con AFIP, de dicha liquidación se envia un pdf al correo y el mismo es enviado a Pioneer);
- Ilwsadmcga - Administra certificación de granos (por el cual se certifican las cp aplicadas a los Contratos, en este caso si Pioneer necesitara alguna consulta sobre ellos debe bajarlos de la pag de afip);
- pio1116a - Genera inf. F1116A - Pioneer espejo (certif. electrónicos emitidos);
- pio1116a - 00100000 Regenera inf-F1116A - Pioneer espejo.

02.10.02.08 Enviar al Proveedor los Distintos Listados de los Contratos y los Movimientos Generados

El operador de mesa de negocios enviara un mail a Pioneer con los distintos listados de los contratos y los movimientos generados.

Ejemplo de mail enviado:

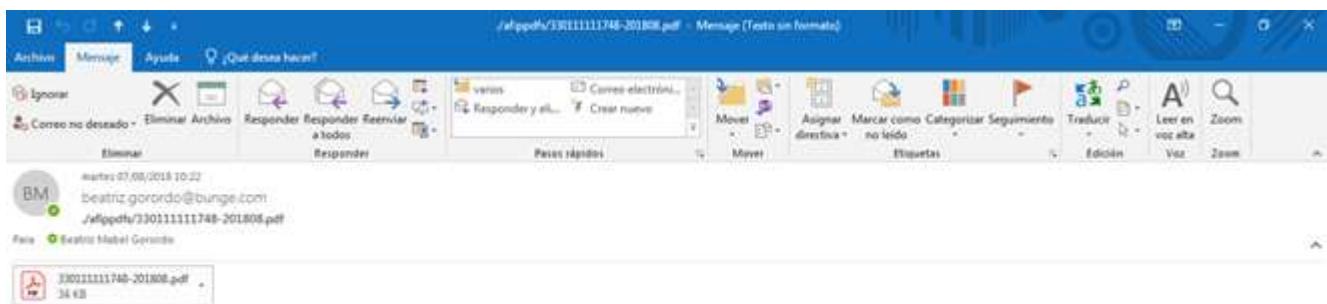


Figure 261: Ejemplo de E-mail - Movimientos y Contratos Generados.

Si no hubiere movimientos, igualmente se manda un mail informado.

Ejemplo d email enviado:

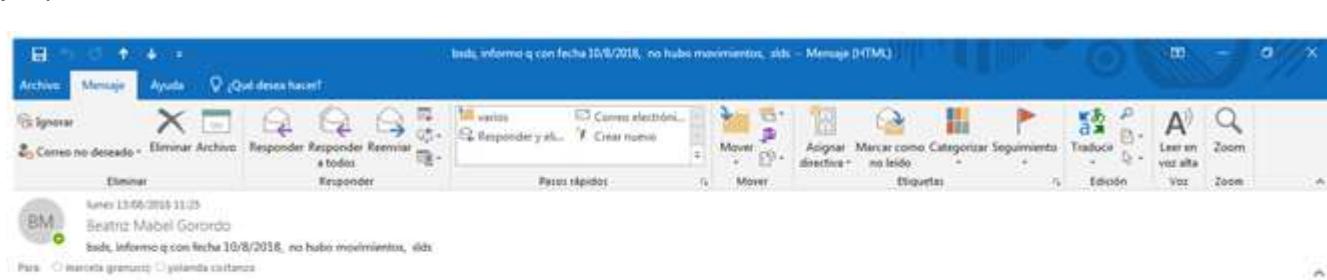
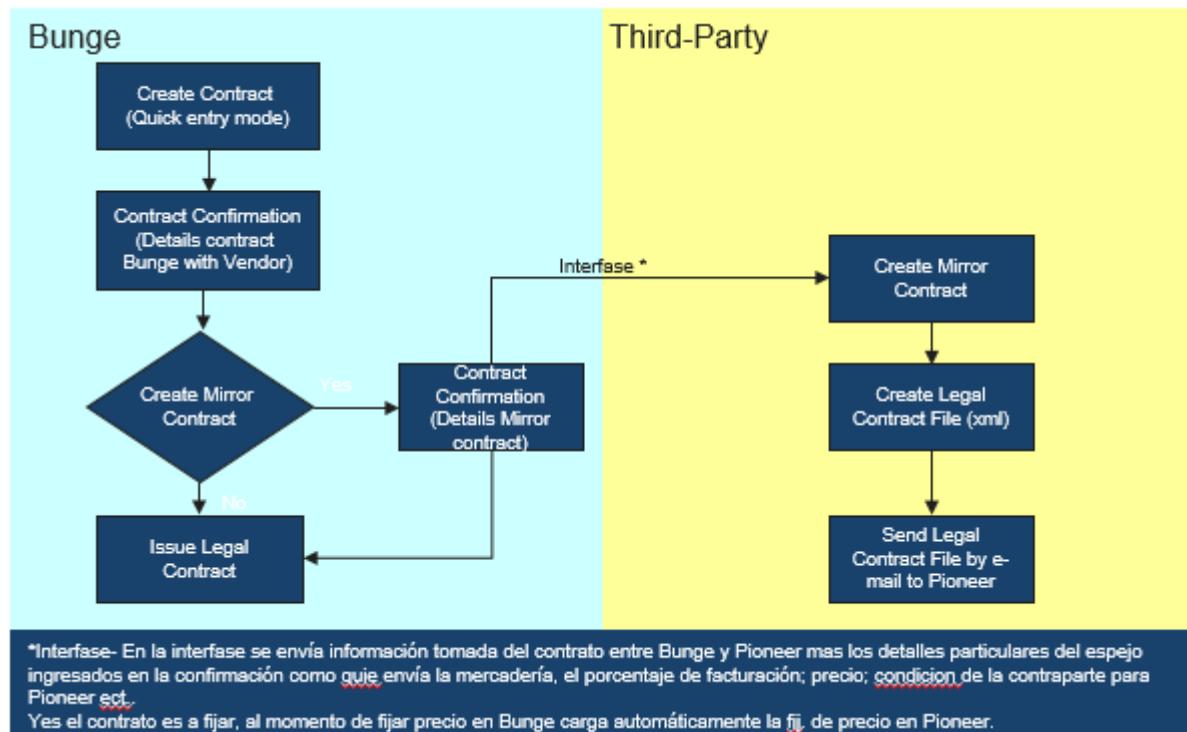


Figure 262: Ejemplo de E-mail - Sin Movimientos y Contratos Generados.

02.17.03 Flujo del proceso



02.18 Soja Sustentable

Este proceso tiene como objetivo certificar que el biodiesel exportado ha sido elaborado con "soja sustentable".

Para la exportación a Europa se sigue el esquema 2BSvs, en tanto que para la exportación a Estados Unidos el esquema EPA.

Esquema 2BSvs (Esquema Voluntario de Biomasa y Biocombustibles Sostenibles):

Este esquema de certificación de soja fue desarrollado con el objetivo de mitigar la emisión de gases invernaderos al provenir de campos que no han sufrido desmontes antes del 1º de enero del 2008.

Prácticamente el 85% de las tierras cultivables en Argentina cumplen con esta condición.

El volumen de soja sustentable operado durante 2017 es de 315.000 toneladas, una estimación de 10 mil camiones para esta operación.

02.18.01 Requisitos de Certificación

Los requisitos obligatorios para considerar producción sustentable son:

La tierra donde la biomasa es cultivada debe haber tenido el carácter de agrícola al 1ro de Enero de 2008.

Debe existir una trazabilidad entre la biomasa que proviene de tierras agrícolas a la fecha de corte, y el biocombustible entregado y distribuido en la Unión Europea.

- Dicha trazabilidad puede realizarse mediante identidad preservada, segregación o balance de masas, siendo esta última modalidad la elegida por Bunge.

- Las plantas deben estar previamente certificadas para operar con soja sustentable.
- Productoras de Biodiesel Puerto San Martín y Terminal 6.
- Acopios Piquete Cabado, Delfín Gallo, Tancacha, Las Lajitas, General Paz, Avia Terai, General Pinedo y Bandera.

02.18.02 Principales etapas del proceso

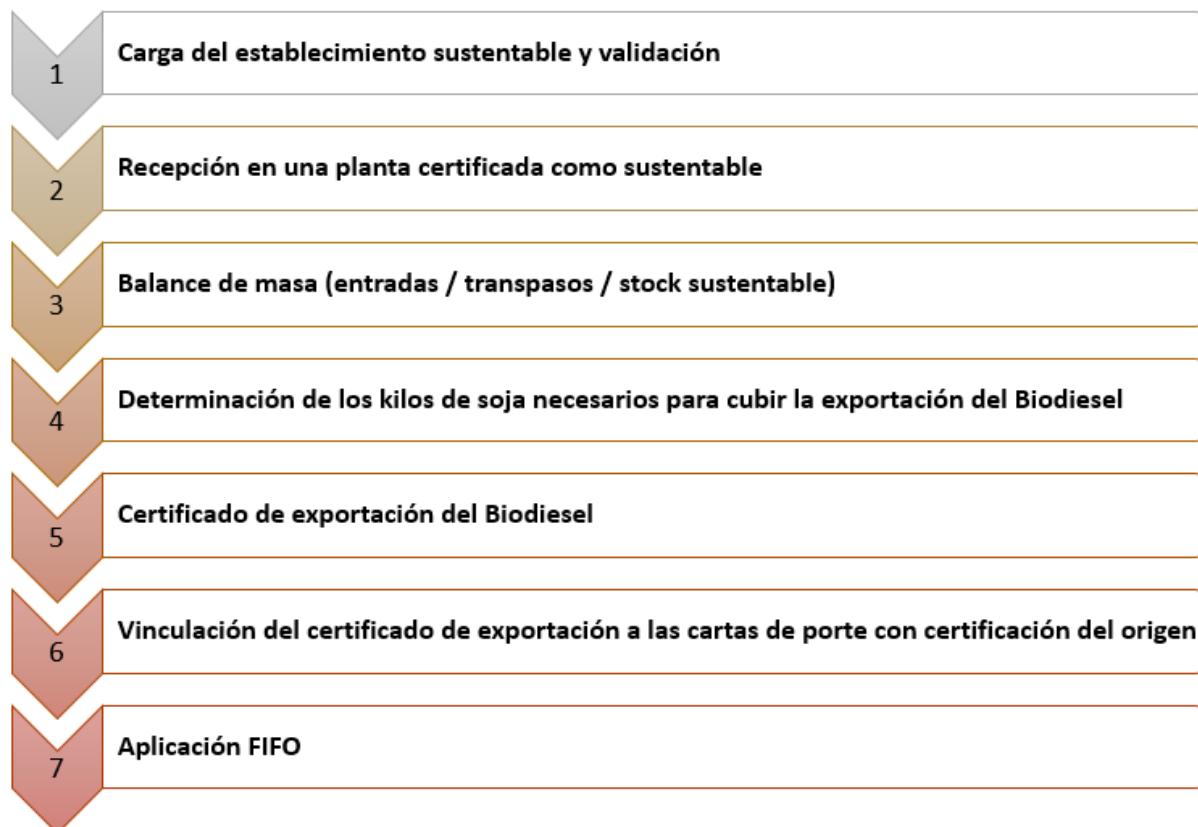


Figure 263: Etapas del proceso.

02.18.03 Proceso Registro Autodeclaración del establecimiento Sustentable

Con la nota del productor se buscan los mapas antes y después de diciembre de 2007 y se solicita la información a Neogeomatics. La información que brinda Neogeomatics es básicamente la referida a has. del campo, has de cultivo, si está o no en área protegida y el grado de riesgo. Si no está en área protegida se procede a la carga.

También se puede dar el caso en que un acopio nos presente la nota y nos adjunte el certificado de sustentabilidad del tercero por la mercadería que va a entregar.

También se dan de alta los acopios de Bunge.

Al momento de la carga el sistema no valida si el productor está dado de alta en la base de datos. Es decir si no es cliente de Bunge se puede dar de alta.

También se puede dar el caso en que un acopio nos presente la nota y nos adjunte el certificado de sustentabilidad del tercero por la mercadería que va a entregar.

También se dan de alta los acopios de Bunge

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 206 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

02.18.03 Facturación del Reconocimiento Sustentable

Luego de la emisión de los certificados de sustentabilidad, los clientes y/o corredores, solicitan al comercial o al administrativo de facturación el detalle para poder generar la Nota de débito en concepto de reconocimiento.

Administración lista por número de cuit y por certificados aprobados. Los baja en un excel y solicita al comercial la bonificación.

Luego se marca con colores (y se “identifica” un contrato a aplicar) que se autoriza a emitir la ND y se envía al cliente y/o corredor el borrador, para que este emita el comprobante. Ese comprobante luego es ingresado por finales.

Los comprobantes que se emiten son:

- Productor directo: emite ND con IVA 10.5% y se “acuerda” en que contrato se devenga ya que no tenemos negocios cargados con condición sustentable.
- Corredor: emite la final correspondiente de algún negocio que tiene pendiente de liquidar, donde se “agrega” la bonificación con IVA 10.5%.

02.18.04 Facturación del Reconocimiento Sustentable

- La evaluación si el recibo/carta de porte es de un productor/campo con soja sustentable puede ocurrir posteriormente que la aplicación de mercadería.
- La carga del campo como sustentable puede ocurrir posterior de sus recibos, o sea, hay recibos que son de campos sustentables, pero aún no fueran dados de alta como sustentable.
- Administrador de soja sustentable debe permitir elegir los recibos/carta de portes antiguos, o sea, tomar los recibos antiguos que estén adentro del rango de vigencia del campo sustentable.
- En la autodeclaración de conformidad de los campos hay que ser posible manejar status “Enviado”, “Confirmado”, “Rechazado”, y solo se puede considerar el campo como sustentable cuando este confirmado.
- Para Soja EPA se opera con informe histórico donde el sistema busca a partir del aceite los kilos de soja EPA y sus cartas de portes necesarios para armar la trazabilidad.
- Es fundamental que en RyD Genexus los mismos “campos” de SAP estén dado de alta en RyD, a fin de que si el titular de la carta de porte está dado de alta como PRODUCTOR SUSTENTABLE, el operador de la planta pueda seleccionar el establecimiento pre cargado.

02.18.05 Fluxo

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 207 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

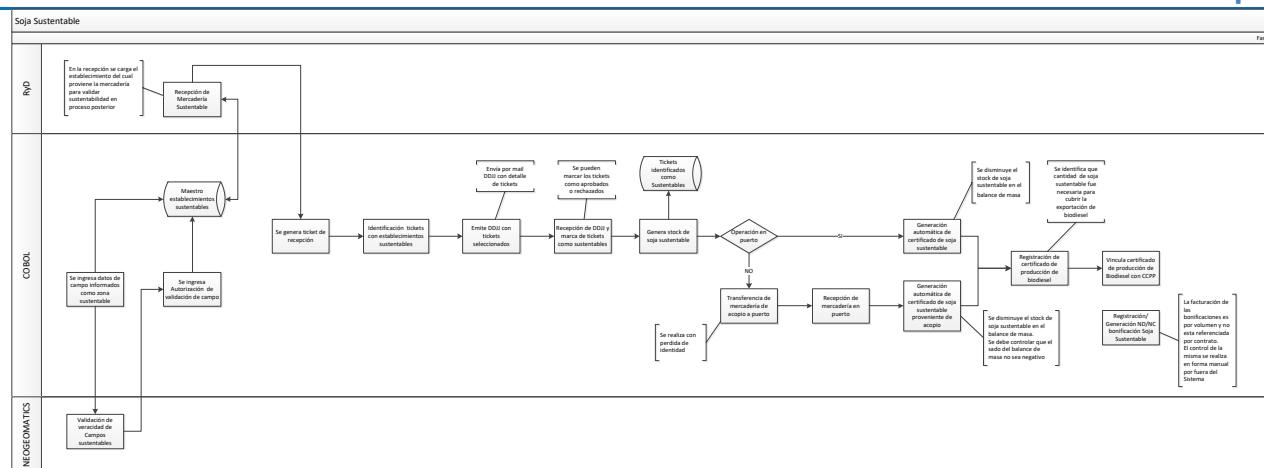


Figure 264: Fluxo Soja Sustentable.

02.19 Soja Intacta

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

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

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

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

02.19.01 Soja Intacta – Brazil

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

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

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

No son retenidos valores referentes a Monsanto en casos que:

- Productor esté identificado como "Participante Monsanto" en su dato maestro de Business Partner (BP), así como no es realizado análisis de transgénica de la soja recibida.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 208 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

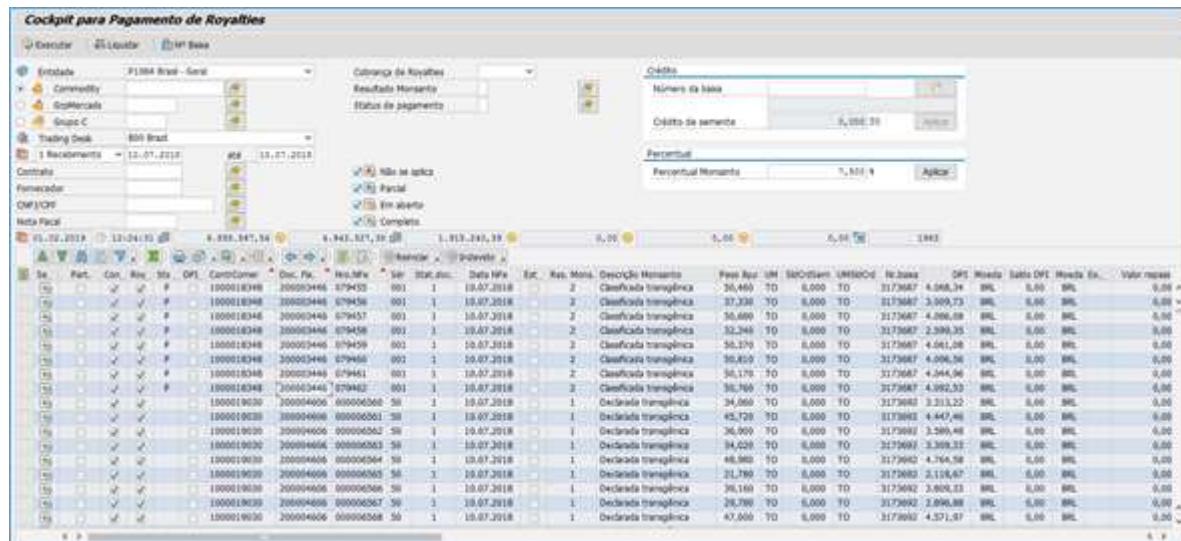


Figure 265: Cockpit pagamento de Royalties Monsanto.

02.19.02 Soja Intacta – Argentina

Es el proceso de cobranza, por cuenta y orden de Monsanto, por el reconocimiento de la tecnología de su semilla de soja (regalías / canon), como así también del servicio (recolección, muestreo, honorarios, etc.) que facturamos a Monsanto.

Algunas consideraciones para tener en cuenta:

- Los acopiadores (no los productores) son los únicos sujetos susceptibles de estos débitos.
- Las cámaras arbitrales y/o laboratorios, retiran las muestras para ser analizadas.
- Las plantas de Bunge envían un archivo a las Bolsas (Rosario, Córdoba, etc.) generado por Cobol
- Periódicamente llega un mail de Monsanto donde se nos adjunta el comprobante a debitar (por el uso de la tecnología Soja Intacta) en la cuenta del cliente para su posterior retención.
- Estos comprobantes los origina Monsanto cuando el análisis de la muestra de un acopio “No Participante” resulta “Positivo”.
- Si el resultado es “Negativo” o si es “Positivo” pero de un Acopio “Participante”, Monsanto no nos envía ningún documento.
- La factura se incorpora a Cobol por interface, generando un débito interno.
- Los principales datos al incorporar son: CUIT, cliente, Nro. de factura, fecha de factura, canon, tc, Nro. de carta de porte, TNs.
- El sistema tiene la posibilidad de reversar una factura ingresada.
- Este débito generado queda registrado en la cuenta corriente del cliente y será descontada del pago.
- Semanalmente se lista con la transacción de SAP FBL1N la cuenta corriente de todos los clientes (desde el 600000 al 699999) con clase de documento 99 y se filtra el resultado para identificar

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 209 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

aquellas comprobantes retenidos por cuenta y orden de Monsanto y descontado a los clientes para poder pagar el canon a Monsanto. De la comparación del último análisis contra el actual se determina que pagar a Monsanto.

- A través de un mail se informa a pagos que comprobantes y cartas de porte dan origen al comprobante que se genera con la FB60.
- Posteriormente se informa a MONSANTO vía mail el expediente, junto con el detalle de la factura y las CCPP involucradas.
- La otra “pata” del proceso es el SERVICE FEE (muestreo, recolección, honorarios). Este proceso también nace por un mail de MONSANTO que llega a principios de mes con 2 archivos adjuntos en el cual se chequean las tns. y los valores.
- Luego del control se genera en COBOL la factura y viaja a SAP.
- El usuario encargado de esta facturación quincenalmente entra a la WEB de Monsanto para chequear si está el pago realizado y solicitar el recibo a la mesa de tesorería.

La principal diferencia entre Bunge BR y Bunge AR para el tema de Monsanto es que en Argentina Bunge no opera para Monsanto con su tecnología haciendo el calado para clasificar la transgénica, quiere decir que los acopios que reciben soja deben retener una muestra donde la misma será colectada por una cámara informada por Monsanto afín de hacer la análisis y clasificación de transgénica.

Monsanto avisa a Bunge los proveedores que Bunge debe facturar por tema de transgenia, eso genera una partida financiera abierta a recibir (ND) en la cuenta del proveedor, posteriormente, cuando tuviera un pago al proveedor deba descontar esa partida en abierto.

El pago a Monsanto solo es realizado si Bunge ya ha compensado el débito anterior al productor.

Después del descuento en los pagos al proveedor debe ser posible generar una NC para pagar Monsanto.

Existe una cuenta transitoria control de Monsanto para hacer los controles de los saldos.

Etapa 1 – Aviso de Monsanto con montante a retener de los productores.

D- Proveedor de granos

C-Transitória – Royalties a repasar (control Monsanto)

Etapa 2 – Cuando el débito anterior al cliente de granos ya fue compensado

C- Proveedor Monsanto

D-Transitória – Royalties a repasar (control Monsanto)

02.20 Proceso de Molino Fénix

Descripción del Proceso:

- Sociedad de Molino de Trigo donde Bunge tiene 30% de participación.
- La Fénix no es consolidada en Bunge y el sistema utilizado por esta empresa tampoco es de Bunge.
- Bunge como societaria compra 30% de la mercadería a ser molinada.
- La actividad principal de es la producción de la harina de trigo
- Bunge le entrega trigo y molino le devuelve harina y pellet, cobrándose por el servicio en harina.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 210 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Existen dos plantas Fénix (Planta 982 Fenix Villa María y 983 Fenix Laborde)

02.20.01 Materia Prima Trigo

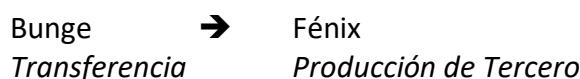
Funciona con un proceso de Compra de Bunge al productor con entrega en la planta de tercero Fénix:



Bunge tiene contratos de compra con productores. La mercadería ingresa en estoque de Bunge planta de tercero (Fénix), quedando disponible para que la Fénix pueda molinar el trigo.

Al ingresar el trigo en molino Fenix se le realizaran los descuentos de calidad y la información de las recepciones de trigo de los clientes Bunge será enviada en un archivo txt. Con el nombre de descar982 y descar983 dependiendo de la planta donde descargo.

El trigo lo puede enviar Bunge también por código de transferencia.



Por interfaz se reciben las descargas de trigo que Bunge envía a dichas plantas de Fénix.

02.20.02 Subproductos: Harina de Trigo

Funciona con un proceso de Venta del subproducto de Bunge al Cliente desde la planta de tercero (Fénix).



En estos procesos queda estoque de Bunge en planta de tercero (Fénix), y la producción con los consumos de la materia prima y alta del subproducto ocurre en el mismo momento del despacho de la venta al cliente.

Molinos fenix informa las ventas en otro archivo txt con el nombre remit982 y remit983 uno para cada planta. Al incorporar el archivo al sistema, se realizará el consumo de trigo y el alta de subproductos (harina y pellet) tomando las fórmulas cargadas en programa. Esta alta de subproducto se neteará con las ventas a los clientes Bunge.

Para poder despachar por venta siempre debe ir relacionado el despacho a un contrato, el cual también viene informado en el archivo

El Trigo para crushing tiene como resultado el centro de beneficio (Wheat Milling).

Actualmente en Cobol para las ventas al cliente desde una molienda de tercero se puede despachar los subproductos mismo sin tener recibido la materia prima en la planta del tercero, o sea, despacha subproducto de una molienda propia y cuando se recibe la materia prima del tercero se realiza el molino, pero lo que fue consumido del subproducto de la molienda propia es devuelto. En cobol se permite este operativa porque trabaja con stock negativo.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

Composición de Mezclas al: 22/03/2019					Porcentaje	
Formula	Ren	M	Código	Producto	Mezcla	
27	1	1.1.1.0	Soja Aceite Crudo Desgomado		94,000%	
	2	2.1.1.0	Girasol Aceite Crudo		6,000%	
28	1	16.0.1.0	ARROZ QUEBRADO BLANCO PUL. A GRANEL		100,000%	
29	1	16.0.2.0	ARROZ PARABOLIZADO GRANEL		100,000%	
30	1	1.5.1.1	Soja Elab Envas Alimento Balanceado		100,000%	
31	1	6.1.2.0	Maiz Aceite Refinado		100,000%	
32	1	7.0.0.0	Trigo pan		62,070%	
	2	7.2.1.0	Trigo Harina		3,445%	
	3	7.2.3.0	Trigo pellets afrechillo		34,485%	

Figure 266: Posicion de Mezclas.

Con otro programa controlan todos los movimientos de la molienda de trigo a fin de verificar si coincide con el alta y posterior despacho al mercado interno de subproductos.

Diario de Movimientos de Stock entre el: 1/11/2017 y 26/12/2017 Opcion: Detalle						
Fecha	Planta	Producto	Concepto	F I S I C O		
	Fecha	Cod. Nombre	Cod. Nombre	Salida	Entrada	
Saldos Anteriores						
02/11/2017	982 Fenix Villa	7000 C	DURO 240 Molienda Propia	37.239		
02/11/2017	982 Fenix Villa	7210 C	140 Producción Propia		1.489	
02/11/2017	982 Fenix Villa	7210 C	220 Entregas Mercado Int	1.489		
02/11/2017	982 Fenix Villa	7213 C	140 Producción Propia		26.440	
02/11/2017	982 Fenix Villa	7213 C	220 Entregas Mercado Int	26.440		
02/11/2017	982 Fenix Villa	7230 C	HUME 140 Producción Propia			9.309
02/11/2017	982 Fenix Villa	7230 C	HUME 220 Entregas Mercado Int	9.309		

Bunge tiene prestamos con fénix que se lo devuelve con Harina y pellet el cual llega con una marca y se aplica a contrato de compra para compensar dichos prestamos.

02.20.03 Facturas de servicios emitidas por MOLINO FENIX

La facturación corresponde a los servicios prestados por fazón de harina. Nos envían un Excel con el detalle de los remitos de despacho por harina, realizados por nuestra cuenta y orden mayormente al mercado interno. Facturan por separado el fazón de Villa María y Laborde.

Para realizar los controles y cálculos, se utiliza una fórmula que permite determinar cuánto trigo (materia prima) se utilizó para producir la harina.

Formula: Cada 100 kgs. de trigo entregados, Molino Fenix entrega a Bunge 71 kgs. de harina. Por los 4Kgs. de harina y 25 kgs. de afrechillo se realiza un contrato de Venta de Mercado Interno entre Bunge y el molino.

Por lo general se compensan las facturas devengadas por el fazón contra las facturas que emite Bunge por las ventas. La única diferencia que se genera es por el IVA ya que el servicio de fazón se factura al 10,5% y las ventas al 21%.

Cabe aclarar que existen arreglos por anticipo comerciales de dinero que Bunge realizo a Molina Fénix. Para compensar esos anticipos se cargan negocios de compra por harina o pellets, que no se pagan ya que se utilizaran para descontar de dicho anticipo. Por este motivo se marca el contrato de compra con cesión de cobro a favor de Bunge.

Al momento de realizar el anticipo comercial Molino Fénix emitió una factura por el total, luego con cada compensación generan una NC para descontar de dicha factura que se devenga como si proviniera de proveedores varios.

02.20.04 Funcionalidad

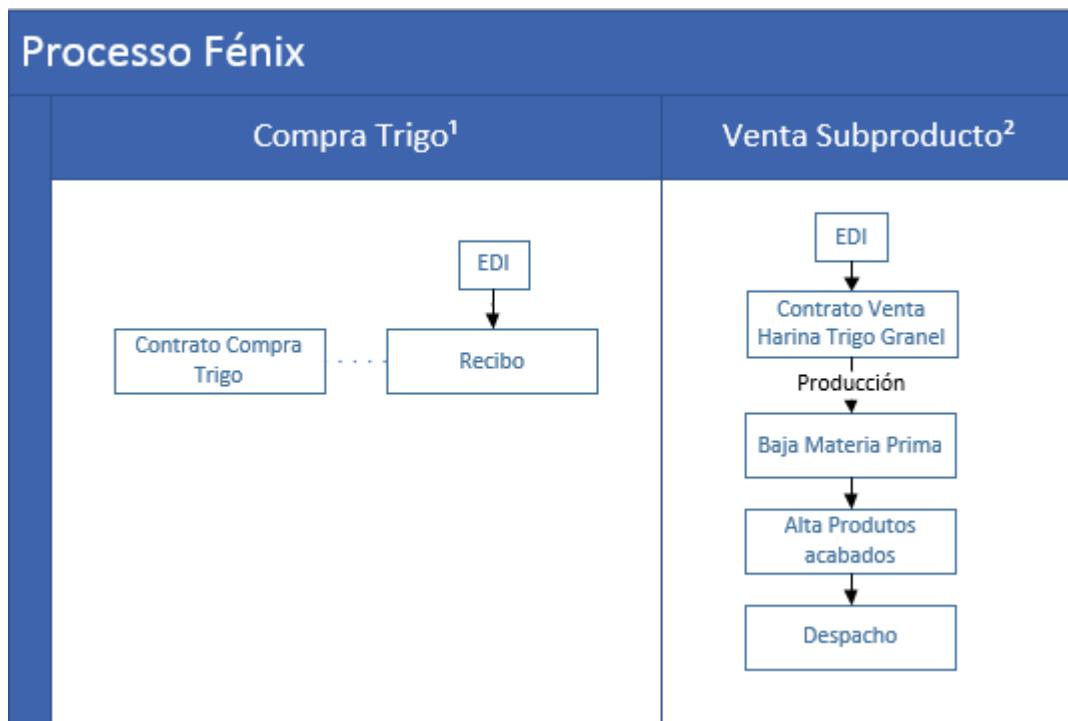


Figure 267: Flujo Molino Fénix.

El molino Fénix deberá ser creada como una planta tercera en la sociedad de Bunge Argentina

02.20.04.01 Materia Prima Trigo

Las compras de trigo deberán seguir el flujo normal de recibos en plantas de tercero, quiere decir que por EDI ou RyD Genexus Fénix informará las descargas recibidas en su planta. Esto debe seguir la secuencia normal de aplicación de mercadería y los contratos con entrega en Fénix deben ser cargadas por el área comercial con condición Tal Cual de calidad afín de que se acepte el trigo tal cual es informado por el Molino Fénix.

02.20.04.02 Subproducto Harina de Trigo

El molino Fénix deberá informar por fichero EDI o RyD Genexus en planta de tercero los despachos/remitos por cuenta y orden de Bunge al Cliente, al momento de la ejecución del despacho este turno primeramente deberá hacer la producción de la materia prima, así como dar de alta del subproducto, que se neteará con las ventas antes informadas tal cual funciona hoy.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 213 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Para los casos que no tenga estoque de trigo para consumir la materia prima, el turno quedará en error a espera de alguna acción del usuario. La idea es que para estos casos el área comercial crie un “prestamo/devolucion recibido” de trigo con el Molino Fénix ya que el molino ha producido sin tener recibido la mercadería de Bunge en su planta. De esta forma tendremos los controles de lo que hay que “devolver” al molino cuando tenga recibido más materia prima.

02.21 Proceso Promaiz

Descripción del Proceso:

- Sociedad de Molino de Maiz donde Bunge tiene 50% de participación.
- La Promaiz no es consolidada en Bunge y el sistema utilizado por esta empresa tampoco es de Bunge.
- Cada societaria compra 50% de la mercadería que debe ser molinada.
- La actividad principal de es la producción del Ethanol extraído del maíz.
- En esta operatoria se vende maíz a Promaiz y se le compra los subproductos.

02.21.01 Materia Prima Maiz

Funciona con un proceso de Compra de Bunge al productor y Venta de Bunge a Promaiz:



Bunge tiene contratos de compra con productores con entrega en promaiz, y contrato de venta con Promaiz. La mercadería ingresa planta de tercero (Promaiz) y en el mismo momento es realizado un redespacho de la venta a Promaiz. Esta venta es sobre un contrato marco a fijar (sin precio) y luego se realiza el traslado a contrato más pequeños que se van fijando dos veces al mes.

02.21.02 Subproductos MAIZ DESTILADO SECO CON SOLUBLES (DDGS) - DESTILLERS CORN OIL

Funciona con un proceso de Compra del subproducto de Bunge a la Promaiz y la Venta de Bunge al cliente:



En estos procesos no queda estoque en Bunge, ya que son realizadas las compras y ventas.

Características Contratos de Ventas:

- Los contratos de ventas de maíz son a fijar, quiere decir, que los despachos son realizados pero la facturación solo ocurre después de las fijaciones.
- El contrato de venta es fijado dos veces al mes, primero por vuelta del día 20 y segundo en el final del mes, generalmente día 30. Cuando el contrato es fijado son realizadas las facturaciones.

Ejemplo: Bunge recibe de productores 20 ton del día 01 a 20 de enero y despacha las mismas 20 ton a Promaiz. Ese es un volumen que es entregue a fijar. En el día 20 son hechas las fijaciones de las toneladas entregues (20 ton) y luego es emitido la facturación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 214 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Durante los días 21 a 31 de enero Bunge recibe de productores más 10 ton y despacha las mismas 10 ton a Promaiz. Ese es un volumen que es entregue a fijar. En el dia 30 son hechas las fijaciones de las toneladas entregues (10 ton) y luego es emitido la facturación.

- Los Contratos hacen parte de la posición de riesgo.
- Los contratos Entregue a fijar es una posición Long en la posición comercial, y cuando emite la fijación esa posición short es cerrada.
- La operación de compra de maíz para crushing y venta del maíz, así como la compra de los subproductos y venta de los subproductos quedan el resultado en el segmento de S&B.
- Maíz en contrato o estoque son marcados a mercado en el segmento de S&B.

02.21.03 Funcionalidades

La Promaiz deberá ser creada como una planta tercera en la sociedad de Bunge Argentina

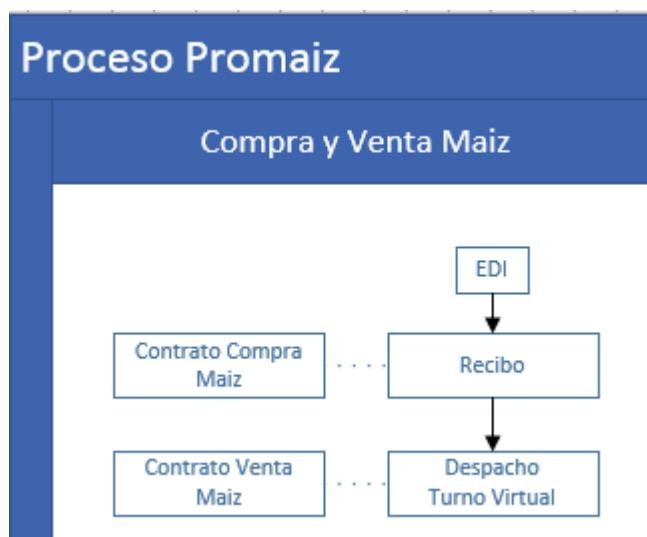


Figure 268: Compra y Venta Materia prima (Maíz).

Por fichero EDI o RyD Genexus en planta de tercero la Promaiz informa las descargas recibidas, estos turnos deben ser creados bloqueados a espera de información, ya que será necesaria la información de Redespacho y el contrato de ventas a Promaiz relacionados a estos turnos, luego liberarlos para la aplicación de mercadería automática.

Así, al realizar la aplicación de mercadería automática de la compra también será creado un turno virtual para el despacho de las ventas a Promaiz de forma automática. En este caso como es un turno de despacho virtual de ventas emitirá el remito por SAP.

02.21.03.01 Compra y Venta Subproducto (DDGS)

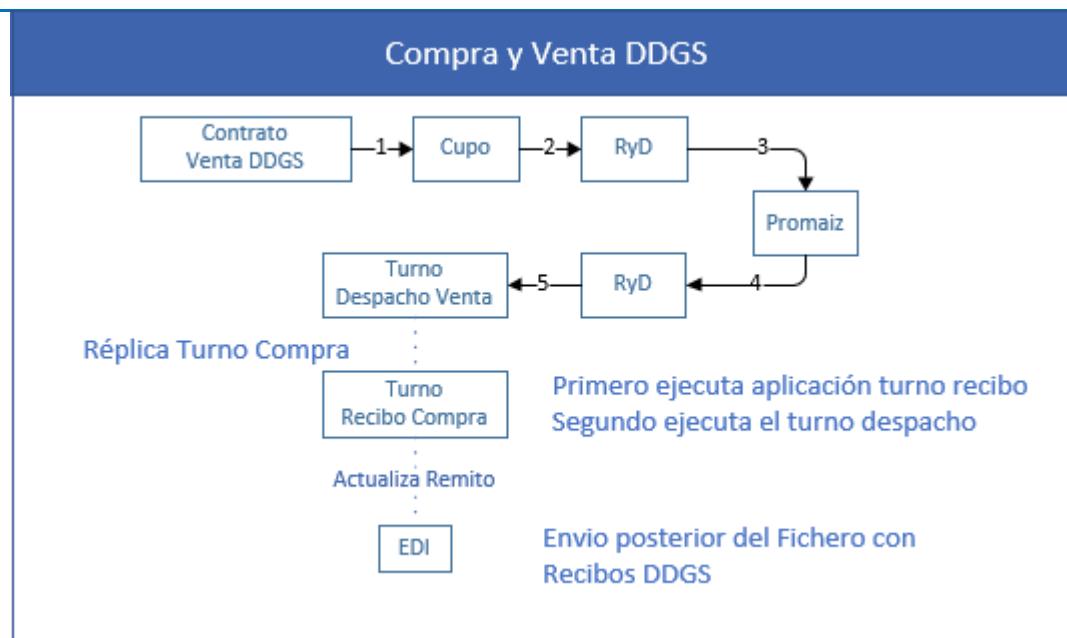


Figure 269: Compra y Venda DDGS.

Solución 1 con RyD



Figure 270: RyD.

Solución 2 sin RyD para plantas de terceros



Figure 271: RyD para plantas de terceros.

La propuesta de solución es que para estos casos de planta tercero enviar los datos del cupo directamente a Promaiz sin pasar por RyD (ya que en esto caso el pesaje ocurre en el sistema del tercero).

La vuelta de Promaiz a RyD con el despacho del DDGS podría ser remplazado por la Web de EDI de terceros, eso creara un turno/ticket de despacho de venta en SAP y al mismo tiempo espejar un Turno/ticket de recibo de compra.

El turno de Despacho de Venta debe esperar la ejecución del turno de recibo de compra para “generar estoque de DDGS”. El turno del recibo de compra podrá aplicar la mercadería a un contrato de compra conforme regla de aplicación o generar estoque en depósito.

Por fichero EDI o RyD Genexus en planta de tercero la Promaiz informa los recibos de DDGS con los remitos de Promaiz a Bunge, luego deberemos procurar el turno de recibo de compra asociado y actualizar el remito de compra.

Como los contratos son de ventas a fijar deberemos crear el pedido de venta para despacho con un precio teórico (precio standard del material), ya que el contrato no tiene precio y es a fijar, la facturación solo ocurre después de las fijaciones. Por eso será necesario tener un control de las fijaciones x despachos realizados (similar como es hecho en originación para las compras a fijar).

02.22 Cierre de Contratos

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

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

02.22.01 Características

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

02.22.02 Resumen de Estados Del Contrato

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

02.22.03 Ejecución automática de cierre de contratos

Actualmente existe un cron que corre a las 18:45 hs, mientras que luego se ejecutará otro cron que realice el cierre de los contratos a las 22 hs. Si bien corren con los mismos parámetros, es decir ambos cierran contratos DIRECTOS y de CORREDORES, es decir contratos ya confirmados pasan a cerrados. La diferencia del cron esta en los procesos sucesivos que ejecuta cada uno, siendo idénticos en ambos salvo que el cron de las 22 tambien llama al programa cmp037 (reporte que detalla las compras).

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

02.22.03.01 CRON DE LAS 18:45 HS.

Ejecuta:

- CMP039: Cierre de contratos y creación de fijaciones de negocios con flete anticipado

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 217 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- SIOSOLWS: Informa a SIO GRANOS los contratos generados en el día.
- SIOSOLFWS: Informa a SIO GRANOS las fijaciones realizadas en el día.

02.22.03.02 CRON DE LAS 22 HS.

Ejecuta:

- CMP039: Cierre de contratos y creación de fijaciones de negocios con flete anticipado.
- CMP037: Emite reporte con detalle de compras realizadas.
- SIOSOLWS: Informa a SIO GRANOS los contratos generados en el día.
- SIOSOLFWS: Informa a SIO GRANOS las fijaciones realizadas en el día.

Se adjunta ejemplo del reporte CMP037:

```

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central           testing      pts/9   -ros_lp12
Listado de Compra de Materia Prima                 Listas       cmp037

          Fecha de contratos      : 22/11/2017
          Sucursal             : 99  TODAS
          Pendientes Confirmacion : -
          Confirmados           : -C-
          Cerrados               : -X-
          Todos                  : -T-
          Ingrese Opcion         : -T-

          Incluye Fijaciones (S/N) : S

          Con Almacenaje        : -A-
          Con Warrants           : -W-
          con Mercado Combinado  : -V-
          con MAT                 : -M-
          Con Gtos Secada Modific. : -S-
          Todos                  : -T-
          Ingrese Opcion         : -T-

          Solo Observaciones (S/N): N
    
```

Figure 272: Listado de Compra de Materia Primas.

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	mcodari	-pts/9	-ros_lp12
Detalle de Compra de Materia Prima	testing		cnp037
DETALLE DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA			
Contratos de Fecha: 22/11/2017			
Sucursal: TODAS	Opcion Nivel: Todos	- Todos	- Si Incluye Fijaciones
Cosec Contrato Fij Dest Fec.Cto. Prod. Kgs.Contrato Vendedor		Corredor	Precio/Aju
Pizarra Prima Fijac Fecha Prima Fecha Prima Fecha Prima Fecha Prima Fecha Prima Fecha Prima			Com.Dir Fec.Vc
Moneda Cod.Precio Cto.Corr For.Pago	Liq.Parc Emite Boleto	Lug.Pago	Codigo Pizarra
Convenio Nro. PrimaMon. Importe/ %	Kgs.Conv.	Admin.	Ret.IVA Fac.Ant.
2017 1.54229 Prd. 22/11/17 1000 177.429 COMINI HERMANOS SOCIEDAD ANONI Directo			4.550,00 ,000 29/11/
Pesos Definido Contra Entrega 97,50 Emitimos Nosotro BERROTARAN			2
2016 1.54230 Prd. 22/11/17 1000 8.530 CRAVERO MERY CRISTINA Directo			4.550,00 ,000 29/11/
Pesos Definido A dias Bol. c/M.E. 97,50 No se Emite ONCATIVO			2
2017 1.54231 Prd. 22/11/17 1000 7.120 CRAVERO MERY CRISTINA Directo			4.550,00 ,000 29/11/
Pesos Definido A dias Bol. c/M.E. 97,50 No se Emite ONCATIVO			2
Contratos con Precio Produccion 2017 184.549			
1-----			

[A]=Av.Pagina [P]=1ra.Pagina [F1]=Desp.Izq. [F3]=Desp.Der. P:000001/000058

Figure 273: Listado de Compra de Materia Primas.



cmp037pts9.pdf.gz

En ambos procesos, al finalizar dispara un mail informando (*).

El mismo proceso del cmp039 “CIERRE DE CONTRATOS”, también tiene la función de generar las fijaciones automáticas sobre los contratos con flete anticipado. Esa fijación toma como valor del grano, para el cálculo de los kilos de la fijación, el ultimo valor de precio cargado para esa sucursal ese día, en el programa fij007.

Si en el momento de realizarse el cierre para que se genere la fijación, no hay precio cargado en el programa fij007 no se generará la fijación y el negocio no se cerrará, quedará en nivel C (CONFIRMADO) y llegará un mail automático donde se informará que no se generó la fijación por estar el precio del mercado en cero.

ACLARACIÓN:

En algunos casos hay clientes que están marcados en el pro023 en el punto 21 con confirmación automática: NO. En estos casos los contratos no se CONFIRMAN y por ende NO SE CIERRAN, pasando al día siguiente. Siendo tarea del usuario de mesa de confirmación consultar al programa cmp883 y cerrar todo lo pendiente.

En estos casos los contratos siguen vigentes, es decir sin confirmar... por lo que al día siguiente cuando se corra el programa CMP214 (POSICION FISICA Y COMERCIAL) este ejecuta procesos varios, entre los que uno de ellos es todo contrato sin confirmar/cerrar le cambia la fecha de concertación a la del día.

EJEMPLOS:

Cliente sin confirmación automática.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 219 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

```
BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central pts/78 -ros_lp12
Actualizacion Datos Adicionales Clientes -- Comerciales -- pro023
Grupo: 00 Numero: 4724 PIONEER ARGENTINA S.R.L.
1.Fecha Confirma .....: 1/01/2016 Con CUIT COBERTURA
2.Posee servicio WEB ....(S-N): S 20.Regist Firma Carta Oferta (S/N):S C
3.Pide Cto. Obligatorio WEB ..(S-N): 21.Confirmacion Automatica Cto S/N:N
4.Permiso p/Download TXT WEB (S-N): N 22.Tipo Tarifa por Servicio (A/D):
5.Permiso p/Download XML WEB (S-N): N N
```

Figure 274: Confirmación manual.

Cliente con confirmación automática.

```
Actualizacion Datos Adicionales Clientes -- Comerciales -- pro023
Grupo: 09 Numero: 0001 VON PANNWITZ DIETMAR ENRIQUE LEUDON S E Y VON PANNWIT
1.Fecha Confirma .....: 1/07/2010
2.Posee servicio WEB ....(S-N): N 20.Regist Firma Carta Oferta (S/N):
3.Pide Cto. Obligatorio WEB ..(S-N): N 21.Confirmacion Automatica Cto S/N:S
4.Permiso p/Download TXT WEB (S-N): N 22.Tipo Tarifa por Servicio (A/D):A
5.Permiso p/Download XML WEB (S-N): N N
```

Figure 275: Confirmación automática.

02.22.03.03 Envíos de Mails

Ejemplo envío de mail luego del cierre, informando fijaciones realizadas o errores.



Marcelo D. Racca
Administración Comercial
Bunge Argentina S.A.
TE: 0341 - 5123338

----- Forwarded by Marcelo Racca/BAR/Bunge on 17/10/2017 17:28 -----

From: envios_unix_bar@bunge.com
To: bar.cierre.negocios@bunge.com
Cc: envios_unix_bar@bunge.com
Date: 17/10/2017 16:59
Subject: Fijaciones sobre Negocios con FLETES ANTICIPADOS, Cierre al 17/10/2017

Figure 276: E-mail - informando fijaciones realizadas o errores.

```
BUNGE ARGENTINA S.A. 12/10/2017
Fijaciones sobre Negocios con FLETES ANTICIPADOS, Cierre al 12/10/2017
-----
Contrato Fecha Cto. Prod. Kilogramos Observaciones
-----
1 54140 12/10/2017 1000 23.000 FIJACION REALIZADA OK
```

Figure 277: Relatorio Fijación.



F1cmp039171017mr
acca.pdf

En el caso del proceso de informar las operaciones a SIO GRANOS, este no corre hasta tanto no este finalizado el proceso de cierre de contratos como se detallo anteriormente.

Ejemplo Mail que se envía luego de la corrida de las 18.45 hs. Que cierra contratos de directos.

Rm: Cierre Ctos. al:15/09/2017
Marcelo Racca to: Mariano Codari

Marcelo D. Racca
Administración Comercial
Bunge Argentina S.A.
TE: 0341-5123338

BÜNGE

— Forwarded by Marcelo Racca/BAR/Bunge on 18/09/2017 15:34 —

From: envios.unix.bar@bunge.com
To: bar.cierre.negocios@bunge.com
Cc: envios.unix.bar@bunge.com
Date: 15/09/2017 18:45
Subject: Cierre Ctos. al:15/09/2017

El cierre automatico de negocios de fecha 15/09/2017
TERMINO satisfactoriamente
Cantidad de Contratos : 0000
Cant. de Fij./Amp/Anulaciones: 0003

Figure 278: E-mail de cierre contratos Directos - Sin Corredor.

Ejemplo Mail que se envía luego de la corrida de las 22 hs. Que cierra ctos de corredor.

Rm: Actualizacion Ctos. Corredor 14/09/2017
Marcelo Racca to: Mariano Codari

Marcelo D. Racca
Administración Comercial
Bunge Argentina S.A.
TE: 0341-5123338

BÜNGE

— Forwarded by Marcelo Racca/BAR/Bunge on 15/09/2017 17:44 —

From: envios.unix.bar@bunge.com
To: BAR.ROS.Mesa.Confirmacion@bunge.com
Cc: envios.unix.bar@bunge.com
Date: 14/09/2017 22:00
Subject: Actualizacion Ctos. Corredor 14/09/2017

La actualizacion automatica ctos. CORREDOR de 14/09/2017
TERMINO satisfactoriamente

Figure 279: E-mail de cierre contratos Directos - Con Corredor.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 221 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

02.22.04 Uso del Programa Manual

Este proceso también se puede correr de forma manual, masiva o puntual por contrato, producto, etc.

Mod. Programa	Switchs	Descripción
8 cmp039		Cierre de Compras

Figure 280: Programa de cierre manual.

Se ejecuta el programa cmp039, se selecciona la opción 1- Cerrar contratos/fijaciones.

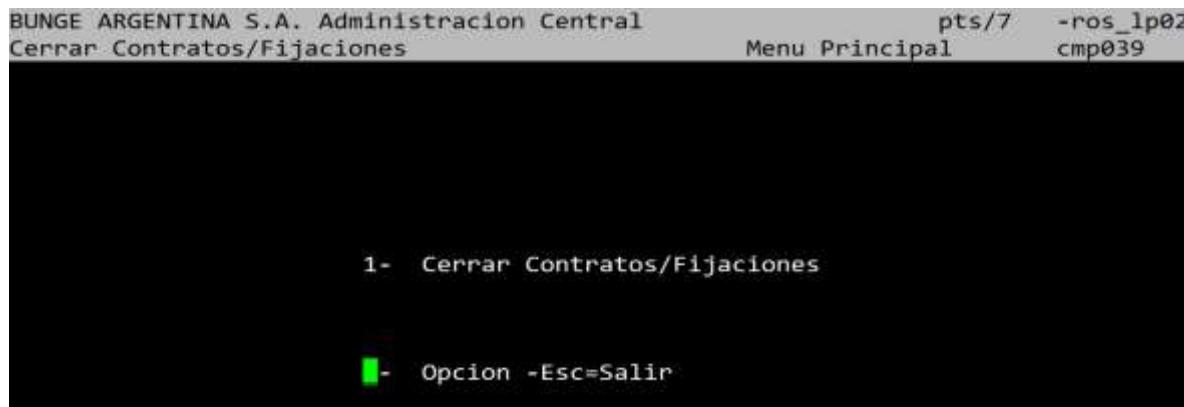


Figure 281: Ejecucion programa de cierre manual.

Luego se indican los parámetros a ejecutar.

Por último, se debe considerar que a las 23 hs. Corre otro proceso “Cambio de fecha de los lotes sin confirmar “LOT120”.

02.22.05 Modelo del Negocio

Flujo de proceso CIERRE DE CONTRATOS - CMP039

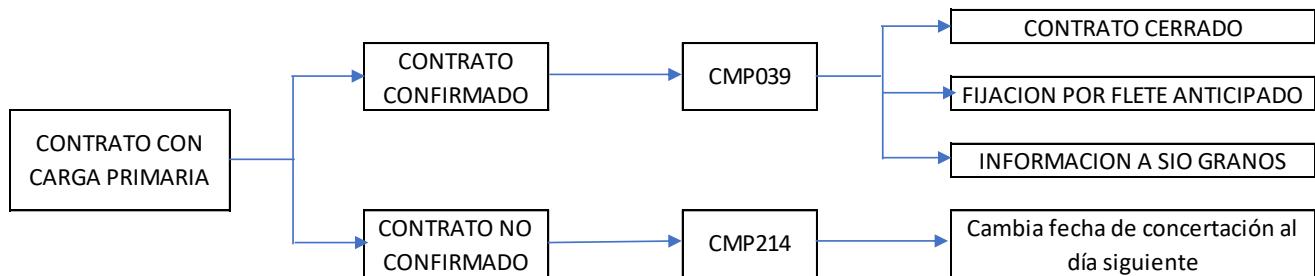


Figure 282: Fujo de proceso cierre de contratos.

02.22.06 Consideraciones Sobre los Requerimientos de Depuración y Migración de Datos

Para la migración de datos se debe considerar lo siguiente antes de dar de baja el sistema COBOL:

- Todo contrato cargado en estado de carga primaria o confirmado, debe ser cerrado.
- Todo contrato con flete anticipado debe generarse la fijación automática.
- Todo contrato cerrado en el día debe ser informado a SIO GRANOS.
- Toda fijación cargada en el día debe informarse a SIO GRANOS.

Para ello se debe correr el proceso del CMP039 antes de dar de baja el sistema COBOL y luego de haber completado la carga/confirmación de la totalidad de contratos.

03 Fijaciones

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

03.01 Generalidades

- La mayoría de las fijaciones se hacen utilizando la WEB (COBOL Biz), excepto las de negocios de Canje y Pago en Especie, que se realizan por Cobol.
- Las fijaciones pueden ser realizadas por usuarios internos o usuarios externos (corredores y directos).
- Existe horario de inicio y cierre por región y producto para poder cargar las fijaciones vía WEB.
- El precio de las fijaciones se determina automáticamente tomando el valor cargado previamente en las tablas de precios.
- En negocios pactados con flete anticipado se genera al momento del “cierre de contrato” una fijación automática para cubrir el importe total del flete. Calerio por favor, verificar se esta OK.

03.02 Documento de Fijacion

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 223 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

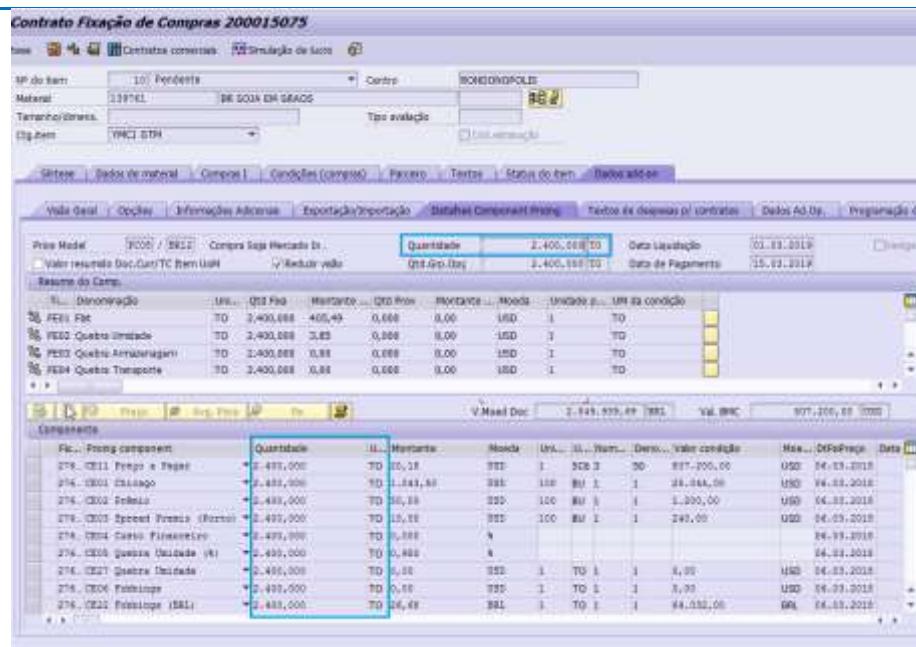


Figure 283: Componentes del contrato de Fijacion.

Para mayores detalles de la creación del documento de fijación ver 01.15 Fluxo de Documentos GTM.

03.03 Tipos de Fijaciones

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

03.03.01 Fijacion por el Simulador

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

03.03.01.01 Contratos Fijos

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

Fluxo Contratos Fijos – Creacion del Documento de Fijación con Simulador

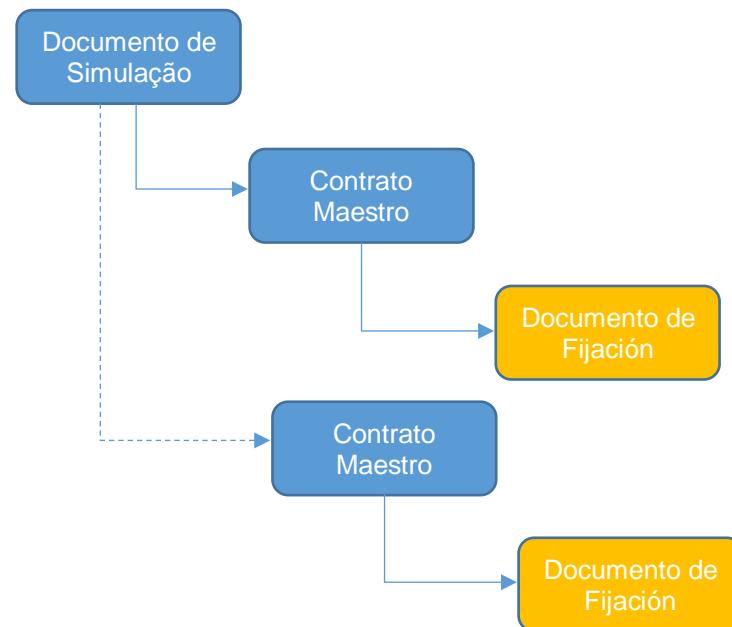


Figure 284: Documento de Fijacion para contratos fijos con Simulador.

En el ejemplo de la Figure 277 temos que un documento de simulación puede tener varios contratos maestros. Pero un contrato maestro siempre tiene solo un documento de fijación.

03.03.01.02 Contratos A Fijar

Para los contratos a fijar, el documento de fijacion se creará en el momento de la creacion del documento de simulación (el documento de simulação se crea desde en *Trading Station* con la aplicación del Quick Entry).

Fluxo Contratos a Fijar – Creacion del Documento de Fijación con Simulador

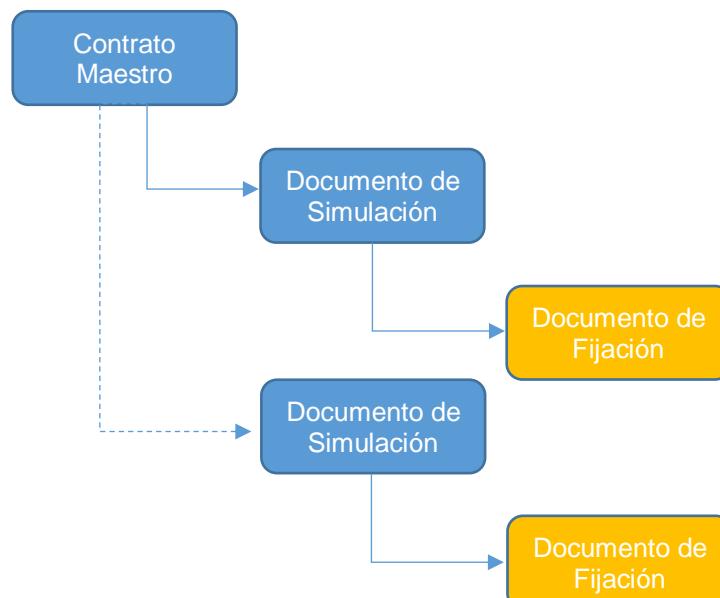


Figure 285: Documento de Fijacion para contratos a Fijar con Simulador

En el ejemplo de la Figure 277Figure 278 temos que un contrato maestro puede tener varios documentos de simulación. Pero un documento de simulación siempre tiene solo un documento de fijación.

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

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

03.03.03 Fijacion de contratos con Precio a Fijar

Para esta modalid de fijación se debe utilizar el simulador. **Validar con Calerio se vamos tener contratos a Fijar sin simulador.**

03.03.04 Fijacion con Precio Pizarra Combinada o Pizarra Simple

Para las pizarras combinadas podemos tener dos opciones:

- Permitir combinar los distintos mercados para los cuales se publican las pizarras.
- Hasta una determinada fecha se usa la pizarra de una locación y luego la pizarra de otra locación.

En la creación del contrato, se pondrá a disposición una pantalla para que se pueda elegir las pizarras disponibles para la fijación.

En la pantalla, se pondrá elegir los mercados que publican la pizarra, y también informar las fechas en que esta pizarra estará activa.

Abajo un listado de las Pizarras disponibles simples y combinadas para el contrato.

**** LISTADO DE PIZARRAS****			5/12/2017	
COD.	Descripción	Combinado	Pizarra 1	Pizarra 2
002	BAHIA BLANCA	N	00	00
005	BAHIA BLANCA O NECOCHEA	S	02	03
003	NECOCHEA	N	00	00
001	ROSARIO	N	00	00
004	ROSARIO O BAHIA BLANCA	S	01	02
006	ROSARIO O NECOCHEA	S	01	03

Figure 286: Listado de Pizarras utilizadas en Bunge.

Este requerimiento será atendido por el **GAP(OW)008_04** – Pizarra Combinada.

The screenshot shows the 'Entrada Rápida de Contratos' (Quick Contract Entry) window. In the 'Cabeçalho' (Header) section, various fields are populated: Intenção (1 Crushing), Entidade (P1022 Nucleo - Passo Fundo), Trading Desk (B01), Grupo de Commodity (G10), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (1436492), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (BRL Real - Brasil), Responsável (ELENIR SILVE), Filial Negociadora (50045974), Data Contrato (11.02.2019), Documento Referência (empty), and Forma de Negociação (01 Normal). A sub-section titled 'Bolsas Pizarra Disponíveis' displays a grid of available commodity boards:

	Código Bolsa	Código Bolsa	Data Início Val. Fix.	Data Fim Val. Fix.
<input checked="" type="checkbox"/>	NEC	Bolsa Necochea	28/11/2019	31/12/9999
<input type="checkbox"/>	BAH	Bolsa Bahia Blanca		
<input type="checkbox"/>	ROS	Bolsa Rosário		
<input type="checkbox"/>				

At the bottom right of the header area, there is a checkbox labeled 'Salvar incompleto?' (Save incomplete?).

Figure 287: Bolsa Pizarras - Pizarras Combinadas - Pizarras por Fecha.

Nota: Pizarra US\$ (Pizarra en AR\$ dolarizada al tipo de cambio del BNA del día anterior).

The screenshot shows the same 'Entrada Rápida de Contratos' window. The 'Fornecedor' field contains '1436492'. The 'Tipo Preço' field is set to 'DP Component Pricing'. The 'Moeda do Contrato' field is 'BRL Real - Brasil'. The 'Modelo Preço' dropdown menu is open, showing options like 'SANTA ROSA AGROINDUSTRIAL', 'Modelo Preço', and 'PC26 AR - Pizarra - A ...'. The 'Modelo Preço' option is highlighted with a blue selection bar.

Figure 288: Campo de indicativo de contrato con precio pizarra – Quick Entry.

03.03.06 Fijacion con Mercados Consecutivos y Mercados Simples

Los siguientes mercados consecutivos estarán disponibles para las fijaciones:

- Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Disponible en ARS
- Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Disponible en USD
- Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Pizarra en ARS
- Forward Bunge (Tiene posición - Activo) + Pizarra en USD
- MATba (Tiene posición - Activo) + Pizarra en ARS

El Gap que soporta esta operación es (**GAP(OW)008_04** - Mercados Combinados).

The screenshot shows a software window titled 'Entrada Rápida de Contratos'. In the 'Cabeçalho' (Header) section, various fields are populated: Intenção (1 Crushing), Entidade (P1022 Nucleo - Passo Fundo), Trading Desk (B01), Grupo de Commodity (G10), Compras / Vendas (P Compras), Fornecedor (1436492), Tipo Preço (DP Component Pricing), Moeda do Contrato (BRL), Responsável (ELENIR SILVE), Filial Negociadora (500), Data Contrato (11.11.2019), Documento Referência (empty), and Forma de Negociação (01 Normal). Below the header, there is a table titled 'Bolsas Disponíveis' with columns: Código Bolsa, Código Bolsa, Data Início Val. Fix., and Data Fim Val. Fix. It lists two entries: FW - Bunge (Forward Bunge) from 28/11/2019 to 31/12/9999, and DISP - ARS (Disponível ARS) (Available ARS) from 01/01/1900 to 31/12/9999. A checkbox at the bottom right says 'Salvar incompleto?' (Save incomplete?).

Figure 289: Bolsa Pizarras - Pizarras Combinadas - Pizarras por Fecha.

En el modelo de precio, se indica se vamos laburar con mercado simples o mercados consecutivos.

The screenshot shows the same 'Entrada Rápida de Contratos' window. In the 'Cabeçalho' section, the 'Tipo Preço' field is set to 'DP Component Pricing'. The 'Modelo Preço' dropdown menu is open, displaying several options: PC26 AR - Pizarra - A Fxar - ARS, PC29 AR - Pizarra - A Fxar - USD, PC30 AR - Forward Bunge + Disponible ARS (highlighted in yellow), PC31 AR - MATBa, PC32 AR - Forward Bunge + Disponible USD, and PC33 AR - ROFEX. A question mark icon is visible next to the menu.

Figure 290: Campo de indicativo de contrato con Mercado Consecutivos – Quick Entry.

03.03.07 Fijacion por Flete Anticipado

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

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

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

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

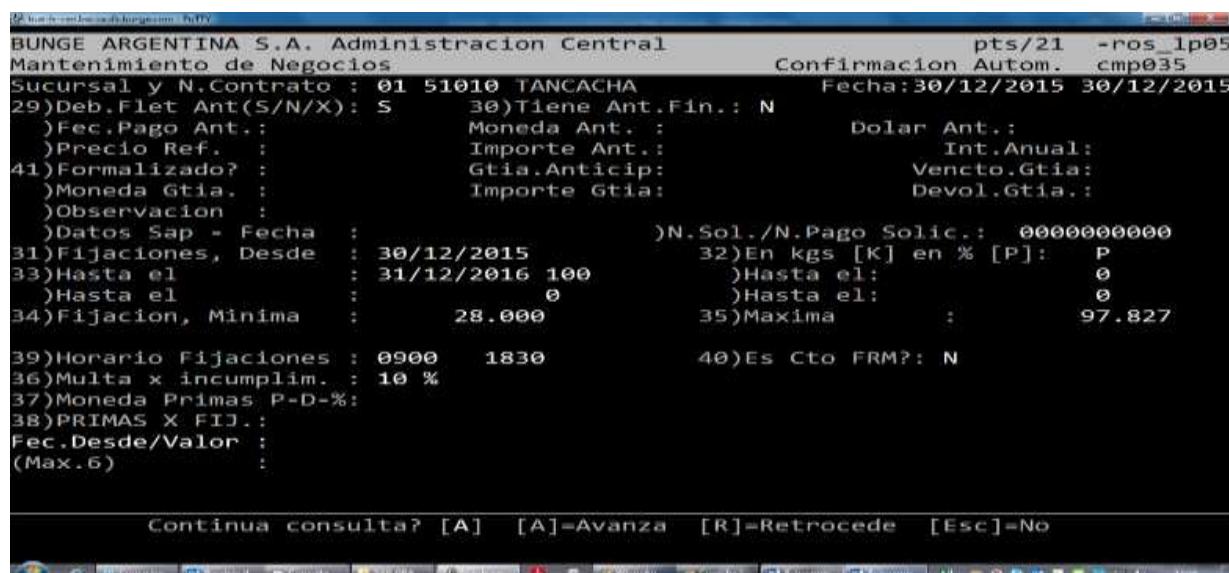


Figure 291: Fijacion por flete antecipado.

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



CALCULO FLETE.xlsx

03.03.08 Fijacion para Contratos de Canje y Pago en Especies

Los contratos de Compras para los procesos de Canje y Pago en Especies se van a fijar seguido las mismas operaciones descriptas en el ítem 03.03.09 Fijacion por WEB.

Los contratos pago en especie y/o canje de contratos a fijar, NO DEBEN SER FIJADOS POR WEB, solo por SAP.

Se debe realizar el calculo de tons necesarias para cubrir la deuda de la venta de fertilizantes. Se permite realizar N fijaciones, las cuales al estar cumplido el contrato de granos, listo para liquidar, se anulan las N fijaciones y se carga una fijación al precio promedio.

03.03.09 Fijacion por WEB

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

Pantalla de Fijaciones en la Figure 292.

Argentina

Fijaciones

Figure 292: Web Fijaciones Bunge.

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

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

A – Una barra de herramientas con varias opciones

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

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 230 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

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

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

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

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

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

03.03.09.01 Validaciones

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

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

Validaciones para usuarios de cuentas de Corredores

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

Validaciones para usuarios de cuentas de Clientes Directos

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 231 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

- Contrato con corredor - Ud no puede Fijar -Ingrese Otro- (SOLO PARA USUARIOS EXTERNOS DIRECTOS)

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

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

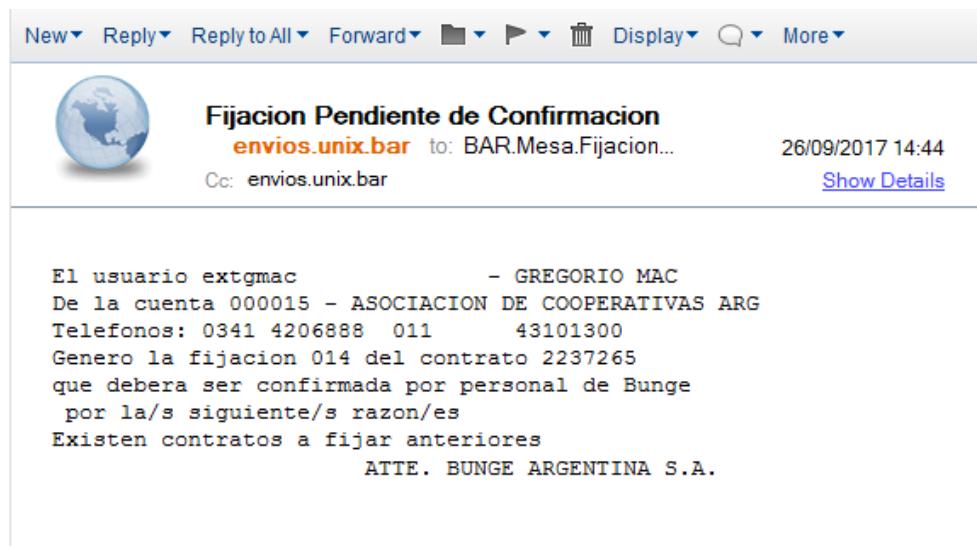


Figure 293: E-mail de Fijacion a Confirmar.

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

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

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



Figure 294: E-mail de confirmació de fijación.

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

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

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

NOVO GAP – Incluir na planilha.

Corredor	Kgs Contratados	Kgs Entregados	Kgs Fijados	Kgs Pdte Fijacion
LAS CUATRO S SOCIEDAD ANONIMA	4.500.000	0	30.000	4470000
Nro Contrato Bunge	10 12357			
Kilos a fijar	0			
Precio	1.234,00 \$	0	\$	
Anticipado	600.000,00 U\$			

Cto Bunge	Kilos	Corredor	Su cto	Observaciones
Item nro	Precio	Vendedor	Estado	Generado por
10/12357	30.000	LAS CUATRO S SOCIEDAD ANONIMA	CONFIRMADA	BARImpghn
11/97219	#90.000	AGROTECNOLOGIA Y SERVICIOS SA	CONFIRMADA	BARIemoscanejo
7/01282	90.000	ADDITATI CARLOS GUSTAVO	CONFIRMADA	mrarnejo

TOTALES				
Producto	Cosecha	Kilos		
SOJA	2017	520.000		

Figure 295: Fijacion con Antecipo Financero.

03.05 Confirmación de la Fijacion

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

The screenshot shows a software interface titled "Contrato comercial: processamento coletivo status". It displays a grid of contract details. The columns include: LinhDocSub (Line Document Sub), ContratoCamer (Contract Camera), StatusAp (Status Application), DescStatusAplicação (Description of Status Application), ToIC (To IC), Denem_tp.contr.com (Denomination), EmissorOrd (Issuer Order), Unica de endereço (Unique Address), NCC (NCC), Valor líquido (Liquid Value), and OrgV (Organization). The data in the grid includes various contract numbers, statuses like 'Liberado' (Released) and 'Novo - Precisa Aprovação' (New - Needs Approval), and recipient information such as 'TREXIM SA TRADING IMPORT/ 1111 KATUETE-RESIDENTAS Paraguai' and 'KARINA RIOOLI 84460-000 3/Al Brasil'. The last row shows a summary: 'VALOR TOTAL DA FIXAÇÃO: 1.238.33 BRL'.

Figure 296: Confirmación de la Fijaciones.

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

Tanto por rechazo como por confirmación el sistema envía un mail al usuario externo que genero la fijación avisándole que se confirmó/rechazó según corresponda. Modelo de mail:

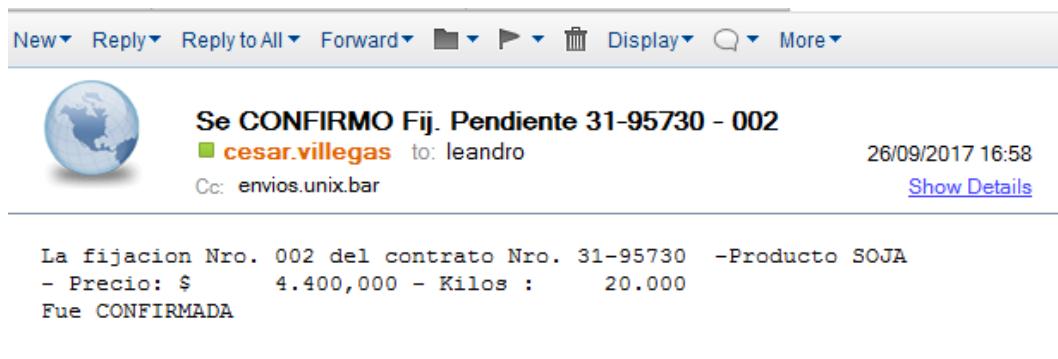


Figure 297: Modelo de E-mail para Rechazo o Confirmación del Fijación.

En caso de confirmarse la fijación, solo recién después del cierre de negocios que hace la mesa de confirmación de negocios viaja el registro de esta fijación a la web tradicional para ser visualizada por el corredor.

Gap para envio de E-mail: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

03.06 Modificación de Fijacion

Las modificaciones a fijaciones solo las pueden hacer usuarios de Bunge y dentro del SAP a través del programa Trading Station.

The screenshot shows the 'Agri Trading Station' application window. At the top, there's a toolbar with various icons for file operations like New, Open, Save, Print, and a search function. Below the toolbar, there are dropdown menus for 'Entidade' (P1022 Nucleo - Passo Fundo), 'Commodity' (selected), 'Grupo de C' (empty), and 'Trading Desk' (B01 Passo Fundo). To the right of these dropdowns are buttons for 'Ctr Mestre' (Master Contract) with value '1000068102', 'Doc. Exec.' (Document Executive), 'Entrega' (Delivery), and 'Fatura' (Invoice). Below these are date and time fields (26.03.2019, 16:20:56), currency fields (100,000, 100,000, 100,000, 0,000), and a toolbar with icons for search, filter, and print.

Lista de contrato	Criado por	Responsável	Comentários	Preço Flat	In...	Parceiro	Descrição do Parceiro	abe...	Qt...
1000068102-10	C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY		00,000
• 36582-10	C1412396			CIF					0,000
• 36583-10	C1412396			CIF					0,000
• 200059343-10	C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY		0,000
• 200059344-10	C1412396	JAIR DE PAUL		60,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY		0,000
• 2000075948-10	C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY		0,000
• 2000075948-20	C1412396	JAIR DE PAUL		0,00 CIF		1135249	IRINEU BOROWY		0,000

Figure 298: Modificación del contrato - Trading Station.

El sistema está parametrizado para permitir a los comerciales modificar cualquier campo antes del cierre de negocios, luego que esto suceda por norma cualquier cambio se debe realizar vía mail a la administración donde una persona tiene poder para modificar cualquier dato de la fijación.

Cualquier modificación aquí dispara el cambio a la web de fijaciones y web tradicional.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

03.07 Anulaciones de fijación

Para realizar la operación de anulaciones de fijación el usuario debe ingresar en el *Trading Station*. Seleccionar el documento de fijación y presionar el botón de Anulacion de Contratos.

Agri Trading Station

The screenshot shows the 'Agri Trading Station' interface. On the left, there is a search bar with fields for 'Entidade' (P1022 Nucleo - Passo Fundo), 'Commodity' (B01 Passo Fundo), 'Trading Desk' (B01 Passo Fundo), and various dates and filters. To the right, there is a list of related documents and projects. Below this is a table titled 'Lista de contrato' (Contract List) with columns for 'Criado por' (Created by), 'Responsável' (Responsible), 'Comentários' (Comments), 'Preço Flat' (Flat Price), 'In...' (In...), 'Parceiro' (Partner), 'Des. Contrato' (Contract Desc.), and '...' (More). Several contracts are listed, including one highlighted in red.

Criado por	Responsável	Comentários	Preço Flat	In...	Parceiro	Des. Contrato	...
C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF	1135249	IRINE	100,000	
C1412396			CIF			40,000	
C1412396			CIF			60,000	
C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF	1135249	IRINE	40,000	
C1412396	JAIR DE PAUL		60,00 CIF	1135249	IRINE	60,000	
C1412396	JAIR DE PAUL		50,00 CIF	1135249	IRINE	40,000	
C1412396	JAIR DE PAUL		0,00 CIF	1135249	IRINE	60,000	

Figure 299: Anulacion de documento de fijacion desde el Trading Station.

Despues se debe informar las cantidad para anulación.

Cancelamento Fixação

This is a detailed screenshot of the 'Cancelamento Fixação' (Cancellation Fixation) dialog box. It contains several sections:

- Info. Contrato:** Shows 'Contrato Mestre' (Master Contract) 200059343, 'Parceiro' (Partner) 1135249, and 'Commodity' 139761.
- Itens:** Displays 'Contrato Mestre: 1000068102' and a table of 'Contratos de Preço' (Price Contracts) with rows for 2000075948 (Qty 10, 40,000 BRL) and 2000075948 (Qty 20, 60,000 BRL).
- Quantities:** Shows 'Qtd. Executada' (Executed Qty) 0,000, 'Qtd. Paga' (Paid Qty) 0,000, and 'Qtd. Cancelada' (Cancelled Qty) 0,000.
- Payments:** Shows 'Qtd. Canc. a Pagar' (Amount to be Canceled) 0,000 and 'Qtd. Canc. Faz a Pagar' (Amount to be Paid) 0,000.
- Shipping:** Shows 'Ini. Embarque' (Initial Shipment) 01.03.2019, 'Fim Embarque' (End Shipment) 31.03.2019, 'Preço Flat' (Flat Price) 0,00 BRL, and 'Motivo de Rejeição' (Reason for Rejection) as 'Dúvidoso' (Doubtful).
- Cancelation Details:** Shows 'Data de Cancelamento' (Cancelation Date) 21.03.2019, 'Qtd. a Cancelar' (Quantity to be Canceled) 0,000, 'Valores Financ. Pagos' (Financial Values Paid), 'Spread de Fixação' (Fixation Spread), and 'Taxes de Cancelamento' (Cancellation Taxes).
- Buttons:** Includes 'Notivo' (Notivo) and 'Simulação' (Simulation) buttons.

Figure 300: Parametros de Anulación.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

Abajo el descebemos el proceso de anulaciones para las fijaciones.

03.07.01 Anulaciones totales de fijación

El sistema valida que no haya liquidaciones, ni aplicaciones de kilos en la fijación a anular, y una vez que valida esas opciones solicita saber si se anula al mismo precio y si se anula a un valor diferente (para que luego se pueda generar una ND por diferencia de precio o no. Si se anula con otro precio, pregunta por cual Mercado, si por pizarra del día siguiente, valor que al día siguiente se asigna cuando la mesa de confirmación en la administración carga los precios pizarra en el sistema y corre un proceso de asignación de precios a las fijaciones / anulaciones / etc .

Y si se anula a precio definido lo tipea el usuario en el momento de la anulación y queda terminada la anulación. Este movimiento se dispara de inmediato a la web Tradicional.

03.07.02 Anulación parcial

El sistema solo permite anular parcialmente la última fijación, porque entiende que no se recibirá más kilos. Las fijaciones tienen aplicaciones de kilos, y siempre la última es la que puede tener aplicación parcial de kilos y la diferencia, es lo que se puede anular.

Al igual que la fijación total, pregunta si se anula con diferencia de precio y pregunta si es por pizarra o pide tipear el valor de la tonelada de al que se quiere anular.

El sistema automáticamente calcula los kilos a anular que son los kilos de la última fijación – los kilos aplicados a esa fijación.

El sistema exige que luego se anulen los kilos a recibir, para que el sistema quede con la misma cantidad fijada que recibida.

03.08 Recálculo del Precio de la Fijación en Función de las Bonificaciones o Descuentos Pactados

Los precios de las fijaciones pueden variar en la medida que el negocio tenga especificado que el precio tendrá una bonificación o una rebaja.

Cuando se genera la fijación por la web, el sistema muestra el precio puro sin esas bonificaciones o rebajas, pero luego al momento del cierre de la fijación el sistema recalcula cada precio. Ejemplos: Muchos clientes tienen una comisión directa del 1%, entonces el sistema agrega el 1% del valor del precio de mercado y revaloriza la fijación.

En otros casos, la fijación puede tener por ejemplo una bonificación de U\$S 3 / TN por lo cual el sistema debe considerar el valor del dólar y también tener en cuenta si hay comisión directa.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 237 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Ejemplo: la comisión directa se calcula sobre el valor puro + la prima, pero no sobre la Bonificación. Y el TC para el cálculo de la prima es el dólar comprador del día previo a la fijación.

PRECIO DE UNA FIJACION DE CLIENTES CON COMISION			
Pizarra Girasol Comun BCR	31/01/2017	4.740,00	
TC comprador BNAdia previo, o sea:	30/01/2017	15,82	
Prima por fijacion	15	15,82	237,30
Subtotal 1			4.977,30
Bonificacion pactada	45	15,82	711,90
Subtotal 2			5.689,20
Comision Directa S/	4.977,30	1%	49,77
Precio fijacion:			5.738,97

Figure 301: Precio de una Fijacion con Comision.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

Inserir en el GAP, esta solicitud.

03.09 Horarios de Apertura y Cierre Fijaciones

El sistema tiene una tabla donde se determinará por cada producto y grupo de sucursales el horario desde y hasta para admitir fijaciones. Esta tabla contiene valores que se pegan al momento del alta de un contrato, pero pueden ser modificados durante la carga de ese contrato.

Al momento de cargar la fijación web, el sistema valida si estamos dentro del horario de esta tabla, y si no estamos dentro de ese rango horario, analiza el rango horario especificado en el contrato, y si no se está tampoco dentro de ese rango no permite cargar la fijación.

Gap: **GAP(OW)008_01** – Gestão de Fixações.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	mpighin	-pts/68	-ros_lp05		
	tancacha		fi005		
fij005 Horarios de Apertura y Cierre de Fijaciones					
mpighin	pts/68	scoansi	ros_lp05	tancacha	20170927 16132436
Grupo	Sucursales	Producto	Hora Inicio Actual	Hora Fin Actual	Hora Inicio Fija Hora Fin Fija
001	01000	0730	1830	0900	1830
001	01030	1400	1830	1400	1830
001	01110	0900	1830	0900	1830
001	02000	0900	1800	0900	1830
001	02020	1600	1830	1600	1830
001	03000	0900	1830	0900	1830
001	04000	0900	1830	0900	1830

Figure 302: Tabla de Horario de Fijacion por Sucursales y Productos.

03.10 Validaciones

Abajo las validaciones para la creación del documento fijación.

03.10.01 Validacion de Desvio de Precio

El sistema debe verificar si el precio que se ingresa en el documento de fijación o simulación está fuera de la variación permitida en referencia a el ultimo negocio del dia anterior.

Gap **GTM(OW)072** - Validação do desvio de preço - Mensagem de Warning.

03.11 Reportes

Abajo los reportes utilizados para las las operaciones con fijaciones.

03.07.01 Consulta Fijaciones de un Dia

Este reporte se utiliza para consultar las fijaciones generadas en un rango de fechas. Se debe ordenar por producto, y por corredor y cliente y lleva subtotales por grano y sobre el final un total por grano y cosecha con sus respectivos totales. Se puede emitir como resumen o detallado y tiene salida a Excel.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central	pts/49	-ros_lp05
CONSULTA FIJACIONES POR FECHA	fij060	
Fecha Desde : 21017		
Fecha Hasta : 21017		
Sucursal : 99	TODAS	
Usuarios : T	I=internos E=externos T=Todos	
Warrants : T	S=solo warrants T=Todos	
Producto (enter=todos) : 1000		
(D)etalle o (T)otales : T		
(F)ij (A)nul (T)odas : T		

Figure 303: Reporte Consulta de Fijaciones por fecha.

03.07.02 Consulta Fijaciones a Negocios

Este reporte emite los negocios pendentes de fijar, y en los negocios que tienen multiples vencimientos muestra el negocio en varias líneas con sus toneladas y respectivos vencimientos. Parámetros/filtros:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 239 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

[GTM] Contratos de Compra - Originación

BUNGE
Workstream Business Blueprint

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central
Listado Contratos A Fijar

pts/49 -ros_lp05
fij505

Fecha de Corte Operaciones Hasta : 2/10/2017
 Fecha de corte para Contratos, Ampliaciones, Anulaciones
 Aplicacion Mercaderia,Fijaciones y Anulaciones Fijacion
 Fecha Vto. 1er. Fijacion Hasta : 31/12/2022
 Fecha de Contratos a Fijar Desde : 1/01/2013
 Proveedor Desde : TODOS
 Hasta :
 Corredor Desde : TODOS + Directos
 Hasta :
 Cosecha Desde: 9999 Hasta: TODAS
 Producto : TODOS
 Sucursal : TODAS
 Con Salida p/Excel (S/N) : S
 Cumplido Economico (S/N/T) : T
 Cumplido Fisico (S/N/T) : T
 C/Flete Anticipado (A/T) : T
 Solo con Primas (P/T) : T
 Solo Convenios (S/N/T) : T
 Detalle o Totales (D/T) : D
 Con Saldos o Todos (S/T) : S
 Operador Comercial(T=Todos): t

Figure 304: Consulta Fijaciones a Negocios - Parametros de seleccion.

Los datos del reporte están en el archivo abajo.



fij505mpighinpts49.
pdf

Este reporte permite obtener detalles, o totales.

03.07.03 Consulta Fijaciones a Negocios

Esta consulta sirve para consultar las fijaciones de un negocio y muestra datos como cuantas toneladas tiene aplicadas las fijaciones, o cuanto hay pendente de fijar.

BUNGE ARGENTINA S.A. Administracion Central		mpighin	-pts/49	-ros_lp05							
		tancacha	fij385								
Nro.Contrato :	31/ 97352 Soja Poroto Indust	Fecha Negocio	:21/03/2017								
Proveedor :	2058 MOLINO CANUELAS S.A.	Fecha Hasta Fij.	:30/09/2017								
Corredor :	0	Fl.ch/g.a pagar :									
Procedencia :	VENADO TUERTO	Flete:	Flete ch/g:	Mon Fle:							
Moneda Neg.	:Pesos	Cod. Precio:	Piz.	Pizarra: 1 Ros							
Fecha Fij	Kilos	US\$	Cotiz.	\$							
Fecha Vto	%Parc.	P	D	C S							
Aplicado	Fec.Carga	A	RR	Co	MonFle	MonF					
1F-25/09/2017	1.000.000		4.426,62	2/10/2017	97,50	S	1.000.000		17	P	P
2F-26/09/2017	1.000.000		4.426,42	3/10/2017	97,50	S	1.000.000		17	P	P
3F-26/09/2017	1.000.000		4.426,42	3/10/2017	97,50	S	1.000.000		17	P	P
4F-27/09/2017	1.000.000		4.426,35	4/10/2017	97,50	S	1.000.000		17	P	P
Kgs.Fijados :	4.000.000			Kgs. A Fijar :							
Kgs.Recibidos :	4.000.000			Kgs. A Recibir:							
Kgs.Contrato :	4.000.000			Kgs.Ampliados :							
				Kgs.Anulados:							
									Saldo Neg.:		4.000.000

Figure 305: Consulta Fijaciones a Negocios.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 240 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

04 Pricing

Pricing son procedimiento de cálculos de forma a determinar los precios en los documentos. Nos dá la funcionalidad para asignar diferentes tipos de cálculo para diferentes necesidades.

En Bunge, los contratos tienen dos *Pricing*:

- Regular *Pricing* – Tambien conocida como *Pricing Standard* de los documentos GTM. Este Pricing es responsable por la interface de precio entre los documentos GTM (Contratos) e documentos Logísticos (Ordem de Compras).

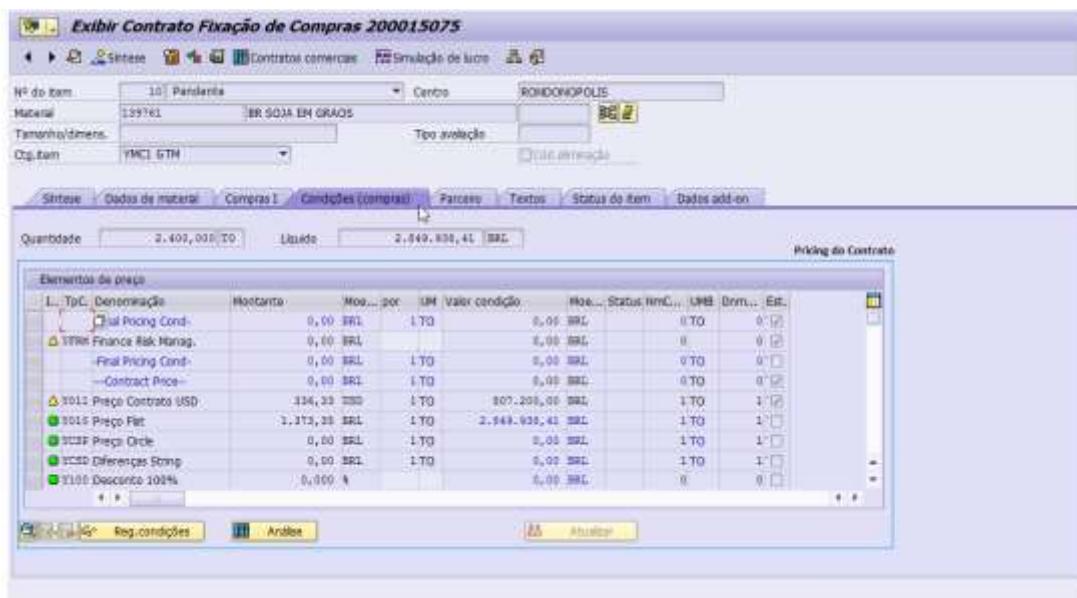


Figure 306:Pricing del Contrato.

- *Component Pricing* – es una herramienta construida a medida, para facilitar los procedimientos de cálculo para las operaciones de Bunge.

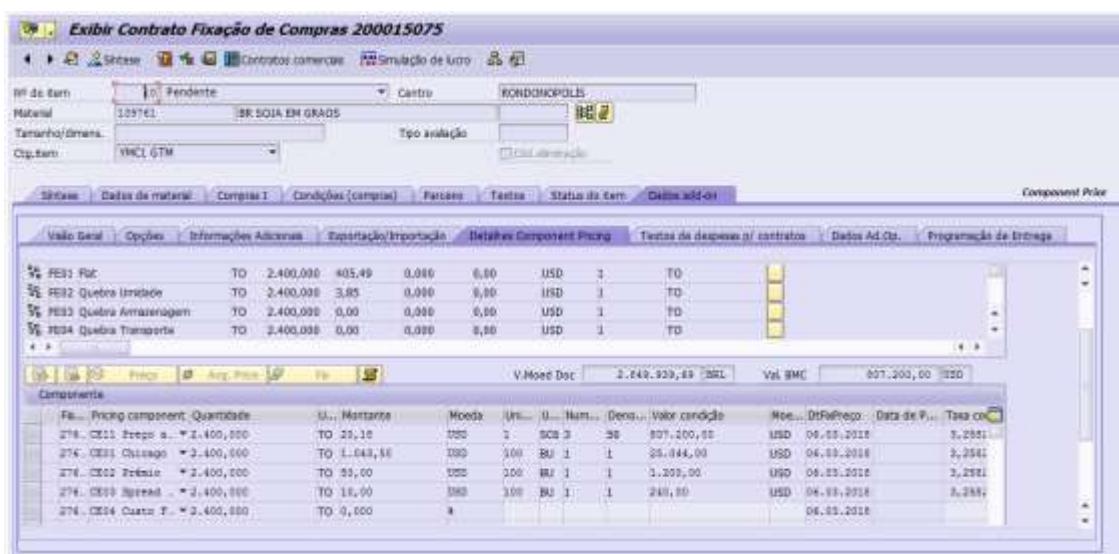


Figure 307: Component Price del Contrato.

04.01.01 Tipos de Precificación

Las operaciones de Bunge contemplan dos tipos de precificación:

- Precio Fijo – Donde ya se pacta con el cliente el precio y la moneda de la negociación.
- Precio A Fijar – Donde se pacta los parámetros de la negociación como: Fecha de Entrega, Cantidad, Commodity, Locations, etc.. Pero el precio se va a fijar posteriormente en referencia a el mercado.

04.01.01.01 Precificación a Fijar

Para los negocios a Fijar Tenemos:

Precio Pizarra: No tenemos en Brasil y Paraguay, sólo en Argentina. Los negocios básicos pizarra se pueden hacer directamente con la Bolsa o directamente con los productores. En esa modalidad de negociación la fijación del contrato no vendría a través de una simulación, pues tomamos el precio pizzara como el precio del contrato.

Incluso tomando el precio pizzara como precio del contrato, lo que se vendrá será a precio de la Bolsa CBOT. Entonces para saber el margen de origen de ese negocio debemos comparar con el mercado CBOT. Ver 01.09.02.01 Mercados de Publicación para Precio Pizarra.

Precio Bunge: Lo que llamamos precio Bunge, es una negociación directa donde de un lado está demandando y del otro ofertando, y de alguna forma el equipo comercial hace alguna cuenta para ver si la pedida del productor no será aceptada. En este caso en Brasil el simulador se convierte en una herramienta que ayuda a tomar una decisión. Ver 01.09.02.03 Mercados de Publicación para Precio Bunge Disponible (en ARS y en USD).

Precio Mercado: En esta precificación los precios de los mercados que Bunge opera. Ver 01.09.02.05 MATba (Mercador a Término Buenos Aires) e 01.09.02.06 ROFEX.

Independiente si la fijación por Pizzara o el precio Bunge el simulador de cálculo de margen sería el mismo, ya que va a medir el precio del contrato contra el precio de venta base CBOT.

04.01.02 Component Pricing

Es una herramienta utilizada para facilitar el procedimiento de cálculos de precios. El *Component Price*, puede ser utilizado siempre que hay necesidad de realizar cálculos donde todas las memorias de calculo sean registradas y almacenadas en tablas para consulta posteriores.

El *Component Price* también facilita la adquisición de datos para los cálculos.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 242 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

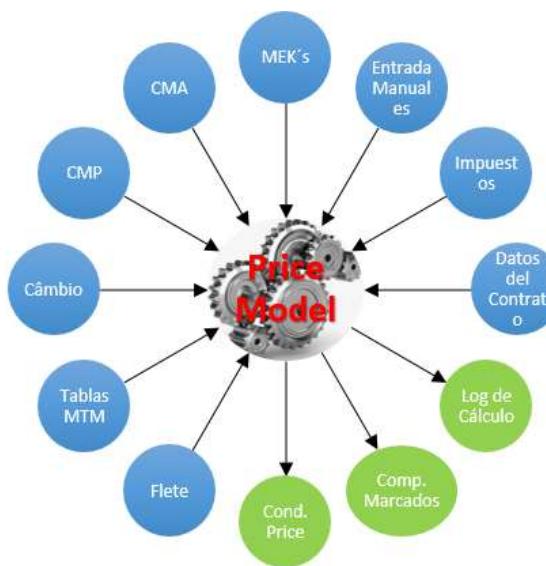


Figure 308: Component Price.

El *Component Price* puede utilizar datos de muchas fuentes, tales como:

Fuentes Externas: son datos que se originan afuera del sistema, como interfase, webservices, etc. Ejemplo: Interfaz con CMA (Chicago Mercantile Exchange) - responsable por el precio futuro y la tasa de cambio para los siguientes commodity: maíz, soja, harina de soja, aceite de soja y trigo.

Fuentes Internas: son datos que están en el propio sistema, como tasa de flete, costos, datos del contrato, etc. Son consideradas como fuentes internas las entradas manuales de componentes.

Los modelos de precio (Price Model) son esquemas de cálculos procedurales, que se ejecutan desde el Component Price, utilizados para los siguientes propósitos:

- Cálculo de margen para los simuladores.
- Cálculo para la formación de precios.
- Cálculo del Transferprice.
- Cálculo de MtM para el UPL.
- Cálculo de impuestos retidos (Retenciones).

El *Component Price* no necesita exclusivamente del Simulador de Margen para ser ejecutado. Se puede ejecutar un Modelo de Precio (Price Model) del *Component Price*, en el contrato, QuickEntry, programa, interfase o donde se necesite.

04.01.02.01 Estrutura de los modelos de precio

Los modelos de precio se componen de:

Componentes de Precio (Llamada de componente) - son las variables utilizadas en los modelos de cálculo.

Fórmulas - están formadas por componentes de precio y operaciones aritméticas.

No devemos confundir Componente de Precio con Condición de Precio. Las componentes de precio son exclusivas de Componente Price y las condiciones de precio son exclusivas del price standard del contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 243 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	

Abajo podemos mirar la estructura de um modelo de precio.

Figure 309: Ejemplo del modelo de precio.

La selección de los valores para los componentes puede ocurrir de las siguientes maneras:

- Manualmente** - En la que el usuario debe insertar el valor de componente manual. Ejemplo: Precio a pagar.
- Utilizando Módulos de Funciones** - El modelo de precio puede utilizar una función para seleccionar valores. Ejemplo: Fobing, Ágio, Flete, etc.
- Utilizando tablas nativas del pricing model** - El modelo de precio ya está integrado con las tablas de MTM para seleccionar los valores de premio.

Las componentes de precio se pueden modelar de varias formas, tales como:

- Despensas del contrato** – Ejemplo: Fobbings, Mermas, etc.
- Costos de Servicios** – Ejemplo: Saranda, fumigación, etc.
- Precios** – Ejemplo: Precio del commodity que se esta negocioando.
- Comission** – Ejemplo: Percentagem de comission que se va pagar a un Broker.
- Taxas de Conversion para Cambio** – Ejemplo: El valor FX del dollar futuro.
- Componentes de Formacion del precio** – Ejemplo: Primas y CBOT.

04.01.02.03 Modelos de Precio

En Bunge, los modelos de precio seran segregados por :

Table 33: Granularidad para la creación de los modelos.

Tipo de Segregación	Descripción
Utilizaciónn	Modelos para Compras, Vendas, Retenções, UPL, TransferPrice, etc.
Precificación	Fija, A Fijar

Moneda	USD, BRL, ARS, etc.
Commodity	Soja, Harina de Soja, Maiz, Aceite de Soja, Girasol, Cartamo, etc.
Segmento de Negocio	Agribusiness, Fertilizantes.
Pais	Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, etc.
Intensión	Trade o Crushing
Operación	Exportación, Importación, Mercado Interno, etc.

La Organización de Compras es formada por el País y Segmento del Negocio. Ejemplo: La organización de compras AR12 es Agribusiness para Argentina, BR12 es Agribusiness para Brasil. (Ver 01.05.04. Organización de Compras y Ventas).

Ejemplo del modelo que serán creados para Bunge Sudamerica:

Table 34: Ejemplo de Modelos para Argentina.

Organización de compras	Escenarios	Tipo de precios	Moneda	Intención	Ejemplo Modelo
AR12	Compras Directas	A precio fijo	USD	Trade	Compras Directas - Fijo - Trade - USD
AR12	Compras Directas	A precio fijo	ARS	Trade	Compras Directas - Fijo - Trade - ARS
AR12	Compras Directas	A precio fijo	USD	Crushing	Compras Directas - Fijo - Crushing - USD
AR12	Compras Directas	A precio fijo	ARS	Crushing	Compras Directas - Fijo - Crushing - ARS
AR12	Compras Directas	Pizarra	USD	Trade	Compras Directas - Pizarra - Trade - USD
AR12	Compras Directas	Pizarra	ARS	Trade	Compras Directas - Pizarra - Trade - ARS
AR12	Compras Directas	Pizarra	USD	Crushing	Compras Directas - Pizarra - Crushing - USD
AR12	Compras Directas	Pizarra	ARS	Crushing	Compras Directas - Pizarra - Crushing - ARS
AR12	Compras Directas	A Fijar	ARS/USD	Crushing/Trade	Compras Directas - A Fijar

Cada modelo de precio tendrá su propio conjunto de componentes de precio y fórmulas. Que se utilizará para calcular el precio y la margen. Ver Figure 309: Ejemplo del modelo de precio.

04.01.03 Modelos de Margen

Abajo en el archivo "Simulador Margen – Draft" se presenta un *Draft* de los cálculos para la margen.

[GTM] Contratos de Compra - Originación



Workstream Business Blueprint

Fecha | 11/03/19

Shipment Month		2019-03	2019-04	2019-05	2019-06	2019-07	2019-08	2019-09	2019-10	2019-11	2019-12	2020-01
Projected Soybean Crush		8,160	178,000	184,700	198,000	140,000	140,000	90,000	140,000	135,100	140,000	0
GM SBS Pizarras (USD/Mt)		226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8
GM SBS Flete UPR-TCH		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Financiero Costo financiero		0,0	0,7	0,0	0,0	0,7	1,4	2,1	2,8	3,4	4,1	4,8
Imp cheque Local Bank Check Tax		1,36	1,36	1,36	1,36	1,36	1,36	1,36	1,36	1,36	1,36	1,36
GM Local Broker Comisión		1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
GM Stamp and contract registration costs		0,68	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68
GM Descuento de calidad		-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2
GM Servicios de acondicionamiento		-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5
GM IVA Costo financiero		2,08	2,08	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
SBS FAS PSM		230,1	230,8	230,1	230,8	231,5	232,2	232,9	233,6	234,3	234,9	
SBO PSM		458,8	451,6	442,4	451,0	451,9	460,3	468,1	475,4	482,8	486,2	488,0
SBO x Yield		89,8	88,4	86,6	88,2	88,4	90,1	91,6	93,0	94,5	95,1	95,5
SBM 44 Prot PSM		200,1	201,50	201,4	206,5	206,9	210,3	214,4	216,3	219,1	219,7	220,3
SBO 44 Prot x Yield		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SBM 44 Prot PSM		212,1	213,6	213,5	218,5	219,0	222,4	226,4	228,3	231,1	231,7	232,3
SBO 44 x Yield		146,1	147,1	147,0	150,5	150,8	153,2	156,0	157,3	159,2	159,6	160,0
SBMH PSM		79,2	79,8	80,0	80,2	80,3	80,5	80,7	80,8	80,9	81,1	81,2
SBO MH x Yield		4,9	4,9	4,9	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Gross Margin - PSM												
GM Avg/City (USD/Mt SBS)		11,05	9,97	8,81	14,03	13,87	17,19	20,89	22,97	25,70	26,12	26,19
CMg Export Parity												
CMg Avg/Qnty (USD/Mt SBS)		4,31	3,24	2,08	7,30	7,14	10,46	14,16	16,24	18,97	19,39	19,46
CMg Pick ups												
GM SBO M GM		1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
GM SBO M Recupero IVA		0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Imp cheque SBO M Local Bank Check Tax		-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
Financiero SBO M Costos financieros		-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Res. 3577 SBO M Res. 3577		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imp cheque SBO M DV/E Check Tax		1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Financiero SBO M IVA costo financiero		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SBO MI (USD/Mt de SBS)		2,4	2,3									
SBM MI (USD/Mt de SBS)		0,9										
Lectima (USD/Mt de SBS)		2,4										
Oleina (USD/Mt de SBS)		1,1										
Refinado G + E (USD/Mt de SBS)		6,1										
CMg PSM (with Pick ups)												
CMg Avg/Qnty (USD/Mt SBS)		17,10	15,96	14,78	19,99	19,82	23,15	26,83	28,91	31,63	32,04	32,09
Net Margin (with Pick ups)												
Net Margin (with Pick ups)		2,5	1,4	0,2	5,4	5,2	8,5	12,2	14,3	17,0	17,4	17,5
P&L HFM												
HFM Gross Margin		16,8	16,7	15,1	20,6	21,4	25,8	28,7	31,5	34,9	36,0	36,8
HFM Gross Margin (incl Pick ups OPD)		19,4	19,3	17,7	23,2	24,0	28,3	31,3	34,1	37,5	38,6	39,3
HFM Gross Margin (incl Pick ups OPD)		32,0	31,9	30,3	35,8	36,6	41,0	43,9	46,7	50,1	51,2	52,0
HFM Gross Profit (incl Pick ups)		7,6	7,4	5,9	11,4	12,2	16,5	19,5	22,2	25,7	26,8	27,5
HFM EBIT (incl Pick ups)		7,0	6,8	5,2	10,7	11,5	15,8	18,8	21,6	25,0	26,1	26,8
HFM Net Income		2,5	1,4	0,2	5,4	5,2	8,5	12,2	14,3	17,0	17,4	17,5
P&L HFM Cierre Contable												
Descuento de calidad		-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2
Servicios de acondicionamiento		-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5
Demoras/Despacho Meal		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Allowances		0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
HFM Gross Margin Cierre Contable		14,8	14,6	13,1	18,6	19,4	23,7	26,7	29,5	32,9	34,0	34,7
SBS Pizarras (USD/Mt)		226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8	226,8
SBS Spread RAM		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Costo financiero		0,0	0,7	0,0	0,0	0,7	1,4	2,1	2,8	3,4	4,1	4,8
Local Broker Comisión		1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
HFM Paridad Cierre Contable		243,46	244,01	241,76	247,26	248,74	253,77	257,45	260,91	265,02	266,82	268,26
HFM Paridad Informe de Compras		239,74	239,35	237,50	242,73	243,25	247,26	251,65	254,42	257,84	258,95	259,71
SBS Flat price UPR (USD/Mt)		342,7	330,3	329,2	332,9	338,1	345,5	347,4	354,4	356,6	360,2	360,2
SBS Gravámen de expo		-92,6	-88,7	-87,6	-88,0	-87,3	-86,5	-85,6	-84,9	-84,3	-83,7	-83,1
SBS Fobbing		-7,5										
HFM Crush Spread		0,87	9,86	7,68	9,91	5,50	2,26	3,17	-1,06	0,23	-2,19	-1,32

Molienda reportada por Lucas 11-Mar-2019

Debería usarse MATBA Mayo 2019

WACC / 0,7% (?)

Imp Cheque - Res 3577 (Costo financiero vs Costo %)

Modificar: 50% 60d y 50% 120d

Demoras: Soja + Ahorro en MD

Rindes - Humedad - Dañados

Fletes

Margen a ser considerado para el FORECAST

Excluye Industriales, Imp al cheque, Financiero

Excluye Industriales, Imp al cheque, Financiero

Excluye Imp al cheque, Financiero

Excluye Financiero

Incluir Financiero

Para las estimaciones de P&L contable se considera el cargo a resultado real del período.

Para las estimaciones de P&L contable se considera el cargo a resultado real del período.

Para las estimaciones de P&L contable se considera el cargo a resultado real del período.

Para las estimaciones de P&L contable se considera el cargo a resultado real del período.

Para las estimaciones de P&L contable se considera el cargo a resultado real del período.

PARIDAD A SER USADO PARA LOS CIERRE CONTABLES PARA EL CÁLCULO DEL MG ES

CRUSH SPREAD (Diferencial de Mg entre exportar y moler) : Reportar MARGEN EOM con SE

04.01.04 Contratos de Precio

El contrato de precio se utiliza como interfase de datos para la ejecución del contrato, es utilizado por la solución de A3 (herramienta que hace las recepciones y despachos).

A partir del contrato de precio se genera el contrato de Ejecucion.

Para los contratos Fijos, el valor del precio es lo mismo que del documento de Fijacion.

Para los contratos A Fijar, el valor del precio será del mercado.

Para el flujo mirar 01.22.01 Fluxo Contrato Fijo – Con Simulador y 01.22.02 Fluxo Contrato Fijo – Sin Simulador.

04.01.05 Documento de Fijacion

El documento de fijación representa la precificación de parte o volumen total de un contrato maestro.

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

En el contrato de fijación, tenemos el *Component Price* (componente y formulas) precificada para toda la cantidad de la fijación.

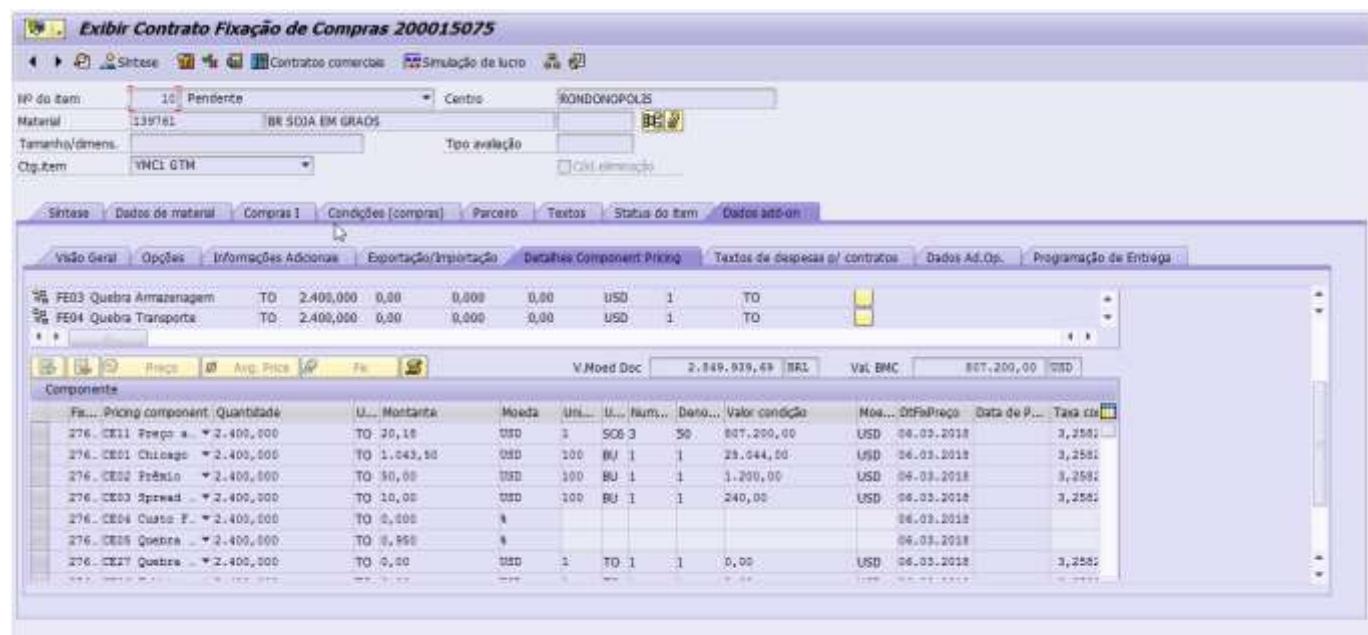


Figure 310: Component Price para el contrato de fijacion.

El contrato de Fijacion se utiliza como interfase de datos para los pagamientos.

Para el flujo mirar 01.22.03 Fluxo Contrato A Fijar.

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 248 of 248
BSA DEMETRA	BluePrint	GTM	Gilberto Gurniski Filho	



Workshop Presentation

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

BBP Validation Workshop

DEMTRA – Originación de Granos Argentina
ABRIL, 2019



Agenda

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



Alcance

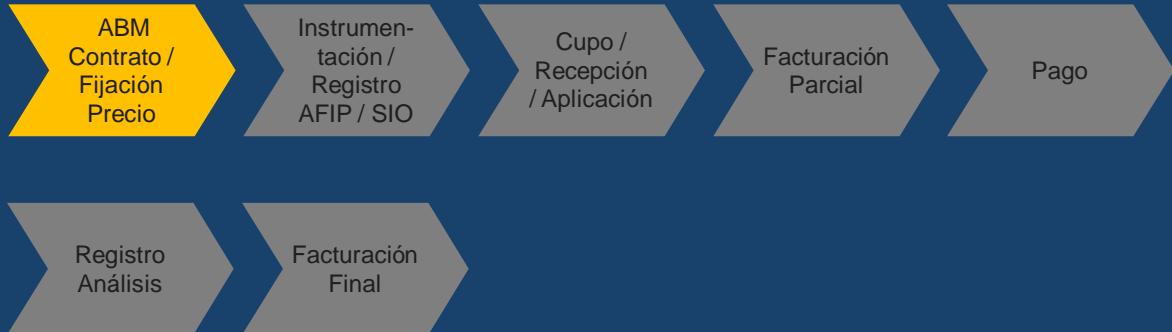
Escenario: 01 – Originación de Granos (AGRI) - Argentina



PROCESOS: 1-Alta Contrato Fijación de Precio



Escenario: 01 – Originación de Granos



► Canales de Originación considerados

- Con Corredor
- Directas (sin Corredor)
- Directas con intermediarios (Dateros)
- Relacionada a una Venta (Canje / Pago en Especie)
- Negociación en MATBA / ROFEX
- Contratos Espejo

► Tipos de Operación

- Con Precio
- A fijar
- FRM

► Incoterm

- CIF – Vendedor entrega en planta de Bunge – Peso y Calidad en destino
- FOB – Bunge retira del campo – Peso y Calidad en destino

► Mercados de Precio

- Pizarra: Bolsas de Rosario, Bahía Blanca, Necochea
- MATBA / ROFEX
- Precio Bunge (Disponible / Forward)
- Precio Bunge Definido (Contratos con Precio)

Variantes del Proceso



- ProMaíz – La compras de maíz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri) al igual que su venta y la posterior compra de los productos producidos por esa empresa
- Arroz – Las compras arroz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Trigo – Las compras de trigo para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I

Temas a “debatir” durante la fase de diseño y construcción – Solución F&I o Agri dada su total similitud con el proceso de aceites crudos a nivel equipo comercial, pricing y proceso operativo:

- Compras de Aceite Refinado a Granel
- Venta de Aceite Refinado, Lecitina y otros de F&I a Granel

Variantes del Proceso



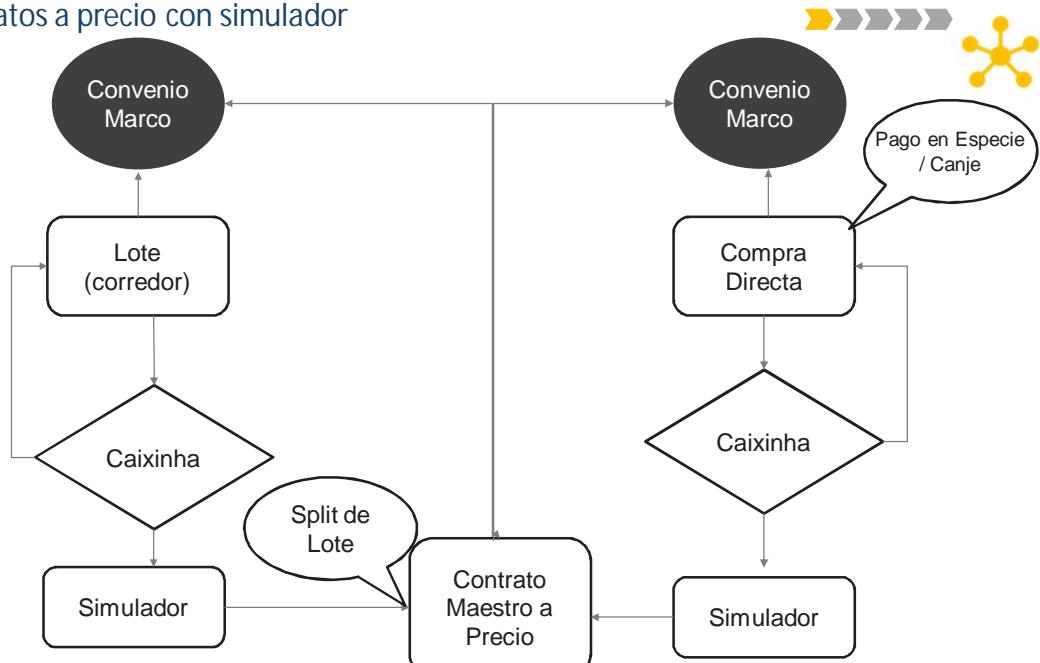
➤ Condiciones de Precio - Bonificaciones / Descuentos

- Contratos con precio
 - Precio Variable por período de entrega
 - Prima / Descuento (Ajuste Precio)
- Contratos a Fijar
 - Prima por período de fijación
 - Prima por período de fijación y fecha de entrega (Almacenaje)

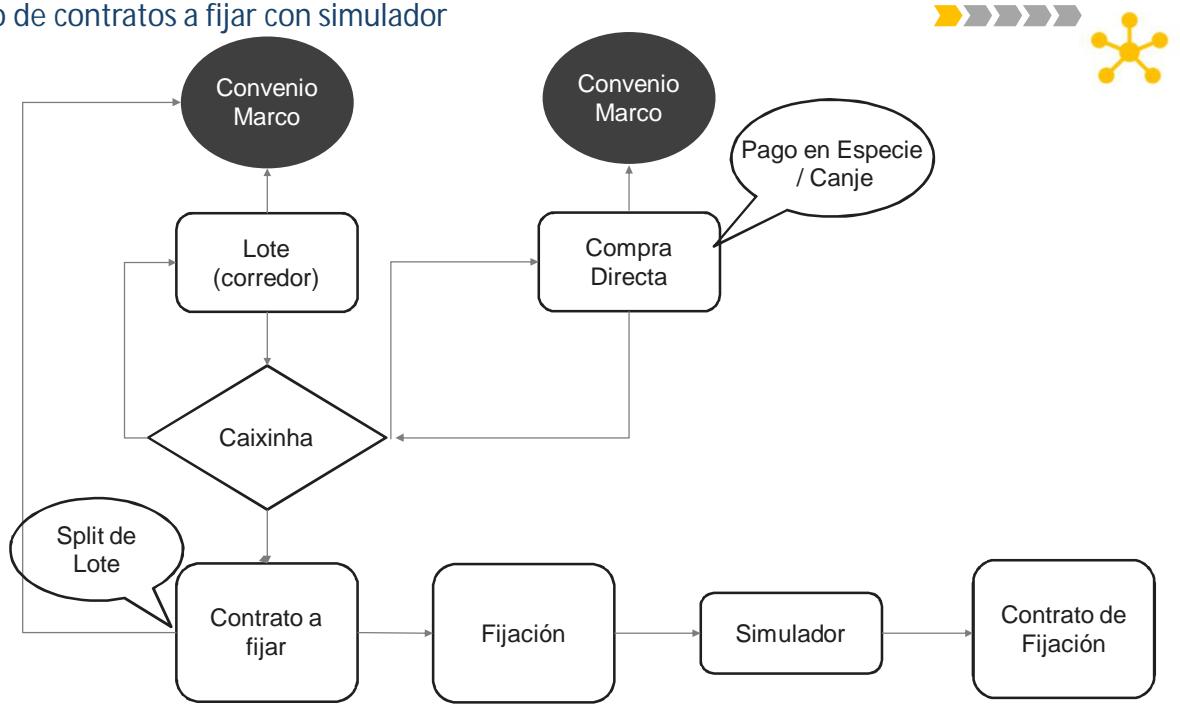
➤ Condiciones de Calidad y Servicios

- Condiciones estándar o especiales de calidad por contrato
- Tarifas de Servicios Definidas y A Definir por contrato (Secada, Zaranda y Fumigada)
- Condiciones de recibo de mercadería – Trigo y Cebada
- Condición de calidad (Grado) para facturación – Maíz y Trigo

Flujo de contratos a precio con simulador



Flujo de contratos a fijar con simulador



Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Convenio Marco	Acuerdo comercial pactado al inicio de cosecha por volúmenes a recibir con condiciones establecidas	Comercial	SAP	Convenio ingresado en SAP
#2	Lote	Se cargan los lotes comercializados por el comercial en la Bolsa	Adm. Comercial	SAP	Lote ingresado en SAP
#3	Split Lote	El Corredor ingresa a la WEB y hace la confirmación de los negocios. Como back up se puede realizar directamente en SAP	Corredor o Adm. Comercial	WEB o SAP	Contratos ingresados en SAP
#4	Contrato de Ventas de MI o Fertilizantes	Canjes y pago en especie, el contrato nace al realizar la venta de Fertilizantes / Merc. Interno	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP

Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#5	Contrato	Ingreso manual del contrato en SAP	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#6	Ingreso de Archivo contratos MATBA	El corredor informa las carátulas del MAT	Adm. Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#7	Fijación	El Corredor ingresa a la WEB y fija el precio del contrato. Esto también puede ser ejecuta por Comercial de Bunge	Corredor / Comercial	WEB / SAP	Precio Ingresado en SAP
#8	Caixinhas / Simulador de Margen	Planificación y control comercial. Cálculo y control del margen.	Trading / Comercial / Planning / Logística	SAP	Consumo de Caixinha y determinación del margen
#9	Autorización de contratos	Autorización de alta de contratos y fijaciones de precios	Comercial	SAP	Liberación de contratos

Proceso #1: Solución To Be



Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#11 Adm. De Contratos	Gestión de prórrogas, desvíos, adelantos de entrega / pago y anulaciones y ampliaciones	Comercial	SAP	Contrato modificado

Proceso #1: Principales Beneficios



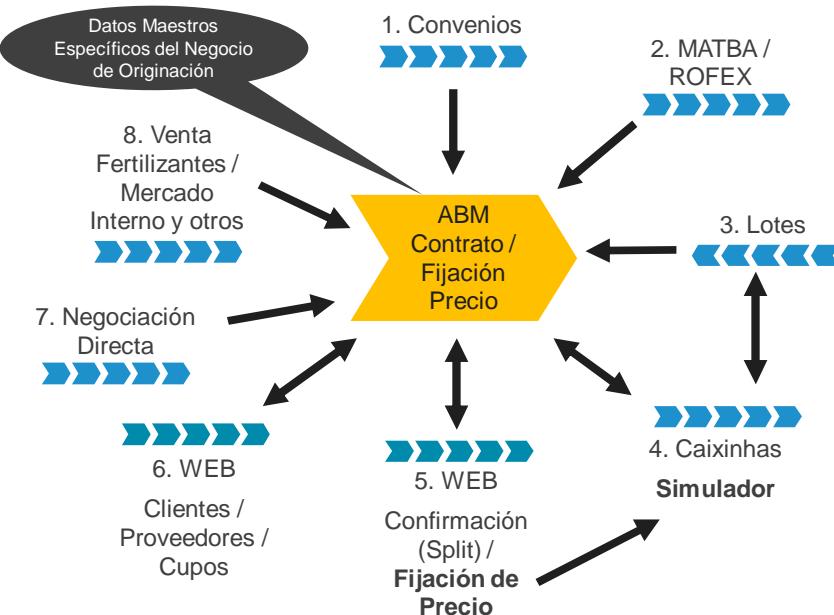
- Uso de las Caixinhas
 - Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación
- Uso del simulador de Margen
 - Margen de compra por contrato / fijación
- Homogenización de los procesos
 - Procesos comunes para Sudamérica
- Nueva WEB
 - Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios
- Simplificación del proceso de prórrogas
 - La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega.

Proceso #1: Principales Beneficios



- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
 - Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato via web para aplicar a los contratos)

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Alta de Contrato / Fijación de Precio: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
N/A	Caixinhas y Simulador	➡	Se agrega el control de volúmenes comprados y se tendrá el margen de originación por cada contrato.
	Convenio	➡	Mayor control de los contratos incluidos en cada convenio
Prórroga automática	No se realizarán prorrogas automáticas	➡	La aplicación no se bloqueará por fecha de entrega vencida. Controlará cosecha
Cierre y modificaciones de contrato	No existe en SAP	➡	Cuando se autorizan los contratos quedan liberados y se incluyen en la posición. Las modificaciones al contrato también van a requerir autorización.

Descripción de Impactos Preliminares



Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Utilización de caixinhas y simulador	Sistemas y Procedimiento	Entrenamiento a todos los sectores involucrados	TBD
Autorización de los contratos y fijaciones: ahora nacen liberados y en el futuro se tendrán que aprobar individual o masivamente.	Sistemas y Procedimiento	Evaluar con Auditoria posibilidad de que se realice um control compensatorio.	TBD
Dualidad de administración de contratos (Agri & F&B)	Sistemas	Capacitación en todas las herramientas SAP	TBD
Administración de las cláusulas del contrato, ahora lo hace TI y pasará a hacerla el usuario	Sistemas	Asignación del nuevo Rol y entrenamiento.	TBD

En caso de Gaps no cubiertos, podrán surgir nuevos impactos

Descripción de Impactos Preliminares

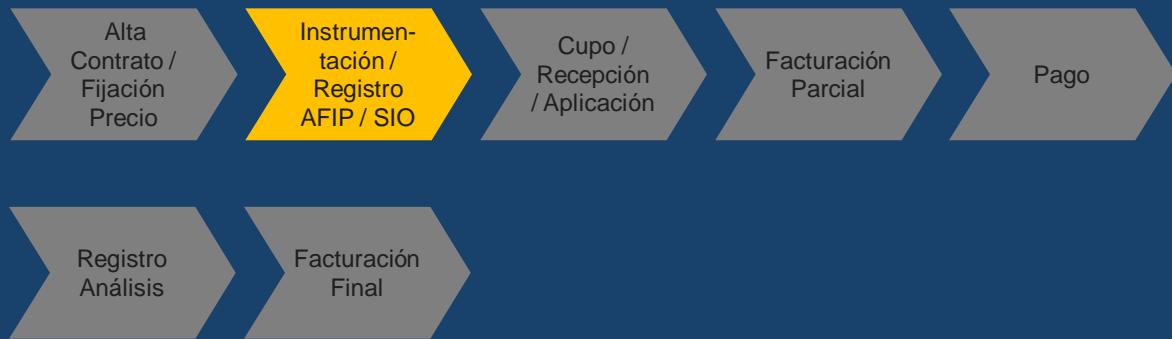


Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Movimiento de tickets cuando el período esté cerrado	Sistema	Mayor control de los usuarios al momento del cierre	
El control de crédito pasará a ser bloqueante.	Procedimiento y Sistema	Mantener la asignación de crédito a los proveedores actualizada.	

PROCESOS: 2 – Instrumentación / Registros / AFIP / SIO



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso - Instrumentación



➤ Instrumentación

- Boleto Electrónico - Confirma
- Boleto Papel
- Carta oferta
- Sin instrumentación

➤ Tipos de firmas

- Electrónica
- Física / Certificación de Firmas

➤ Emisor

- Bunge
- Corredor

Variantes del Proceso - AFIP



➤ Registración

- Bunge
 - Todas las operaciones con productores y en negocios directos instrumentados con Boleto
 - Se sube archivo diariamente desde el sistema de Bunge
- Corredor
 - Todas las operaciones excepto con productores
- Proveedor
 - Instrumentadas con carta oferta excepto cuando opere como productor

➤ Incorporar Registro – aceptadas o rechazadas por AFIP

- Se baja un archivo diariamente desde la página de la AFIP

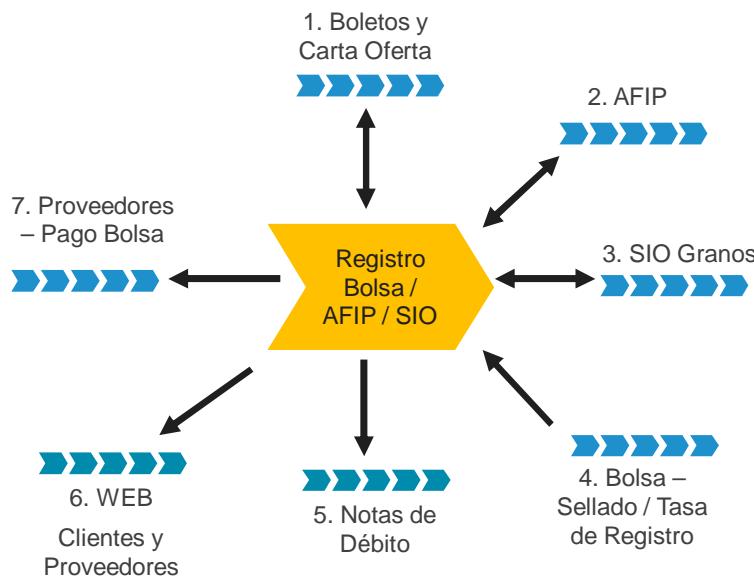
Variantes del Proceso – SIO Granos



► Información

- Las operaciones directas de los productos definidos en la reglamentación y dentro del horario establecido
- Web Service informará las operaciones luego de liberadas
 - Existe un work-around (archivo) cuando no funcionan los web services
 - Se deben informar los movimientos que tiene el contrato:
 1. Alta de contrato
 2. Fijaciones
 3. Anulaciones / ampliaciones

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESOS: 3 - Cupos / Recepciones / Aplicaciones



Escenario: 01 – Originación de Granos



25

BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

Variantes del Proceso Cupos



- Se mantiene la solución Cupos Web que tenemos en argentina actualizando la información de contratos desde SAP
 - Interfaz en tiempo real con la información de contratos incumplidos / aplicación de mercadería a contratos
- Escenarios de Asignación de Cupos
 - Asignación de cupos a corredores
 - Asignación de cupos a Vendedores Directo
 - Asignación de cupos a Mercado a Término
 - Asignación de cupos por Préstamos Devolución / Fazón
 - Asignación de cupos a Logística
 - Cupos sobre compras con flete Bunge
 - Cupos por transferencias entre plantas
- Asignación de Cupos para recepción en playa San Miguel
 - Direcciónamientos de cupos para un puerto específico PSM/T6

26

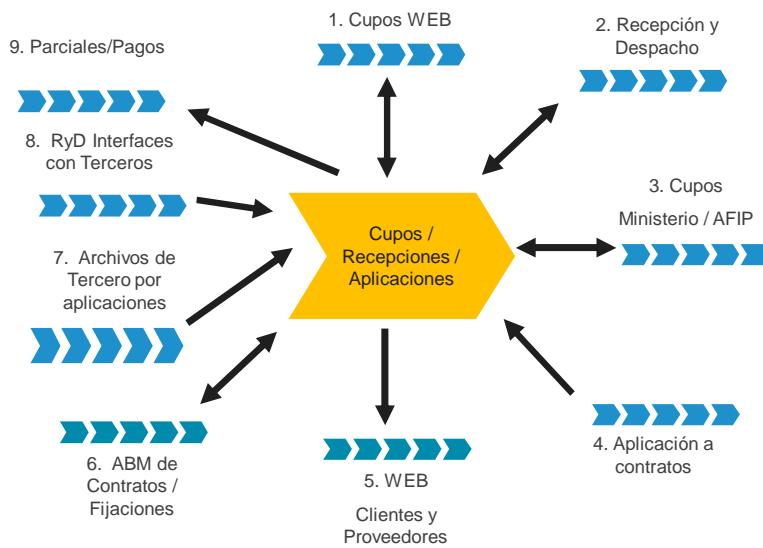
BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

Variantes del Proceso Aplicaciones



- ➊ Aplicaciones en Tiempo Real
 - Interfaz en tiempo real con la información de recepción de mercadería
- ➋ Regla de Aplicación
 - Reglas Básica
 - Reglas de Riesgo
 - Reglas Comerciales (por Zona, localidad, procedencia, etc.)
 - Reglas de agrupación de plantas para aplicación
 - Reglas aplicación por tipo de vendedor (productor u otros)
 - Reglas de aplicación por condiciones de Calidad
- ➌ Formas de Aplicación
 - Aplicación Automática (corrida por Job y a demanda)
 - Aplicación a Fazon, Prestamos, Almacenajes
 - Aplicación Manual
 - Aplicación vía Archivos electrónico
- ➍ Generación de Contratos Balcao (mercadería en deposito)
 - Mercadería recibida sin contratos

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



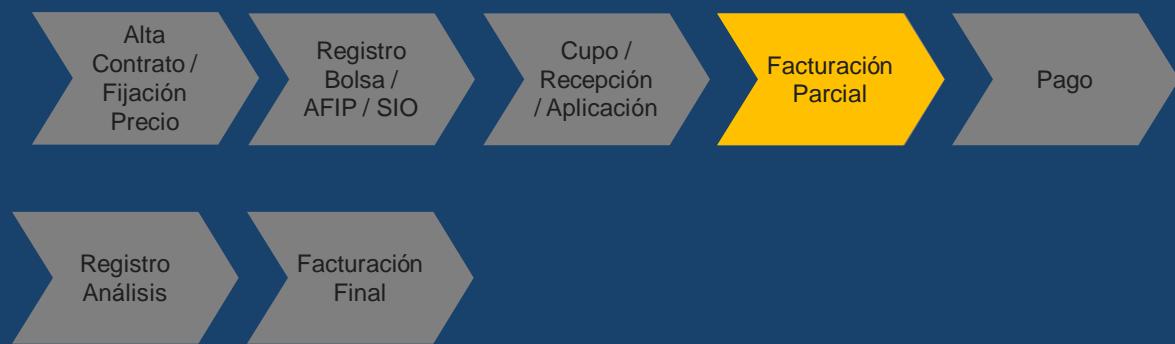
Aplicaciones: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE		Principales Cambios
La aplicación en plantas propias se realiza al día siguiente	La aplicación se hará on-line	 <p>En el cockpit IO se puede ver el log de aplicaciones detallando porque se aplico a un contrato u otro.</p>

PROCESOS: 4 - Facturación Parcial



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso



➤ Canales de Facturación considerados:

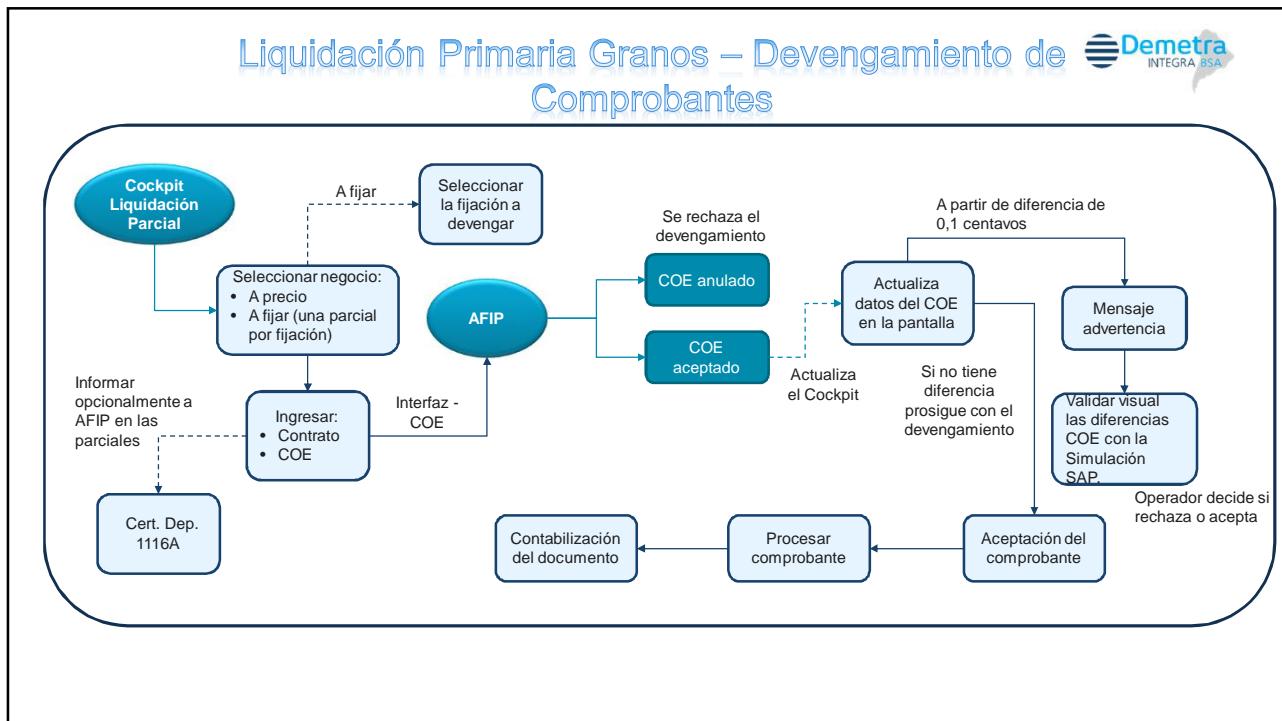
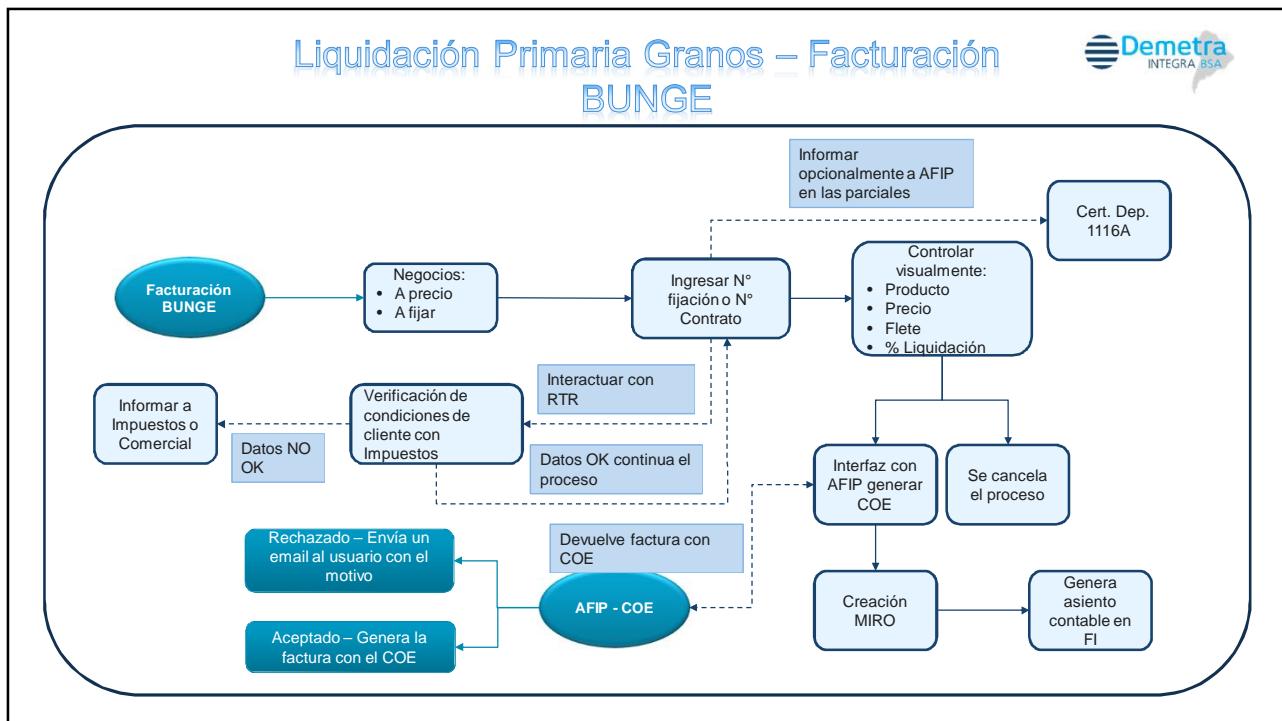
- Facturación parcial con corredores
- Facturación parcial de productores directos
- Facturación parcial de acopios / consignatarios directos
- Factura de compra por sub productos en \$ y U\$D
- ND NC Varias
- Factura/Liquidación por almacenaje / entrega diferida
- Facturación de negocios espejo
- Comisiones por compra de granos
- Comisiones a Comisionistas

Variantes del Proceso



➤ Facturación de:

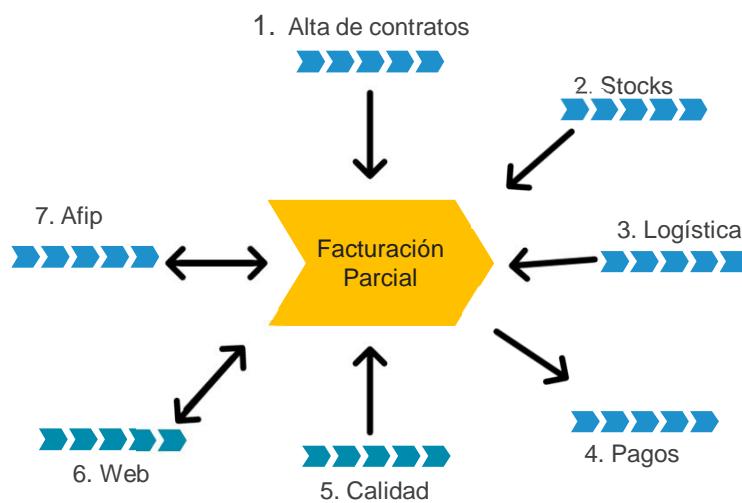
- Negocios a precios en pesos y en dólares
- Negocios a fijar y negocios FRM
- Negocios con MAT
- Negocios con canjeadores
- Negocios con comisión directa
- Negocios con precio variable
- Negocios con primas en la fijación
- Negocios con ampliación y anulación
- Negocios con flete (y sus diversas variantes)
- Negocios con desvíos
- Rechazo y anulación de parciales
- Incorporación de parciales a través de archivos o a través de la web
- Generación de proformas (y su solicitud a través de la web)
- Notas de débito por diferencia de cambio y/o por impuestos en negocios con corredor
- Facturación de los negocios de pago en especie y canje



Proceso #4: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Generación de Facturación Parcial	Control y Emisión de comprobantes a productores	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#2	Devengamiento de Facturación Parcial	Control y carga de comprobantes que nos envían los acopiadores, coop, corredores	Adm. Comercial	Papel / Web / TXT	Registración del comprobante
#3	Generación de comprobantes para negocios Espejos	Control y Emisión de los comprobantes propios de la operación	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#4	ND / NC Varias	Control, generación e incorporación de comprobantes que salen de lo habitual.	Adm. Comercial	Papel / web	Emisión y registración del comprobante
#5	Devengamiento de comisiones	Control y Carga de comprobantes de corredores por comisiones	Adm. Comercial	SAP / TXT	Registración del comprobante

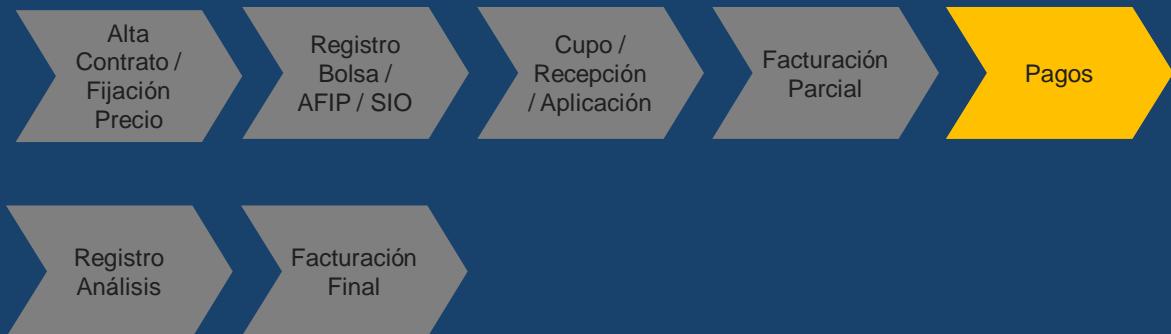
Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESOS: 5 - Pagos



Escenario: 01 – Originación de Granos



37

BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

Variantes del Proceso



➊ Agrupación de Pagos:

- Con Corredor
- Con Corredor pago al vendedor
- Directo
- Con Cesión de derechos de cobros
- Compensación
- Pago en especie y canje

38

BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

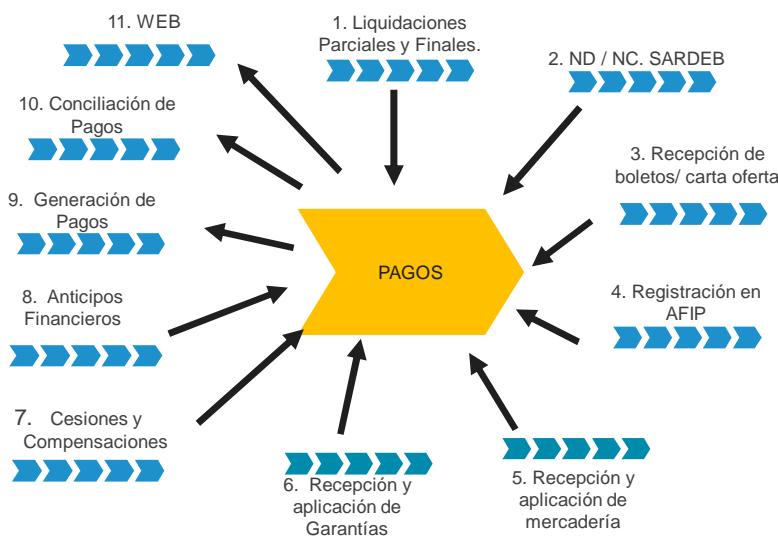
Variantes del Proceso



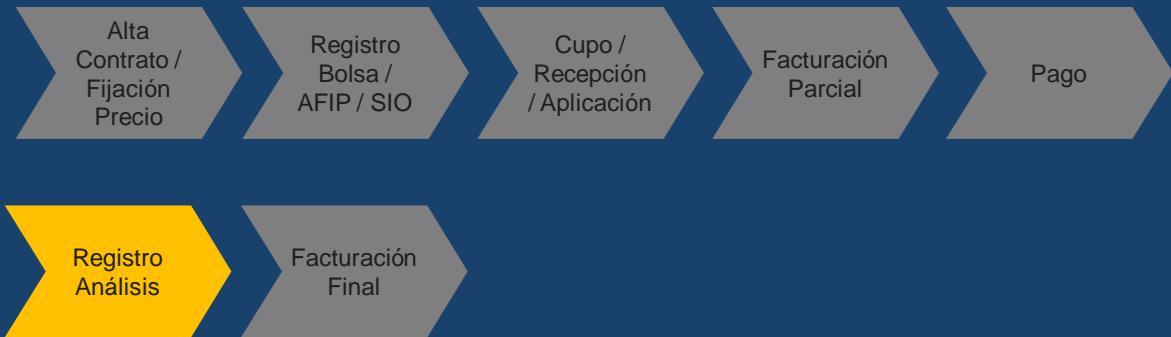
► Medios de Pagos:

- Transferencias electrónicas (Interbanking)
- Cheques de terceros
- Contingencias:
 - Cheques propios
 - SNP (Sistema Nacional de Pagos)

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESOS: 6 - Registro Análisis Calidad

**Escenario: 01 – Originación de Granos**

41

BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

Variantes del Proceso

**➤ Tipos de análisis:**

- De planta
- De cámara

➤ Rebajas:

- En kgs.(hecho por RyD en la planta o txt para 3eros)
- Económicas

➤ Bonificaciones económicas:**➤ Tipo de comprobante:**

- Liquidación final
- Nota de débito y/o crédito:
 - Servicios de acondicionamiento, sellado, fletes, otros

42

BSA IT Integration | ONE SAP PROGRAM - DEMETRA

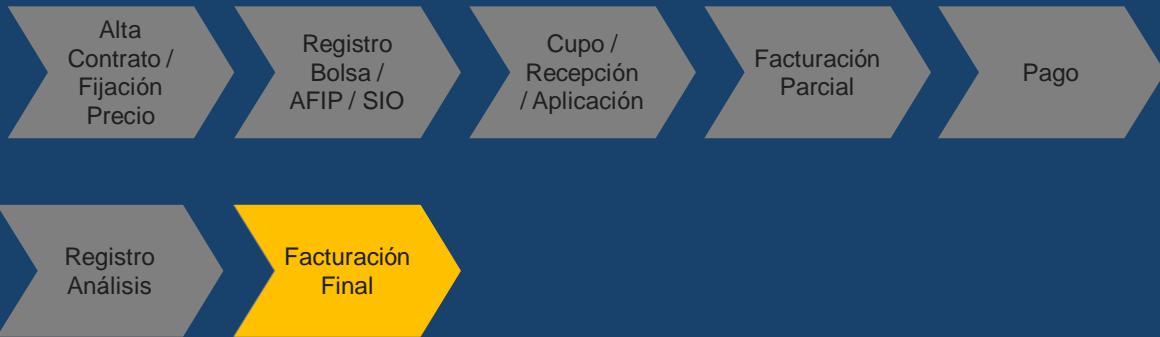
Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESOS: 7 - Facturación Final



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso



➤ Tipos de Liquidación

- Facturación final con corredor
 1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
 2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]
- Facturación final directos
 1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
 2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]

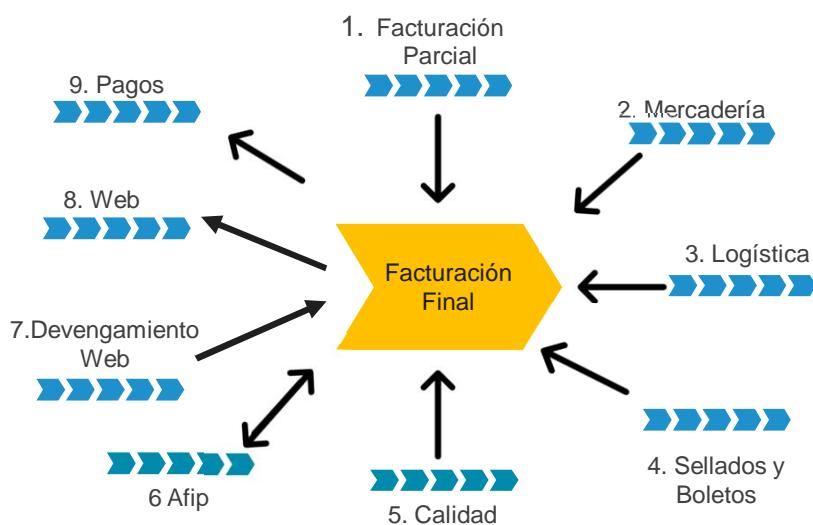
➤ Quienes emiten comprobantes

- En las operaciones con corredor son éstos los que emiten las liquidaciones
- En las operaciones con directos (acopiadores/consignatarios) son ellos quien las confeccionan
- En las operaciones con directos (productores) Bunge genera los comprobantes

➤ Certificados electrónicos de depósito (ex 1116A)

➤ Devengamiento web

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



GAPS

**Escenario: 01 – Originación de Granos**

Hoja de cálculo
de Microsoft Excel

¡Muchas gracias!



BBP Validation Workshop

DEMTRA – Originación de Granos Argentina

ABRIL, 2019



Agenda

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

Alcance

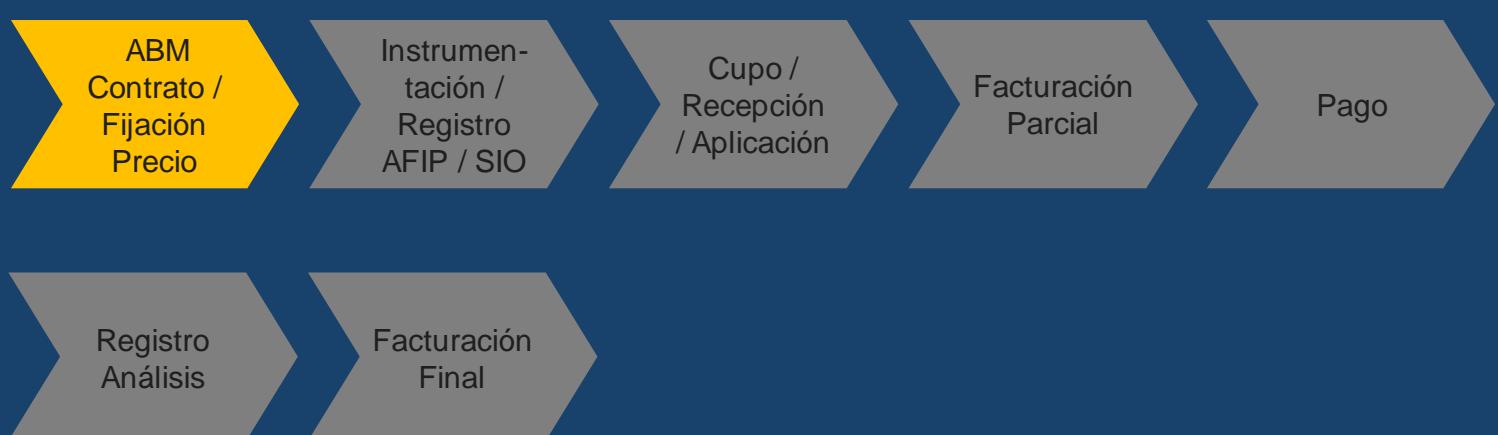
Escenario: 01 – Originación de Granos (AGRI) - Argentina



PROCESOS: 1-Alta Contrato Fijación de Precio



Escenario: 01 – Originación de Granos



➤ Canales de Originación considerados

- Con Corredor
- Directas (sin Corredor)
- Directas con intermediarios (Dateros)
- Relacionada a una Venta (Canje / Pago en Especie)
- Negociación en MATBA / ROFEX
- Contratos Espejo

➤ Tipos de Operación

- Con Precio
- A fijar
- FRM

➤ Incoterm

- CIF – Vendedor entrega en planta de Bunge – Peso y Calidad en destino
- FOB – Bunge retira del campo – Peso y Calidad en destino

➤ Mercados de Precio

- Pizarra: Bolsas de Rosario, Bahía Blanca, Necochea
- MATBA / ROFEX
- Precio Bunge (Disponible / Forward)
- Precio Bunge Definido (Contratos con Precio)

- ProMaíz – La compras de maíz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri) al igual que su venta y la posterior compra de los productos producidos por esa empresa
- Arroz – Las compras arroz para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Trigo – Las compras de trigo para molienda se gestionarán por originación (solución Agri), quedando la misma registrada en el segmento F&I
- Temas a “debatir” durante la fase de diseño y construcción – Solución F&I o Agri dada su total similitud con el proceso de aceites crudos a nivel equipo comercial, pricing y proceso operativo:
 - Compras de Aceite Refinado a Granel
 - Venta de Aceite Refinado, Lecitina y otros de F&I a Granel

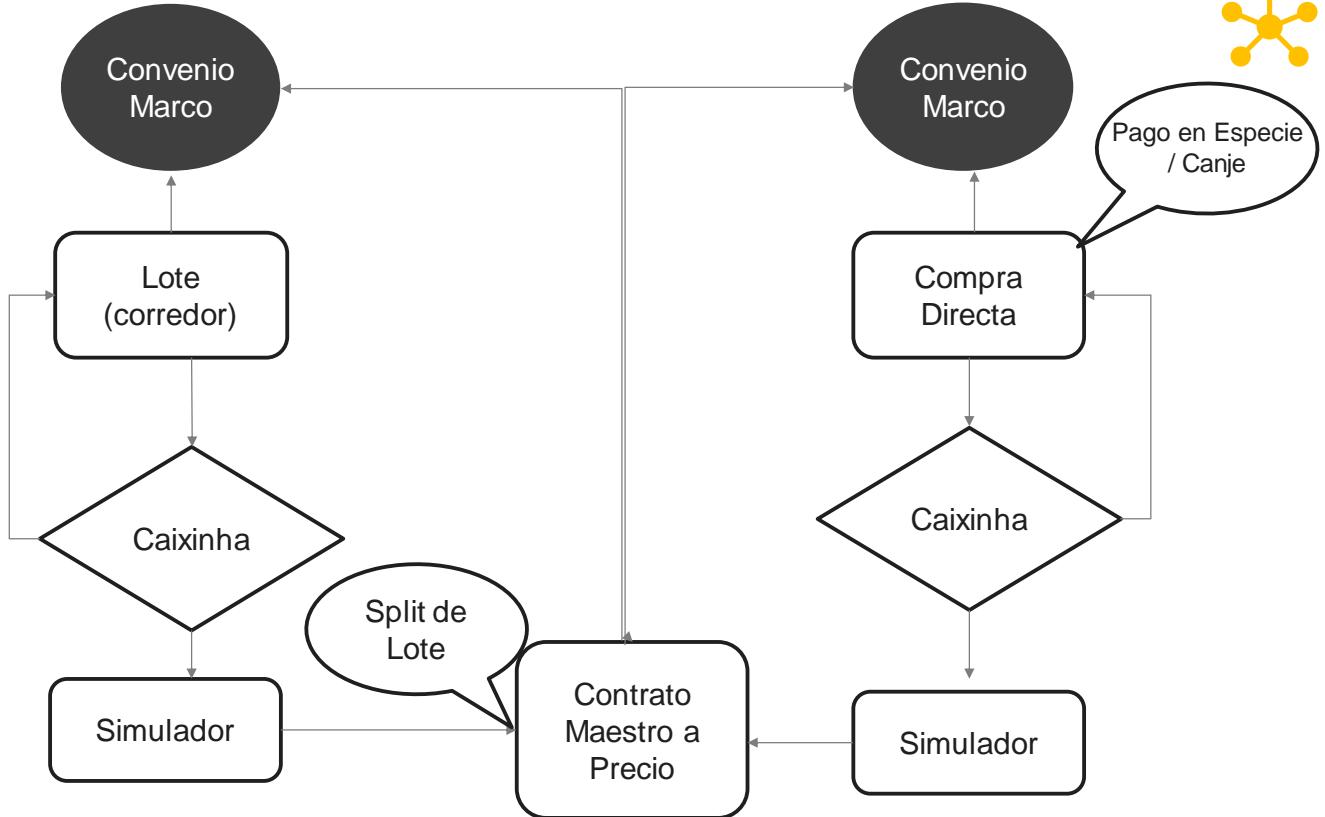
Variantes del Proceso

- **Condiciones de Precio - Bonificaciones / Descuentos**
 - Contratos con precio
 - Precio Variable por período de entrega
 - Prima / Descuento (Ajuste Precio)
 - Contratos a Fijar
 - Prima por período de fijación
 - Prima por período de fijación y fecha de entrega (Almacenaje)

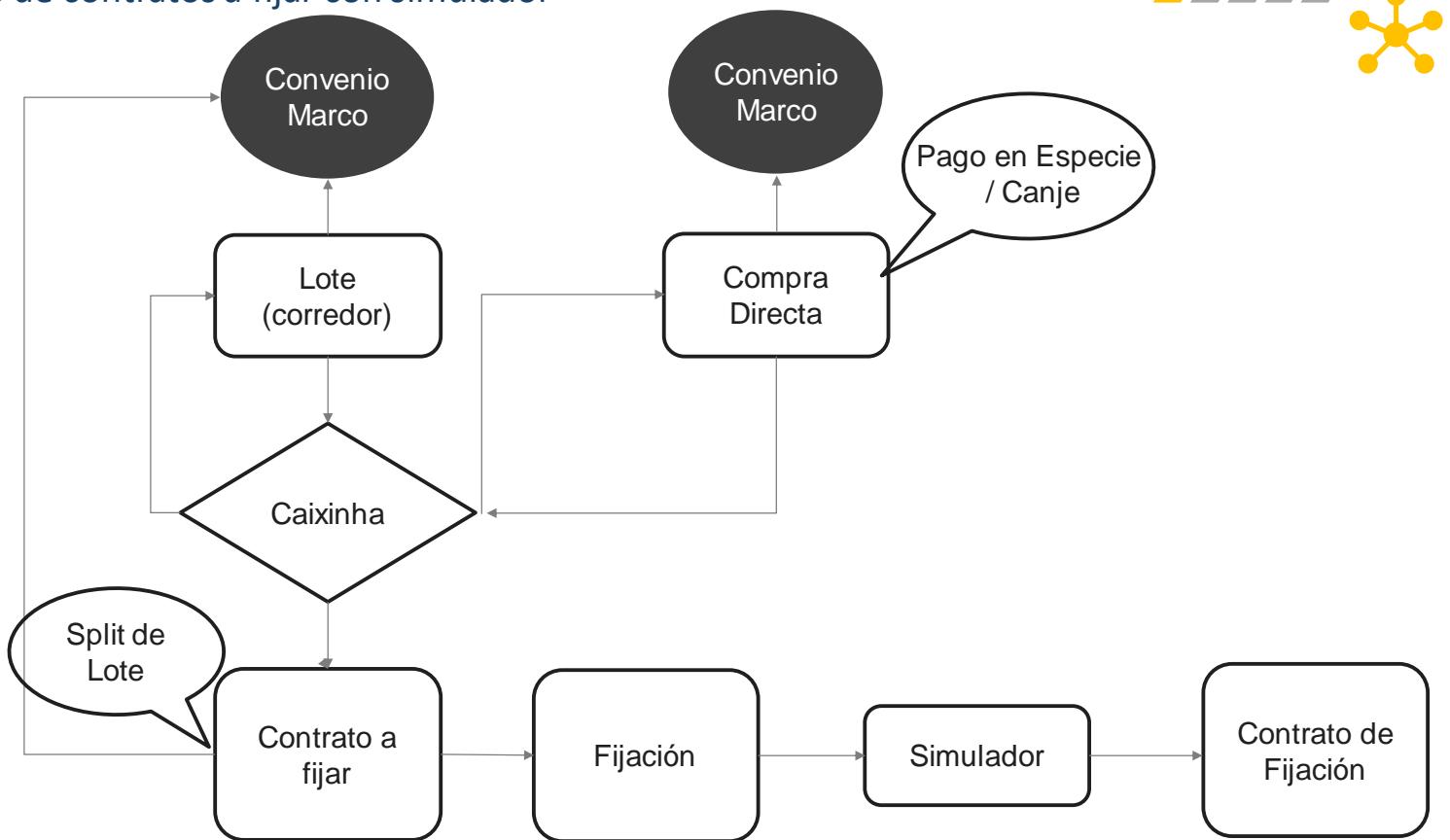
➤ Condiciones de Calidad y Servicios

- Condiciones estándar o especiales de calidad por contrato
- Tarifas de Servicios Definidas y A Definir por contrato (Secada, Zaranda y Fumigada)
- Condiciones de recibo de mercadería – Trigo y Cebada
- Condición de calidad (Grado) para facturación – Maíz y Trigo

Flujo de contratos a precio con simulador



Flujo de contratos a fijar con simulador



Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Convenio Marco	Acuerdo comercial pactado al inicio de cosecha por volúmenes a recibir con condiciones establecidas	Comercial	SAP	Convenio ingresado en SAP
#2	Lote	Se cargan los lotes comercializados por el comercial en la Bolsa	Adm. Comercial	SAP	Lote ingresado en SAP
#3	Split Lote	El Corredor ingresa a la WEB y hace la confirmación de los negocios. Como back up se puede realizar directamente en SAP	Corredor o Adm. Comercial	WEB o SAP	Contratos ingresados en SAP
#4	Contrato de Ventas de MI o Fertilizantes	Canjes y pago en especie, el contrato nace al realizar la venta de Fertilizantes / Merc. Interno	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP

Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#5	Contrato	Ingreso manual del contrato en SAP	Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#6	Ingreso de Archivo contratos MATBA	El corredor informa las carátulas del MAT	Adm. Comercial	SAP	Contrato ingresado en SAP
#7	Fijación	El Corredor ingresa a la WEB y fija el precio del contrato. Esto también puede ser ejecuta por Comercial de Bunge	Corredor / Comercial	WEB / SAP	Precio Ingresado en SAP
#8	Caixinhas / Simulador de Márgen	Planificación y control comercial. Cálculo y control del margen.	Trading / Comercial / Planning / Logística	SAP	Consumo de Caixinha y determinación del margen
#9	Autorización de contratos	Autorización de alta de contratos y fijaciones de precios	Comercial	SAP	Liberación de contratos

Proceso #1: Solución To Be



#11

Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
Adm. De Contratos	Gestión de prórrogas, desvíos, adelantos de entrega / pago y anulaciones y ampliaciones	Comercial	SAP	Contrato modificado

Proceso #1: Principales Beneficios



➤ Uso de las Caixinhas

- Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación

➤ Uso del simulador de Margen

- Margen de compra por contrato / fijación

➤ Homogenización de los procesos

- Procesos comunes para Sudamérica

➤ Nueva WEB

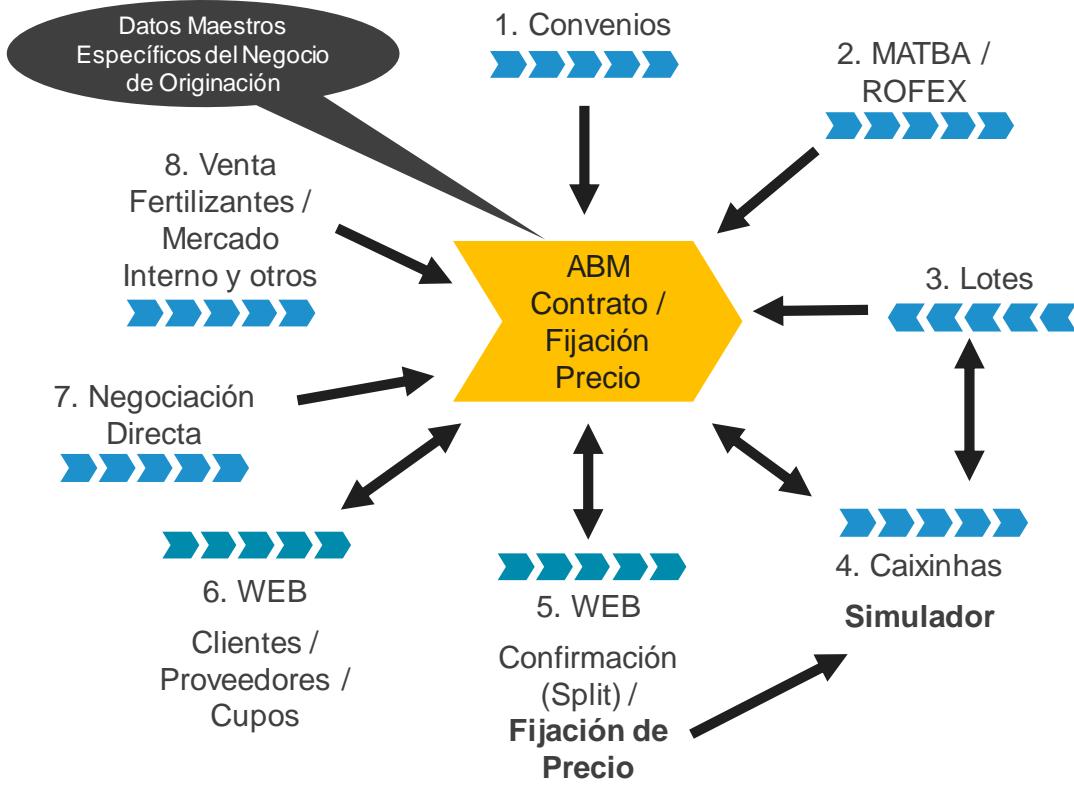
- Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios

➤ Simplificación del proceso de prórrogas

- La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega.

- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
 - Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato vía web para aplicar a los contratos)

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Alta de Contrato / Fijación de Precio: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
N/A	Caixinhas y Simulador	➡	Se agrega el control de volúmenes comprados y se tendrá el margen de originación por cada contrato.
	Convenio	➡	Mayor control de los contratos incluidos en cada convenio
Prórroga automática	No se realizarán prorrogas automáticas	➡	La aplicación no se bloqueará por fecha de entrega vencida. Controlará cosecha
Cierre y modificaciones de contrato	No existe en SAP	➡	Cuando se autorizan los contratos quedan liberados y se incluyen en la posición. Las modificaciones al contrato también van a requerir autorización.

Descripción de Impactos Preliminares



Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Utilización de caixinhas y simulador	Sistemas y Procedimiento	Entrenamiento a todos los sectores involucrados	TBD
Autorización de los contratos y fijaciones: ahora nacen liberados y en el futuro se tendrán que aprobar individual o masivamente.	Sistemas y Procedimiento	Evaluación con Auditoría posibilidad de que se realice un control compensatorio.	TBD
Dualidad de administración de contratos (Agri & F&B)	Sistemas	Capacitación en todas las herramientas SAP	TBD
Administración de las cláusulas del contrato, ahora lo hace TI y pasará a hacerla el usuario	Sistemas	Asignación del nuevo Rol y entrenamiento.	TBD

En caso de Gaps no cubiertos, podrán surgir nuevos impactos

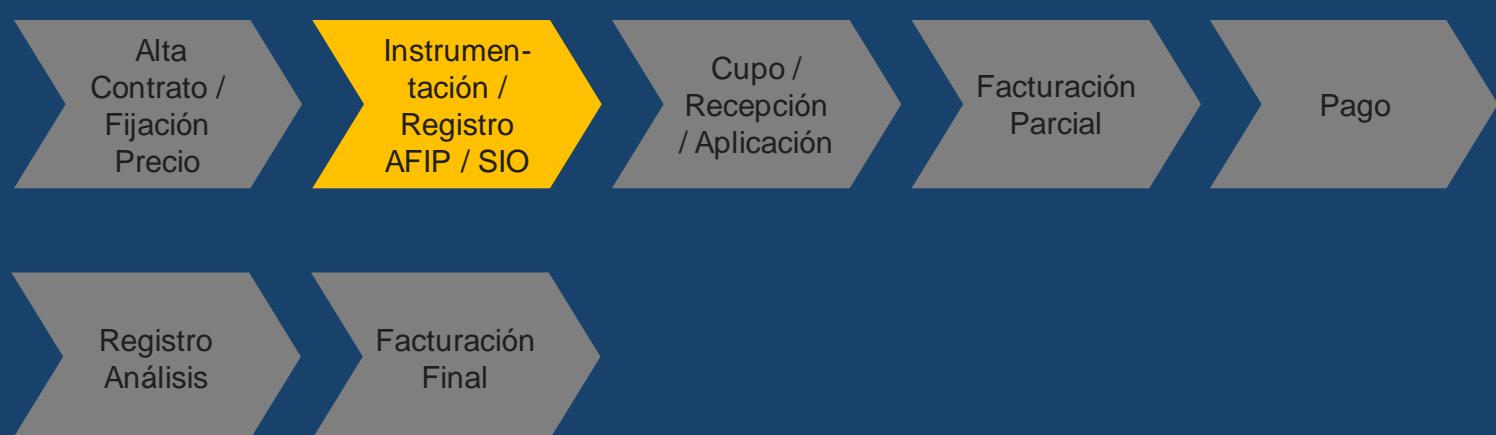


Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Movimiento de tickets cuando el período esté cerrado	Sistema	Mayor control de los usuarios al momento del cierre	
El control de crédito pasará a ser bloqueante.	Procedimiento y Sistema	Mantener la asignación de crédito a los proveedores actualizada.	

PROCESOS: 2 – Instrumentación / Registros / AFIP / SIO



Escenario: 01 – Originación de Granos



➤ Instrumentación

- Boleto Electrónico - Confirma
- Boleto Papel
- Carta oferta
- Sin instrumentación

➤ Tipos de firmas

- Electrónica
- Física / Certificación de Firmas

➤ Emisor

- Bunge
- Corredor

➤ Registración

- Bunge
 - Todas las operaciones con **productores** y en negocios directos instrumentados con Boleto
 - Se sube archivo diariamente desde el sistema de Bunge
- Corredor
 - Todas las operaciones **excepto con productores**
- Proveedor
 - Instrumentadas con carta oferta excepto cuando opere como productor

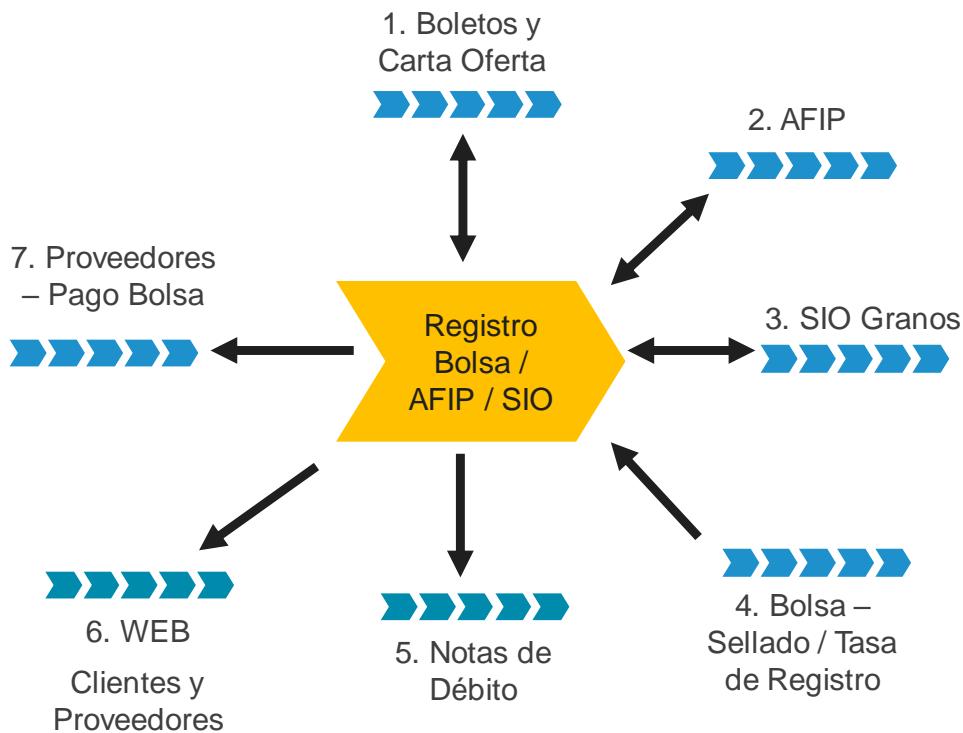
➤ Incorporar Registraciones – aceptadas o rechazadas por AFIP

- Se baja un archivo diariamente desde la página de la AFIP

➤ Información

- Las operaciones directas de los productos definidos en la reglamentación y dentro del horario establecido
- Web Service informará las operaciones luego de liberadas
 - Existe un work-around (archivo) cuando no funcionan los web services
 - Se deben informar los movimientos que tiene el contrato:
 1. Alta de contrato
 2. Fijaciones
 3. Anulaciones / ampliaciones

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos

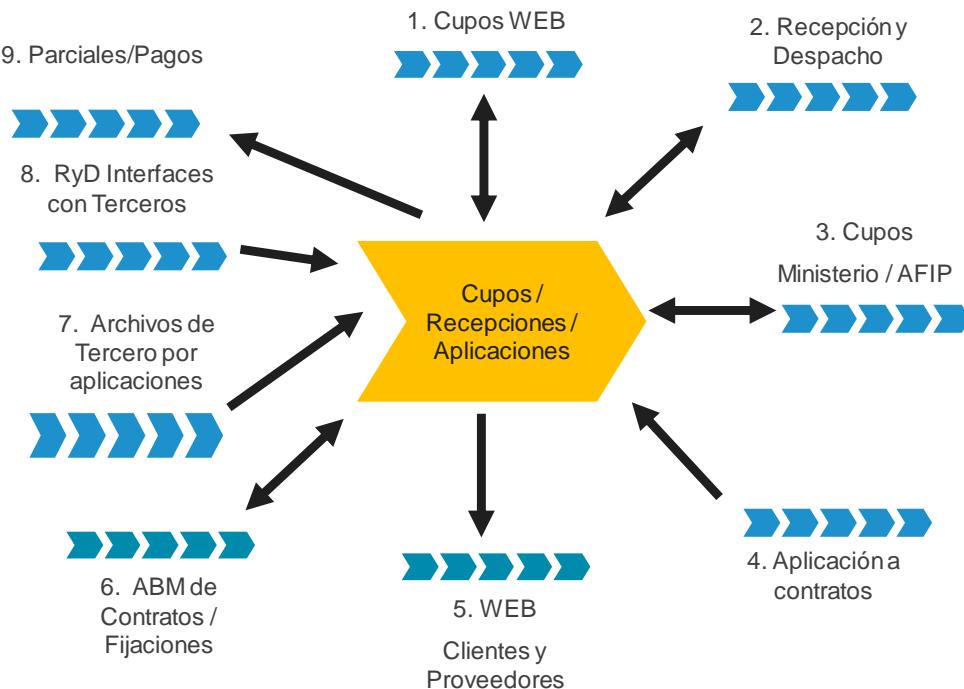
Variantes del Proceso Cupos

- Se mantiene la solución Cupos Web que tenemos en argentina actualizando la información de contratos desde SAP
 - Interfaz en tiempo real con la información de contratos incumplidos / aplicación de mercadería a contratos
- Escenarios de Asignación de Cupos
 - Asignación de cupos a corredores
 - Asignación de cupos a Vendedores Directo
 - Asignación de cupos a Mercado a Término
 - Asignación de cupos por Préstamos Devolución / Fazón
 - Asignación de cupos a Logística
 - Cupos sobre compras con flete Bunge
 - Cupos por transferencias entre plantas
- Asignación de Cupos para recepción en playa San Miguel
 - Direcciónamientos de cupos para un puerto específico PSM/T6

Variantes del Proceso Aplicaciones

- **Aplicaciones en Tiempo Real**
 - Interfaz en tiempo real con la información de recepción de mercadería
- **Regla de Aplicación**
 - Reglas Básica
 - Reglas de Riesgo
 - Reglas Comerciales (por Zona, localidad, procedencia, etc.)
 - Reglas de agrupación de plantas para aplicación
 - Reglas aplicación por tipo de vendedor (productor u otros)
 - Reglas de aplicación por condiciones de Calidad
- **Formas de Aplicación**
 - Aplicación Automática (corrida por Job y a demanda)
 - Aplicación a Fazon, Prestamos, Almacenes
 - Aplicación Manual
 - Aplicación vía Archivos electrónico
- **Generación de Contratos Balcao (mercadería en deposito)**
 - Mercadería recibida sin contratos

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



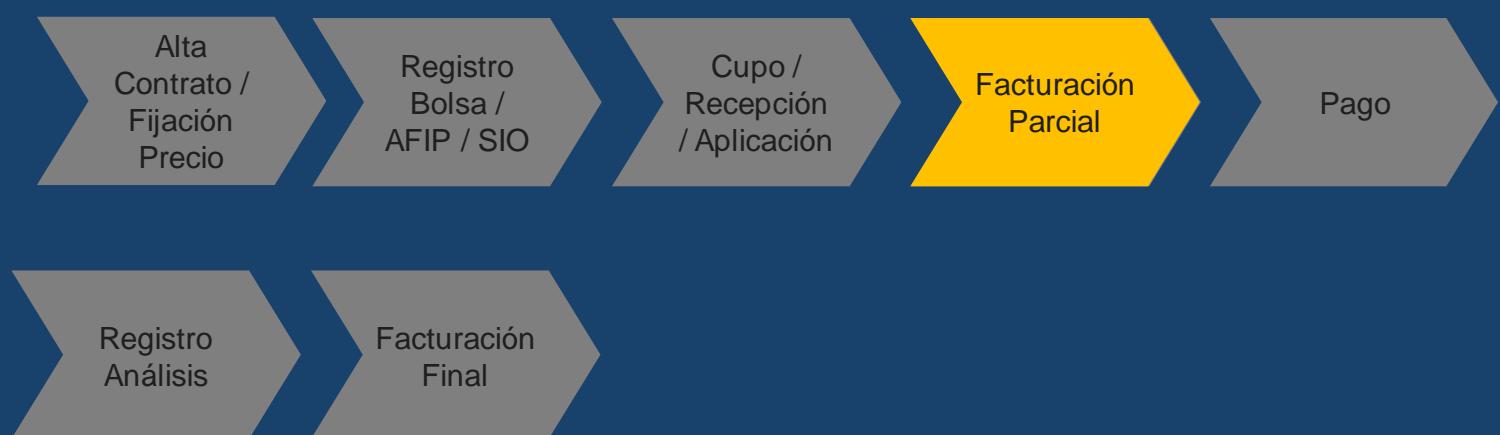
Aplicaciones: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE		Principales Cambios
La aplicación en plantas propias se realiza al día siguiente	La aplicación se hará on-line	 <p>En el cockpit IO se puede ver el log de aplicaciones detallando porque se aplico a un contrato u otro.</p>

PROCESOS: 4 - Facturación Parcial



Escenario: 01 – Originación de Granos



➤ Canales de Facturación considerados:

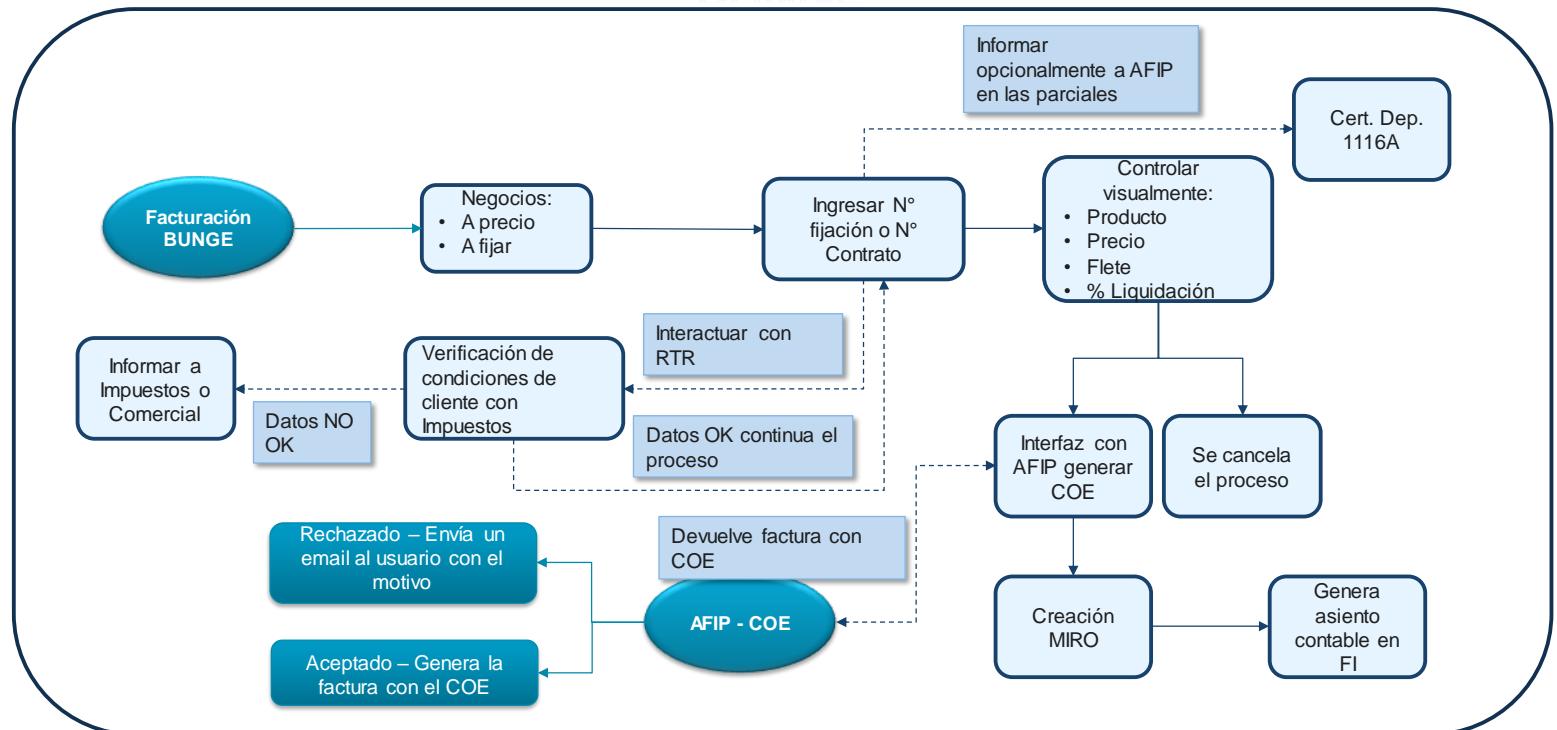
- Facturación parcial con correderos
- Facturación parcial de productores directos
- Facturación parcial de acopios / consignatarios directos
- Factura de compra por sub productos en \$ y U\$D
- ND NC Varias
- Factura/Liquidación por almacenaje / entrega diferida
- Facturación de negocios espejo
- Comisiones por compra de granos
- Comisiones a Comisionistas

Variantes del Proceso

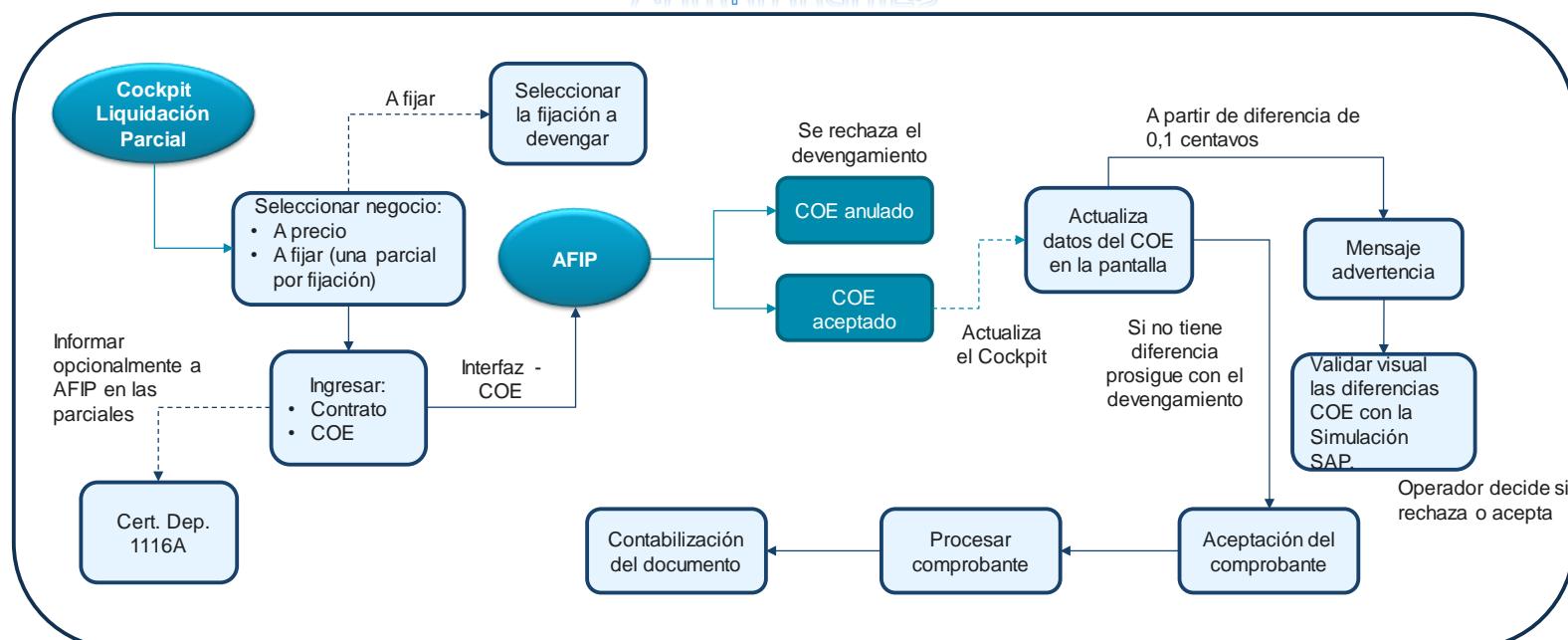
➤ Facturación de:

- Negocios a precios en pesos y en dólares
- Negocios a fijar y negocios FRM
- Negocios con MAT
- Negocios con canjeadores
- Negocios con comisión directa
- Negocios con precio variable
- Negocios con primas en la fijación
- Negocios con ampliación y anulación
- Negocios con flete (y sus diversas variantes)
- Negocios con desvíos
- Rechazo y anulación de parciales
- Incorporación de parciales a través de archivos o a través de la web
- Generación de proformas (y su solicitud a través de la web)
- Notas de débito por diferencia de cambio y/o por impuestos en negocios con corredor
- Facturación de los negocios de pago en especie y canje

Liquidación Primaria Granos – Facturación BUNGE



Liquidación Primaria Granos – Devengamiento de Comprobantes



Proceso #4: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Generación de Facturación Parcial	Control y Emisión de comprobantes a productores	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#2	Devengamiento de Facturación Parcial	Control y carga de comprobantes que nos envían los acopiadores, coop, corredores	Adm. Comercial	Papel / Web / TXT	Registración del comprobante
#3	Generación de comprobantes para negocios Espejos	Control y Emisión de los comprobantes propios de la operación	Adm. Comercial	SAP	Emisión y registración del comprobante
#4	ND / NC Varias	Control, generación e incorporación de comprobantes que salen de lo habitual.	Adm. Comercial	Papel / web	Emisión y registración del comprobante
#5	Devengamiento de comisiones	Control y Carga de comprobantes de corredores por comisiones	Adm. Comercial	SAP / TXT	Registración del comprobante

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



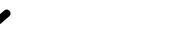
1. Alta de contratos



2. Stocks



3. Logística



4. Pagos



5. Calidad



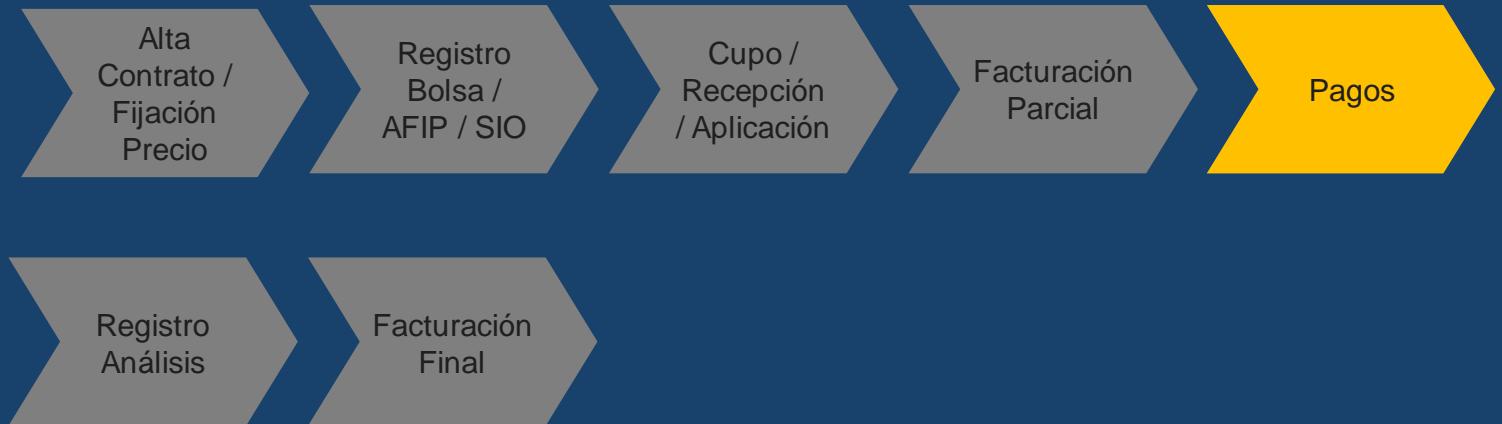
6. Web



7. Afip



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso

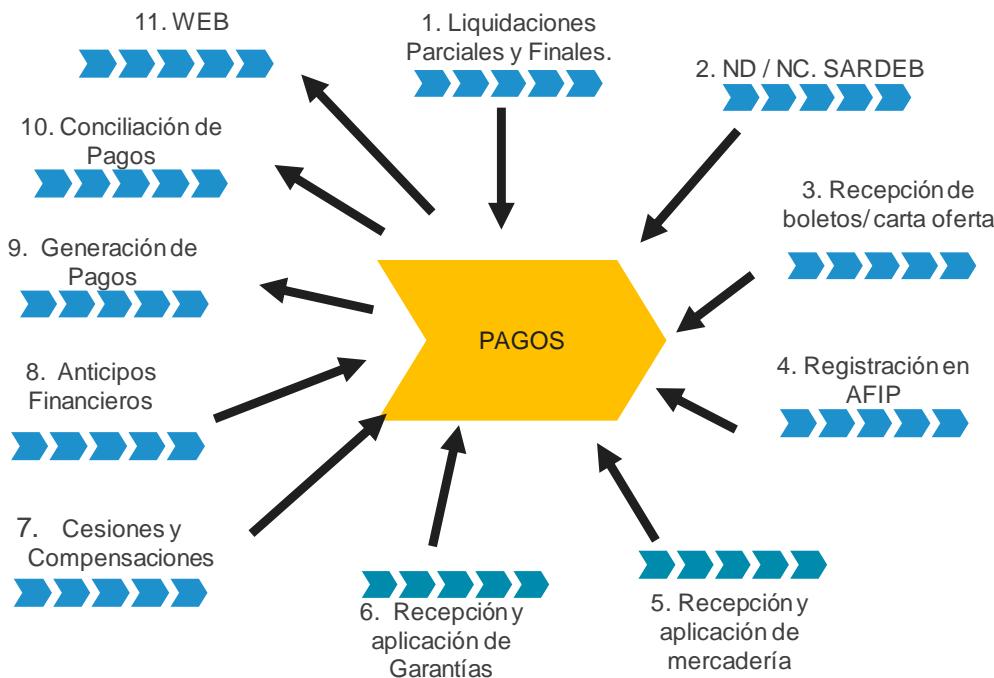
➤ Agrupación de Pagos:

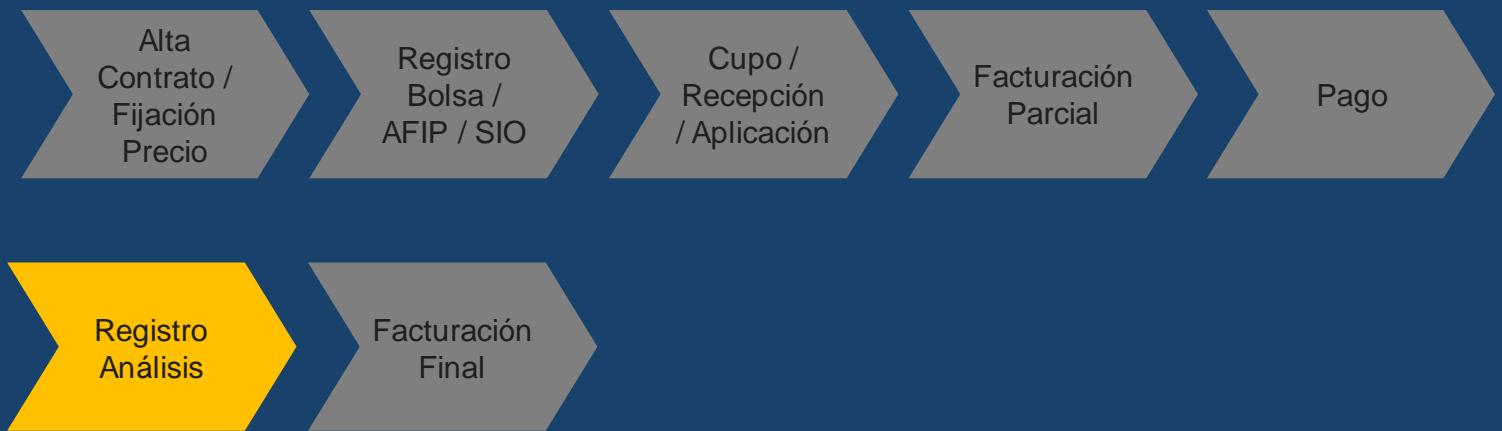
- Con Corredor
- Con Corredor pago al vendedor
- Directo
- Con Cesión de derechos de cobros
- Compensación
- Pago en especie y canje

➤Medios de Pagos:

- Transferencias electrónicas (Interbanking)
- Cheques de terceros
- Contingencias:
 - Cheques propios
 - SNP (Sistema Nacional de Pagos)

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos

Variantes del Proceso
➤ Tipos de análisis:

- De planta
- De cámara

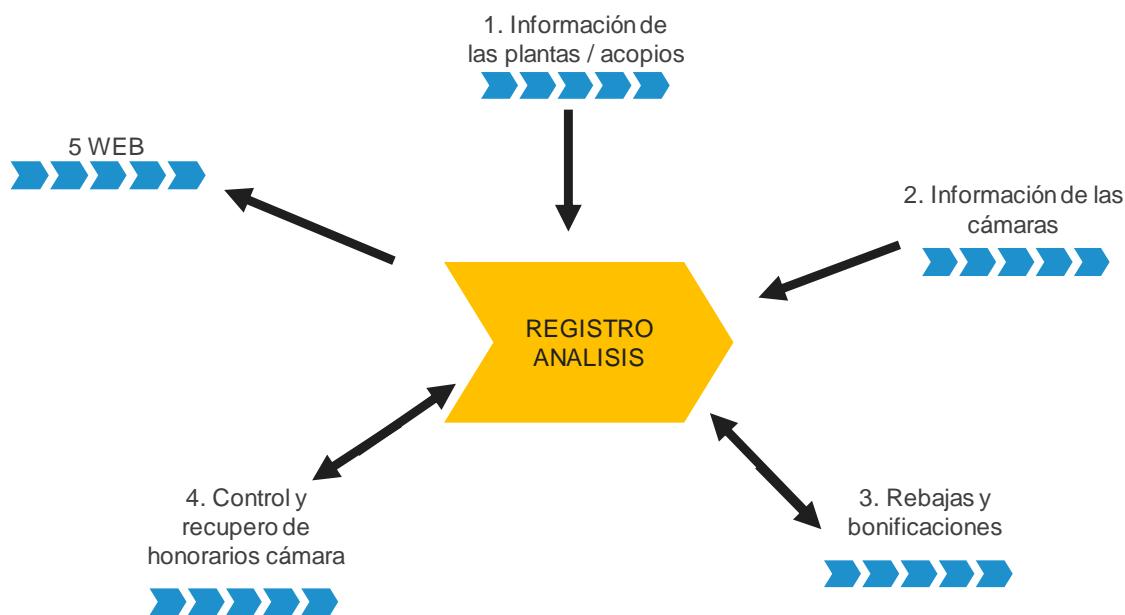
➤ Rebajas:

- En kgs.(hecho por RyD en la planta o txt para 3eros)
- Económicas

➤ Bonificaciones económicas:
➤ Tipo de comprobante:

- Liquidación final
- Nota de débito y/o crédito:
 - Servicios de acondicionamiento, sellado, fletes, otros

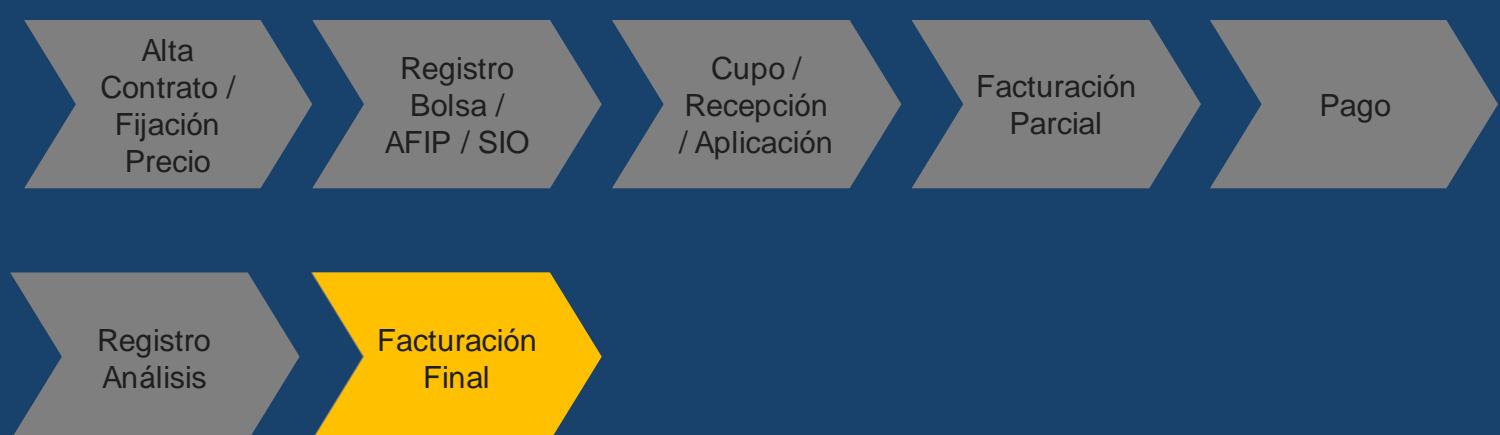
Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



PROCESOS: 7 - Facturación Final



Escenario: 01 – Originación de Granos



Variantes del Proceso

➤ Tipos de Liquidación

- Facturación final con corredor
 1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
 2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]
- Facturación final directos
 1. Con vendedor productor [Ajuste de Liquidación Primaria de Granos (LPG)]
 2. Con vendedor acopiador/consignatario [Ajuste de Liquidación Secundaria de Granos (LSG)]

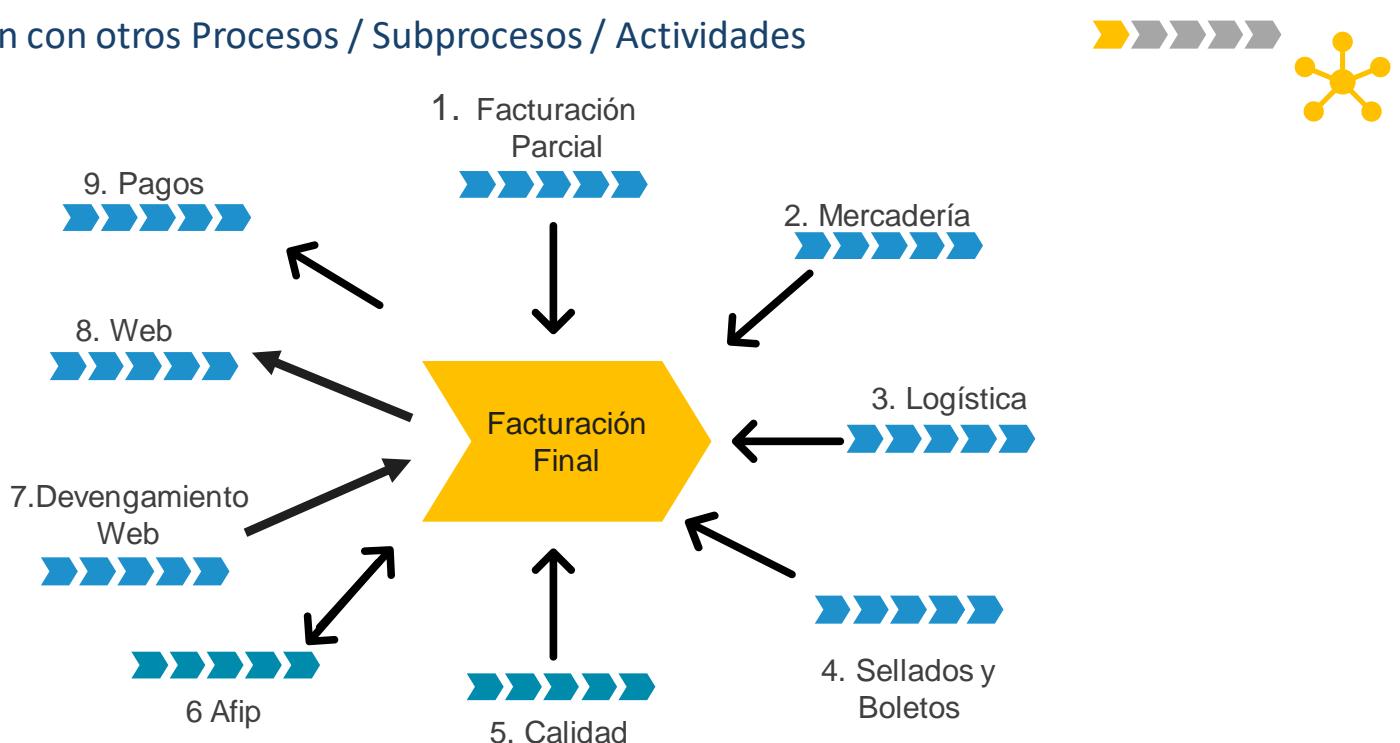
➤ Quienes emiten comprobantes

- En las operaciones con corredor son éstos los que emiten las liquidaciones
- En las operaciones con directos (acopiadores/consignatarios) son ellos quien las confeccionan
- En las operaciones con directos (productores) Bunge genera los comprobantes

➤ Certificados electrónicos de depósito (ex 1116A)

➤ Devengamiento web

Integración con otros Procesos / Subprocesos / Actividades



Escenario: 01 – Originación de Granos



Hoja de cálculo
de Microsoft Excel

¡Muchas gracias!



Principales Beneficios Identificados



- Uso de las Caixinhas: Mejor planificación de los contratos en función al mes de liquidación
- Uso del simulador de Margen: Margen de compra por contrato / fijación
- Homogenización de los procesos: Procesos comunes para Sudamérica
- Nueva WEB: Responsiva para la confirmación de contratos y fijaciones de precios
- Simplificación del proceso de prórrogas
- Disponibilidad on line de la información sobre plantas propias (despachos, transferencias, recepciones, etc).
- Disponibilidad on line en la Web de proveedores
- Log de aplicación de contratos
- EDI Fichero de aplicación (permite ingresar cualquier tipo de formato via web para aplicar a los contratos)
- La aplicación de mercadería no requiere prórrogas en el período de entrega



Workshop Record

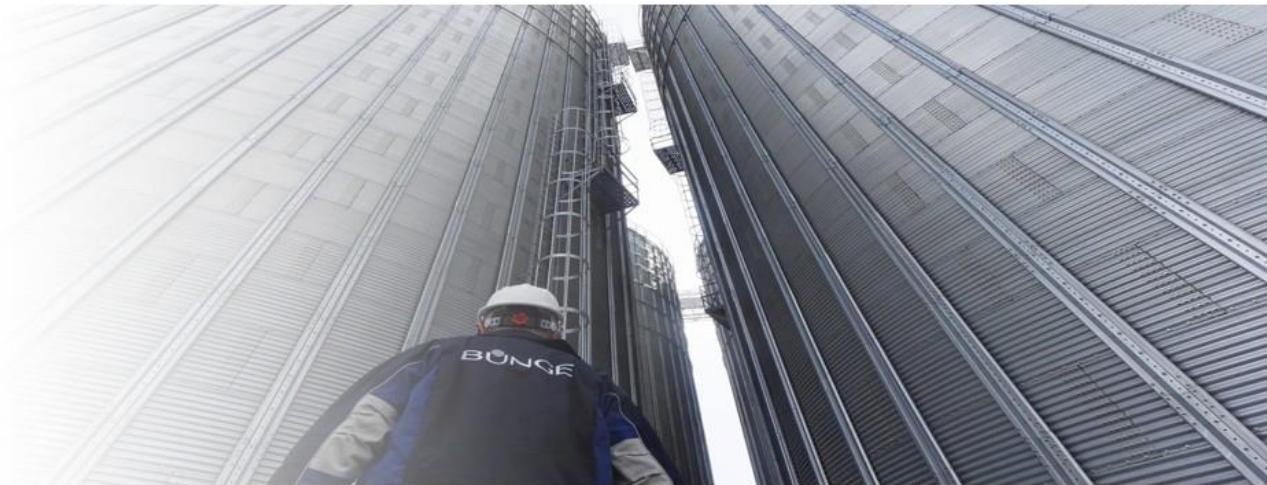
10 - WS(BPO)006 - Grain Origination (AR) - (Also Grain Payment)

45 - WS(BPO)005 - "Caixinhas" / Margin Simulator

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

<https://web.microsoftstream.com/video/d6d71cc8-f5c7-4025-82d9-257c10bb9b8a>

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)006 - Grain Origination (AR) - (Also Grain Payment)

DOCUMENT REVISION

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

Contents

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

01. Document Objective

01.01. Purpose

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

2. Business Blueprint Documentation Map

02.01. Process by Workstream

DEMETRA BBP Documentation Map					
Workstream	Total Docs	SubWkst	Tt. Sub	Process	Document Name
GTM	17	Contracts	9	Origination	GTM.(001).[10].Origination Purchase.(AR) GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH) GTM.(003).[30].Origination Sales - Grains & Others
				FERT	GTM.(004).[10].Fertilizer Purchase GTM.(005).[30].Fertilizer Sales
				MI	GTM.(006).[10].Internal Market (MEIN) Purchase GTM.(007).[30].Internal Market (MEIN) Sales
				UPL	GTM.(009).[60].Mark To Market GTM.(010).[60].Long & Short
			8	EXPORT	GTM.(101).[30].Export.(AR) GTM.(102).[30].Export.(PY) GTM.(103).[30].Export.(UY)
				IMPORT	GTM.(104).[10].Import.(AR) GTM.(105).[10].Import.(PY) GTM.(106).[10].Import.(UY) GTM.(107).[10].Import.(CH) - Ventas Locales - BCL
				Off Shore	GTM.(110).[90].Offshore
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.(001).[10].Origination Purchase.(AR)
- GTM.(002).[10].Origination Purchase.(PY/UY/CH)

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 25th 2019

Name	Country	Position	Signature
Diego Fernando Parente Mila	AR	Business Analysis Manager	<i>Not applicable</i>
Edson Jose Junges	BR	Business Analysis Manager	
German Carlos Stampfli	AR	Commercial Head	
Ivo Benjamin Blanc	AR	Commercial Manager	

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

BBP Acceptance Term – Sign Off

05. Project Team Map

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

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

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

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

IT

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

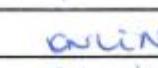
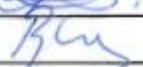
Project Name	Phase	Page 6 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

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

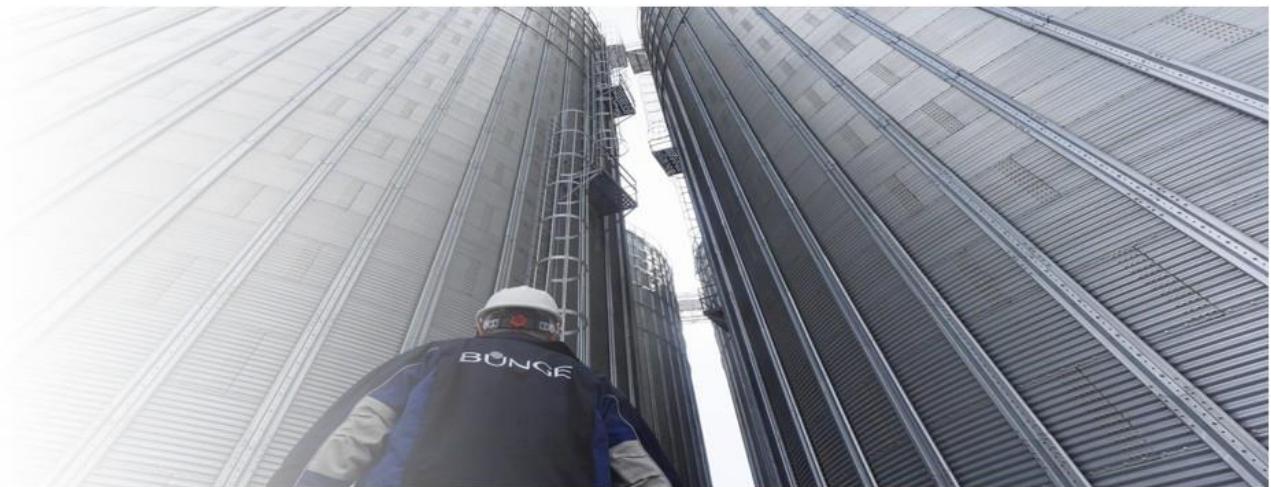
Project Name	Phase	Page 7 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

06. Presence List

Workshop Validation Session: Originación de Granos	
Nombre y Apellido	Firma
Agustin Carbonari	
Diego Tzirimis	✓
German Carlos Stampfli	 ✓
Hernan Agudo	
Hernan San Juan	
Ivo Benjamin Blanc	 ✓
João Ricardo dos Santos	ONLINE
Juan Manuel Silocchi	
Juan Pedro Pejer	
Marcos David Riva	
Martin Hansen	 -
Roberto Marcelo Calerio	



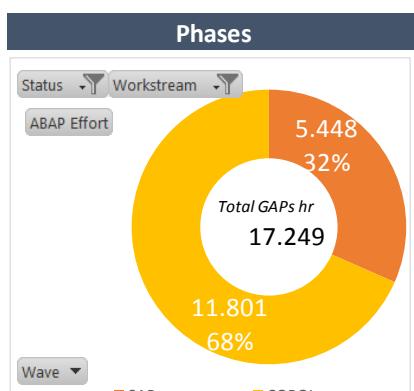
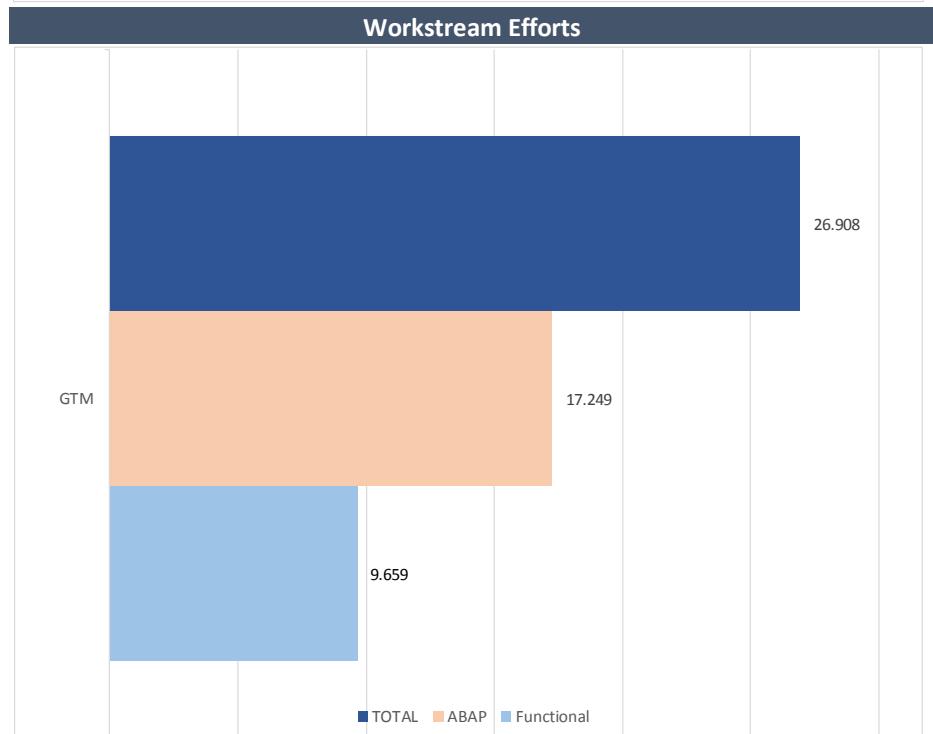
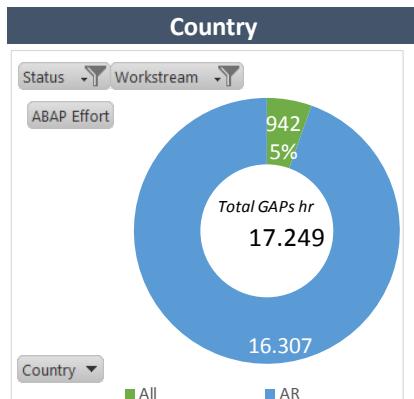
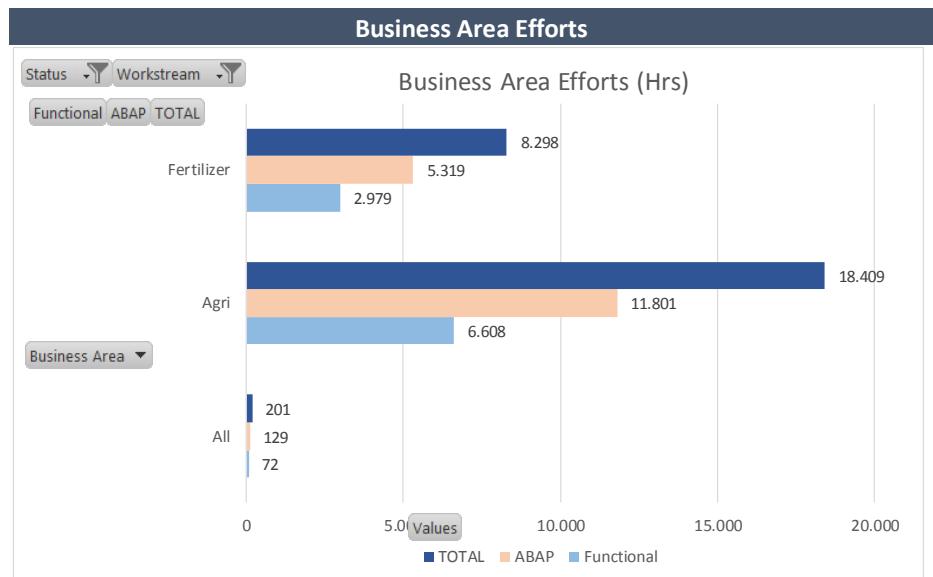
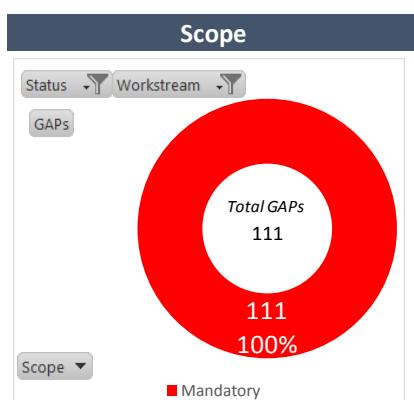
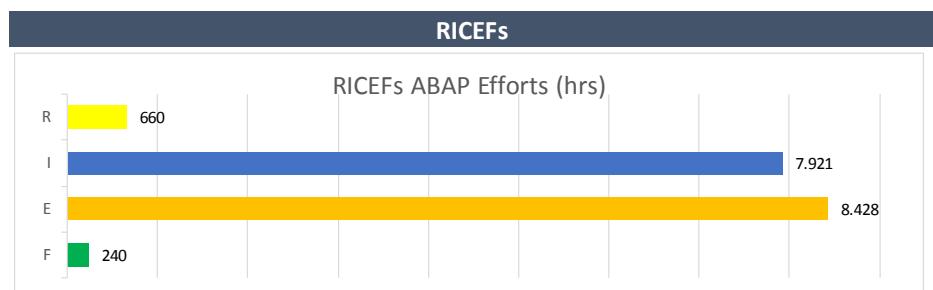
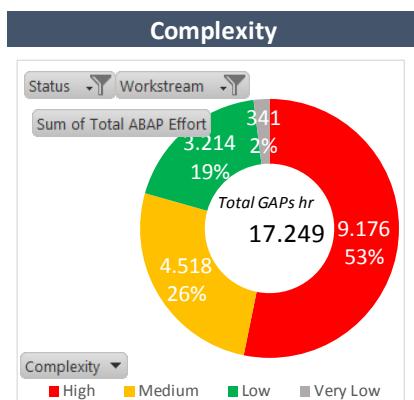
Agusto Horn 
 Federico Bopline 
 ALBERTO DOBARRO 
 FRANCO FRANCO 



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.(001).[10].Origination Purchase.(AR)

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

ID	26	37	38	39	40	41
Frente	GTM	GTM	GTM	GTM	GTM	GTM
Proceso / Sistema	Carga del Contrato	Origination Agri	Origination Agri	Creación de Contratos	Fijaciones y Confirmaciones	Carga contratos
Proceso EPM Nivel 1	10.10 - Origination	10.10 - Origination	10.10 - Origination	10.10 - Origination	10.10 - Origination	10.10 - Origination
Proceso EPM Nivel 2	10.10.060 - Origination Purchase Contract Creation	10.10.020 - Manage Inbound Commodity Pipeline (Caixinhias)	10.10.040 - Pricing Simulator	10.10.060 - Origination Purchase Contract Creation	10.10.080 - Origination Purchase Fixing Price	10.10.060 - Origination Purchase Contract Creation
Actividad	Convenio de Fletes	carga de contrato de compra (Planificación)	carga de contrato de compra (Simulación)	Aprobación del Contrato de Compra	Fijaciones y Confirmaciones	Carga de contratos
Escenario Actual (As Is)	Ahora la confeccion y carga del convenio de fletes las ejecuta el area comercial, se hacia a traves del codigo postal y cliente.	En Argentina los contratos se gestionan en la aplicación Cobol, se cargará en SAP (adecuación local de solucion Agri).No existe Caixas ni simulación en Argentina. Los contratos los carga comercial. Planning hace un calculo de margen en dos modalidades (accounting y reporting) y lo envia al management (reporte Post ejecución).	No se realiza simulación de margen previo a la generación del contrato	Las aprobaciones se hacen ex post despues de estar los contratos ingresados en la posición comercial	Existen aplicaciones "satelite de COBOL" Web de Confirmación y Web de Fijación	Hoy existe en Cobol tablas que administran parametros que impactan en la administración del negocio, para evitar errores de carga y cumplir con Auditoria. (FLOW, GTM, RTR)

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

Escenario Futuro (To Be)	En Agri la confección y carga del convenio de fletes las ejecuta el área comercial, deberá asignar las location específicas de los campos para identificar correctamente las tarifas a pagar y descontar. Esto obliga a tener más detalle en el origen de la mercadería.	Se utilizará el control y la planificación de compras (Caixas). Los segmentos y productos para compra y venta ya están establecidos.	Se calculará el margen en cada operación al momento del contrato para determinados productos. Los mercados, segmentos y productos para compra y venta ya están establecidos. Algunos controles como margen negativos serán warning	Los contratos se tienen que aprobar para que estén incluidos en la posición.	Ambas herramientas se van hacer nuevamente, sin cambios funcionales	No está claro si tablas similares van a seguir existiendo o se van a reemplazar por otras funciones
	Administración comercial deberá detallar a través de la location el origen de la mercadería	Se requiere definir el procedimiento.	Se requiere definir el procedimiento e involucrar a todos los sectores proveedores de información para simulación (Comercial, Logística, Producción, Impuestos, Finanzas, Planning) tanto para Compras y Ventas. Eventualmente generación de un área de pricing como en BR. Se requiere definir simulación de Fertilizantes y cálculo del margen	Los gerentes comerciales deben aprobar los contratos en forma diaria.	Cambio de herramienta. Requiere notificación y comunicación.	Cambio en la manera de establecer los controles de negocio.

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

Áreas impactadas	Logistica y Adm Comercial	Trading, Planning, Comercial Adm Comercial.	Trading, Planning, Comercial Adm Comercial.	Comerciales / Planning	web de confirmaciones los corredores web de fijaciones corredores y a quienes compramos los granos	Adm Comercial
AGRI	x	x	x		x	x
Ferti		x				
Food						
Industrial						
Pais	AR	AR	AR	AR	AR	AR
Exposure level	Médio	Alto	Alto	alto	Médio	Baixo
Quien identifico el impacto	Hernan Agudo / Marcelo Racca	Julieta Castaño	Julieta Castaño	Adolfo Marin / Flavio Barros	Diego Osella	Marcos Riva

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