



Business BluePrint (BBP)

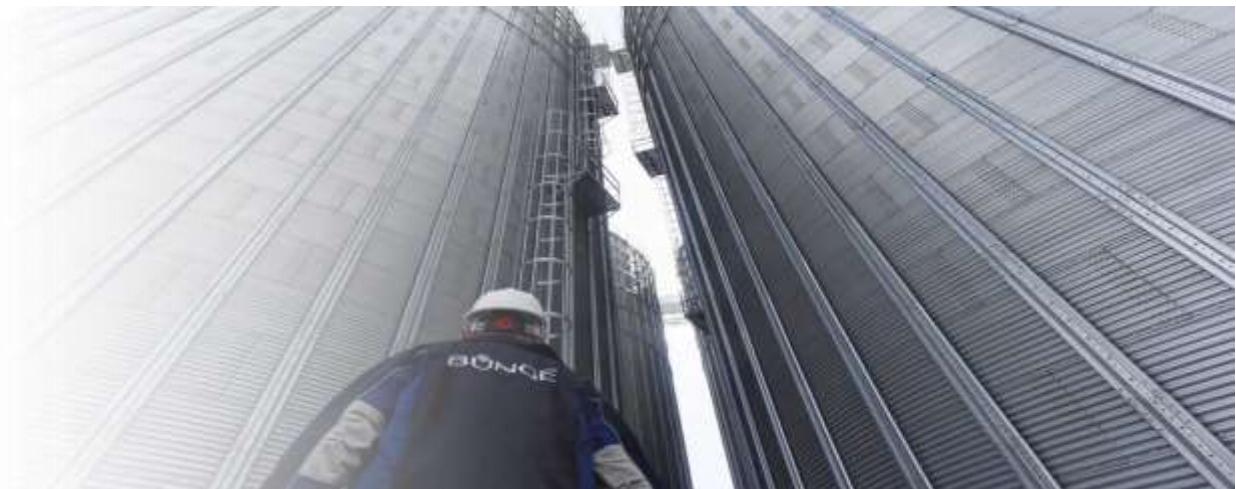
E-Book

GTM.(105).[10].Import.(PY)

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

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



GTM.(105).[10].Import.(PY)

10 – Purchase

Level 0 – Group	Level 1 – Scenario	Level 2 – Process	Country				Business Unit				
			BR	AR	PY	UY	AGRI	F&I	Fertilizer	S&B	IOP
10 - Purchase	10.40 – Import				X						

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Julio Vigorito	V01	Febrero, 04 th	Example Document	Working in progress

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 29
BSA DEMETRA	Blue Print	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Contents

01. Importation Scenario.....	3
01.01. BBR Scenario Description.....	3
01.02. Objective	5
01.03. Functional Scope.....	5
01.03.01 Contract Creation – AS IS	5
01.03.01.01 Contract Creation – TO BE	5
01.03.01.02. GAPs BPY Import.....	11
01.03.02. Pricing – AS IS	11
01.03.02.01. Pricing – TO BE.....	13
01.03.02.02. GAPs BPY Import.....	14
01.03.03. Fixations – AS IS.....	15
01.03.03.01 Fixations – TO BE	15
01.03.03.02 Gaps BPY Import.....	16
01.03.04 Nomination – AS IS	16
01.03.04.01 Nomination – TO BE.....	16
01.03.04.02 Gaps BPY Import.....	18
01.03.05 Execution / Settlement – AS IS.....	19
01.03.05.01. Execution / Settlement – TO BE.....	19
01.03.05.02. GAPs BPY Import.....	20
02. Master Data	20
02.01. Organizational Structure	20
02.02. Material master.....	21
02.03 Incoterms	21
02.04 Location.....	22
02.04.01 Weigh type / Grade type.....	24
02.04.02. Base Locations.....	24
02.05. Market Table - YEXGL_MARKETV	25
02.06. Crop Year.....	26
02.06. Quality Schemme	26
03. Integration.....	27
04. RICEFS	27
05. Reporting.....	27
06. Roles & Responsibilities.....	27
07. Access profile	27
08. Organizational Impacts	28
09. Open Issues.....	28
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	28

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01. Importation Scenario

01.01. BBR Scenario Description

Bunge es una empresa multinacional de alimentos, agronegocio y bionergía, que tiene mucha de sus operaciones basadas en el proceso de exportación / importación. En Brasil es la principal empresa del sector agroalimentario y la mayor exportadora del país.

Actualmente Bunge Brasil opera, en promedio, 700 procesos de importación, moviendo más de USD 300.000.000 por año. Entre los productos importados tenemos trigo, soja, grasas, aceites, aceites de oliva, materiales para el consumo, insumos y equipos. Todos estos productos son traídos a Brasil por vía aérea, marítima y rodoviaria. Es parte de la importación todo el control de la operación, a partir de la compra, embarque de la mercancía en el exterior hasta la nacionalización y entrega de la misma en la filial.

Para el escenario de importación de granos BBR los dos principales productos son Soja y Trigo. En general la origen del Trigo es Argentina (puede tener trigo Paraguayo) y de la Soja es Paraguaya (puede tener Soja Uruguaya). Estas importaciones se reciben en las plantas de Ponta Grossa y Rio Grande. Con respecto a los proveedores, BBR solo compra Soja de proveedores paraguayos que son participantes de Monsanto.

Aca un punto importante es que la importación de Trigo Argentino esta en la solución de Foods BBR. Actualmente no tenemos la solución de Trigo Argentino habilitado en Agri.

Otro punto importante es que toda la importación de Soja se hace en regimen Drawback. Esto regimen es básicamente un compromiso que Bunge firma en la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX), donde hay que obligatoriamente exportar una cantidad de mercancías que fuera importada anteriormente. Consiste en la suspensión o eliminación de tributos incidentes sobre insumos importados para su uso en producto exportado. El mecanismo actúa como un incentivo a las exportaciones, pues reduce los costos de producción de productos exportables, haciéndolos más competitivos en el mercado internacional. De acuerdo con esto regimen, toda esta Soja importada debe ser procesada y posteriormente exportada como Harina y Aceite.

El equipo comercial de los núcleos son responsables por la creación de los contratos, que son creados abajo de las entidades definidas para el proceso de originación. En este proceso las entidades se dividen por Nucleos, de acuerdo con las regiones comerciales de mercado definidas en BBR. Actualmente los nucleos de donde hacen las importaciones son Ponta Grossa y Rio Grande.

Todos estos contratos son negociados a precio Fijo, a través del simulador de márgenes creado para solución de originación. A partir del simulador el equipo comercial negocia un precio en dólar / saca con el exportador y la funcionalidad muestra las margenes teóricas del negocio, que son calculadas basadas en algunos parámetros:

- Precios de mercado (Premio y Chicago)
- Flete
- Gastos administrativas
- Interés

De acuerdo con los parámetros citados arriba, el simulador va mostrar online la margenes teóricas. Esto permite que el comercial pueda elegir en cual filial es mejor recibir la mercaduria, en cual fecha de liquidación y si esta se utilizará para moler o para exportar directamente (lo que llamamos de Intención del contrato o Tipo de liquidación).

Para cada Silo en Brasil tenemos una capacidad de planificación de recibos de mercaduria. El equipo de planificación comercial es responsable por el mantenimiento / gestión de este proceso. En general esto control se hace por tipo de liquidación (Crushing y Export), período y filial de entrega / liquidación. Si al momento de la negociación del precio con el exportador, la planta que va recibir la mercaduria no tiene capacidad de almacenarlo, el comercial no va a poder crear el contrato.

En la gran mayoría de las veces los contratos de importación son CIF, donde el exportador es responsable por la entrega de la mercancía (y sus respectivos costos) en BBR. En algunos raros casos hay contratos FOB. Pero es

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

importante informar la programación de entrega en la creación del contrato, para que el equipo de ejecución pueda planificar los recibos.

Una vez creado los contratos, estos deben ser aprobados por el gestor comercial de la filial que hizo la negociación. Como los contratos de importación son en dólar, después que estén aprobados y, para que podamos tener el precio final en reales, tenemos que fijar el dólar. El exportador informa al equipo comercial BBR el momento (día) de fijar el dólar, de acuerdo con lo que más le conviene. Pero hay que respectar el día de pago que fuera firmado al momento de negociar el contrato. Los pagos de los contratos de compras en BBR son basados en el valor del documento de Fijación, donde estas el precio final del contrato.

Después que el contrato este cerrado con el exportador y la compra es efectivada / aprobada por el equipo de compras, empieza la gestión de embarque de importación. Cuando la mercaduria es embarcada, el exportador envía una invoice al equipo de importación con el detalle de la compra, el conocimiento de embarque y el pedido de compra creado y aprobado en SAP. Para los casos de Soja, esto pedido es creado al momento de nominar la compra por el cockpit de ejecución A3.

Con todas las documentaciones necesarias en la mano, se inicia el proceso de importación en el sistema Easy. En este sistema insertamos toda la información necesaria de embarque. Hay algunas interfaces entre Easy y SAP a lo largo del escenario.

Antes de la creación del embarque en Easy, se debe verificar si el producto importado necesita una licencia de importación, la cual es emitida por algún órgano análogo, como por ejemplo el MAPA. Para los casos de Drawback (soja), el número del acto concesional está vinculado a la LI. El registro de la LI se realiza en el Siscomex (Órgano fiscal del Gobierno) con posterior relleno de la numeración en el Easy.

Además de insertar toda la información del embarque en Easy, la invoice también se lanza en SAP a través de una interfaz, generando la importación en tránsito. A partir de este momento empieza a calcularse la variación cambiaria. La importación en tránsito es una provisión, basada en la invoice del exportador. Se hace este lanzamiento de provisión porque el valor final a pagar debe ser basado en el valor de la Fijación. Como fuera dicho anteriormente, el precio solo va estar cerrado cuando el dólar fuera fijado.

Con la llegada de la mercancía en el puerto, aeropuerto o frontera de Brasil, se inicia la fase de desembarazo aduanero por la aduana para la liberación y transporte del producto importado. El desembarazo consiste en el procedimiento mediante el cual se comprueba la exactitud de los datos declarados por el importador en relación con las mercancías importadas y si se ajustan a la legislación específicas relativas al producto. Todas estas informaciones pertinentes al desembarazo deben complementar el embarque ya informados en el Easy para el registro de la DI (Declaración de Importación). Este registro también se realiza en el Siscomex con posterior relleno en el Easy.

En el registro de la DI también se recogen todos los tributos de la importación por débito en cuenta. Estas deudas también se contabilizan en Easy con interfaz SAP para el registro de los pagos anticipados. También son contabilizadas en Easy los gastos adelantados a terceros por servicios prestados.

Una vez liberada la mercancía en la Aduana, pasando por todos los procesos burocráticos, se emite la nota fiscal de importación (Global), que genera la entrada del producto en la filial (stock) o las notas fiscales para el transporte de la carga. La Nota Fiscal es solicitada por el equipo de importación al equipo fiscal de cada filial vía e-mail. Esta emisión ocurre a través de Easy con interfaz SAP. Cuando la carga fraccionada, se emiten también las Notas Fiscales de Remessa (desde Easy a SAP), conteniendo sólo la cantidad cargada. Una vez que la carga llega en la Filial, se crean los Tickets (vía cockpit I/O) en SAP para hacer la entrada de la mercancía y, estos son aplicados al contrato.

En este momento el tránsito lanzado al inicio de la importación (embarque) es anulado y generado una partida financiera en la cuenta del proveedor para posterior cierre de cambio. De acuerdo con lo que fuera pago basado en la Fijación y lo que fuera recibido (líquida), se hace la conciliación de las diferencias en la contabilidad.

Después de la finalización de la importación, se reciben los cobros de los servicios prestados durante el proceso de embarque y desembarque por el equipo de ejecución, tales como: almacenaje, tasas, flete, demurrage, servicios de despachante, etc. Las notas fiscales se otorgan, insertan en el sistema Easy y se envían al SAP vía interfaz, generando una solicitud de compra de servicio.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.02. Objective

El objetivo de este BBP es detallar los procesos de importación en BPY y identificar los gaps necesarios para adaptar estos procesos a la solución BBR Import.

01.03. Functional Scope

01.03.01 Contract Creation – AS IS

Actualmente en Bunge Paraguay tenemos las operaciones de importación:

- Barcazas: Fertilizantes / Insumos / Bolsas con terceros (Nitron) y Bunge Argentina.
- Camiones: Fertilizantes / Insumos con terceros de Brasil.

Estos procesos son todos hechos por la solución SAP-GTM. Mismo para los casos de bolsas que son materiales no productivos.

Los contratos de Fertilizantes / Insumos son cargados por el equipo comercial de fertilizantes y los contratos de bolsas son cargados directamente por el equipo de planta y después aprobados por el comercial. Estas compras son descargadas en la planta / puerto Ferticom o PTP Villette, donde Bunge tiene el almacén de Trociuk. Son siempre negocios CFR o FOB y la condición de pago es pago según contrato (P023).

Los contratos son del tipo XPY1 y pueden ser cargados para más de un producto, o sea, pueden tener varias posiciones. Son siempre negociados en toneladas.

Al momento de la creación el comercial informa los siguientes datos:

1. Proveedor
2. Responsable comercial
3. Fecha de contrato
4. Condición de pago
5. Incoterm
6. Opción Logística (Barcaza o Camión)
7. Producto
8. Cantidad
9. Planta
10. Almacén
11. Precio de compra
12. Norma de envío (Aduana de Encarnación)

La mayoría de los gastos son cargados automáticamente y después ajustados / devengados por el equipo de ejecución. Hay gastos no planificados que también pueden ser ingresados posteriormente por la ejecución.

Una vez que los contratos son creados, estos son aprobados por la transacción WB24. Cuando aprobados se crea una orden de compra automáticamente, que pasa por una estrategia de liberación gerencial (dos niveles).

Existe la posibilidad de cambio de cantidad, una vez que se reciba la factura del cliente con la cantidad exacta que se descarga. Si el cambio es para más de la cantidad original, el contrato pasa de nuevo por las aprobaciones.

No hay impresión de business confirmation basada en el contrato. Esta si imprime desde la orden de compra.

No existe un reporte de contratos en abierto que se ejecuta desde SAP. Existe una planilla excel para control de estas informaciones. Una vez que los contratos son creados, las informaciones son cargadas / replicadas en JIRA.

01.03.01.01 Contract Creation – TO BE

Al migrar la solución para el sistema SAP-BBR tendremos cambios importantes en la creación del contrato, que vamos explicar adelante.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Todos los contratos serán creados a través del cockpit Trading Station (YEXGL_AGRI_TS). Además de la creación, desde este cockpit hay la posibilidad de cambiar, visualizar, consultar (uno o mas de acuerdo con diferentes parámetros de consulta) y fijar precios.

The screenshot shows the 'Agri Trading Station' interface. On the left, there's a navigation tree with sections like Entidade (PI055_Núcleo - Ponta Grossa), Commodity, Grupos de C., Trading Desk (B10 Ponta Grossa), Dt. criação (11.01.2019), Per. Infrin., Localização, Incotermos, Saída, and Sale. The main area has tabs for Ctr Núcleo, Projeto Exec., Cert. Qualida, and Prc. Model. On the right, there are filters for Status Contrat., Clientes, Fornecedores, Enviar para, Contratos Fech., Contratos Precif, Execução Físic, Sem Prioridade Atrib., Contratos Baldo, Contratos Recupera, and Contratos Jurídicos. Below these are several numerical fields: 30.01.2019, 13:22:07, 8-9, 320,000, 100,000, 320,000, 0,000, 0,000, 0,000, and 0,000. At the bottom, there's a table titled 'Lista de contrato' with columns: S, Data da..., Responsável, Criado por, Prc..., Descrição do Prcario, Qntd. de Contrato, Nome de Modelo, Comun., L, Saída, and Data de... The table lists several contracts, such as 36574-10, 36579-10, 36580-10, 100000009-10, and 100000007-10, with details like date, responsible, created by, price type, description, quantity, model name, communication, location, exit date, and due date.

En este cockpit los contratos son agrupados abajo del nuevo concepto de Entidades. En BBR las Entidades son las filiales / núcleos responsables por la negociación de los contratos y se dividen por regiones de mercado. En BPY los contratos de Fertilizantes son creados por el área comercial en Hernandarias. Será utilizada esta entidad para importación:

➤ Nucleo Hernandarias (TBD Compras locales)

Otro concepto importante que vamos a utilizar en BPY es el Grupo de commodity. A partir de este concepto es posible agrupar todos los materiales que lo corresponden. Para el proceso de importación serán utilizados los siguientes grupos:

- **Fertilizantes Nitrogenados**
- **Fertilizantes Fosfatados**
- **Fertilizantes Azufrados**
- **Fertilizantes Mezclas**
- **Fertilizantes Otros**

Estos grupos de commodities estarán asignados a la Entidad Nucleo Hernandarias.

La estructura organizacional definida para el proceso de importación será:

- Org. de Ventas / Compra PY10 – Fertilizantes / Canal de Distribución 42 – Mercado Externo / Sector de Actividad 01 – Ferti.

En este proceso existirá, al principio, estos 4 tipos de documentos en el flujo del contrato:

- Contrato Master (YPM1): Es el contrato acordado.
- Fijación (YPF1): Es el documento donde está el precio final cerrado y es la base para el pago al proveedor.
- Precio (YPP1): Es el documento que también contiene un precio (provisorio y/o final) y es el puente con la ejecución.
- Ejecución (YPE1): Es el documento utilizado por la ejecución para las movimentaciones de mercancía y facturación.

Los contratos de compra tienen diversas informaciones importantes, de acuerdo con lo que fuera explicado en los BBPs de compra locales (Fertilizantes). Aquí podemos destacar algunas que utilizaremos en importación:

- Proveedor

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

[GTM] Import (PY)

BUNGE

Workstream Business Blueprint

Fornecedor	1882689	TREXIM SA TRADING IMPORT/ 1111 KATUET...
Valor líquido	142.062,57	/ 4,00000 M
Nº externo		

- Fecha de Pedido: Define la fecha que fuera hecha la negociación

Visão Geral	Opções	Informações Adicionais
Data Doc.	25.01.2019	

- Condición de pago

Compras		
Data documento	15.03.2019	Sua referê...
CondPgtoComp	E001	CAD São Paulo

- Responsable: La persona responsable por hacer la negociación del contrato

Responsável	JULIO
-------------	-------

- Price Model: Define el Tipo de precio del contrato. Si es un contrato Frame, Basis o Flat y, si es una compra en dólar o en otra moneda

Price Model	PC08 Compra Soja Merc... ▾
-------------	----------------------------

- Material: Define el producto que estás siendo negociado

Síntese de itens										
Itens do contrato comercial										
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Nº d...</th> <th>Ctg.item</th> <th>Material</th> <th>Denominação</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>10</td> <td>YMC1 GTM</td> <td>149855</td> <td>PY SOJA EM GRAO</td> </tr> </tbody> </table>		Nº d...	Ctg.item	Material	Denominação		10	YMC1 GTM	149855	PY SOJA EM GRAO
	Nº d...	Ctg.item	Material	Denominação						
	10	YMC1 GTM	149855	PY SOJA EM GRAO						

- Cantidad / Unidad de medida

Síntese de itens														
Itens do contrato comercial														
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Nº d...</th> <th>Ctg.item</th> <th>Material</th> <th>Denominação</th> <th>Quantidade pedida</th> <th>U...</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>10</td> <td>YMC1 GTM</td> <td>149855</td> <td>PY SOJA EM GRAO</td> <td>100,000</td> <td>TO</td> </tr> </tbody> </table>		Nº d...	Ctg.item	Material	Denominação	Quantidade pedida	U...		10	YMC1 GTM	149855	PY SOJA EM GRAO	100,000	TO
	Nº d...	Ctg.item	Material	Denominação	Quantidade pedida	U...								
	10	YMC1 GTM	149855	PY SOJA EM GRAO	100,000	TO								

- Moneda: Define la moneda de los documentos. Esta información será definida a partir del Price Model correspondiente. Para contratos de importación siempre USD.

Moeda	USD	4,00000	M	
-------	-----	---------	---	--

- Locations: Define las ubicaciones que estan involucradas en la negociación: Puerto origen y/o destino, Filial de liquidación (de donde se factura), Base Location (región de mercado para cálculo del MtM).

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Local Origem	<input type="text"/>	Depósito	<input type="text"/>	Centro	<input type="text"/>
Filial Entrega	<input type="text"/>				
Local Transf.	<input type="text"/>				
Destino	50045975	PONTA GROSSA FABRICA, BR	Depósito	2007	AGRIBUSINESS
Filial Liquidação	50045997	S.FCO DO SUL, BR	Centro	2359	

Dados de Controle UPL

Loc. Base	FOB ...	50045997	S.FCO DO SUL, BR
-----------	---------	----------	------------------

Para los contratos de fertilizantes la Base Location no es un dato obligatorio, porque esto producto no se evalua mercado. Pero será definido una default.

- Incoterms: Define el Incoterm del Contrato (CFR o FOB) y donde se hace la pesajen y clasificación

Logística / Programação

Incoterms	CIF C... PONTA GROSSA	Tipo de Execução	<input type="checkbox"/>
Peso Final	DEST No Destino	Local Classificação	DEST No Destino

- Periodo de Embarque: Define los períodos de embarque que se va recibir la carga

Inic. Per.	01.02.2019	<input type="checkbox"/>
Fim Per.	28.02.2019	
Mês Entrega/Expedição	02/2019	Mês

- Intención: Define cual es la intención del contrato: Crushing (compra para moler), Trade (compra para exportar directamente) o No Relevant. En los contratos de Fertilizantes utilizamos la opción No Relevant.

Intenção	2 Export	<input type="checkbox"/>
----------	----------	--------------------------

- Tipo de Transporte: Tipo de transporte utilizado para importar.

Transporte	ZA	Rodoviário
------------	----	------------

- Tipo de Operación: Define cual es el tipo de operación del contrato. Para la importación vamos a utilizar "Compra Importación".

Tipo Operação	007 COMPRA IMPORTAÇÃO	<input type="checkbox"/>
---------------	-----------------------	--------------------------

- Detalles del Component Price: De acuerdo con el Price Model elegido, habilita los componentes de precio que se debe llenar para llegar al precio final de contrato.

Visão Geral	Opcões	Informações Adicionais	Exportação/Importação	Detalhes Component Pricing	Textos de despesas p/ contratos	Dados Ad.Op.
Price Model	PC06 / BB12	Compra Soja Mercado In...	Quantidade	100,000 TO	Data Liquidação	01.02.2019
<input type="checkbox"/> Valor resumido Doc.Curr/TC Item UoM	<input checked="" type="checkbox"/> Reduzir visão		Qtd.Grp.Opc	100,000 TO	Data de Pagamento	31.01.2019
Resumo do Comp.						
Tipo Denominação	Uni...	Qtd Fixa	Montante ...	Qtd Prov	Montante ...	Moeda
FE01 Flat	TO	100,000	369,02	0,000	0,00	USD
FE12 MTP US\$/SC	TO	100,000	23,00	0,000	0,00	USD
FE22 FX + Proteção FX - Commodity	TO	100,000	3,70598	0,000	0,00	
FE28 Hedging Câmbial	TO	100,000	383,33	0,000	0,00	USD

[GTM] Import (PY)

				V.Moed Doc	0,00 BRL	Val. BMC	38.333,33
Componente							
Fox... Pricing component	Quantidade	Fix Qty.	U... Monta...	Moeda	Uni...	U... Num...	Deno... Valor condição
103_CE11 Preço a Pagar	▼ 100,000		TO 23,00	USD	1	SC6 3	50 38.333,33
103_CE01 Chicago	▼ 100,000		TO 917,25	USD	100	BU 1	1 917,25
103_CE02 Prémio	▼ 100,000		TO 80,00	USD	100	BU 1	1 80,00
103_CE03 Spread Prémio (Port.)	▼ 100,000		TO 7,00	USD	100	BU 1	1 7,00
103_CE25 Fixação do Dólar			0,00				38.333,33

Los contratos que no son intercompany se crearán directamente desde el cockpit de contratos (YEXGL_AGRI_TS), a través de la funcionalidad Quick Entry.

Entrada Rápida de Contratos

Cabeçalho			
Intenção	2 Trade		
Entidade	P1055 Nucleo - Ponta Grossa		
Trading Desk	B10 Ponta Grossa		
Grupo de Commodity	G100044 Soja - Trade		
Compras / Vendas	P Compras		
Fornecedor	1882689	TREXIM SA TRADING IMPORT	
Tipo Preço	DP Component Pricing	Modelo Preço	PCFR Compra Soja Ex...
Moeda do Contrato	BRL Real - Brasil		
Responsável	JULIO		
Filial Negociadora	50045975 PONTA GROSSA FABRICA, BR		
Data Contrato	31.01.2019		
Documento Referência	<input type="checkbox"/> Salvar incompleto?		
Forma de Negociação	01 Normal		

Item 10	20	30	40	50	60
Commodity	149855 PY SOJA EM GRAO				
Quantidade & Unidade	10,000 TO				
Mês de Futuro	CBOT	SH19 Soybeans Março 2019			
Incoterms	CIF	PONTA GROSSA FABRICA, BR			
Local de Pesagem	DEST No Destino	Local Classificação	DEST No...	Esquema QA	321 PONT...
Período Embarque De	01.02.2019 até	28.02.2019	Tipo Trans	ZA Rodoviá...	
For.Contr. / Cláus.Arб	ANEC41 Soja	AMCHAM Câmara ...			
Frm.Trib. PIS/Cofins	Sem forma tributação				
Tipo Operação	007 COMPRA IMPORTAÇÃO		Fundo Transp.	02 Não calcula	
Safra	2019	Data Liquidação	01.02.2019	Data Pagamento	<input type="checkbox"/> Import/Export

A través de esta funcionalidad llenamos todos los campos necesarios para la creación del contrato, como fuera detallado anteriormente. Incluso los componentes de precio correspondientes a esta negociación y la planificación de entrega:

[GTM] Import (PY)

BUNGE

Workstream Business Blueprint

L2 Entrada Aprovada de Contratos

Price Model	DCPR / BBL2	Compra Soja Exportação...	Quantidade	10,000 TO	Data Liquidação	01.02.2019	<input type="checkbox"/> Hedge		
<input type="checkbox"/> Valor resumido Doc.Cur/TC Item UoM			<input checked="" type="checkbox"/> Reduzir visão	Qtd.Grp.Opc	10,000 TO	Data de Pagamento			
Resumo do Compr.									
Tl...	Denominação	Uni...	Qtd.Fixa	Montante ...	Qtd.Prov	Montante ...	Moeda	Unidade p...	UM da condição
FE23 FX + Proteção FX - Fobbing	TO	10,000	3,58933	0,000	0,00	0,00	USD	1	TO
FE25 Fobbing BRL convertido	TO	10,000	0,00	0,000	0,00	0,00	USD	1	TO
FE21 Internal Basis	TO	10,000	2,57-	0,000	0,00	0,00	USD	1	TO

Preço Avg. Price FN

Componentes	Fix... Pricing component	Quantidade	Fix Qty.	U... Monta...	Moeda	Uni...	U... Num...	Deno...	Valor condição	Mo... DifFixPreço	Data de P...
CE22 Fobblings (BRL)	10,000		TO 10,000 BRL	1	TO 1	1	1	0,00	USD 31.01.2019		
CF04 Spread GHD Free	10,000		TO 10,000 USD	1	TO 1	1	1	0,00	USD 31.01.2019		
CE26 FX - Fobblings	10,000		TO 0					0,00	USD 31.01.2019		
CE06 Fobblings	10,000		TO 10,000 USD	1	TO 1	1	1	0,00	USD 31.01.2019		
CE29 Outras Despesas	10,000		TO 10,000 USD	1	TO 1	1	1	0,00	USD 31.01.2019		
OS09 Margem	10,000		TO 10,000 USD	1	TO 1	1	1	0,00	USD 31.01.2019		
CE03 Spread Premio (Port. *	10,000		TO 7,00 USD	100	BU 59.782	1.627	0,00	USD 31.01.2019			

L2 Programação de Entrega

Quantidade	UM	Data Inicial Entrega	Data Final Entrega	Data Inicial Retirada	Data Final Retirada
10,000	TO	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		

EN ED ER E

Para la identificación del puerto donde va llegar la mercancía, la filial que va recibir y procesar esta mercancía y, la region de mercado que evaluamos MtM (en caso de corresponder), utilizaremos los datos de locations que ya explicamos en este BBP. El puerto de descarga informamos en el location Destino, de carga en el location origen, la filial (que puede ser el propio puerto) informamos en el location Filial de liquidación y la region de mercado informamos en el Base Location. Este último será cargado automáticamente, de acuerdo con el producto, incoterm y filial de liquidación. Como fertilizantes no evalua MtM, será definido un default.

Los contratos intercompany con BAR se crearán automáticamente con los datos que correspondan, una vez que la venta exportación fuera aprobada.

Va estar habilitado la creación de contratos de compras con mas de una posición para diferentes materiales y puertos. Lo que no se podrá hacer es mezclar productos de dos grupos de commodities diferentes en el mismo contrato.

Todos los contratos se crearán abajo de la entidad Ciudad del Este. Una vez que estos fueran creados, serán aprobados por el gestor de la área (o según defina el negocio) por la transacción WB24. No se utilizará más la estrategia de liberación de las órdenes de compra. Al aprobar los contratos, aunque que todos sean Flat, no se creará automáticamente los documentos de fijación / PC. Hay que primero validar los costos (o agregar los que faltan) para después crear manualmente la fijación.

Aca hay un punto importante a considerar. Para atender el proceso de estrategia de liberación para las compras de Fertilizantes, al momento de aprobar un contrato de compra, será generada automáticamente una PO "dummy", que pasará por el flujo de liberación, con los niveles de aprobación correspondientes según se defina. Mientras esta PO no fuera liberada por los responsables, no será posible hacer el pago del contrato. Pero esto no bloqueará la fijación, la ejecución y el devengamiento de la factura anticipada. Esta definición fue hecha para el escenario de compras locales y también será utilizado para importación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Los contratos que no sean intercompany pueden ser anulados directamente en el Trading Station, una vez que no posea nominaciones, recepciones de mercadería y facturas cargadas. En caso de tenerlas, se deberá proceder a la anulación de dichos documentos para poder modificar / borrar el contrato. Los cambios en cantidades solo podrán hacerse sobre la cantidad pendiente de recepción. En caso de tener que hacer modificaciones sobre la cantidad total, se deberá anular las recepciones de mercadería efectuadas hasta el momento para ese contrato de compra.

Los contratos intercompanies no podrán ser anulados directamente. Estos serán anulados desde la venta exportación, siempre respectando las reglas de ejecución / facturación.

Utilizaremos la nueva solución de Item status desarrollada en SAP-BBR, para control de la cantidades del contrato y análisis de estas cantidades en el report UPL (Long Short y MtM). Será definido junto a el equipo de negocio cuales item status vamos parametrizar para cada escenario de importación.

Para los casos que sean necesarios, utilizaremos la funcionalidad que ya existe en SAP-BBR para impresión de formularios de contrato (business confirmation) desde el sistema.

Además del cockpit Trading Station, donde se puede consultar varias informaciones del contrato (como producto, período de embarque, cantidades especificadas / nominadas / ejecutadas / facturadas...), también tendremos un reporte de contratos en abierto.

01.03.01.02. GAPs BPY Import

- **GAP(IMP)001:** Adaptar la funcionalidad del Quick Entry para atender las operaciones de importación de Fertilizantes. Este GAP será compartido con BAR, ROU y CHI.
 1. Sacar la obligatoriedad del mes de futuro para fertilizantes
 2. Sacar la validación de caixinas para fertilizantes
 3. Incluir los incoterms necesarios (CFR, DAP...)
 4. Incluir la lógica de habilitar los locations necesarios por cada incoterm
 5. Sacar la obligación de las informaciones de liquidación para fertilizantes
 6. Permitir que se cree contrato con mas de una posición por el quick entry
- **GAP(OW)045:** Solución para Estratégia de Liberación para Fertilizantes. Este Gap es compartido con ROU y BAR
 - Buscar los códigos utilizados en Rússia para Estratégia de Liberación
 - Adaptar la solución (tabla YCAGL_DOC_DET)
 - Configuración: MC va generar PO. PO controla status do MC.

01.03.02. Pricing – AS IS

El equipo comercial de fertilizantes carga el precio de la compra en la creación del contrato. La mayoría de los gastos ya están predefinidos por registro de condición. Los que no están planificados, son creados / devengados posteriormente como no planificados por el equipo de ejecución.

Sigue la lista de los gastos que están en el contrato:

Especificación Esquema de cálculo				
CONDIC	Descripción	Modo de carga	Observaciones	Provisiona
ZY01	Precio compra	Manual		SI
ZP51	Flete Gravado	Manual		SI

[GTM] Import (PY)



Workstream Business Blueprint

ZP80	IVA Estad Flete Grav	Automatico	Calcula el 10% de la linea anterior (informativo). Suma a la base imponible.	NO
ZP52	Flete NO Gravado	Manual		SI
ZP53	Seguro	Con propuesta		SI
ZP78	Seguro Invoice PY	Manual	Suma al precio de la FC de importación	SI
ZP79	Flete Invoice PY	Manual	Suma al precio de la FC de importación	SI
	Base Imponible 1		Suma todos los importes hasta esta linea	
zp91	Reposición Consular	Con propuesta		SI
ZP55	Serv.de Valoración	Con propuesta		SI
ZP54	INDI Paraguay	Con propuesta		SI
ZP92	Tasa Interv. Aduanera	Con propuesta		SI
ZP93	Rep. Gtos Adm ANNP	Con propuesta		SI
ZP94	CDAP Com.Canon ANNP	Con propuesta		SI
ZP95	Sofia Com. Can ANNP	Con propuesta		SI
	Base Imponible 2		Suma todos los importes hasta esta linea	
NAVS	IVA sop.no deducible		No se usa para importaciones	NO
PIVA	IVA sop.no deducible	Automatico	10 % sobre la base imponible. Es solo informativo.	NO
	Valor neto			
ZP60	Cantidad transportes	Con propuesta	Es informativo para los cálculos, NO SUMA GASTOS. Se propone en 1, y debe actualizarse en la primer posición del contrato.	NO
ZPYY	Valor FOB Factura		No se usa para importaciones	NO
ZPY5	Otros		No se usa para importaciones	NO
SKTO	Dto.pronto pago		No se usa para importaciones	NO
ZP61	Canon Sofia	Con propuesta		SI
ZP62	Fotocopias	Con propuesta		SI
ZP63	SENAVE APIM	Con propuesta	Tiene en cuenta la aduana	SI
ZP64	SENAVE Permiso Imp.	Con propuesta		SI
ZP65	SENAVE Inspección Pr	Con propuesta		SI
ZP66	ANNP manipuleo	Con propuesta	1500 POR MT	SI
ZP67	ANNP Almacenaje FIJO	Con propuesta	En base a la escala, el sistema usa uno u otro. Nunca van ambos juntos	NO
ZP68	ANNP Almacenaje %	Con propuesta		SI
ZP57	ANNP Acceso – Peaje	Con propuesta		NO
ZP69	ANNP Acceso–Peaje R	Automatico		SI
ZP58	ANNP Serv. Báscula	Con propuesta		NO
ZP70	ANNP Serv. Báscula R	Automatico		SI
ZP59	ANNP Estac.vehic.Día	Con propuesta		NO
ZP71	ANNP Estac.veh.Día R	Automatico		SI
	Total ANNP		Aparece la linea valor cero porque no habrá ningun costo ANNP	NO
ZP72	Iva Aduanas		Calcula el 10% de la linea anterior (informativo)	NO

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

[GTM] Import (PY)



Workstream Business Blueprint

ZP73	Honorario PORCENTAJE	Escala	Parte porcentual del calculo de Honorarios. Informativo	NO
ZP74	Honorarios BASICO	Escala	Parte fija del calculo de honorarios. Informativo	NO
	Valor BASE Honorarios		Suma los 2 valores anteriores	NO
ZP75	Honorarios	Con propuesta	Es el 40% del valor anterior	SI
ZP76	IVA Honorarios	Con propuesta	Calcula el 10% de la linea anterior (informativo)	NO
GRWR	Valor paso frontera		No se usa para importaciones	NO
ZP77	Flete Interno PY	Manual	Flete interno en BPY	SI
ZP82	Derecho Aduanero	Manual		SI
ZP83	Gastos Cia.Marítima	Con propuesta	Valor FIJO	SI
ZP84	TASA PORTUARIA UNI	Con propuesta		NO
Z84P	TASA PORTUARIA Real	Automatico		SI
ZP87	TS PROTECC.BUQUE UNI	Con propuesta		NO
Z87P	TS PROTECC.BUQUE R	Con propuesta		SI
ZP88	GATE IMPORTACIÓN UNI			NO
Z88P	GATE IMPORTACIÓN R	Con propuesta		SI
ZP89	COSTO M.O.P.C. UNI	Con propuesta	Estas tasas funcionan con 2 condiciones, una que muestra el valor unitario, y la segunda, que automáticamente multiplica ese valor por la cantidad de transportes y lo distribuye proporcionalmente en base al precio de compra de cada posición	NO
Z89P	COSTO M.O.P.C. Real			SI
ZP90	ESTIBA-DESESTIBA UNI	Con propuesta		NO
Z90P	ESTIBA-DESESTIBA R	Con propuesta		SI

01.03.02.01. Pricing – TO BE

Se utilizará la nueva solución de Price Model, desarrollada en SAP BBR. En esta solución informamos todos los componentes necesarios para formar el precio del contrato.

Price Model	PC06 / BB12	Compra Soja Mercado In...	Quantidade	100,000 TO	Data Liquidação	01.02.2019			
<input type="checkbox"/> Valor resumido Doc,Cur/TC Item UoM	<input checked="" type="checkbox"/> Reduzir visão		Qtd.Grp.Opç	100,000 TO	Data de Pagamento	31.01.2019			
Resumo do Comp.									
Tipo	Denominação	Unid...	Qtd.Fixa	Montante ...	Qtd.Prov	Montante ...	Moeda	Unidade p...	UM da condição
FE01	Flat	TO	100,000	369,02	0,000	0,00	USD	1	TO
FE12	MTP US\$/SC	TO	100,000	23,00	0,000	0,00	USD	1	SC6
FE22	FX + Proteção FX - Commodity	TO	100,000	3,70598	0,000	0,00			
FE28	Hedging Câmbial	TO	100,000	383,33	0,000	0,00	USD	1	TO

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Componente	Precio	Avg. Price	V.Moed Doc	0,00	BRL	Val. BMC	38.333,33
Fox... Pricing component	Quantidade	Fx Qty.	U... Monta... Moeda	Uni... U... Num...	Deno...	Valor condição	Moe... DtFisPreço D
103_CE11 Preço a Pagar	▼ 100,000		TO 23,00 USD	1 SC6 3	50	38.333,33	USD 25.01.2019
103_CE01 Chicago	▼ 100,000		TO 917,25 USD	100 BU 1	1	917,25	USD 25.01.2019
103_CE02 Prémio	▼ 100,000		TO 80,00 USD	100 BU 1	1	80,00	USD 25.01.2019
103_CE03 Spread Prémio (Port. ▼ 100,000			TO 7,00 USD	100 BU 1	1	7,00	USD 25.01.2019
103_CE25 Fixação do Dólar	▼		0,00			38.333,33	USD 26.01.2019 31

En los contratos intercompanies, que son creados automaticamente con la aprobación de la venta exportación, el precio y los costos (predefinidos en tablas) ya van a venir cargados. Los que no son intercompany el usuario va informar manualmente el precio en el momento de la creación. Los costos tambien se cargaran automaticamente.

Para atender el escenario de BPY Importación será creado el siguiente Price Model, de acuerdo con el producto que se va negociar:

- Fertilizantes – Compra USD

Para el PM creado tendremos los componentes informados en la sección anterior.

01.03.02.02. GAPs BPY Import

GAP(IMP)013: Creación del siguiente Price Model para el escenario de Fertilizantes con sus respectivos componentes de precio

- Fertilizantes – Compra Fijo
 1. Precio compra
 2. Flete Gravado
 3. IVA Estad Flete Grav
 4. Flete NO Gravado
 5. Seguro
 6. Seguro Invoice PY
 7. Flete Invoice PY
 8. Base Imponible 1
 9. Reposición Consular
 10. Serv.de Valoración
 11. INDI Paraguay
 12. Tasa Interv. Aduanera
 13. Rep. Gtos Adm ANNP
 14. CDAP Com.Canon ANNP
 15. Sofia Com. Can ANNP
 16. Base Imponible 2
 17. IVA sop.no deducible
 18. IVA sop.no deducible
 19. Valor neto
 20. Cantidad transportes
 21. Valor FOB Factura
 22. Otros
 23. Dto.pronto pago
 24. Canon Sofia
 25. Fotocopias
 26. SENAVER APIM
 27. SENAVER Permiso Imp.
 28. SENAVER Inspección Pr
 29. ANNP manipuleo
 30. ANNP Almacenaje FIJO
 31. ANNP Almacenaje %
 32. ANNP Acceso – Peaje
 33. ANNP Acceso–Peaje R
 34. ANNP Serv. Báscula

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- 35. ANNP Serv. Báscula R
- 36. ANNP Estac.vehic.Día
- 37. ANNP Estac.veh.Día R
- 38. Total ANNP
- 39. Iva Aduanas
- 40. Honorario PORCENTAJE
- 41. Honorarios BASICO
- 42. Valor BASE Honorarios
- 43. Honorarios
- 44. IVA Honorarios
- 45. Valor paso frontera
- 46. Flete Interno PY
- 47. Derecho Aduanero
- 48. Gastos Cia.Marítima
- 49. TASA PORTUARIA UNI
- 50. TASA PORTUARIA Real
- 51. TS PROTECC.BUQUE UNI
- 52. TS PROTECC.BUQUE R
- 53. GATE IMPORTACIÓN UNI
- 54. GATE IMPORTACIÓN R
- 55. COSTO M.O.P.C. UNI
- 56. COSTO M.O.P.C. Real
- 57. ESTIBA-DESESTIBA UNI
- 58. ESTIBA-DESESTIBA R

01.03.03. Fixations – AS IS

En el proceso de importación de fertilizantes no hay un documento de fijación. La fijación es representada por el propio precio del contrato, que es informado al momento de la creación.

01.03.03.01 Fixations – TO BE

En la nueva solución si utilizará un nuevo documento en el flujo de los contratos, además de los PCs y ECs. Este documento es la Fijación, donde estás el precio real del contrato. Una vez que este documento esté creado, el MtM y otros reportes de SAP y BI siempre buscan el precio del contrato de ahí. Para las compras el tipo de documento es el YPF1.

Lista de contrato	S.	Categoría Ctr.	Nº externo	Contrato Mestre	Con...	Data...	Comentarios	Criado por	Responsáv
1000068097-10	<input type="checkbox"/>	M		1000068097	25.01...	TEXT	C2072068	JULIO	
36580-10	<input type="checkbox"/>	S		1000068097	25.01...		C2072068		
200059340-10	<input type="checkbox"/>	G		1000068097	25.01...		C2072068	JULIO	
2000075944-10	<input type="checkbox"/>	P		1000068097	25.01...		C2072068	JULIO	

Aunque los contratos de importación sean todos Flat, la fijación no se creará automáticamente en la aprobación del contrato. Esta será creada manualmente, una vez que todos los costos fueran validados y ingresados por el área de ejecución. Cuando se crea la fijación, el sistema crea automáticamente un PC con el precio de la fijación. Esto también es válido para los contratos intercompanies.

Las Fijaciones pueden ser creadas por cantidades parciales o totales. Para los contratos Flat siempre serán creadas fijaciones por la cantidad total.

Existe la posibilidad de anular una Fijación por el cockpit TS. Como todos los contratos de importación son Flat, hay dos maneras de anular, de acuerdo con el tipo de contrato:

- **Intercompanies:** Anulando el contrato de venta exportación se anula automáticamente la compra importación (contrato y fijación). Siempre respectando la regla de las cantidades nominadas / ejecutadas / facturadas.
- **No Intercompanies:** Anulando el contrato master directamente, anula la fijación automáticamente. También respectando la regla de las cantidades nominadas / ejecutadas / facturadas.

01.03.03.02 Gaps BPY Import

- **GAP(IMP)008:** Adaptar la solución de Fijación de BBR al proceso de importación BPY. Este gap es compartido con BAR, ROU y CHI

Habilitar la solución de Fijación a los procesos de importación BPY.

01.03.04 Nomination – AS IS

Actualmente no hay un proceso de nominación que se hace por el sistema. Todo el manejo de las documentaciones se hace por fuera de SAP y toda las informaciones necesarias para la aprobación de la descarga de mercancía en el puerto, son enviadas por mail al despachante.

Una vez que el despachante tenga el despacho de importación oficializado, envía los costos de la operación para el equipo de ejecución. Estos costos pueden haber sido planificados en la creación del contrato, en tal caso son devengados como planificados. Los que no fueran planificados son devengados como no planificados.

01.03.04.01 Nomination – TO BE

El proceso de nominación en SAP-BBR solution es ejecutado a través del cockpit YEXGL_AGRI_A3. Para nominar un contrato primero tenemos que crear el proyecto y el EP por este cockpit de ejecución. Al acceder a la transacción el sistema solicita la Organización Ventas.

Los siguientes datos llenamos en la creación del proyecto. La única información obligatoria en este momento es la descripción del proyecto.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Agribusiness BAL EP Modificar

Projeto	
Denominação	<input checked="" type="checkbox"/>
Navio	
Vessel Owner	
Captain	
Agent	
TSW Nomination	
C/P Date	
Demurrage	
Dispatch	
Detention	
Time Chart Rate	
Daily Hire Rate	
Responsável	
Project Categ	Projeto normal

Una vez creado el proyecto, el siguiente paso es crear los EPs.

Agribusiness BAL EP Modificar AGR.0000317-01 PAN CERES-SOJA-PGA-OLAM-05/2018

Projeto	Key Number
PAN CERES-SOJA-PGA-OLAM-05/2018	AGR.0000317
Agribusiness BAL EP Modificar AGR.0000317-01 PAN CERES-SOJA-PGA-OLAM-0	
EP	
Denominação	<input checked="" type="checkbox"/>
Tipo Execução	<input checked="" type="checkbox"/>
Responsável	
Trading Desk	
GrpMercads.	
Commodity code	
Centro de lucro	
Moeda do Rel.	
UM registro	
Tipo interface	
Interface Active	<input type="checkbox"/>

Para estos casos tenemos que informar los siguientes campos:

- **Denominación:** La denominación del EP.
- **Tipo de ejecución:** Aquí tenemos la siguiente opción
 - **09 – Multi B-t-B:** El tipo que utilizamos para el proceso de importación.
- **Trading Desk:** La Trading desk correspondiente a la Entidad en la creación del contrato.
- **Commodity Code:** Aquí informamos la commodity que va a ser ejecutada. Una vez que llenamos este campo, los campos grupo de mercancías, moneda, UM y centro de beneficio se cargan automáticamente.

Los Eps en los escenarios de importación en BPY pueden ser creados por Barcaza, BLs, Despacho de Importación o otro criterio, según la necesidad del negocio.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Para hacer la nominación tenemos que informar el contrato, la cantidad y el puerto donde vamos descargar.

Una vez que el contrato fuera nominado, la factura podrá ser devengada. Con la factura devengada en SAP y con los otros documentos relevantes para el despacho, se enviará un mail al despachante. El envío de los documentos al despachante seguirá siendo vía email.

Una vez creada la nominación el usuario puede cambiar la cantidad o borrar caso necesario. Solo se debe tener en cuenta que no se puede cambiar la cantidad para más de lo que se tiene disponible en el contrato y, todos los cambios de cantidad deben realizarse a través del EP. Solo es posible borrar la cantidad nominada que todavía no fuera ejecutada o facturada.

La nominación es representada por el contrato de ejecución en GTM (tipo de contrato YPE1). En este momento, además de crear el EC, el sistema también crea automáticamente un pedido de compra (PO), que es el documento standard de SAP para los procesos de compra. A través de este documento es posible hacer la ejecución (entrada de la mercancía) y/o devengar la factura.

Los gastos no planificados necesarios en este proceso se pueden crear desde el EP. Los que fueran informados en el contrato serán planificados de acuerdo con la nominación, tomando en cuenta la cantidad nominada para el cálculo. Será posible crear gastos planificados y no planificados a través de este cockpit en la siguiente solapa.

Si hay diferencia de valor en los gastos que fueran planificados en el contrato y de lo que fue enviado por la factura del despachante, los ajustes pueden ser hechos directamente en la nominación. Cuando se hace el ajuste en la nominación, se actualizan los gastos a ser provisionados / devengados.

01.03.04.02 Gaps BPY Import

- **GAP(IMP)014:** Gastos de importación relacionados a las descargas

Habilitar los gastos de importación en el A3, así como todo el tracking de estos gastos.
Planificación, provisión y devengamiento.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 18 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.03.05 Execution / Settlement – AS IS

Actualmente tenemos dos escenarios para la ejecución de los contratos en importación BPY: Barcazas y Camiones. Dependiendo del escenario, tendremos diferentes tipos de ejecución en SAP. Este proceso de ejecución (entrada de la mercancía en el puerto / filial) solo se podrá hacer una vez que toda la gestión de embarque fuera manejada y los documentos de importación fueran oficializados (afuera de SAP).

El puerto que en general se recibe la mercancía es el Ferticom, donde hay una planta Bunge que produce las mezclas / productos finales, con las materias primas recibidas.

1. Barcazas: Son negocios hechos con Bunge Argentina o terceros (Nitron). Los negocios hechos con terceros, al principio, vienen de buque y hacen un transbordo a Barcazas. Al final siempre llegan a Paraguay en Barcazas. En estos casos, como los contratos son CFR en la planta, si hay diferencia entre lo que fuera facturado (cargado en la origen) de lo que llegó en la planta de Paraguay, se ajusta por una nota de crédito del proveedor. Los contratos con BAR son FOB.

La entrada de la mercancía es hecha manualmente por el equipo de ejecución, una vez que la factura ya fuera devengada.

2. Camiones: Son negocios hechos con proveedores de Brasil. Para estos casos se hacen las entradas de la mercancía antes del devengamiento de la factura. La entrada de mercancía es hecha automáticamente por una interfaz con el sistema R&D. No se puede devengar la factura hasta que todos los camiones estén recibidos.

01.03.05.01. Execution / Settlement – TO BE

Las facturas anticipadas necesarias en este proceso podrán ser devengadas por el cockpit A3, basadas en la cantidad de la nominación o en forma posterior luego de la ejecución (a definir en función del entendimiento del costeo de material a implementar con DEMETRA). Este proceso fue explicado en la sección anterior de nominación.

La ejecución de los contratos de importación en la nueva solución se dará desde el cockpit A3 o cockpit I/O (Inbound / Outbound), dependiendo de la operación.

1. Operaciones en Barcazas: Todo el proceso será ejecutado por el cockpit A3. Una vez que el despacho de importación esté oficializado estaremos en condiciones de que la factura sea devengada (esto es requisito legal de PY ya que se debe conocer el tipo de cambio fijado en el despacho de importación) y, el usuario va a hacer la entrada de la mercancía manualmente por este cockpit.

A medida que fuera ejecutando la cantidad, los gastos serán provisionados y después serán devengados por el equipo de BBS. Como fuera dicho anteriormente, si hay diferencia de valores entre lo que fue planificado y lo que el despachante envió, el usuario deberá arreglar el valor en la nominación antes de ejecutar. Gastos no planificados podrán ser ingresados.

Para la diferencia de lo que fue cargado en la origen para lo que fue descargado en la planta, se va a ajustar con la registración de una nota de crédito subsiguiente al proveedor.

2. Operaciones en camiones: El devengamiento de la factura se hace por el cockpit A3, pero las ejecuciones se van a hacer automáticamente por el cockpit I/O, a través de una interfaz con R&D. Esta interfaz va a crear los tickets (cupos), hacer la entrada de la mercancía en la planta / puerto y provisionar los gastos planificados.

Igual que para las operaciones en barcazas, se hay diferencias de valores de gastos, estos deben ser ajustados en la nominación antes de la ejecución. Gastos no planificados también pueden ser creados por el A3. Todos los gastos serán devengados por el equipo BBS.

La factura de la mercadería podrá ser devengada antes de la ejecución.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 19 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.03.05.02. GAPs BPY Import

- **GAP(IMP)011:** Devengamiento anticipado de la facturas de importación, basado en la cantidad nominada. Este gap es compartido con BAR, ROU y CHI

Adaptar la solución que utilizamos hoy en BBR para las facturas aniticipadas. Ademas de esto, tendremos que considerar los desvios que se puedan pasar en el proceso.

02. Master Data

02.01. Organizational Structure

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

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

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

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

- Soja, Maiz, Lecitina y Linter:

BR12 Agribusiness BAL
42 Mercado Externo
46 Agri Grain

- Harina y Aceite:

BR12 Agribusiness BAL
42 Mercado Externo
45 Agri Crushing

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

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

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

02.02. Material master

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

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

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

Comentario:

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

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

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

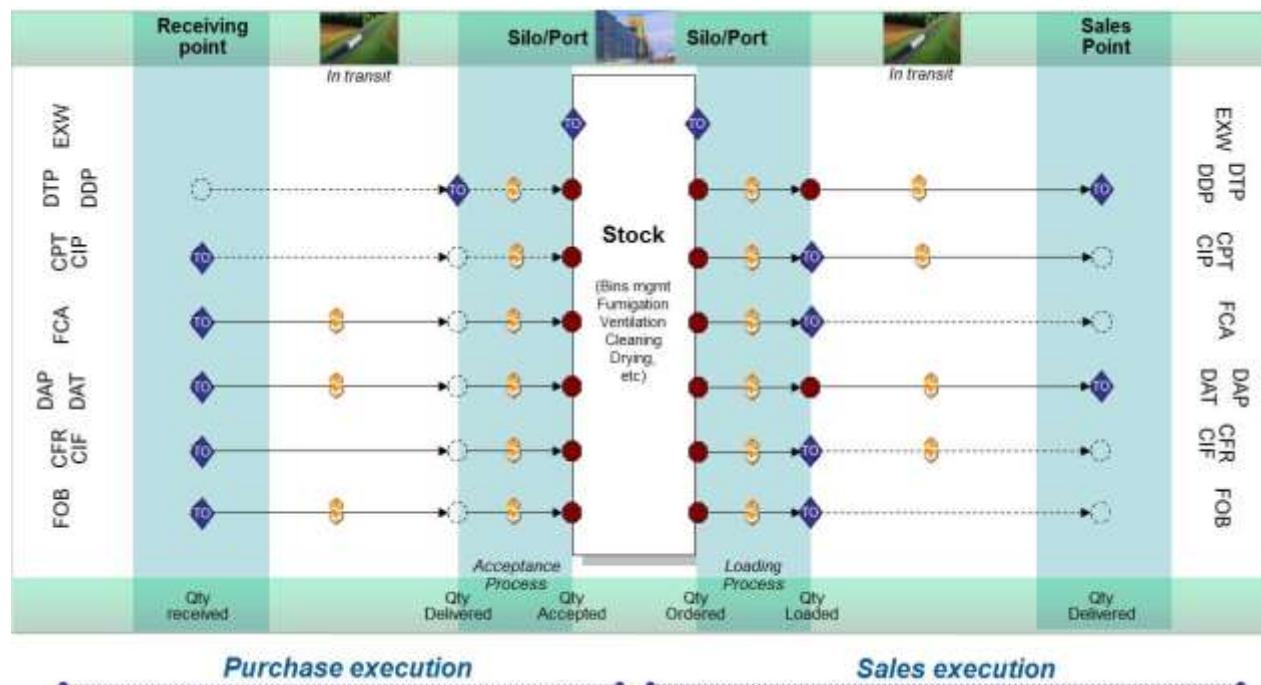
G100038	Harina de Soja
G100039	Lecitinas
G100040	Maíz
G100042	Aceite
G100044	Soja - Trade
G100080	Linter

02.03 Incoterms

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

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

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



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 21 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

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

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

02.04 Location

Definition & objectives

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

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

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

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

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

En la solución SAP-Agri BBR fuera creada la nueva transacción YEXGL_LOCATION:

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Manutenção de Locations (Pontos)

<input type="button" value="Listar Locais"/>	<input type="button" value="Novo"/>	<input type="button" value="Histórico"/>	<input type="button" value="Excluir"/>
Dados do Local			
ID do Local	50046008	Nome Local	SANTOS
Rua	PC GUILHERME ARAHÉ	Nº. Casa	20
Cidade	SANTOS	Código Postal	11015-305
Região	SP	Bairro	MACUCO
País	BR	País	Brasil
Estado	SP	Zona Transporte	SP4801171 SANTOS EXP
<input type="checkbox"/> Incluir Lógica de Negócio			
Atributos Ponto Logística			
Centro	2242 SANTOS ICF	Zona/agrupar:	<input checked="" type="checkbox"/> Filial Comercial
Tipo	SILO		<input type="checkbox"/> Filial Transporte
Dom/Exp	EXPORT		<input checked="" type="checkbox"/> Filial Licitación
Atividade	PORT		<input type="checkbox"/> Filial Entrada
Lm Local	21875		<input type="checkbox"/> Base Location
CPF/CNPJ	8404610104285		<input type="checkbox"/> Custo
Tipo geográfico	PLACE	Distrito:	2262
Subtipo	FILIAL	BP:	1204641
Operação		BP Tipo	1004711
Depósito próprio	CMBI		
Depósito Fornecedor			
Avaliação			

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

Location usage in contracts

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

Logística / Programação

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

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

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

Logística / Programação

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

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

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

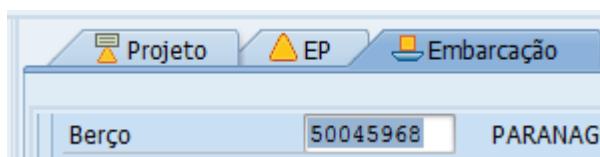
Otro campo de location que llenamos para la venta es el campo Cliente. Se carga automaticamente cuando informamos el cliente del contrato. Todos los business partners en la solución SAP-Agri tienen una Location que los representan.

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

- Filial de Liquidación: En la solución SAP-Agri es el location de donde hacemos la facturación. Pero para el proceso de exportación utilizamos siempre el Puerto.
- Base Location: Es el Location de donde hacemos el marcado del precio de mercado. En general tambien es el Puerto. Aca es importante tener en cuenta que este dato viene de la parametrización de la tabla YEXGL_BASELOCAS. Vamos detallar mejor el tema de las Base Locations mas adelante.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- Muelle: Por motivos fiscales en Brasil es necesario informar el Muelle de donde saliendo el buque. Esto Location en general no es informado en el contrato (hasta se puede poner en la solapa de Opción de Puerto) y si en el EP en el momento de la ejecución.



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

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

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

02.04.01 Weigh type / Grade type

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

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

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

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

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

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

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

02.04.02. Base Locations

En la solución GTM Bunge tenemos el concepto de base location, que es un location que utilizamos para marcar el precio de mercado. Todos los contratos GTM son basados en el precio de la base location. En BBR creamos una

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 24 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

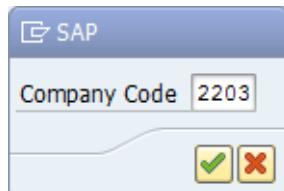
[GTM] Import (PY)



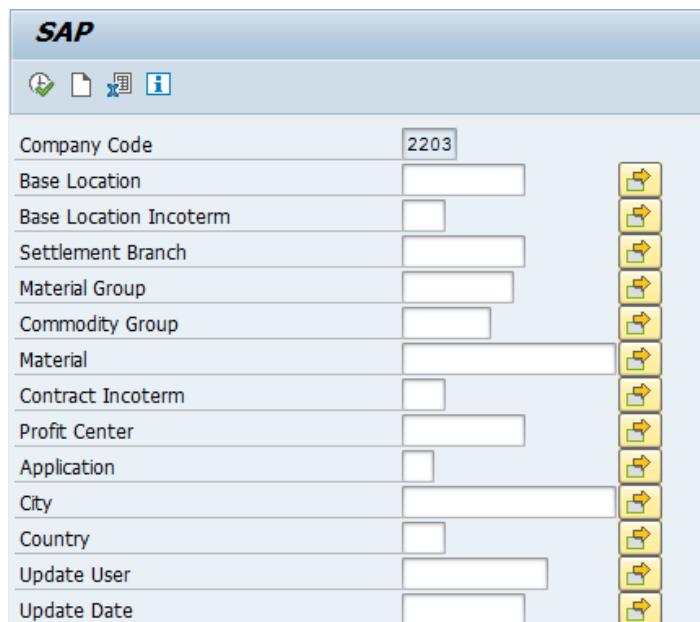
Workstream Business Blueprint

nueva transacción para manejar / determinar esta información en los contratos. La transacción es la YCTGL_BASELOC_PARAM.

Por lo cual informamos inicialmente la empresa:



Y aca podemos hacer la consulta y crear nuevas



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

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

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

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

02.05. Market Table - YEXGL_MARKETV

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

- Organización de Ventas
- País

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 25 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

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

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

02.06. Crop Year

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

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

Los siguientes parámetros determinan las cosechas en los contratos:

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

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

02.06. Quality Schemme

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

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

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

La transacción para el registro de calidad es la YEXGL_AGRI_CQCM.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Esquemas de Qualidade

Parâmetros de Seleção

Empresa	<input checked="" type="checkbox"/>
Nro Esquema	<input type="text"/>
Local	<input type="text"/>
Centro	<input type="text"/>

Modificação em massa

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

Esquemas Qualidade

Emp.	Cont.Comercial	Nº Item	Nº Esquema	Esquema	Descrição Esquema	GDm	Data Iní.	Data Fim	Ex. L.
2203		1		ESQUEMA DUMMY ME	ESQUEMA DUMMY ME	B07	01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		2		ESQUEMA DUMMY	ESQUEMA DUMMY		01.01.2008	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		3		ESQUEMA QUALIDADE ANEC	ESQUEMA QUALIDADE ANEC	B07	01.01.2016	01.01.2999	<input checked="" type="checkbox"/>
2203		4		ESQUEMA QUALIDADE STD	ESQUEMA QUALIDADE STD		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203		5		ESQUEMA DUMMY STD	ESQUEMA DUMMY STD		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203		6		ABC INDUSTRIA E COMERCIO S/A	ABC INDUSTRIA E COMERCIO S/A		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203		7		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-III	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-III		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203		8		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-III	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-III		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203		9		ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-III	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-III		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203		10		ADOLAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - E	ADOLAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - E		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>

Caract. CQ Inf. CQ Sup. Incremento UMB Min.CQ Inc									
Filtre	0,0000	100,0000	0,0000	%	0,0000				

Adicionar Material Eliminar Material Eliminar Características Recuperar Características									
Nº	MATERIAL	Caract.Untitem	Nome caracte	Deno.	UMB	B.Char.V.	Vl.Inf.		
3	139024	Y_SILICA	Sílica / Área	BR.F.	%	1,0000	0,0000		
3	139024	Y_COMMENTS	Observação	BR.F.	%	0,0000	0,0000		
3	139024	Y_PROTEIN	Proteina	BR.F.	%	48,0000	48,0000		
3	139024	Y_FIBER	Fibras	BR.F.	%	0,0000	0,0000		
3	139024	Y_SOLUBILITY	Solubilidade (KOH)	BR.F.	%	0,0000	0,0000		
3	139024	Y_MOISTURE	Umidade	BR.F.	%	12,3000	0,0000		
3	139024	Y_UREA	Urease	BR.F.	MG	0,5000	0,0000		
3	139024	Y_ASHESS	Cinzas	BR.F.	%	7,0000	0,0000		
3	139024	Y_FREEPOISON	Livre de Semente	BR.F.	%	0,0000	0,0000		

03. Integration

04. RICEFS

05. Reporting

06. Roles & Responsibilities

07. Access profile

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 27 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

08. Organizational Impacts

09. Open Issues

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

Contracts: Rodrigo Barbosa Chidoski rodrigo.chidoski@bunge.com

Execution/Settlement: Raquel Olivia Ruiz Cabral raquel.ruiz@bunge.com

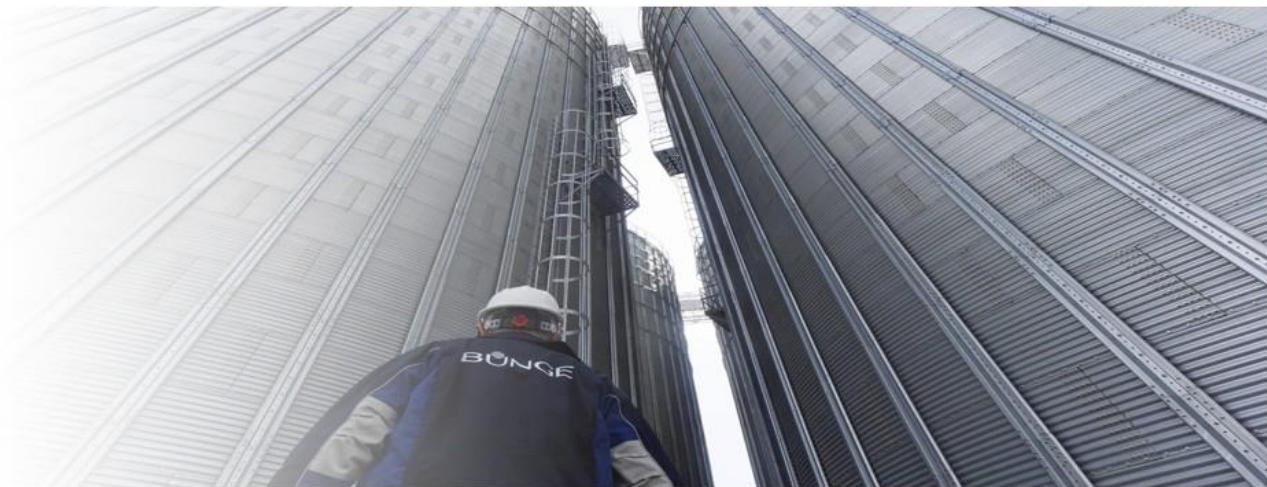
BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Name	Country	Role	Position	Date	Signature
Rodrigo Barbosa Chidoski	PY	BPO	Commercial Manager		
Raquel Olivia Ruiz Cabral	PY	BPO	Commercial Administration Manager		



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 28 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 29 of 29
BSA DEMETRA	BluePrint	Importación	Julio Vigorito / Pablo Calamara	



BBP Acceptance term – Sign Off

GTM.(105).[10].Import.(PY)

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	
			12	Fert Import	
FINANCE	23	RTR	6	Bank	RTR.(001).[55].Bank Definition
				Commoditie (Grains) Payments	RTR.(002).[55].Grains Payments.(AR) RTR.(003).[55].General Payments.(AR) RTR.(004).[55].General Payments.(PY) RTR.(005).[55].General Payments.(UY) RTR.(006).[55].General Payments.(CH)
				General Payment	
				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)
			2	CST	CST.(001).[60].Cost & Controlling CST.(002).[60].Investment & Capex
			5	TRM	Treasury & Risk
					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	PROCUREMENT	PRO.(001).[45].Procurement
IOP	3	Industrial Operations	3	Production	IOP.(001).[20].Industrial Operations
				Quality	IOP.(002).[20].Quality Control
				Maintenance	IOP.(003).[20].Plant Maintenance
MDM	8	MASTER DATA MANAGEMENT	8	MASTER DATA	MDM.(001).[40].Customer MDM.(002).[40].Supplier MDM.(003).[40].Materials MDM.(004).[40].Transportation Data Management (TDM) MDM.(005).[40].Taxes & Duties (APARTAX) MDM.(006).[40].Credit Management MDM.(007).[40].Automation (Robot) MDM.(008).[40].Integration (Other Systems)

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

03. Process Scope

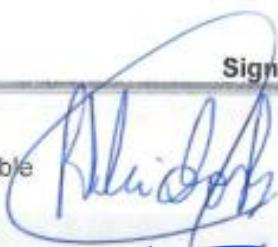
Considering the BBP workshop presentation (listed below), as Business Process Owners, we are comfortable in ratify the BBP document and signed off.

- GTM.(105).[10].Import.(PY)

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 30th 2019

Name	Country	Position	Signature
Rodrigo Barbosa Chidoski	PY	Fertilizer Business Responsible	
Raquel Olivia Ruiz Cabral	PY	Administration 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 <Julietta.castano@bunge.com>;	85570	RTR	AR	BUE	1	
Maria Morena <maria.morena@bunge.com>;	86685	(blank)	AR	BUE	1	
Mariano Codari <mariano.codari@bunge.com>;	85808	GTM	AR	BUE	1	
paula.acchinelli@bunge.com	85051	FLOW	AR	0	1	
Sebastian Vicens <sebastian.vicens@bunge.com>;	85967	FLOW	AR	ROS	1	
Tomas Cilley <tomas.cilley@bunge.com>;	86525	RTR	AR	BUE	1	
(blank)	(blank)	GTM	BR	(blank)	2	
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

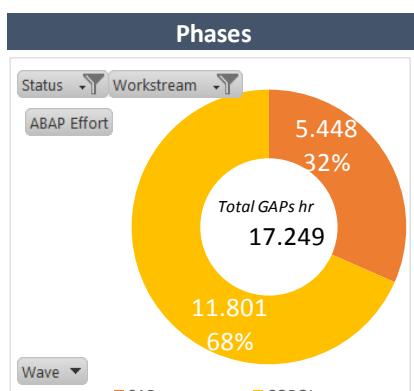
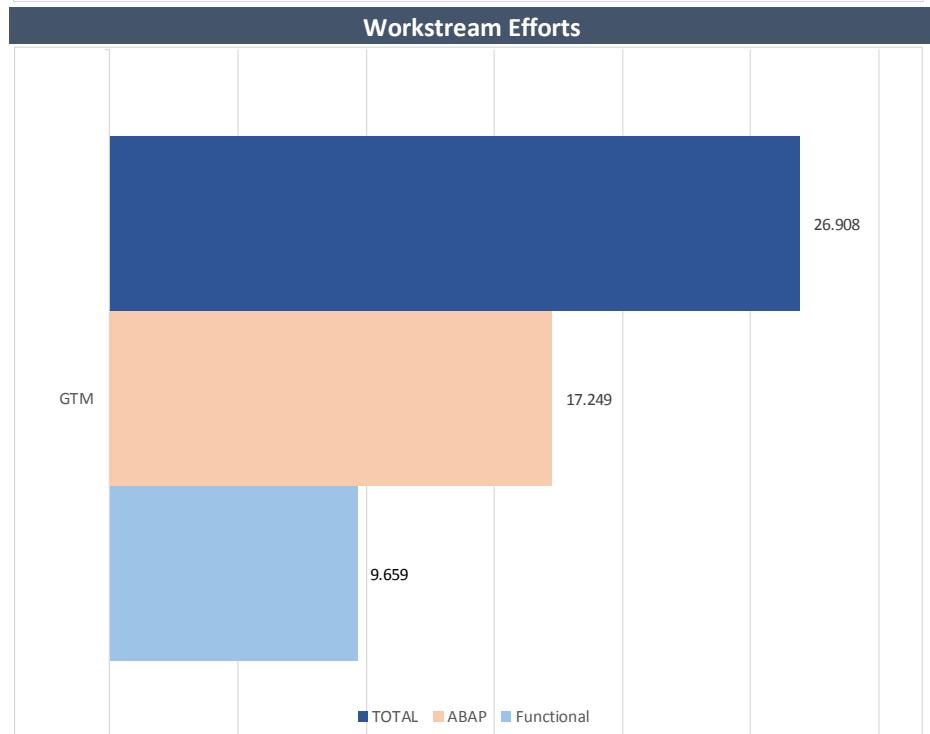
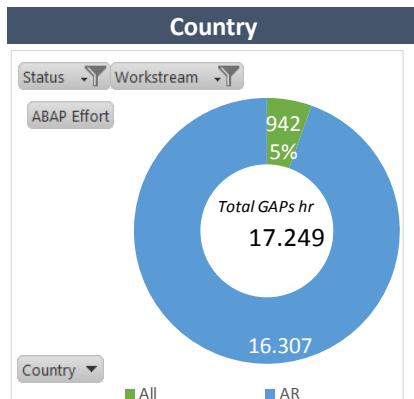
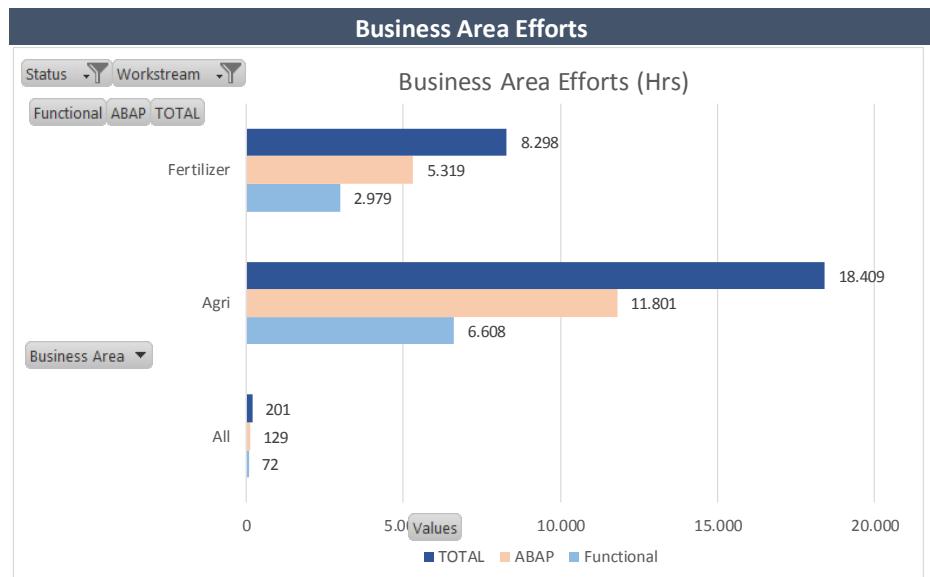
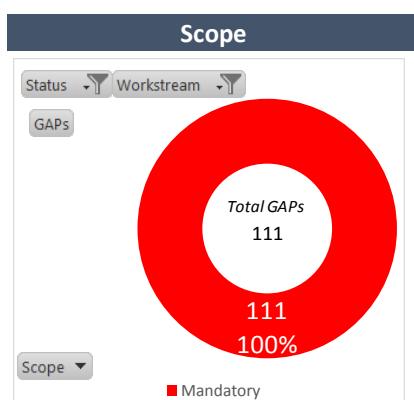
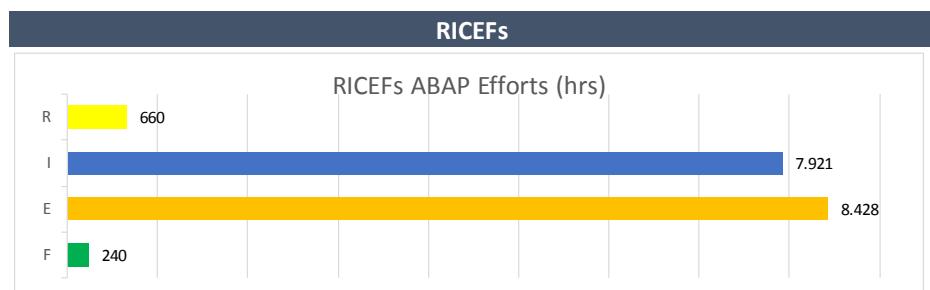
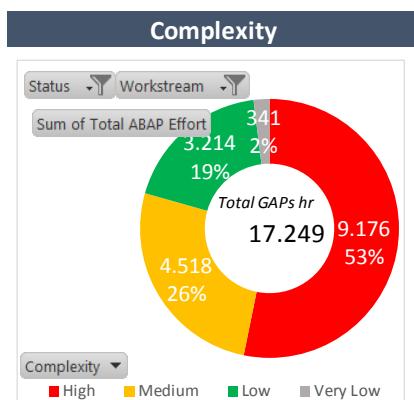
Project Name	Phase	Page 8 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	



GAPS

GTM

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



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

GAP List by Workstream

quarta-feira, 15 de maio de 2019



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