



Business BluePrint (BBP)

E-Book

RTR.(009).[55].Collection.(UY)

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 - Not applicable for this document



RTR.(009).[55].Collection.(UY)

55 - Finance

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Ruth Paes Pazos	V01	January, 17 th	Collections	Working in progress

[FI] Cuentas por Cobrar

Contents

01. Business Scenario	3
02. Estructura de Organización	3
02.01. Plan de Cuentas	3
02.02. Sociedades	4
02.03. Maestros de Bancos	4
02.04. Clases de Documentos	5
02.05. Clases de Mayor Especial	5
03. Procesos	5
03.01. Medios de Pago y Cobro	5
03.01.01 Transferencia Bancaria	5
03.01.02 Cheque	5
03.01.03 Conforme	6
03.02. Proceso de Deposito de Valores en Cartera	6
03.03. Proceso de Administración de Valores en Cartera	7
03.04. Administración de Cheques recibidos directos a Bunge	7
03.04.01. Depósito de Cheques Recibidos	7
03.05. Previsión de Clientes con Cobro Dudosos	8
03.06. Carga de Recibos por transferencias y Retenciones Sufridas	8
03.07. Recibos aplicados a deuda	8
03.08. Aplicaciones en cuenta corriente	8
03.09. Reporte de Aging	9
03.10. Controles de COFACE	10
03.11. Reclamos de Deuda Vencida y Avisos deuda por vencer	10
03.12. Factura Pedido y Factura Remito	11
03.12.01 Factura Pedido	11
03.12.01 Factura Remito	12
03.13. Canjes	12
03.14. Collections y Dispute	13
04. Integración	15
05. Reportes	15
06. Roles & Responsibilities	15
07. Access profile	16
08. Organizational Impacts	17
09. Gaps	17
10. Open Issues	17
11. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off	17
12. Customizing – SECCION TECNICA	18
12.01. Indicadores CME	18
12.02. Maestros de Bancos	18
Indicadores de CME	18

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 18
BSA DEMETRA	BluePrint	Bancos -Tesorería	Ruth Paes Pazos	

01. Business Scenario

El objetivo de este documento es definir las operaciones de los módulos de Tesorería relacionadas a Cobranzas y los procesos de Cuentas por Cobrar para las sociedades de Uruguay.

02. Estructura de Organización

02.01. Plan de Cuentas

Será utilizado el plan de Bunge Brasil (PBFE). Este plan de cuentas será utilizado para todas las sociedades involucradas en este proyecto de BSA.

Actualmente existe una cuenta real de banco, que se concilia con el extracto recibido. En el plan de BSC, estas cuentas tienen 9 dígitos y terminan en 0. Comienzan en el rango 1010-1012.

Estructura actual: la cuenta para movimientos entrantes (cobros) cambia su última posición por 1, la cuenta para pagos salientes cambia esa posición por 2.

Para otros movimientos, se reemplaza esa posición final por el dígito 3. Por ejemplo, para usar en las recaudadoras.

Solo a modo de ejemplo (con un banco de Argentina, el criterio es el mismo para las cuentas de Uruguay):

101103050 - CTA.BANC.LOC.ML-NAC-CC-BAS-ARP-LPC-REAL

101103051 - CTA.BANC.LOC.ML-NAC-CC-BAS-ARP-LPC-TRANSIT.COBR

101103052 - CTA.BANC.LOC.ML-NAC-CC-BAS-ARP-LPC-TRANSIT. PAGOS

101103053 - CTA.BANC.LOC.ML-NAC-CC-BAS-ARP-LPC-TRANSIT.OTROS

Estructura nueva: las cuentas contables tienen 7 dígitos y también existe una cuenta real y otras transitorias, estas se identifican por el cambio en el dígito de la quinta posición.

Siguiendo el ejemplo de Argentina (lo mismo aplica para Uruguay):

1105100 - **M**-BANCO DE LA NACION ARGENTINA C/C 10004967644

1105200 - **E**-BANCO DE LA NACION ARGENTINA C/C 10004967644

1105300 - **S**-BANCO DE LA NACION ARGENTINA C/C 10004967644

1105400 - **D**-BANCO DE LA NACION ARGENTINA C/C 10004967644

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 18
BSA DEMETRA	BluePrint	Bancos -Tesorería	Ruth Paes Pazos	

02.02. Sociedades

Sociedad - BSA	Nombre	Sociedad Anterior
2852	Bunge Uruguay Agronegocio	2500

Se detalla la estructura organizacional de la sociedad Bunge Uruguay Agronegocio. Las demás son análogas. El detalle está en el BBP de Contabilidad.



02.03. Maestros de Bancos

Deben sanearse los bancos/cuentas que ya no están utilizados, porque no se van a crear cuentas en SAP que no tengan movimientos registrados.

BANCO	Descripción	Moneda
1301	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 9647808 - USD	USD
1302	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 8303000 - UYU	UYU
1303	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 8324865 - USD	USD
1304	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 9100138 - UYU	UYU
13701	Banco Santander - Cta 3108965311 - USD	USD
13702	Banco Santander - Cta 3108965109 - UYU	UYU
13703	Banco Santander - Cta 3108965206 - USD	USD
15014	HSBC Bank (Uruguay) S.A. - Cta 3058711 - USD	USD
15015	HSBC Bank (Uruguay) S.A. - Cta 3058712 - UYU	UYU
15016	HSBC Bank (Uruguay) S.A. - Cta 3058713 - USD	USD
15301	BBVA - Cta. Cte. 21401756 Moneda USD	USD
20501	Citibank - Cta 61267018 - UYU	UYU

20502	Bco Citi - Cta 61267603 - CC - USD	USD
CERT	Certificado de Credito	UYU
NBC01	Banco Nuevo Comercial - Cta 508165300-01 - UYU	USD
NBC02	Banco Nuevo Comercial - Cta 508165300-02 - USD	USD
NBC03	Banco Nuevo Comercial - Cta 508165300-03 - USD	USD
RESG	Resguardo	UYU

02.04. Clases de Documentos

Existen algunos documentos que actualmente son relevantes para los procesos de cheques y tarjetas:

Cl.Documento	Descripcion	Nueva Clase
AB	Compensaciones contables	AB
DV	Depósito Valores	DP
DZ	Acreditación Valores	DQ
RC	Recibo	RP
R0	Anulación Recibo	R0
KC	Compensación saldos Cliente	DZ
KC	Compensación Cliente/Proveedor	KP

02.05. Clases de Mayor Especial

Cl.Mayor Esp	Descripcion	Nuevo CME
C	Valores recibidos en Custodia	N
A	Cobranzas de Anticipos	A
J	Documentos en Gestión Judicial	G

03. Procesos

03.01. Medios de Pago y Cobro

En las operaciones de pagos y cobros se utilizan los siguientes medios. En cada país existen particularidades en su uso. En Uruguay siempre que se reciben valores de parte del cliente se contabiliza un documento RC. La transacción utilizada es F-36. Actualmente se imprimen los mismos a través de la transacción ZFI_ROU_REC. Los recibos actualmente consumen un numerador autorizado por DGI. La vigencia de estos números es por dos años. Esta operatoria va a cambiar para el año próximo para la modalidad de Recibo Electrónico.

03.01.01 Transferencia Bancaria

El método más común es la transferencia entre cuentas, tanto desde clientes a Bunge, como para pagos a proveedores. En Uruguay se realizan principalmente a través del Banco Itaú, pero se reciben pagos en otros bancos también. La transacción utilizada es F-28. Este proceso también se aplica para las cobranzas de Exportación.

03.01.02 Cheque

En general Bunge intenta minimizar el pago con cheque, ya que requiere de controles manuales adicionales. Se reserva para casos donde no es posible usar otro medio de pago. En Uruguay es habitual recibir cheques de los clientes y es poco frecuente que se registren rechazos por parte del banco.

03.01.03 Conforme

Se usa únicamente como medio de cobro. El cliente presenta una nota firmada a Bunge donde se compromete a pagar la factura en una fecha establecida. Esto se requiere a ciertos clientes con los que se considera que puede existir un mayor riesgo de impago y con plazos largos, donde no aplica la posibilidad de cheque diferido, que es la forma preferida para estas cobranzas. Una vez cercano el vencimiento de la factura, se gestiona con el cliente la entrega de un cheque diferido, para reemplazar esta nota de pago. En el sistema, estos pagos conforme se gestionan como si fueran cheques.

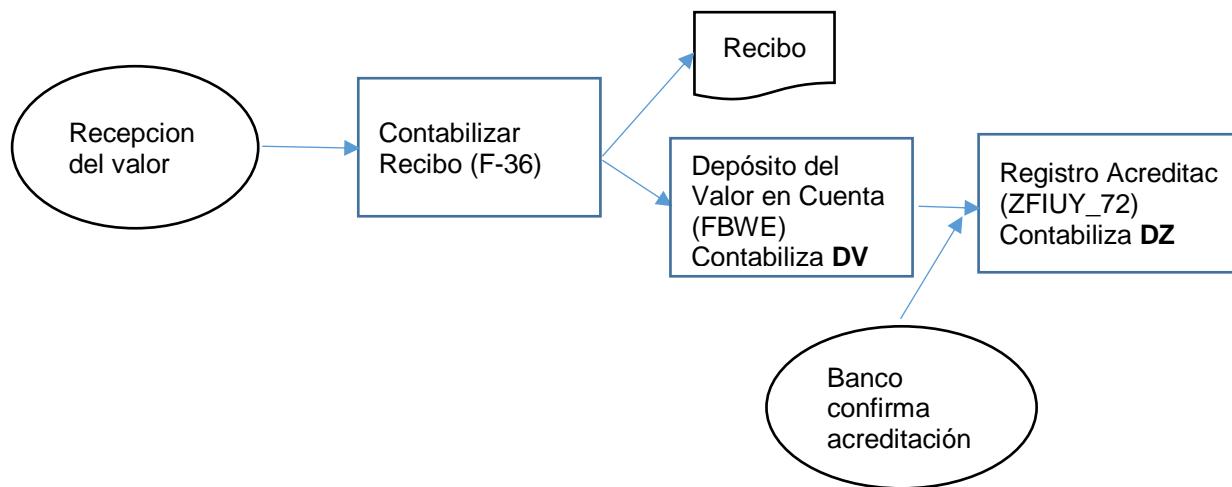
03.02. Proceso de Deposito de Valores en Cartera

Cuando se reciben valores en cartera, se contabiliza un documento RC, que sirve como control sobre los valores recibidos. Los documentos se registran tanto en USD como en moneda local. La transacción que se usa es la F-36.

La contabilización que hace el RC en pesos es la siguiente.

Clv	CME	Descripcion	Debe	Haber
09	C	V.AL CO.EN CUS.EN ML	1.000	
15		DEUD. BS. Y SERVICIO		1.000

Se usa el CME **C** tanto para valores recibidos físicamente en Bunge y que quedan en custodia, como para las cobranzas conforme, mediante una promesa de pago.



Una vez que el valor es depositado en la cuenta, se usa la transacción FBWE para registrarlo. En este caso, se elige para Utilización la opción de **Cobro**.



[FI] Cuentas por Cobrar

Workstream Business Blueprint

Se contabiliza un documento DV.

Clv	CME	Descripción	Debe	Haber
40		BANCO TRANSITORIA COBROS	1.000	
50		BANCO TRANSITORIA OTROS		1.000

El área de Tesorería controla los cambios de estado de los valores y los actualiza a través de la transacción ZFIUY_F72, que es una variante de la transacción F-72.

Cuando se registra la acreditación, se contabiliza un documento DZ.

Clv	CME	Descripción	Debe	Haber
40		BANCO TRANSITORIA OTROS	1.000	
19	C	V.AL CO.EN CUS.EN ML		1.000

Al quedar compensadas las posiciones de CME, el RC ya queda como crédito en la cuenta del cliente y por otro lado, queda la partida (del documento DV) en la cuenta transitoria de banco, para ser luego compensada con el extracto bancario (documento EX).

03.03. Proceso de Administración de Valores en Cartera

El seguimiento de los valores en cartera se realiza en forma automática, a través de la transacción ZAAT_FI_081 para los valores manejados por las cuentas recaudadoras y de forma manual, consultando las páginas de los bancos en el caso de los cheques recibidos físicamente en Bunge. Para el caso de los cupones, el seguimiento es a través de las liquidaciones que informan los bancos y VISA.

Los estados posibles para los cheques son, en la secuencia natural de estados:

C	Efecto en Cartera
P	Efecto Pend. Acreditación
A	Efecto Acreditado en Banco

En el caso de Uruguay, la acreditación se hace una vez que el banco confirma de manera definitiva la disponibilidad de los fondos.

03.04. Administración de Cheques recibidos directos a Bunge

03.04.01. Depósito de Cheques Recibidos

Los cheques recibidos físicamente en Bunge quedan en custodia de los usuarios autorizados a tal efecto. En cuanto se los recibe, se ingresa el RC correspondiente para la cuenta del cliente, como una forma de control. Como el mismo aún no está acreditado, ese valor no se contabiliza como crédito para la situación del cliente.

El hecho de que haya una posición de cuenta de mayor especial sin compensar es lo que indica que ese documento aún no debe considerarse para información crediticia.

El asiento es el siguiente:

Clv	CME	Descripción	Debe	Haber
09	C	VALOR AL COBRO EN ML	1.000	
15		DEUD. BS. Y SERVICIO		1.000

Una vez depositado, se espera a que el banco confirme la acreditación y se contabiliza el documento DZ para compensar la posición con CME y de esta forma, queda el crédito al cliente.

03.05. Previsión de Clientes con Cobro Dudosos

Actualmente se hace de forma manual, en base a los reportes de aging y cuenta corriente. La propuesta es usar la solución de Brasil, que genera un reporte en modo test y luego contabiliza el asiento. El reporte permite excluir un cliente de la previsión. Los gaps son:

- se debe simular la aplicación de créditos aún abiertos en la cuenta corriente
- se debe considerar por cliente la cobertura de COFACE
- en el caso de granos, se incluyen también los anticipos financieros vencidos
- se debe generar un asiento por cada combinación de división y moneda
- se deben considerar los clientes del exterior, pero no los intercompany

03.06. Carga de Recibos por transferencias y Retenciones Sufridas

En estos casos se hace directamente la carga manual del Recibo en el sistema. No hay verificaciones o validaciones previas en el sistema, pero sí chequeos manuales respecto a fuentes externas. Todos estos casos son asimilables:

- Transferencia Bancaria. En este caso se valida que los fondos ya están acreditados en la cuenta de Bunge y se tiene en cuenta la fecha de acreditación para la carga de la fecha de valor.
- Retención Sufrida/Bono IVA. En este caso, se valida que la fecha del certificado no esté vencida (
- Compensación con pago no productivo.

Las informaciones relevantes para la carga del documento son: División, Cliente, Medio de pago, Asignación SAP (N° de cheque / N° de transferencia / Nro. de boleta de depósito), importe y Banco.

Estos recibos se cargan también en moneda local y en USD.

También se contabilizan de manera manual los recibos por cheques recibidos físicamente en Bunge, como ya se indicó en la sección de Cheques.

03.07. Recibos aplicados a deuda

Cuando se contabilizan los recibos de manera manual, es posible referenciarlos a los débitos que posee el cliente, incluso cuando correspondan a valores a acreditar, a diferencia de Argentina. El escenario normal es cargar el RC como una cobranza ya aplicada. En caso de que el monto del crédito no alcance al saldo del comprobante este no se trata como partida residual, si no que queda abierto, con el recibo como referencia, usando un CME de anticipo.

03.08. Aplicaciones en cuenta corriente

En el caso de los recibos que se contabilizaron de forma automática (salvo los casos de compensación en granos) y aquellos donde no se cargó asignación a débitos, luego se debe aplicar el crédito con los débitos. Se usan distintos documentos dependiendo del país. La clase de documento usada originalmente es el AB. Lo que es importante señalar es que solamente los DC están validados para generar documentos por variación del tipo de cambio, escenario que aplica únicamente en Argentina.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 18
BSA DEMETRA	BluePrint	Bancos -Tesorería	Ruth Paes Pazos	

03.09. Reporte de Aging

El reporte de aging es la transacción YFIUY_AGING. Este reporte se ejecuta segregando la información por división, cliente y sociedad.

Columnas Aging	Descripción
Sociedad	Número de la Sociedad
Cuit	Número fiscal
Cliente	Nº Cliente
División	División
Saldo de la Cta. Cte.	Saldo de partidas abiertas en U\$D
Vencido 15	Vencido 15
Vencido 30	Vencido 30
Vencido 60	Vencido 60
Vencido 90	Vencido 90
Vencido 180	Vencido 180
Vencido 360	Vencido 360
Vencido > 360	Vencido > 360
Deuda Vencida	Deuda Vencida
A vencer 15	A vencer 15
A vencer 30	A vencer 30
A vencer 60	A vencer 60
A vencer 90	A vencer 90
A vencer 180	A vencer 180
A vencer 360	A vencer 360
A vencer > 360	A vencer > 360
Deuda a vencer	Deuda a vencer
Deuda Total	Sumatoria de la deuda vencida + a vencer
Cartera vencida	Sumatoria de CME 2/C/X/N/L en partida abierta vencida
Cartera a vencer	Sumatoria de CME 2/C/X/N/L en partida abierta a vencer
Total cheques	Suma cartera vencida + a vencer
Saldo sin instrumentar	Saldo de la deuda real que no esté cubierto por valores
Granos con contrato sin entregar	Cantidad de granos sin entregar de todos los ctos de canje/pago en especie que tiene el cliente abierto con Bunge (no se usa)

Entrega sin facturar	Mercaderías entregadas sin facturar de cliente
Facturado sin entregar	Facturado sin entregar
Consignatarios	Mercaderías entregadas sin facturar de consignatario
Granos	Granos pendientes de liquidar
Crédito	Crédito total vigente del cliente
Crédito disponible	Crédito disponible
Cobrador	Cobrador asignado al cliente
Comercial	Vendedor asignado al cliente

Como parte del proyecto Demetra, se propone como diseño contar con un único reporte que sirva para todas las sociedades (considerando las particularidades de cada una y país). Si en los detalles técnicos esto no es factible, se desarrollarán lógicas por separado, con una base común.

03.10. Controles de COFACE

COFACE es un seguro de cobranzas que usa Bunge para los casos en que los clientes registren incumplimientos en sus pagos. Para operar COFACE solicita mensualmente un listado de toda la facturación de la empresa, segregado por división. Esto se obtiene del reporte de Todas las Partidas en BW o desde FBL5N..

La forma de operar es la siguiente: una vez que un cliente registra un impago de una factura con un plazo de 60 días, es posible que informe de esta situación a COFACE, quien cubre con el seguro este impago. Como esto tiene un impacto comercial hacia el cliente, que es informado por este incumplimiento al mercedo, es posible solicitar una prórroga por un nuevo plazo (habitualmente unos 30 días), en caso de que el cliente justifique la demora. En su mayoría, las prórrogas se concentran en los días 15 y 30 de cada mes.

Si el impago de las facturas no se informado en el plazo estipulado, se pierde la posibilidad de solicitar el reintegro a COFACE, por lo que es de suma importancia realizar la gestión con la antelación suficiente a que se llegue a los 60 días de vencido.

Este en SAP proceso se basa en la gestión de correspondencia. Se cuenta con dos formularios customizados muy similares. Uno es para notificar de los documentos ya vencidos que tienen 45 días de demora, con lo cual existe un plazo de 15 días para hacer la correspondiente gestión ante el cliente.

Al informarse el documento, se lo marca también en una tabla Z y se comienza a gestionar por la transacción ZALV_COFACE. Allí es posible marcar que el documento se no quiere informar (por ejemplo, porque ese cliente no está incluido en la póliza de COFACE) o que se desea prorrogar la fecha con COFACE.

Luego existe un segundo aviso como recordatorio para documentos que tienen sólo 5 días más de plazo para informar a COFACE, como para intentar una gestión fianl. Finalmente, un día antes se envía un correo informando que se expiró el documento y en tal caso se perderá la cobertura.

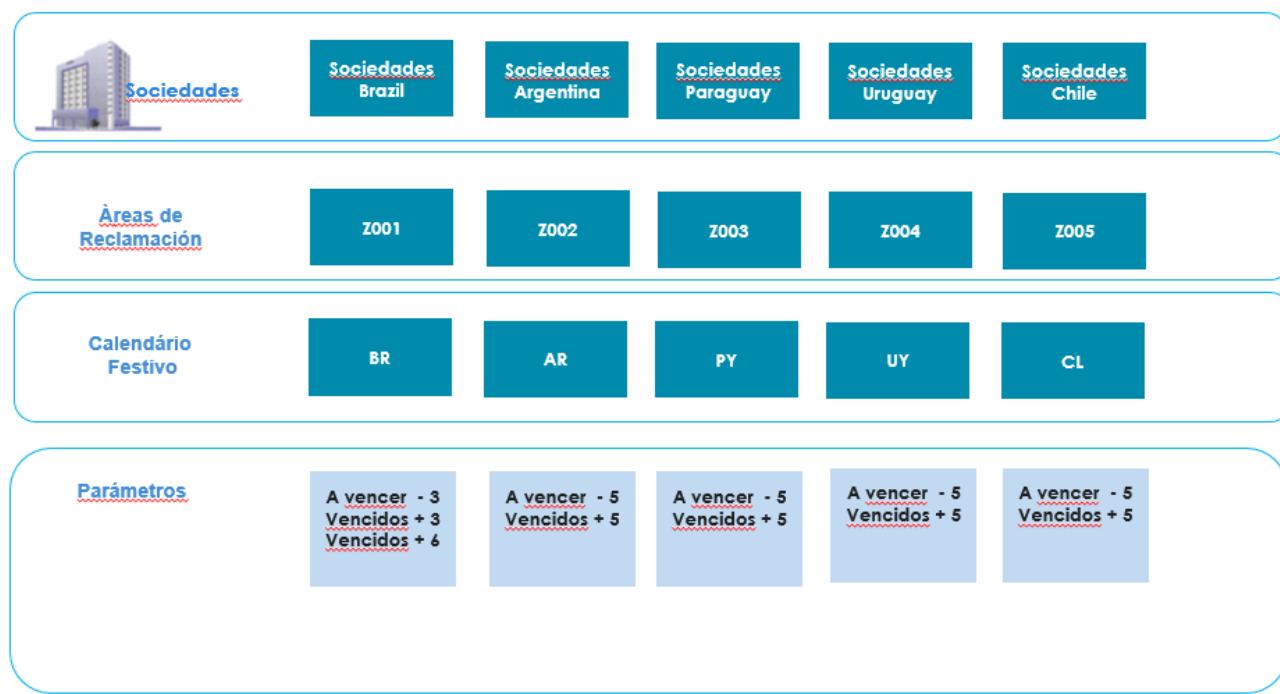
03.11. Reclamos de Deuda Vencida y Avisos deuda por vencer

Los reclamos se realizan a través de un job que llama a F150, usando un formulario customizado. También existe un proceso automatizado de correspondencia que envía los avisos de deuda por vencer con 5 días de anticipación. Utiliza un formulario customizado.

La propuesta es unificar en este caso con la solución de Brasil, que hace todo a través de reclamación (F150). Para lo que tiene la posibilidad de definir una fecha de vencimiento negativa para los casos de deuda a vencer (el equivalente de los avisos de deuda).

Los envíos son segregados por división.

Estructura de la Organización del Área de Reclamación (a vencer y Vencidos)



03.12. Factura Pedido y Factura Remito

03.12.01 Factura Pedido

Aquí se factura el pedido antes de la entrega de la mercadería. En este caso el reconocimiento de la venta se difiere hasta la entrega de la mercadería. Los asientos son:

Al momento de la facturación:

Clv	CME	Descripcion	Debe	Haber
01		DEUD. BS. Y SERVICIO	1.100	
50		TRANSITORIA DE INGRESO FUTURO		1.100

Luego, al momento de la entrega, se realiza la baja del inventario

Clv	CME	Cuenta	Descripcion	Debe	Haber
40		Cta Resultado	CMV	700	
50		Cta Material	MERCADERIAS		700

Y el reconocimiento del ingreso:

Clv	CME	Cuenta	Descripcion	Debe	Haber
40			TRANSITORIA DE INGRESO FUTURO	1.100	
50		Cta Resultado	INGRESOS POR VENTAS		1.100
40		Cta Resultado	GASTOS POR COMISIONES	10	
50		Pasivo	PROVISION DE COMISIONES		10

El reconocimiento del ingreso se hace solamente por lo realmente despachado.

Con este cambio en el proceso de contabilización de ventas, para asimilarlo al de Argentina ya no será necesario continuar haciendo el asiento manual de reversa de reconocimiento de ingreso por ventas.

03.12.01 Factura Remito

Primero se despacha la mercadería:

Clv	CME	Cuenta	Descripcion	Debe	Haber
40		Cta. Resultado	CMV	700	
50		Cta. Material	MERCADERIAS		700

Luego, realiza la facturación del despacho:

Clv	CME	Cuenta	Descripcion	Debe	Haber
01		Ds. Venta	DEUD. BS. Y SERVICIO	1.100	
50		Cta. Resultado	INGRESOS POR VENTAS		1.100
40		Cta. Resultado	GASTOS POR COMISIONES	10	
50		Pasivo	PROVISION DE COMISIONES		10

03.13. Canjes

En esta operatoria, el cliente de compra de fertilizantes es a la vez proveedor de granos, que son liquidados. Se hacen pocas operaciones con esta modalidad en Uruguay y es un proceso de carácter manual.

Se contabiliza un documento OP por el pago, que contabiliza en una cuenta puente en vez de la cuenta de bancos (no hay salida de fondos), con la transacción F-53. Luego, se contabiliza el RC, que acredita el importe en la cuenta del cliente, con la posibilidad de referenciarlo a la factura. Esto se realiza con la transacción F-28.

El pago de la liquidación de granos:

Clv	CME	Cuenta	Descripcion	Debe	Haber
25		Cta Proveedor	Cta Proveedores	1.500	
50		Cuenta Puente	Cuenta de Control de Canjes		1.500

La contabilización del RC:

Clv	CME	Cuenta	Descripcion	Debe	Haber
40		Cuenta Puente	Cuenta de Control de Canjes	1.500	
15		Cta Cliente	Deudores BS Servicio		1.500

[FI] Cuentas por Cobrar

03.14. Collections y Dispute

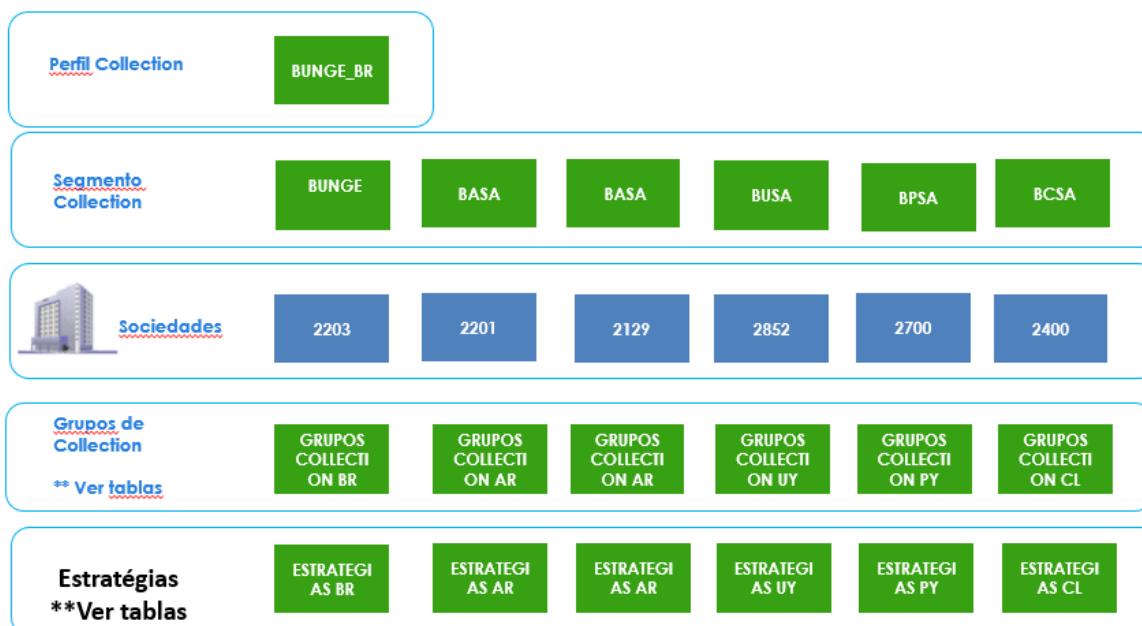
Como Uruguay no usa Dispute, serán configurados algunos casos de disputes utilizados en Brasil.

Dispute	Descripción
000	Desconocido
001	Multa Contractual
002	Descuento Comercial
003	Diferencia de Precio
004	Acuerdo
005	Desacuerdo s/vto fact
006	Dev. Merc. en Anticipo
007	Siniestro
008	Falta Mercadería
009	Atraso en la entrega
010	Enc. Ctas Cliente/Ant.
011	Problema formularios
012	Encontro de contas
013	Transf.Adto entre Cl
014	Gerar rest.p/cliente
018	Financ. Verificando
019	Contrato
020	Verba SIP
021	Promo Inaugura Local
022	Doc. p/ Judicial
023	Compensa Clien/Contable
050	Validez Descuento
051	Porcentaje Descuento
052	Descuento con neto
053	Calc Dto Retroactivo
054	Validez y % dto.
055	Pago por cuenta
056	Aviso en cuenta
057	Error de cálculo
058	Débito reducido
059	Débito duplicado
060	Crédito pago
061	Crédito duplicado
062	Dev. Merc. Parcial
063	Mejoras
064	Multa Contrato Niv. Serv
065	Multa Contrato Pago
066	Multa Cont. Show
067	Multa Contrato overfill
068	Desc.Comer.Negoc.Cont
069	Desc.Comer.Negoc.T.Mkt
070	Dif.Precio Ped y factura
071	Dif.Precio Impuestos
072	Desc.vto fact.Pro.ti.s
073	Desc.vto fact.cond pago
074	Dev.Merc.Prod a Venc.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 18
BSA DEMETRA	BluePrint	Bancos -Tesorería	Ruth Paes Pazos	

075	Dev.Merc.Prod.Venc.
076	Dev.Merc.falante
077	Robo de carga
078	Siniestro – Accidente
079	N/A
080	N/A
081	N/A
082	N/A
083	Verif. Pago no Encontrado
084	Fin.Ver.Emision Ces.créd
085	N/A
086	Promo Aniv.Acuer.N.Rec
087	Promo Aniv. Valor inc
088	Promo Aniv. Faltante
089	Promo Aniv./Falta Inf
090	Promo Aniv. Agu.Emi.Lan
091	Sol. Doc. Judicial
092	Sol. Doc. Judicial
093	Pago Parcial
094	Devol. sin motivo
095	N/A
096	Problema Doc Fiscal
097	Multa sin informe
098	Fraude

Estructura de Collections Bunge BSA



Worklist para gestión de cobranzas:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 18
BSA DEMETRA	BluePrint	Bancos -Tesorería	Ruth Paes Pazos	

Layout principal 1

The screenshot shows a SAP Fiori application interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Pool de trabajo', 'Tratar', 'Basar a', 'Detalles', 'Entorno', 'Opciones', 'Sistema', and 'Ayuda'. Below the navigation is a toolbar with various icons for filtering, sorting, and saving data. The main area is titled 'Entradas abiertas' (Open Entries) and displays a table of receivable entries. The columns include: Deudor (Debtor), Descripción breve del intermediario financiero (Brief description of the financial intermediary), Priorid. (Priority), V. (Value), Mo... (Currency), Tp.cambio (Exchange rate), Total Deudas (Total Debts), Vencida (Due), A vencer (Due), Total Cheq (Total Cheque), Granos (Grains), Saldo s/I (Saldo s/I), and SalVcG B (SalVcG B). The table contains numerous rows of data, each representing a receivable entry from different companies. The last few rows are highlighted with green borders.

04. Integración

Para el caso de los recibos, debe contemplarse agregar la solución desarrollada para el requerimiento de recibos electrónicos implementado por la DGI.

No se envían documentos generados por estos procesos a la Web de Bunge.

05. Reportes

Transaccion	Denominación
ZFI_ROU_REC	Impresión de formularios de recibos
YFIUY_AGING_FERT	RTR_R_086 - Reporte de aging de deudas
RTR_R_087	RTR_R_087 - Formulario de reclamos de deuda-a vencer y vencido
FBWE	Actualizar estado Valores
ZFIUY_F72	Acreditación de valores
F-28	Ingreso Recibos Transferencia
F-36	Ingreso Recibos de Cheque / Conforme
F-32	Aplicación Recibos

06. Roles & Responsibilities

El analista de Tesorería es el rol encargado contabilizar los documentos de cobranzas.

El oficial de cuentas es quien realiza las aplicaciones en cuenta, las compensaciones de saldos menores y realiza el seguimiento y gestión proactiva de los cobros.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 18
BSA DEMETRA	BluePrint	Bancos -Tesorería	Ruth Paes Pazos	

07. Access profile

Habrá objetos de autorización para las nuevas sociedades.

Funcion	Descripcion	Transacciones Nuevas
Analista Tesorería	Ejecuta transacciones operativas	YFIUY_F72
Oficial de Cuenta	Gestión de las cobranzas con el cliente	ZFI_ROU_REC YFIUY_AGING_FERT

[FI] Cuentas por Cobrar

08. Organizational Impacts

Los documentos que contabilicen una posición ingresada manualmente deberán ser aprobados por el portal destinado a tal fin.

El proceso de aprobación es a través de portal por las compensaciones que donde se ingresan posiciones manuales. Ejemplo: compensa la factura de proveedor por la transacción de compensación (F-28, F-04, F-51, etc.), pero hace la posición manual con la clave de contabilización 50 (haber) a una cuenta de Banco. Como esta posición es ingresada manualmente la factura no es compensada oficialmente hasta que el flujo de aprobación no esté completado. Estas aprobaciones son hechas por el supervisor de la persona que hace la compensación.

Las previsiones por Créditos de Cobro Dudoso quedan determinadas por la transacción que se implementará a tal fin y deja de ser un asiento realizado en forma manual.

09. Gaps

- RTR_R_084 - Transacción para seguimiento y acreditación de valores
- RTR_R_085 - Reporte de Aging
- RTR_R_086 - Transacción para impresión de Recibos
- RTR_R_087 – Reclamos de Deuda y cobranza proactiva

10. Open Issues

- 1) Se necesita establecer cuáles son las nuevas cuentas del plan PBFE para asignar a los bancos a crear.
- 2) Se precisa contar con la información de cuales son las cuentas bancarias que administran las otras sociedades en Uruguay que hoy no están en BSC.
- 3) Debe analizarse con cuales bancos sería posible obtener información automatizada para incorporar a SAP
- 4) Considerar si es factible unificar el proceso de depósito de valores para utilizar F-36 en todos los casos.
- 5) Considerar si es factible integrar el proceso de Gestión de Fondo Fijo a la solución que actualmente tiene Brasil.

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

Usuario	Rol	Sign off
Gerardo Pagani	Key user	
Alejandra Corallo	BBS key user	
Daniela Shiro	BBS key user	
Edson Aparecido dos Santos	BPO	
Alberto Dobarro	BPO	

12. Customizing – SECCION TECNICA

12.01. Indicadores CME

12.02. Maestros de Bancos

Soc.	Banco propio	ID de cuenta	Cuenta bancaria	Clv ctr	Mon	Cuenta de mayor	Cta.present. efectos	Cta.efectos a cobrar	Denominación
2852	01301	01301	9647808	CC	USD	101132030	101132031	101132031	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 9647808 - USD
2852	01302	01302	8303000	CC	UYU	101232010	101232011	101232011	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 8303000 - UYU
2852	01303	01303	8324865	CA	USD	101132040	101132041	101132041	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 8324865 - USD
2852	01304	01304	9100138		UYU	101232050	101232051	101232051	Banco Itaú Uruguay S.A - Cta 9100138 - UYU
2852	13701	13701	3108965311	CA	USD	101118120	101118121	101118121	Banco Santander - Cta 3108965311 - USD
2852	13702	13702	3108965109	CC	UYU	101218010	101218011	101218011	Banco Santander - Cta 3108965109 - UYU
2852	13703	13703	3108965206	CC	USD	101118110	101118111	101118111	Banco Santander - Cta 3108965206 - USD
2852	15014	15014	3058711	CC	USD	101126140	101126141	101126141	HSBC Bank (Uruguay) S.A. - Cta 3058711 - USD
2852	15015	15015	3058712	CC	UYU	101226150	101226151	101226151	HSBC Bank (Uruguay) S.A. - Cta 3058712 - UYU
2852	15016	15016	3058713	CD	USD	101126160	101126161	101126161	HSBC Bank (Uruguay) S.A. - Cta 3058713 - USD
2852	15301	15301	21401756	CC	USD	101107210	101107211	101107211	BBVA - Cta. Cte. 21401756 Moneda USD
2852	20501	20501	61267018		UYU	101206500	101206501	101206501	Citibank - Cta 61267018 - UYU
2852	20502	20502	61267603	CC	USD	101106200	101106201	101106201	Bco Citi - Cta 61267603 - CC - USD
2852	CERT	CERT	9992		UYU	104213003			Certificado de Credito
2852	NBC01	NBC01	508165300-01	CC	UYU	101289010	101289011	101289011	Banco Nuevo Comercial - Cta 508165300-01 - UYU
2852	NBC02	NBC02	508165300-02	CC	USD	101189010	101189011	101189011	Banco Nuevo Comercial - Cta 508165300-02 - USD
2852	NBC03	NBC03	508165300-03	CA	USD	101189020	101189021	101189021	Banco Nuevo Comercial - Cta 508165300-03 - USD
2852	RESG	RESG	9991		UYU	104213004			Resguardo

Indicadores de CME



Workshop Presentation

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

BBP Validation Workshop

DEMTRA

ABRIL, 2019



Agenda

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



OBJETIVOS DE LA SESIÓN DE VALIDACIÓN DE BBP



Objetivo del Workshop de Validación



Presentar:

- **Principales Procesos** de Negocio y Solución To Be diseñada en el BBP
- **Beneficios** de la solución
- **Principales impactos** / cambios respecto a los procesos actuales
 - Áreas (internas y externas) y **Funciones impactadas** directa o indirectamente
- **Desarrollos requeridos** (GAPs)

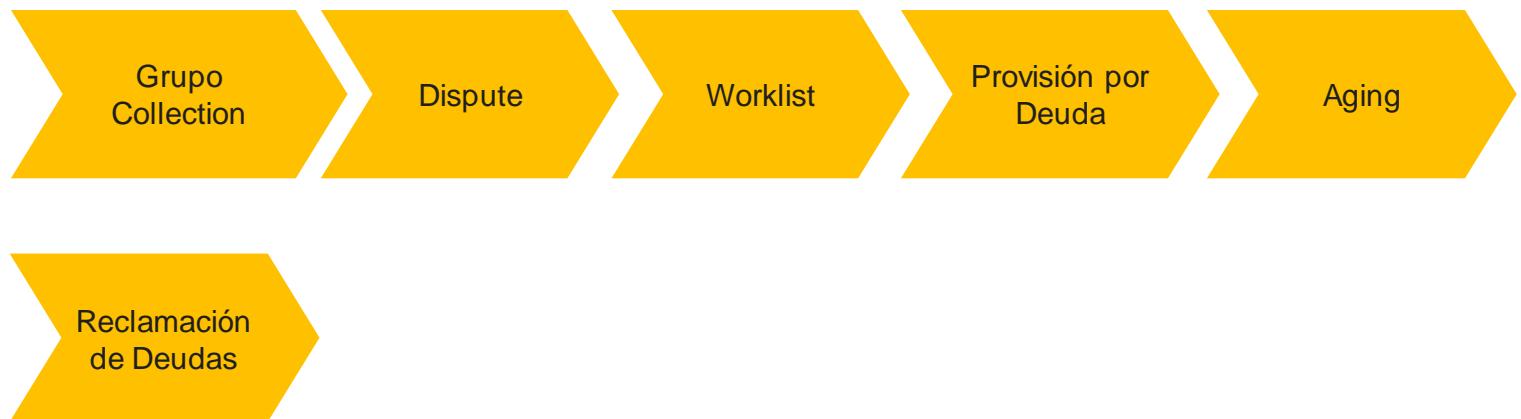
Obtener la Aprobación:

- **Procesos To Be** → Aprobación por parte de los BPOs
- **Desarrollos requeridos** → Aprobación de los Gaps (Mandatorios: must-to-do y Deseables: nice-to-have)
- **Principales Impactos** → Gestión del Cambio

- **Escenario de negocio “end to end”**
- **Beneficios** nuevas funcionalidades, mejores controles, simplificación del proceso, automatización, etc.
- **Variantes del proceso** contempladas en el To Be
- **Flujos** Incluir solamente aquellos que tienen cambios
- **Resumen Cambios e Impactos**
- **GAPs**

ALCANCE

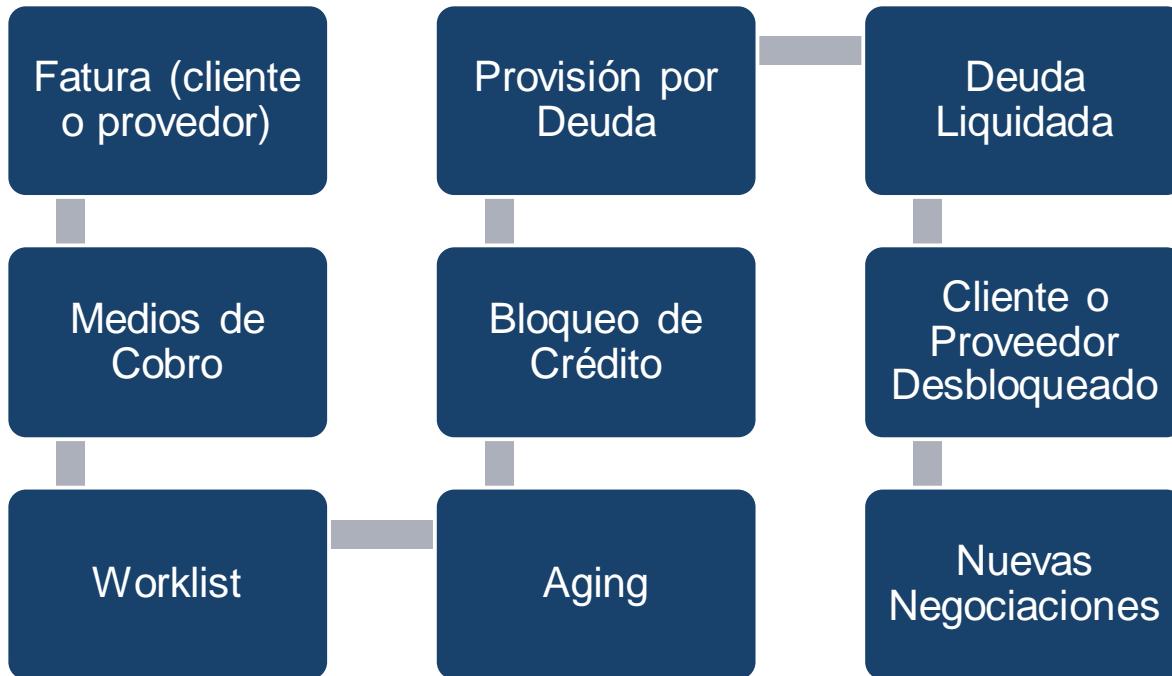
Escenario: 01 – Collections y Worklist



PROCESOS
SOLUCIÓN TO BE ALTO NIVEL



Flujo Completo



PROCESO: Cobranza

Escenario: 01 – Collections y Worklist



➤ Grupo Collection

- Tenemos grupos específicos para cada país;
- Riesgo Alto, Médio y los de consignatarios;

➤ Dispute

- Podrán ser utilizados por todos los países;

➤ Worklist

- Visualización por cobrador;
- Informaciones división e negocio;

PROCESO: Cobranza

Escenario: 01 – Collections y Worklist

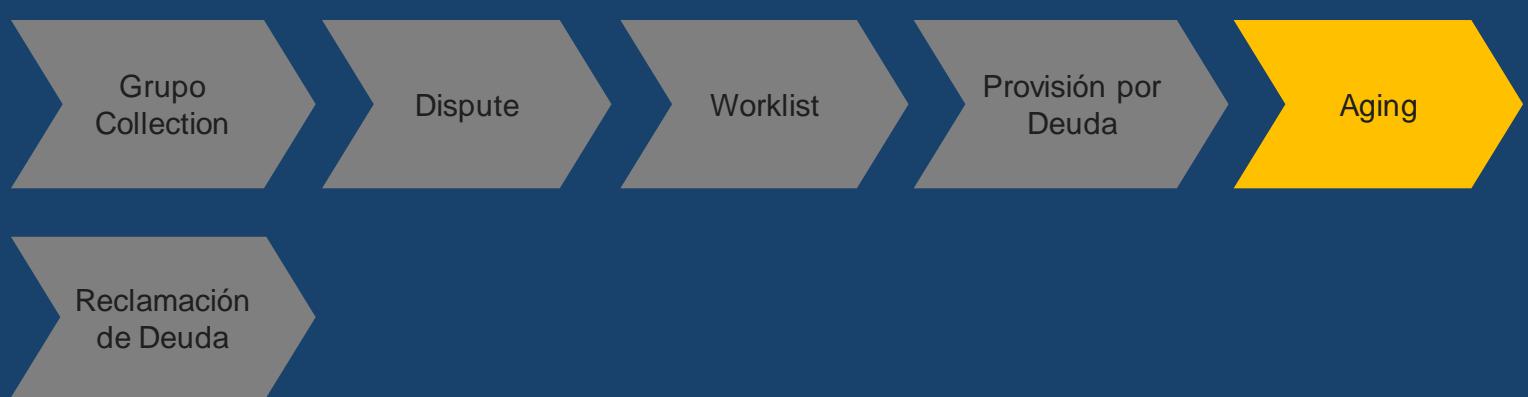


➤ Provisión por Deuda

- Será automático como en Brasil
- Posibilidad de eliminar manualmente un cliente o un importe;
- Los Gaps son:
 - - se debe simular la aplicación de créditos aún abiertos en la cuenta corriente
 - - se debe considerar por cliente la cobertura de COFACE
 - - en el caso de granos, se incluyen también los anticipos financieros vencidos
 - - se debe generar un asiento por cada combinación de división y moneda
 - - se deben considerar los clientes del exterior, pero no los intercompany

PROCESO: Cobranza

Escenario: 01 – Collections y Worklist

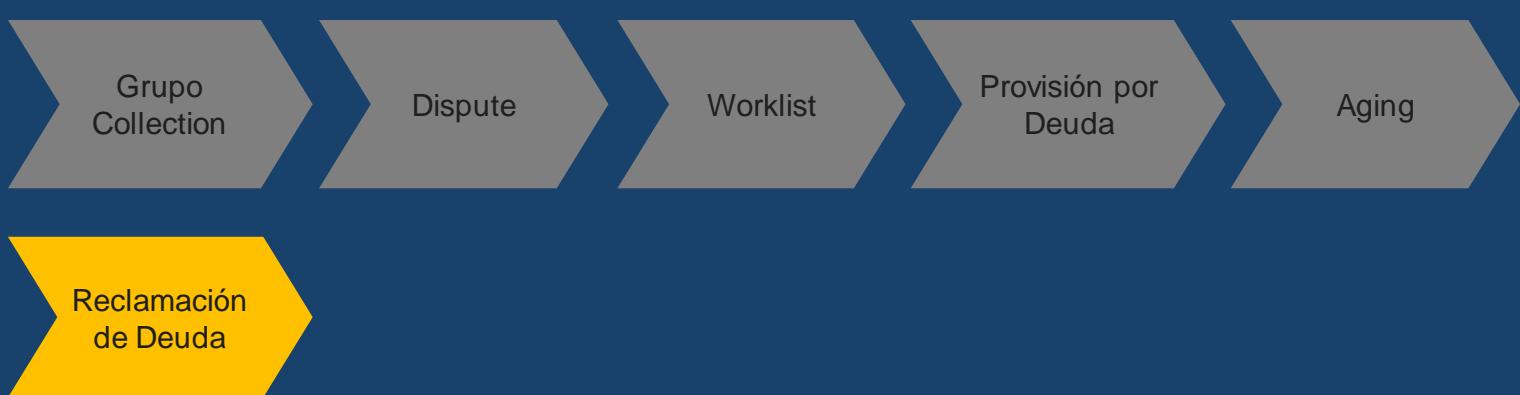


➤ Aging

- Podrán ser utilizados por todos los países;
- Segregado por División, Cliente y Sociedad;
- Serán agregadas informaciones de granos, consignatarios, tarjeta, cheque y cesión de crédito;
- Serán agregadas informaciones de crédito;
- Para Uruguay, se agrega: informaciones de entregado no facturado, facturado no entregado y descuento de los pagos anticipados.

PROCESO: Cobranza

Escenario: 01 – Collections y Worklist



➤ Reclamación de Deuda

- Cada país tendrá un layout específico;
- Se enviará por correo electrónico;
- Se agregará la información de granos (canje y pago en especie);
- Se generará reclamo a vencer y vencidas

Proceso #1: Solución To Be



	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Grupo Collection	Determinar el grupo por cobrador	Cobranza	SAP	
#2	Dispute	Gestión de alto nivel sobre la deuda del cliente	Cobranza	SAP	
#3	Worklist	Gestión de alto nivel sobre la deuda del cliente	Cobranza	SAP	
#4	Previsión por Deuda	Proceso automático de provisión por Sociedad y División	Cobranza	SAP	
#5	Aging	Gestión de alto nivel sobre la deuda del cliente	Cobranza	SAP	

Alcance

Escenario: 02 – Medios de Cobro



PROCESO: Cobranza



Escenario: 02 – Medios de Cobro

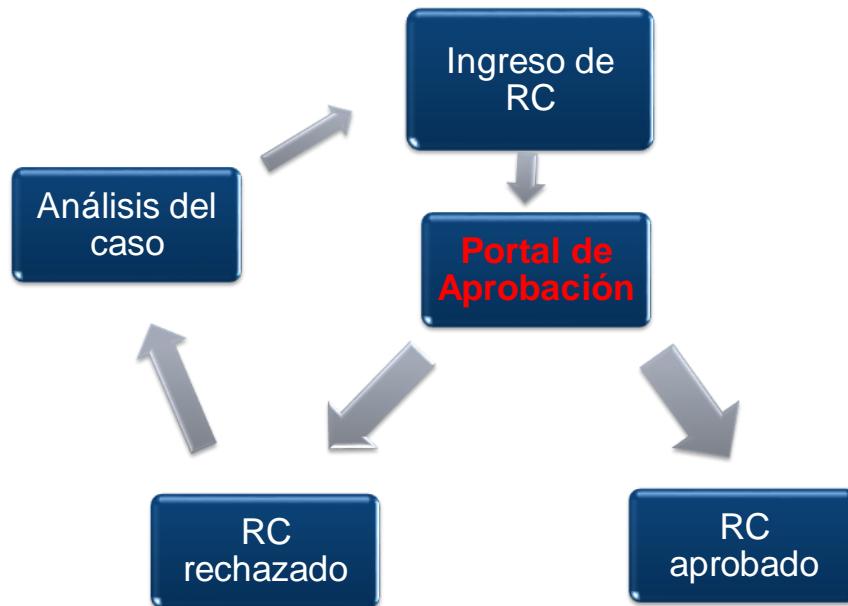


➤ Transferencia Bancaria:

- Se agrega el paso de “Portal de aprobación” para recibos manuales;
- Argentina: los extractos a consultar son descargados diariamente por Contabilidad a través de Interbanking;

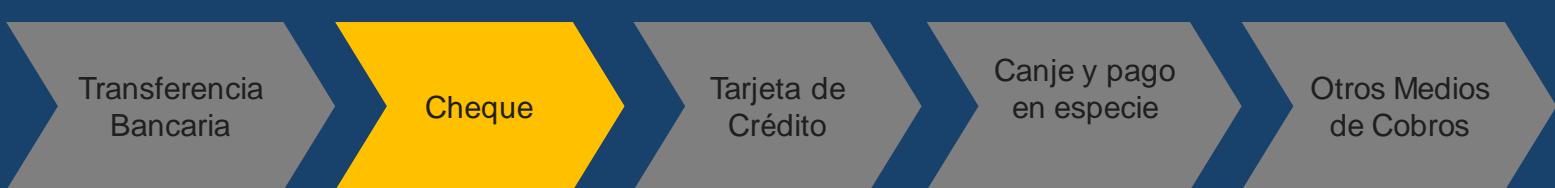
Proceso #1: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/Herramienta utilizado	Output
#1	Recepción del cobro	Cliente envía info de transferencia/ cheque al día/ efectivo a Cobrador. Este crea un llamado	Cobranza	Portal BSS	Llamado generado
#2	Ingreso del recibo	Cash genera el recibo manual. Este pasa a portal de aprobación	Cash	SAP	Recibo pendiente de aprobación
#3	Aprobación	Portal de aprobación aprueba (o no) el ingreso. Si no, debe analizarse la razón por la cual no se aprobó (Ej: importe incorrecto).	Portal de aprobación	SAP	Recibo generado
#4	Aplicación	Cobrador aplica el recibo en cuenta corriente	Cobranza	SAP	Deuda cancelada



PROCESO: Cobranza

Escenario: 02 – Medios de Cobro



➤ Cheque:

- El proceso no se modifica.
- Continúan los depósitos por cuenta común (recibos manuales) y cuenta recaudadora (recibos automáticos).
- Recepción de valores en oficinas comerciales para casos especiales (Ej: Retail).

➤ Canales considerados

- Office banking banco Galicia, Santander, Macro y Nación.
- Contactos de cada banco para consultas. Ej : cheque no acreditado.

➤ División

- Fertilizantes
- Mercado Interno

Proceso #2: Solución To Be

#1

#2

#3

#4

Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
Recepción del cobro	Cliente envía comprobante de depósito. No es necesario informar a Cash	Cobranza		
Ingreso del recibo	Cash ejecuta proceso automático mediante interfaz con el banco	Cash	SAP	Recibo ingresado / Cheque acreditado - rechazado
Aplicación de cheque acreditado	Cobrador aplica el recibo en cuenta corriente	Cobranza	SAP	Deuda cancelada
Reclamo por cheque rechazado	Cobrador reclama nueva deuda al cliente	Cobranza		
Gestión por cheque rechazado	Tesorería gestiona recepción de cheques originales, emisión de la nota de débito y devolución del cheque al cliente.	Tesorería	SAP	Nota de débito emitida.



Escenario: 02 – Medios de Cobro**Variantes del Proceso****➤ Tarjeta de Crédito:**

- El proceso no cambia.
- Convenios y promociones (días libres de interés) van cambiando mes a mes según el banco.

➤ Tipos de Operación

- Con Promoción
- Sin Promoción (contado)

➤ Canales considerados

- Lapos web
- Web Visa-Prisma / Agrocabal / Galicia office

➤ División

- Fertilizantes
- Mercado Interno

Proceso #3: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Recepción de tarjeta	Cliente envía al Cobrador los datos de la tarjeta a procesar y este genera un llamado	Cobranza	E-mail – Portal BSS	Llamado generado
#2	Procesamiento de tarjeta	Central de Atendimiento procesa la tarjeta en LAPOSWEB	Central de Atendimiento	LaposWeb	Cupon de tarjeta procesado
#3	Ejecución de recibos automáticos	Cash descarga archivo de tarjetas procesadas desde LaposWeb y ejecuta en SAP	Cash App	LaposWeb-SAP	Recibo generado
#4	Acreditación de tarjetas	Cash descarga liquidaciones de los bancos a través de Visa Home o la pagina del banco, y acredita en SAP.	Cash App	WEB o SAP	Tarjetas acreditadas en SAP (liberación de crédito)
#5	Aplicación del recibo	Cobrador aplica recibo por tarjeta acreditada	Cobranza	SAP	Deuda cancelada

Escenario: 02 – Medios de Cobro**Variantes del Proceso****➤ Canje y pago en especie:**

- El proceso no cambia.
- Se registran los recibos mediante transacción automática, excepto casos específicos o por compensación de facturas o saldos (recibo manual con aprobación).

➤ Tipos de Contrato:

- Pago en Especie: son contratos donde el cliente compra fertilizantes a Bunge y acuerda su pago con granos.
- Canje: es similar a la anterior, pero con algunas restricciones que establece la legislación argentina entre las que se encuentra que el cliente esté registrado como productor, que el grano sea de su propia producción y que primero se realice la entrega del insumo (fertilizante) y luego la recepción del cereal.
- Compensaciones: en este caso, a diferencia de los anteriores, la venta del insumo no se pactó para cobrar con granos y más adelante el cliente decide hacerlo, para lo cual se crea otro contrato de granos.
- Cesión de Crédito: en el momento en que se contabilizó la factura de granos a pagar al cliente, éste comunica su voluntad de ceder ese monto para compensar una factura adeudada o bien cederlo a un tercero.

Proceso #4: Solución To Be

Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
Liquidación Parcial/ Final de Contrato	Cuando existe entrega de granos, el cto. se liquida (parcial o final) y genera la OP por compensación	Pago a Proveedores Productivo	SAP	Liquidación / Orden de Pago
Ingreso del recibo	Ejecución de proceso automático de recibos por compensaciones de granos	Cash	SAP	Recibo generado
Aplicación	Automático al momento de ingreso del recibo o manual por Cobrador	Cobrador	SAP	Deuda cancelada

Escenario: 02 – Medios de Cobro**Variantes del Proceso****➤ Otros Medios de Cobro:**

- Retenciones: el proceso no cambia. Se agrega aprobación por portal.
- Exportación: el proceso no cambia (ver cuadro siguiente).
- Compensaciones: el proceso no cambia.

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Recepción de cobro	Finanzas informa swifts diariamente	Finanzas	Email	
#2	Ingreso de RC	Cash ingresa el recibo según detalle. En caso de duda, consulta a Cobrador o Execution	Cash	SAP	Recibo ingresado
	Consulta sobre ingreso	Cobrador debe responder ante consulta de Cash, si el RC se ingresa a una FC determinada o como Anticipo a cuenta.	Cobranzas	Email	Recibo ingresado
#3	Aplicación del recibo	Cobrador aplica recibo por tarjeta acreditada	Cobranza	SAP	Deuda cancelada

Procesos de Cobranza y Cuentas por Cobrar : Principales Beneficios

- Mayor control y gestión de la deuda de los clientes y proveedores;
- Información de deuda para clientes en común con los demás países de BSA;
- Control mas eficiente de deuda tanto en cuenta cliente como en proveedor;
- Reportes a desarrollar mejoraran el tiempo de trabajo operativo.

Alcance

Escenario: 01 – COBRANZA - Aplicacion de recibos

Generación de recibos → Status de recibos → Aplicación de recibo → Cta. Cte → Aging

PROCESO: Cobranza

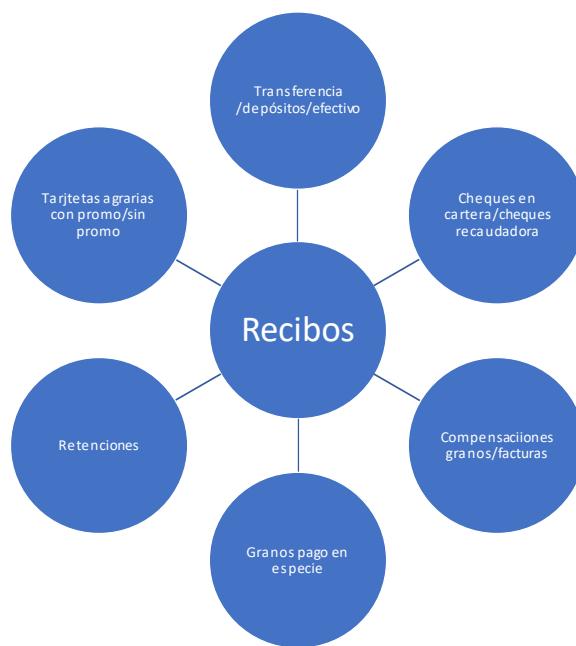
Escenario: 01 – Aplicación de Recibos

Generación de recibos → Status de recibos → Aplicación de recibos → Cta. Cte → Aging

Formas de pagos de los clientes

- Transferencia electrónica/deposito cta cte.
- Tarjeta de crédito
- Deposito en cuenta recaudadora
- Envio de cheques a depositar
- Pago en especie
- Compensación de granos
- Retenciones

Flujo de Aplicación de Recibo



Variantes del Proceso

- Los recibos pueden generarse en distintos estados
- Los recibos generados por transferencia electronica/depósitos: quedan en estado acreditado
- Los recibos generados por depósitos en cta recaudadora o recibimiento de cheques nacen en estado cartera
- Los recibos generados por Compensaciones quedan en estado acreditado
- Los recibos generados por pago en espécie quedan en estado acreditado
- Los recibos generados por tarjeta de créditos nacen en estado Depositado y luego pasa a Acreditado

PROCESO: Cobranza

Escenario: 01 – aplicación de recibos por compensación de granos



```
graph LR; A[Recibos por compensacion] --> B[Aplicación manual]
```

Recibos por compensacion

Aplicación manual

- Recibos por compensación granos

La aplicación se realiza en forma manual en SAP

PROCESO: Cobranza

Escenario: 02 – aplicación de recibos pago en especie

Recibos pago
en especie

Aplicación
automática

Los recibos generados por ctos pago en especie se aplican en forma automática a las facturas, liquidaciones, notas de debitos asociados al cto de grano.

PROCESO: Cobranza

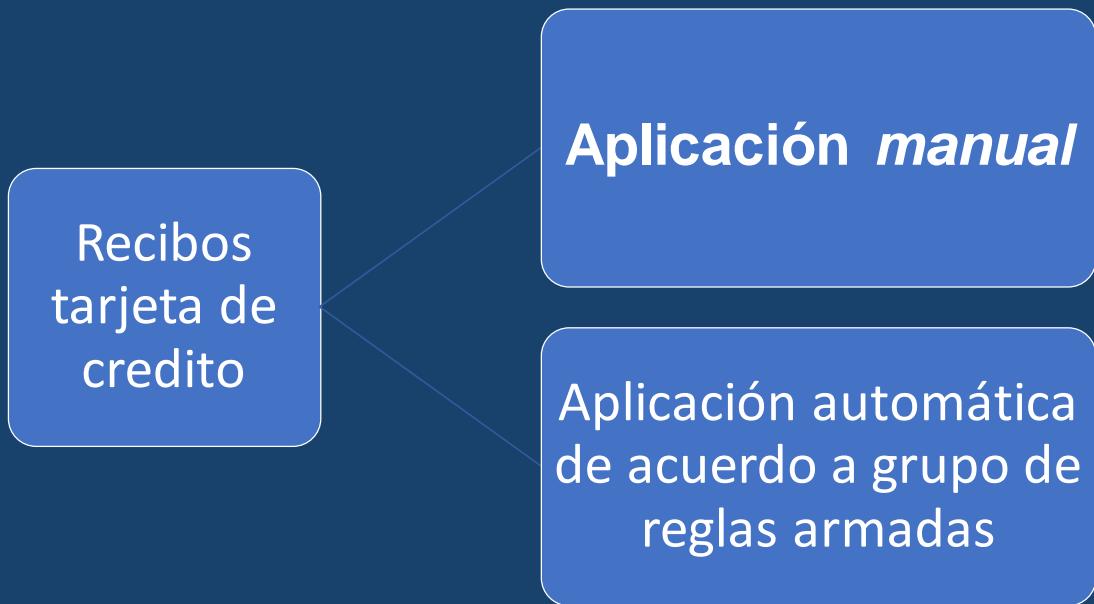
Escenario: 03 – Aplicación de Recibos no incluidas en las anteriores



Los recibos generados por retenciones, transferencias, cheques en recaudadora, efectivo, depósitos; se pueden aplicar en forma manual o en forma automática de acuerdo a las distintas grupos de reglas armadas según el cliente.

PROCESO: Cobranza

Escenario: 04 – Aplicación de Recibos tarjetas crédito



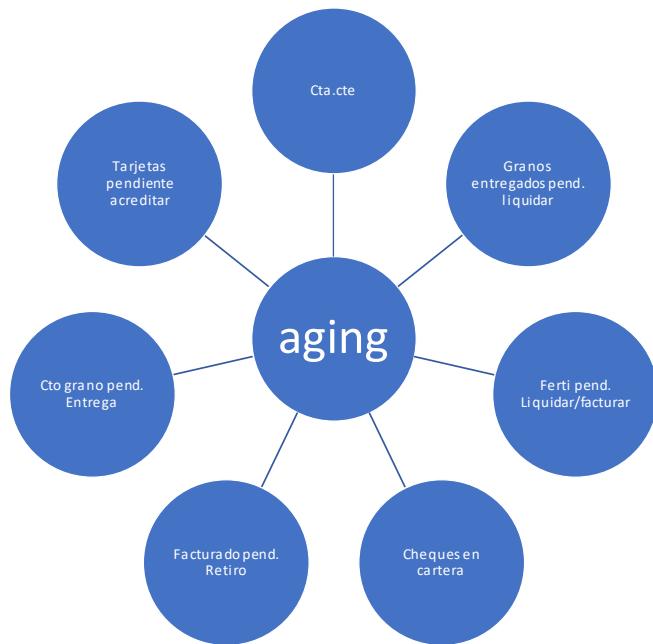
Los recibos generados por tarjetas agrarias, se pueden aplicar en forma manual o automática de acuerdo a la regla establecida, primero aplica a doc. cuya condición es pago con tarjeta o promo.

Proceso #1: Solución To Be

	Nombre Actividad	Descripción Alto Nivel	Responsable	Sistema/ Herramienta utilizado	Output
#1	Ingresos de recibos	Puede ser por envío de información del oficial de cuenta, por recaudadora, por compensación de granos, pago en especie	Centro de Servicios	SAP	Doc. En SAP
#2	Aplicación recibos	El oficial de cuenta realiza la aplicación manual teniendo en cuenta la fecha de acreditación del valor depositado para seleccionar el T.C. correcto	Adm. Comercial	SAP	Comprobante cancelación/nd/nd dif. cambio
#3	Aplicación recibos	Aplicación automática se procesa en forma automática de acuerdo a las reglas de aplicación	Adm. Comercial	SAP	Comprobante cancelación/nd/nd dif. cambio
#4	Reporte aging	Se corre proceso aging alimentado por varios programas SAP	Adm. Comercial/Creditos	SAP	Reporte crédito total vigente de los clientes

Escenario: 01 – AGING**Variantes del Proceso**

- El reporte aging se ejecuta segregando la información por división/cliente/sociedad
- Segrega información vencida/a vencer de acuerdo a la antigüedad de los doc.
- Se alimenta con la sumatoria de cheques en cartera
- Grano entregado sin liquidar
- Grano con contrato sin entregar
- Fertilizante entregado sin liquidar /facturar
- Facturado sin entrega



Procesos de Cobranza y Cuentas por Cobrar: Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
Ingreso manual sin aprobación intermedia	Ingreso manual con aprobación	➤	Sera necesario una aprobación para cada lanzamiento manual por recibo acreditado.
Info. de contratos de granos en COBOL	Info. De contratos de granos en SAP.	➤	La info. De granos estará integrada en el mismo sistema que el resto de las divisiones.
Provision por deuda manual	Provision por deuda automática	➤	Será automática a traves de SAP , a partir de la info. de AGING.

Proceso #1: Principales Beneficios



- En la aplicación automática el mayor beneficio es la actualización de la cta cte cada vez que se ingresa un recibo y pasa a estado acreditado. (ahorro de tiempo)
- Mejor información para la lectura de la cuenta corriente.

Procesos de Cobranza y Contas por Cobrar: Descripción de Principales Impactos



Impacto	Tipo de impacto	Acción de Mitigación	Responsable
Los documentos de lanzamientos manuales deberán ser aprobados por el coordinador de Cash/ Cobranzas a través del portal de aprobaciones para que puedan ser aplicados en la cuenta corriente del cliente. Requisito SOX. (Clave 40 crédito bancario y 50 débito bancario)	Carga Laboral	Se incrementa la actividad del aprobador por el volumen que deberá estar aprobando en forma manual. Esto es homogéneo con el proceso que se usa actualmente en Brasil. Siendo que el recibo es lo que libera crédito, es necesario aceptar los procesos para liberación.	
El seguimiento de la cobranza se hace de modo manual vía email y teléfono. Se dejará en registro por sistema FCSM (módulo de SAP), tanto la promesa como disputa.	Proceso	Se homogeneiza el proceso con BR que ya está utilizando FCSM (esto ya ocurre en SSC (identificar las personas de SSC que deben conocerlo)	

Procesos de Cobranza y Contas por Cobrar: Lista de GAPs



- Aplicaciones Automáticas de Recibos;
- Compensación Factura de Venta con Granos;
- Contabilizar NC/ND de Deudores;
- Anulación de todos los documentos de compensación (reversa de ND/NC por diferencia de cambio);
- Compensación de Saldos Menores de Clientes (límite 5 USD);
- Transferencia para Gestión Judicial;
- Contabilización de Previsión de Incobrables;
- Collections/Worklist – agregar campos como datos de contratos de Granos + Validación de fechas Resubmisión + Reporte Resubmisión;

Procesos de Cobranza y Contas por Cobrar: Lista de GAPs



- Correspondencia a Clientes (Dunning) - Carta de cobranza a vencer + Reclamo de Deuda Vencida;
- Reporte de Liquidaciones de Tarjetas;
- Reporte de Compensaciones;
- Reporte de Grupos de Aplicaciones automáticas;
- Reporte de Aging de Deuda;
- Emisión de ND por aplicaciones de Recibos de Tarjeta de Crédito;
- Gestión de Extractó - Archivo delta (movimientos fecha valor de Interbank);
- Estado de Valores (al día y retroactivo);
- Reportes Recaudadora de los Bancos y Tarjetas;
- Comisión de Ventas - Ajuste de la transacción ZSGCML0061 para tratar la aplicación de recibo de argentina, incluir nuevos campos en la tabla, Liquidación de Provisión de comisión (PO , MIGO, MIRO y ajuste de provisión de fertilizantes);
- Nota de débito de intereses por mora

¡Muchas gracias!





Principales Beneficios Identificados



Cobranzas (WS(BPO)025)



- Mayor control y gestión de la deuda de los clientes y proveedores;
- Información de deuda para clientes en común con los demás países de BSA;
- Control mas eficiente de deuda tanto en cuenta cliente como en proveedor;
- Reportes a desarrollar mejorarán el tiempo de trabajo operativo.
- En la aplicación automática el mayor beneficio es la actualización de la cuenta corriente cada vez que se ingresa un recibo y pasa a estado acreditado. (ahorro de tiempo)
- Mejor información para la lectura de la cuenta corriente.



Workshop Record

5 - WS(BPO)025 - Collection

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

<https://web.microsoftstream.com/video/e4c3f1d8-1c65-43d9-97ca-fec26cca8a85>

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)025 - Collection

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
					TAX.(001).[50].Taxes & Duties.(AR) TAX.(002).[50].Taxes & Duties.(PY) TAX.(003).[50].Taxes & Duties.(UY) TAX.(004).[50].Taxes & Duties.(CH)
			5	CST	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)
					Treasury & Risk
					Credit Management
					Warranty
PRO	1	PRO	1	PROCUREMENT	PRO.(001).[45].Procurement
					IOP.(001).[20].Industrial Operations
					IOP.(002).[20].Quality Control
IOP	3	Industrial Operations	3	Maintenance	IOP.(003).[20].Plant Maintenance
					MDM.(001).[40].Customer
					MDM.(002).[40].Supplier
MDM	8	MASTER DATA MANAGEMENT	8	MASTER DATA	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)	

BBP Acceptance Term – Sign Off

03. Process Scope

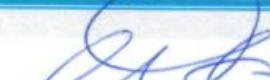
Considering the BBP workshop presentation (listed below), as Business Process Owners, we are comfortable in ratify the BBP document and signed off.

- RTR.(007).[55].Collection.(AR)
 - RTR.(008).[55].Collection.(PY)
 - RTR.(009).[55].Collection.(UY)
 - RTR.(010).[55].Collection.(CH)

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 23th 2019

Name	Country	Position	Signature
Alberto Dobarro	AR	Planning & Controlling Manager	
Sergio Jaquier Pigozzo	BR	Credit & Collection Manager	<i>Not applicable</i>
TANIA SORIANO	BR	"	

BBP Acceptance Term – Sign Off



Workstream Business Blueprint

05. Project Team Map

Business

Row Labels	E-mail	ID	Workstream	Country	Local	Total
Full Time						29
Adolfo Irigoitia <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.lenno@bunge.com>;		85813	TAX	AR	BUE	1
Bruno Marim <bruno.marim@bunge.com>;		2070202	MDM	BR	GSP	1
Carlos Cirino <carlos.cirino@bunge.com>;		4024	RTR	AR	BUE	1
Daniela Shiro <daniela.shiro@bunge.com>;		2058127	TRM	BR	GSP	1
Diego Tzirimis <diego.tzirimis@bunge.com>;		85798	FLOW	AR	ROS	1
Edgardo Develluk <edgardo.develluk@bunge.com>;		16062	IOP	AR	Puerto S	1
Eduardo Rigoni <eduardo.rigoni@bunge.com>;		7114	IOP	AR	RAM	1
Everaldo Gomes <everaldo.gomes@bunge.com>;		2055404	IOP	BR	GSP	1
Filipe Barbosa <filipe.barbosa@bunge.com>;		1748521	IOP	BR	BAL	1
Flavio Barros <flavio.barros@bunge.com>;		1429779	GTM	BR	BAL	1
Florinda Tomiko Une <florinda.une@bunge.com>;		2001352	RTR	BR	SP	1
Hernan Agudo <Hernan.Agudo@bunge.com>;		86068	FLOW	AR	RAM	1
Juan Doin <juan.doin@bunge.com>;		86687	IOP	AR	SAJ	1
Juan Pedro Pejer <juan.pejer@bunge.com>;		87051	FLOW	AR	ROS	1
Juliano Correa <juliano.correa@bunge.com>;		1412396	GTM	BR	Maringa	1
Leonardo Gerli <leonardo.gerli@bunge.com>;		85571	RTR	AR	BUE	1
Marcelo Pelegri <marcelo.pelegri@bunge.com>;		2003043	GTM	BR	SP	1
Marcos David Riva <marcos.riva@bunge.com>;		8009	RTR	AR	ROS	1
Mauricio Javier Pighin <mauricio.pighin@bunge.com>;		7183	GTM	AR	BUE	1
Patricia Cataluna <patricia.cataluna@bunge.com>;		1098527	GTM	BR	GSP	1
Roberto Marcelo Calerio <marcelo.calorio@bunge.com>;		8015	GTM	AR	ROS	1
Silvio Schmitz <silvio.schmitz@bunge.com>;		375381	RTR	BR	GSP	1
Tiago Luis Scortegagna <Tiago.Scortegagna@bunge.com>;		1638874	FLOW	BR	GSP	1
Vanessa Mendoza <vanesa.mendoza@bunge.com>;		86128	(blank)	AR	BUE	1
Vanessa Souza <vanessa.souza@bunge.com>;		1552171	IOP	BR	GSP	1
(blank)		(blank)	RTR	AR	(blank)	2
Part Time						26
Alejandra Corallo <alejandra.corallo@bunge.com>;		20004	RTR	UY	MVD	1
Ana Piteli <ana.carolina@bunge.com>;		2036778	PROC	BR	SP	1
Anderson Barbosa <anderson.barbosa@bunge.com>;		966630	IOP	BR	GSP	1
Andressa Schmitt <andressa.schmitt@bunge.com>;		2072017	GTM	BR	GSP	1
Augusto Aguero <augusto.aguero@bunge.com>;		86520	FLOW	PY	RAM	1
Bruno Romero <bruno.romero@bunge.com>;		16506	RTR	PY	ASU	1
Dahiana Peña <dahiana.pena@bunge.com>;	x16		GTM	UY	Uruguay	1
Daniela Jacquett <daniela.jacquett@bunge.com>;		2785	FLOW	PY	Hernand	1
Denise Luciano <denise.luciano@bunge.com>;		2088230	RTR	BR	SP	1
Diego Hernandez <diego.hernandez@bunge.com>;		85771	(blank)	UY	MVD	1
Eduardo Nunes Freitas <Eduardo.Nunes@bunge.com>;		1646818	FLOW	BR	GSP	1
Fabian Rosso <fabian.rosso@bunge.com>;		37007	GTM	UY	MVD	1
Gerardo Lucas Maximiliano Pagani <gerardo.pagani@bunge.com>;		85852	GTM	UY	MVD	1
Hernan San Juan <hernan.san.juan@bunge.com>;		85821	FLOW	PY	ROS	1
Julio Fatecha <julio.fatecha@bunge.com>;		221204	GTM	PY	Hernand	1
Karina Lobasso <karina.lobasso@bunge.com>;		16508	RTR	PY	ASU	1
Leandro Freitas Feliciano <Leandro.Freitas@bunge.com>;		1464132	GTM	BR	GSP	1
Lilian Pereira <lilian.pereira@bunge.com>;		2445	GTM	PY	Hernand	1
Luciano Pereira <luciano.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>;	x06	COBOL	AR	ROS 1
	Julio Cesar Carvalho Vigorito Silva <Julio.Vigorito@bunge.com>;	2072068	GTM	BR	GSP 1
	Leila.souza@bunge.com	2519620	Finance	BR	GSP 1
	Leocnio Cunha <leocnio.cunha@bunge.com>;	2091145	EACoE	BR	GSP 1
	Luciene Peixoto <luciene.ferrao@bunge.com>;	2099081	TAX	BR	GSP 1
	Lucila Isernia <lucila.isernia@bunge.com>;	85864	EACoE	AR	BUE 1
	Marcello Bettarelli <marcello.bettarelli@bunge.com>;	2081916	FLOW	BR	GSP 1
	Marcus Vinicius <marcus.decarvalho@bunge.com>;	2078193	EACoE	BR	GSP 1
	Maria Carreto <maria.carreto@bunge.com>;	86457	FLOW	AR	BUE 1
	Nasser Ibrahim Muhieddine <nasser.muhieddine@bunge.com>;	2078461	FLOW	BR	GSP 1
	Nicolas Cervantes <nicolas.cervantes@bunge.com>;	2088630	EACoE	BR	GSP 1
	Pablo Madrid <pablo.madrid@bunge.com>;	86825	FLOW	AR	BUE 1
	Pedro Soria <pedro.soria@bunge.com>;	7170	GTM	AR	BUE 1
	Ricardo Sanerip <ricardo.sanerip@bunge.com>;	2085031	CST	BR	SP 1
	Rosana Parrotta <rosana.parrotta@bunge.com>;	86813	PROC	AR	BUE 1
	Ruben Barberan <ruben.barberan@bunge.com>;	7173	EACoE	AR	BUE 1
	Ruth Paes Pazos <Ruth.Pazos@bunge.com>;	2087825	RTR	BR	SP 1
	Sergio Mattioni <sergio.mattioni@bunge.com>;	86659	RTR	AR	BUE 1
	Viviane Ribeiro dos Santos Albino <Viviane.Albino@bunge.com>;	2519503	EACoE	BR	GSP 1
	Wei-yi Huang <weiyi.huang@bunge.com>;	85361	RTR	AR	BUE 1
	Wilson Justo <wilson.justo@bunge.com>;	2046723	IOP	BR	GSP 1
	(blank)	(blank)	BI	BR	SP 1
			GTM	AR	BUE 1
				BR	GSP 1
				(blank)	2
			MDM	BR	SP 1
			Profile	BR	(blank) 2
Part Time					4
	Damian Migliore <damian.migliore@bunge.com>;	85911	BI	AR	BUE 1
	Eduardo Farre <eduardo.farre@bunge.com>;	7174	BI	AR	BUE 1
	Leonel Arucci <leonel.arcucci@bunge.com>;	86172	INFRA	AR	BUE 1
	Silvia Stel <silvia.stel@bunge.com>;	8028	FLOW	AR	ROS 1

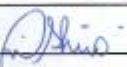
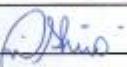
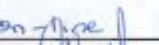
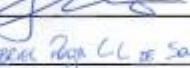
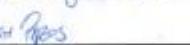
Project Name	Phase	Page 6 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

IT

3rd Party								22
Adriel K. de Mello <adriel.mello@amcom.com.br>;	CT012174	MDM	BR	GSP				1
Alex Oliveira <alex.oliveira.ext@bunge.com>;	CT017852	PMO	BR	SP				1
Andre Andrade <e-aandrade@neoris.com>;	CT017753	CST	BR	SP				1
Baltazar Bidart <baltazar.bidart.ext@bunge.com>;	x03	FLOW	AR	BUE				1
Damaris Fanderuff, Dra, CBPP PMP - System Logic <d	CT010903	EPM	BR	GSP				1
Fernan Pizzarro <fernан.pizarro.ext@bunge.com>;	x07	GTM	AR	BUE				1
Gabriel Curuchet <gabriel.curuchet.ext@bunge.com>	x08	GTM	AR	BUE				1
Guillermo Paz <guillermopaz@industrial-operations.c	CT011848	IOP	BR	GSP				1
Ivan Barberis <ivan.barberis.ext@bunge.com>;	x10	FLOW	AR	BUE				1
jimena.perdomo.ext@bunge.com	X17	OCM	AR	BUE				1
Jorge Iudica <jorge.iudica.ext@bunge.com>;	x11	TAX	AR	BUE				1
Luan Veras <Luan.Veras@br.ey.com>;	CT012783	PMO	BR	SP				1
Matheus Golin <matheus.golin@convista.com>;	CT011916	TRM	BR	SP				1
Pablo Calamara <pablo.calamara.ext@bunge.com>;	x13	GTM	AR	ROS				1
Vitor Fogassa <vitor.fogassa@slogic.com.br>;	CT012956	EPM	BR	SP				1
(blank)		(blank)	GTM	BR	(blank)			2
			MDM	BR	(blank)			2
			RTR	BR	(blank)			1
			Profile	BR	(blank)			2
Grand Total								70

Project Name	Phase	Page 7 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	

06. Presence List

Workshop Validation Session: Cobranzas	
Nombre y Apellido	Firma
Adolfo Irigoitia	
Carlos Hugo Barbero	
Daniela Shiro	
Demerval Goncalves Boldrini	
Edson Aparecido Dos Santos	
German Carlos Stampfli	
Guillermina Wiegers	
Gustavo Agustin Ristaino	
Jimena Perdomo	
Julian Monzon	
Mariana Tarigo	
Martin Hansen	
Sergio Jaquier Pigozzo	
Alberto Dobarro	
Jimena Perdomo	
TANIA SORIANO	
Sergio Martoni	
Gabriel Puga	 Gabriel Puga LL de Souza
Ruth Pasos	
Wei Yi Huang	
Yuelan Song	

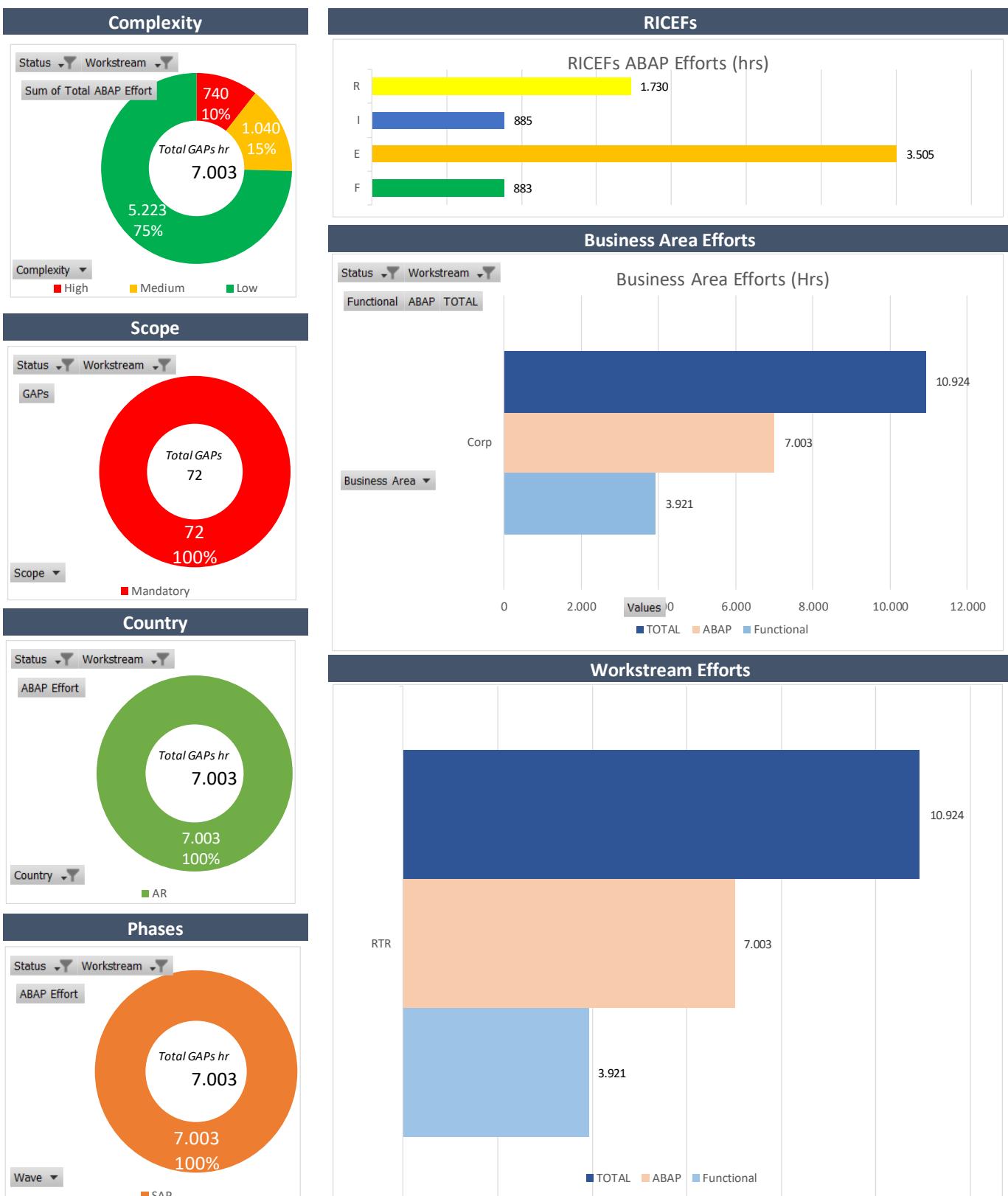
Project Name	Phase	Page 8 of 8
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)	



GAPS

RTR

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



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

GAP List by Workstream

quarta-feira, 15 de maio de 2019



Status	Open						
Row Labels	Component	Complexity	GAPs	TOTAL	ABAP	Functional	USD
⊕ RTR			72	10.924	7.003	3.921	542.763,78
Grand Total			72	10.924	7.003	3.921	542.763,78

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



ISSUES

RTR

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

ID	128
Date	14-Jan-19
Identified By	Ruth Pazos
Workstream	RTR
IT Owner	João Sachi
KU Owner	Julian Monzon
Issue Description	Muitos lançamentos com transação com variante com posição manual
Priority	Medium
Priority Value	2
Impact	High
Impact Value	3
Exposure Value	6
Exposure Level	High
Start Date	21-Jan-19
End Date	31-Mar-19
Week	Week 02: 07/jan/19 - 11/jan/19
Responsible	João Sachi
Action	Verificar com controles Internos pois usam por traz transações standad sem call transaction
Comments	
Current State	Not Started

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