



Business BluePrint (BBP)

E-Book

GTM.(110).[90].Offshore

Business BluePrint (BBP)

E-Book Contents

01 - BBP Document

02 - Workshop Presentation

03 - Benefits

04 - Workshop Record

05 - BBP Signoff and Presence List

06 - Gaps

07 - Issues

08 - Impacts



GTM.(110).[90] Offshore

90 - Offshore

EPM	Level 0 – Group	Level 1 – Scenario	Country				Business Unit					
			BR	AR	PY	UY	AGRI	F&I	Fertilizer	S&B	IOP	Corp
	90 - Off Shore		X	X	X		X	X				

DOCUMENT REVISION

Author / Revision	Version	Date	Comments	Status
Julio Vigorito	V01	October, 16 th	Example Document	Working in progress

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 1 of 37
BSA DEMETRA	Blue Print	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Contents

01. Offshore Scenario.....	4
01.01. Scenario Description	4
01.02 Objective	5
01.03 Functional Scope	5
01.03.01. Contract Creation – AS IS.....	6
01.03.02.01 Contract Creation – TO BE	9
01.03.02.02 Gaps BAT.....	11
01.03.03. Component Price – AS IS	12
01.03.03.01 Price Model – TO BE	13
01.03.03.02 Gaps BAT.....	15
01.03.04. Port / Material Options – AS IS	15
01.03.04.01 Port / Material Options – TO BE	17
01.03.04.02 Gaps BAT.....	18
01.03.05. Pricing – AS IS	18
01.03.05.01 Pricing – TO BE	19
01.03.05.02 Gaps BAT.....	20
01.03.06. Nomination – AS IS.....	21
01.03.06.01 Nomination – TO BE.....	23
01.03.06.02 Gaps BAT.....	23
01.03.07. Execution / Settlement – AS IS / TO BE	23
Back To Back	24
Washout	26
String	26
Circle	26
String 10 (Performance)	27
01.03.07.01 Gaps BAT.....	27
02. Master Data	27
02.01. Organizational Structure	27
02.02. Material master	28
02.03 Incoterms	28
02.04 Location	29
02.04.01 Weigh type / Grade type	31
02.04.02. Base Locations.....	32
02.05. Market Table - YEXGL_MARKETV	33
02.06. Crop Year.....	33
02.06. Quality Schemme	34
03. Integration.....	35
03.01. Accounting	35
03.02. Data migration Strategy main topics	35
04. RICEFS.....	35

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 2 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

05. Reporting	35
06. Roles & Responsibilities.....	35
07. Access profile	35
08. Organizational Impacts.....	35
09. Open Issues	35
10. BPO – Business Process Owner's acceptance sign off.....	35

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 3 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01. Offshore Scenario

01.01. Scenario Description

Bunge es una empresa del agronegocio que tiene mucha de sus operaciones basadas en el proceso de exportación. Exporta granos, foods, fertilizantes y Sugar para diversos países del mundo. La gran mayoría de las exportaciones de BBR - lo que es commodity y se negocia en bolsa - pasan primero por una Offshore / Trading antes de llegar al cliente final. Esto proceso sucede por dos temas:

1. Permitir que las operaciones se comercialicen en una única moneda. Contratos y facturas son creados todos en USD.
2. Protección de mercado. Cuando BBR exporta sus productos para un cliente final, pasando antes por BIC o BAT, el mercado no sabes donde la mercancía esta lleno.

Las dos offshore por donde BSC negocian sus exportaciones son BIC-UY (Bunge International Commerce), BAT (Bunge Agritrade) y BMVD (Bunge Montevideo). Hoy las operaciones de BIC-UY y BMVD estan pasando poco a poco a BAT y, al final está segunda será la offshore oficial de BBR.

Los contratos son creados por el Trading Station (YEXGL_AGRI_TS) y ejecutados por el Parcel (YEXGL_AGRI_A3). Todos los contratos son creados abajo de una entidad, que puede ser definida de acuerdo con la necesidad del negocio. Pueden ser creadas por operacion, por producto o por operación / producto.

Los contratos de trading de commodities son en general FOB (Free On Board), donde el cliente final asume los costos y riesgos del transporte de la mercancía. Pero se puede tener casos CIF y CFR, para los escenarios de compra de soja paraguaya y venta de trigo, respectivamente.

Son siempre negociados en moneda USD y precificados básicamente con valores de Prima, Futuro y Spreads (Puerto y Producto). Para los contratos Flat solo tenemos una condición de flat fijo. En algunos casos tenemos también condiciones de Flete, Seguro y Broker.

Tenemos en general 3 tipos de contratos, de acuerdo con el tipo de precio:

- **DP:** Son contratos creados sin precio. Las primas y futuros son fijados posteriormente.
- **Basis:** Son contratos creados con la prima obligatoria. Los futuros son fijados posteriormente.
- **Flat:** Son contratos creados con prima y futuros obligatorios.

La mesa de traders hace las negociaciones de precios en el mercado y informan al equipo de contratos en Uruguay. Esta ultima crea y especifica los contratos en SAP. Todo contrato de venta exportación BBR tiene un contrato de compra BIC-UY o BAT. Pero esta creación se realiza manualmente (no hay la solución de intercompany). Para los casos de BAR X BAT la creación de la compra se hace de manera automática.

Los traders tambien negocian con los clientes las opciones de puerto donde se va cargar el buque y, para los casos de Harina y Trigo, cuales son los tipos posibles. Esta información tambien se pasa al equipo de contratos.

Una vez creados los contratos, estos deben ser aprobados. La aprobación puede ser hecha por el trader o por el gerente de la Offshore. Despues de aprobados, estos son precificados o nominados, dependiendo de la necesidad del negocio. En general los contratos ya son nominados asi que el equipo de ejecución recibe la nominación del cliente. La nominación es el documento enviado por los clientes que se informa basicamente la commodity, los períodos de embarque, el puerto y el buque que se va cargar. En la mayoria de las veces el contrato no estas precificado todavía. Para nominar los contratos no es necesario que estos estén todos fijos, pero para ejecutar y facturar si.

Al momento de la nominación, si es necesario nominar un otro material o en un otro puerto, el usuario debe elegir la opcion que quieras nominar. Para esto las opciones (Puerto / Material) deben estar informadas en la creación del contrato.

El equipo de ejecución de Montevideo tambien es responsable por la ejecución y facturación de los contratos. De acuerdo con el tipo de proceso, hay diferentes formas de ejecutar los contratos en el cockpit A3. En todos los casos tenemos al menos un contrato de compra y uno de venta involucrados. Los únicos procesos en que hay movimentación de mercancía en el puerto / muelle (entrada y salida), son BtB y Stirng10 (Performance). Los otros procesos sólo implican en papeles y generación de notas de debito y credito.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 4 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Los distintos tipos de procesos de trading son:

1. BtB (Back to Back): Es un proceso donde tenemos uno (o mas) contrato de compra y uno (o mas) de venta y hay movimentación de mercancía en la localidad del puerto / muelle. Las cantidades totales de compra y venta deben ser iguales. O sea, toda la mercancía que llega al puerto tiene que salir para exportación. Siempre va generar facturas a pagar al proveedor y facturas a recibir del cliente. Es el escenario mas tradicional.

En BAT-UY hay un subprocesso importante en el proceso BtB, lo cual BBR no tiene la cantidad total para hacer la exportación al cliente. El subprocesso se llama Swap en Puerto. En esto escenario BIC compra esta cantidad que falta de un tercero (a través de un contrato GTM) y despues la "devuelve" con una venta para el mismo tercero. En la ejecución de esto subprocesso es importante que la venta sea identificada y informada a al equipo de controladaria BBR. Las cuentas contables para esto tipo de ventas son diferentes de las otras ventas exportación a terceros.

2. Washout: Es un proceso donde cancelamos un saldo de cantidad que no será ejecutada de un contrato de venta, con un contrato de compra a precio de mercado. En la mayoría de los casos se realiza para evitar la nominación y el papeleo.
3. String: Ocurre cuando hay más de un comprador y un vendedor involucrados en la cadena entre el primer vendedor (remitente) y el último cliente (propietario del barco). Como varias empresas comerciales pasan la nominación a otros partners, se forma una cadena de proveedores y, finalmente, termina en el proveedor que decide enviar el producto.
4. Circle: Es el mismo proceso descripto anteriormente para String, donde tenemos una cadena de business partners que pasan la nominación uno para el otro hasta que alguno ejecute. La diferencia es que en esto caso sucede que la misma contraparte aparece dentro de la cadena más de una vez. El acierto financiero es hecho basado en los precios de los contratos X el menor precio de la cadena.
5. String 10 (Performance): Es un escenario donde BIC recibe la mercancía del proveedor del contrato, pero paga la factura a un tercero. Esto proceso genera beneficios fiscales a BBR y sucede mucho con las plantas de azúcar en Brasil.

En el momento de la ejecución, pueden tener costos de exportación planeados y no planeados asignados a los buques. Ejemplos: Fumigación, Demurrage... Hay también la posibilidad de generar notas de débitos - a través de una transacción de emisión de DN – a los clientes por diversos conceptos, de acuerdo con la necesidad del negocio.

Los contratos pueden ser ejecutados con tolerância Under / Overfill. Los porcentajes de tolerância son informados en la creación del contrato y no es posible ejecutar más de lo que se ha definido. Una vez que el contrato fuera ejecutado, dependiendo del tipo de precio de tolerância negociado por el trader, debemos informar los valores de los componentes de prima y chicago para cantidad excedente. Estos valores son negociados por los traders que informan al equipo de contratos. Sin estos valores informados, los contratos no pueden ser facturados.

El proceso termina con la generación de las facturas de compra y/o venta. Para las ventas es necesario la aprobación de la factura electrónica por los órganos fiscales de Uruguay (DGI). No se genera los asientos contables a recibir, sin que la factura esté aprobada por la DGI.

Una vez que los asientos contables de compras fueran generados en BIC-UY, estos pasan por un flujo de aprobación en un sistema llamado "Portal de Aprovações". En este sistema son definidos los flujos y los aprobadores para cada tipo de documento, empresa y segmento de negocio. Para BAT y BMVD no hay un "Portal de Aprovações."

01.02 Objective

El objetivo de este BBP es detallar el proceso de trading como un todo. Explicando como se maneja las operaciones hoy en BAT (UY y BR) / BMVD y, agregando las customizaciones y cambios necesarios para adaptar a la solución SAP-BBR.

01.03 Functional Scope

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 5 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.03.01. Contract Creation – AS IS

Los contratos de trading en BAT y BMVD son creados por el cockpit Trading Station (YEXGL_AGRI_TS). El tipo de contrato master (MC) que utilizamos para la venta es la YSM1 y para la compra YPM1. Las entidades fueran definidas de acuerdo con la operación y el producto que estas negociando.

Para fines de este BBP (operaciones sudamerica), hay 6 operaciones importantes a contemplar:

1. Operaciones de trading de BMVD Bunge Brasil.
2. Operaciones de trading de BMVD con Bunge Paraguay.
3. Operaciones de trading OPL (Oil Product Line) de BMVD.
4. Operaciones de trading de BAT-UY con Bunge Argentina y con terceros.
5. Operaciones de trading OPL (Oil Product Line) de BAT-UY.
6. Operaciones de trading de BAT-BR con Bunge Brasil. Aca tambien incluimos el proceso de importación de Trigo y Foods otras orígenes.

Con esto fueran creadas respectivamente las siguientes áreas de ventas:

- **UY03 MVD-BR, 07 Distribution, 02 Grain Origination**
- **UY04 MVD-UY, 07 Distribution, 02 Grain Origination**
- **UY05 MVD-OPL, 07 Distribution, 02 Grain Origination**
- **UY06 BAT-UY, 07 Distribution, 02 Grain Origination**
- **UY07 BAT-OPL, 07 Distribution, 02 Grain Origination**
- **UY09 BAT-BR, 07 Distribution, 02 Grain Origination**

Aca hay un punto importante a considerar. Todas las operaciones de granos de BIC-UY y BMVD estan siendo migradas a BAT. De esta forma para fines de este BBP, vamos considerar el TO BE siempre abajo de la empresa BAT.

Los contratos de compra BAT x BAR son creados automaticamente por la funcionalidad de intercompany (interfaz con BAR Export). No hay la posibilidad de cambiar directamente estos contratos. Todos los cambios en la compra vienen de los cambios en los contratos de ventas exportación. Los otros contratos de compra (con terceros) y venta son creados manualmente en el TS.

Tenemos un proceso donde se crea contratos intracompanies dentro de las operaciones de BAT. En este proceso hacen negociaciones (contratos de compra y ventas) dentro de la misma empresa, para despues ejecutar un Washout por diferencia de precios. Por ejemplo, BAT-UY vendendo a BAT-OPL. Para estos casos la funcionalidad de intercompany estas habilitada, o sea, una vez que se aproba el contrato de venta, se crea la compra automaticamente. Los profit center son distintos para cada organización de venta.

Los MCs pueden tener mas de una posición con diferentes materiales. En general se crea contratos con mas de una posición para los casos de meses de futuros y/o períodos de embarques diferentes.

Hay basicamente 3 tipos de contratos, de acuerdo con el tipo de precio:

- **DP:** Son contratos creados sin precio. Las primas y futuros son fijados posteriormente.
- **Basis:** Son contratos creados con la prima obligatoria. Los futuros son fijados posteriormente.
- **Flat:** Son contratos creados con prima y futuros obligatorios y con un precio flat unico.

El tipo de contrato se determina en su creación, seleccionando este campo abajo (Tipo de Precio):

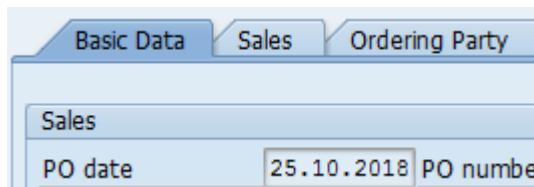
Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 6 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Fuera creada una planta única para cada Organización de venta. Esta planta es cargada automáticamente cuando ponemos el material. Lo mismo pasa con el muelle / terminal, donde fuera definido un default (0001) para todos las operaciones.

Los principales productos que pasan por las offshore son: Soja, Maiz, Trigo, Harina, Aceite, Cevada, Cascara de Soja, Aceite de Girasol y Biodiesel. Hay también los productos de Foods para atender el escenario de Foods otras origens.

Ademas de la Planta, Muelle y Tipo de Precio, tenemos mas algunas informaciones obligatorias en la creacion. Sigue las principales:

- **Cliente / Proveedor**
- **Partner Broker:** Para los casos que hay um broker responsable por la negociación, hay que informar el interlocutor en la solapa Interlocutor.
- **PO Date.** La fecha del contrato es informada en el campo abajo (<WBHD>-BSTDK). Solapa Datos Basicos a nivel de cabecera. Esta fecha se utiliza en la consulta del Long / Short y MtM.



- **Material.** Un punto importante a respecto de los materiales es que, ademas de estaren extendidos para la estructura organizacional de exportación y las plantas, deben estar asignados al grupo de commodity de la entidad.
- **Profit Center.** Esta informacion es cargada automáticamente cuando ponemos el material. Viene de los datos maestros, pero tambien estas en el grupo de commodity assignada al material. Es importante que lo que estas en el grupo estén de acuerdo con lo que estas en el dato maestro.
- **Sales / Purchase quantity.**
- **Exchange Code:** Para las commodities siempre utilizamos la bolsa de Chicago (CBOT).
- **Future Months:** Los meses de futuros disponibles para cada commodity estan cadastrados en el modulo TRM.
- **Payment Terms:** Hay una tabla para el control de los posibles payment terms. En BAT-UY hay condiciones de pagos distintas para clientes in-house y para terceiros.
- **Incoterm:** Información que define quien es el responsable (cliente o proveedor) responsable por los gastos en la negociación. Para las operaciones de trading en general son FOB X FOB, pero podemos tener otros (CIF, CFR, EXW...)
- **Weight Type y Grade Type:** Es decir si el peso final y local de clasificación será en la origen o en el destino.
- **Origin:** Aca informamos cual es el local de origen que estas saliendo la mercancia (Puerto).
- **Destination:** Aca informamos cual es el local de destino donde se va llevar la mercancia.
- **Tolerances:** Aca se informan las porcentajes de tolerâncias de los contratos (Underfill / Overfill). Considerar que para los contratos de papeles en BAT-UY es máximo 1%.
- **Tolerance Contract Level:** Defini si las tolerâncias son calculadas al nível de contrato o de posición.
- **Crop Year:** Aca informamos la cosecha.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 7 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- Price Tolerance Type:** El tipo de precio que se va calcular la cantidad de tolerância. Hoy tenemos dos tipos: a precio prima y a precio de contrato. En el primer caso, una vez que el contrato fuera ejecutado con tolerância, el usuário tiene que volver al contrato y informar los componentes de precio Prima y Chicago para esta cantidad excedente.
- Transportation:** 100% de los contratos son Marítimos.
- Contract Forms / Arbitration clause:** Las cláusulas de creación de contrato, de acuerdo con el producto que estas negociando.
- Incoterm Base Location y Base Location:** Estas informaciones son cargadas manualmente y utilizadas para el cálculo del MtM.
- Ship. Period Start y Ship. Period End:** El período de inicio y término del embarque.
- Ref ID:** Para informar la referencia de Broker.
- Component Price:** Dependiendo del tipo de precio que elegimos en la creación del contrato, tenemos que informar los componentes de precio en esta solapa Component Price. En estos casos los contratos DP y Basis.

Para los casos de Flat, informamos el precio directo en la pricing del contrato en la solapa condiciones.

- Port / Material Options:** Si el contrato tiene opción de puerto / material, esta información debe estar en la solapa Opciones.

Las opciones de puerto / material serán detalladas mejor en la sesión 01.03.03.

Hay algunos otros campos que no son obligatorios, pero son importantes para el proceso de trading. Son ellos:

- Pre Advice (Days) y Obligation Date:** Estos campos están en la cabecera del contrato (solapa Datos Adicionales) y son utilizados para determinar las fechas en que el contrato debe ser cumplido (ejecutado).

Exports	
Pre Advice (Days)	15
Obligation Date	28.09.2018

- Loading Clause**
- Loading Rate**
- Declaration Date**
- Extension (Days)**

Estos campos arriba están en la posición (en la solapa Exportación / Importación).

Overview	Material Data	Purchasing I	Purchasing II	Conditions (Purch.)	Partner	Texts	Item Status	Add-On Data
Overview	Options	Add info	Export/Import	Component Pricing	Expenses Text for contracts			
Loading Clause	10.1			Declaration Date		<input type="checkbox"/> Declared		
Loading Rate		MT/Day		Extension (Days)	30	<input type="checkbox"/> Email Sent		

Una vez que los campos obligatorios sean informados, el contrato puede ser grabado. Despues de creados, estos deben ser aprobados por la transacción WB24. Estos pueden ser aprobados por los traders o por el gerente de la offshore.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 8 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Los contratos Liberados ya estan disponibles para que los componentes sean fijados y el PC / nominacion sean creadas. Los contratos Flat, una vez aprobados, generan automaticamente el contrato de precio (PC).

Una ultima información importante de los contratos és el Item Status. Esta funcionalidad hace el control de toda las cantidades (fijadas, a fijar, nominadas, a nominar, ejecutadas, a ejecutar, facturadas...) de la vida del contrato. Para todos los procesos que hacemos para los contratos (MC, PCs y ECs), hay una validación en las cantidades del Item Status. En la solapa "Status del Item" podemos mirar estas cantidades:

Overview	Material Data	Sales I	Sales II	Conditions (Sales)	Partner	Texts	Item Status	Add-On Data
Referenced Quantities								
Quantity Sales 0,000 MT								
Quantity Purch. 0,000 MT								
Referencing Documents								
Reference document 0								
Original Document								
Status/Quantity Overview								
Unapplied Qty Futures Unpriced 0,000 MT								
Unapplied Qty Futures Priced 2.700,000 MT								
Unapplied Qty Basis Unpriced 0,000 MT								
Unapplied Qty Basis Priced 2.700,000 MT								
Applied Qty Futures Unpriced 0,000 MT								
Applied Qty Futures Priced 300,000 MT								
Applied Qty Basis Unpriced 0,000 MT								
Applied Qty Basis Priced 300,000 MT								
Quantity Nominated 300,000 MT								
Quantity Invoiced 300,000 MT								

Estos datos son grabados en la tabla WBHI. Es muy importante que esta tabla esté correcta, porque el reporte de posición (UPL) y todos los otros reportes buscan estas informaciones de ahí.

Hay una funcionalidad (transacción) que se puede parametrizar los formulários para impresión (Business Confirmation).

Para el control de las operaciones en BAT, hay algunos importantes reportes a considerar:

- 1) RECAP: Informa un resumen de las negociaciones que hiceran todos los dias, que se envian a los traders.
- 2) DAILYACTIVITY: Control de todos los cambios que se hacen en los contratos por dia, que se envia a los traders y la auditoria.
- 3) OPEN CONTRACTS: El resumen de los contratos que todavia estan en abierto.
- 4) INTERCOMPANY REPORT: Hace el control y informa las diferencias entre los contratos intercompanies BAR X BAT.
- 5) INTERCOMPANY REPROCES: Hace el reprocesamiento de los contratos intercompanies que
- 6) SETTLEMENT: Control de las facturas y contratos.
- 7) DECLARATION: Control de los contratos que deben ser declarados (puertos) y la fecha de declaración.
- 8) COLLECT: Collection Time report
- 9) PAPER: Paper Position report

01.03.02.01 Contract Creation – TO BE

Con la nueva solución desarrollada en el proyecto BBR-Agri, tenemos que considerar algunos cambios importantes en la creación de los contratos:

1. Todos los contratos serán creados con el Price Type DP y, lo que va definir el tipo de precio real (Frame, Basis y Flat), és la información del Price Model. El campo para informar el Price Model va estar abajo del campo Tipo de precio en la solapa Datos Adicionales:

Tipo de Preço	DP Component Pricing
Price Model	PV45 Oleo Exportação -

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 9 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

2. El flag de Option Contract (explicado anteriormente) tendrá una importancia mayor en esta solución. Una vez que esto flag esté seleccionado, va grabar las informaciones en la tabla de control de opciones de puerto.
3. Los contratos son creados con solamente una posición. Si hay períodos de embarque o meses de futuros distintos, creamos mas de un contrato. Esto es un punto a considerar porque para las operaciones en BAT se crean contratos con mas de una posición. Debemos adaptar la nueva solución para manejar mas de una posición.
4. El Base Location será cargado automáticamente de acuerdo con parámetros predefinidos. Este dato va depender del producto, del incoterm de contrato y de la filial de liquidación.
5. Será utilizada una planta default que se va cargar automáticamente al momento de informar el material (así como estas hoy). Pero la planta real del contrato será cargada al momento de informar el location Origen / Destino. Las plantas van a estar asignadas a las Locations.
6. El deposito (Muelle / Terminal) será siempre un default 2007. Esta información de los Muelles / Terminales serán Locations en SAP.
7. Hay que informar el Location Filial de Liquidación. Esta es la location de donde facturamos los contratos. Para los procesos de exportación en general es la misma del location origen (Puerto).
8. Hay una nueva solución de Item Status, donde vamos parametrizar cuales son los controls (cantidad fijada, nominada, ejecutada...) mas importantes y que serán utilizados para cada proceso.
9. Tenemos que informar la Intención del contrato, necesaria para la nueva solución del UPL (Long / Short y MtM). Hay 3 opciones:
 - Trade: Para contratos de Soja, Maiz y Trigo.
 - Crushing: Para contratos de Harina y Aceite.
 - No Relevant: Para contratos que no evaluan precio de mercado.

Dados de Controle UPL			
Loc. Base	FOB ...	50045825	SÃO LUIS (PDM), BR
Intenção	2 Export		

10. El flag Import / Export debe estar seleccionado. Hay algunos controls para el proceso de Originación y Mercado Interno que no serán validados, una vez que este flag este seleccionado.
11. Opción de puerto: En esta solapa fuera agregada las columnas Filial de Liquidación, Muelle / Terminal y Gasto con sus respectivos valores. El Base Location será cargado automáticamente de acuerdo con el Material, Incoterm y Filial de Liquidación.
12. La fecha real de contrato es al nivel de posición y será informada en la solapa Informaciones Adicionales.

Síntese	Condições (venda)	Parceiro	Texto:
Visão Geral	Opções	Informações Adicionais	
Data Doc.	11.07.2018		

13. Los componentes de precio serán informados en la solapa Detalles de Component Pricing, utilizando la nueva solución del Price Model (detallada en la próxima sesión).
14. Hay una nueva funcionalidad desarrollada en el proyecto SAP-Agri para parametrizar los formularios de contratos (Business Confirmation). Para esta nueva funcionalidad, el usuario puede definir las variables necesarias para impresión.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 10 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Todos los otros campos citados anteriormente y que se utiliza hoy en BAT, estarán disponibles en la nueva solución.

Para atender las necesidades de las operaciones de BAT, serán creadas 3 entidades distintas:

- Trading BAT-UY
- Trading BAT-BR
- Trading BAT-OPL

Crearemos también 3 áreas de ventas para atender las operaciones:

- UY14 Bunge Agritrade UY, 42 Mercado Externo, 46 Agri Trade
- UY15 Bunge Agritrade BR, 42 Mercado Externo, 46 Agri Trade
- UY16 Bunge Agritrade OPL, 42 Mercado Externo, 46 Agri Trade

Ademas de las entidades y áreas de ventas que serán creadas, lo que también va distinguir las operaciones en el sistema és el profit center. Vamos validar con el equipo de controladaria cuales son los profit center que serán utilizados para cada operaciones.

La funcionalidad intercompany será desarrollada y habilitada en el ambiente SAP-BBR, así como ya fuera explicado en el BBP de Exportaciones BAR. Para BAT tenemos que considerar también los procesos intracompany, incluso con las otras operaciones de BAT (Miami, Singapore...) que están en el ambiente SAP-BNA. En estos casos serán utilizados RFCs para hacer la interfaz con este ambiente. Aca un punto importante és que la sincronización solo va estar al nivel de contrato.

Otra funcionalidad que también será habilitada és la de tolerância (Underfill / Overfill). Para estos casos, además de la ejecución de estas cantidades, vamos considerar los cálculos automáticos de la diferencia al momento de crear / devengar las facturas en SAP (para los escenarios en que el tipo de precio de tolerância fuera a Premium Price).

Una vez creados, estos contratos pueden ser borrados directamente en el Trading Station, segun las siguientes reglas:

- Flats: Si no tiene ejecuciones / nominaciones creadas.
- Basis / Frame: Si no tiene fijaciones / nominaciones / ejecuciones creadas.

Una ultima funcionalidad que será adaptada a los procesos en BAT és el control de las comisiones de Broker. Para esto tendremos un programa / transacción que va manejar estos gastos y solo deja pagar la comision una vez que los contratos fueran pagos (compra) o recibidos (ventas).

Los reportes necesarios para la área de contratos serán adaptados a la nueva solución.

01.03.02.02 Gaps BAT

- **GAP(BAT)001:** Creación de la estructura organizacional y los profit center para BAT

Creación de la estructura organizativa para manejar las operaciones de BAT, así como sus entidades y respectivos profit centers necesarios. Ativación de los parâmetros necesarios para manejar los procesos para esta nueva Organización de Venta.

- **GAP(BAT)002:** Adaptar la funcionalidad de intercompany a las operaciones BAT

Además de adaptar la funcionalidad intercompany para las operaciones de BAT con AR, BR y PY, tendremos que considerar los procesos intracompanies con otras BATs (Miami, Singapore) y tambien dentro de la misma operación. Los casos en que BAT-UY vende a BAT-OPL, por ejemplo.

- **GAP(BAT)003:** Habilitar la funcionalidad de control de comision de Broker

Utilizar y adaptar la funcionalidad ya existente hoy en BIC para control de las comisiones de broker. A través de esto programa controlamos todo el manejo de los pagos de comisiones al broker. Estos gastos

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 11 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

solo serán pagos una vez que los contratos de compra o venta fueran pagos o recibidos. Una de las principales cosas que debemos adaptar es el Item Status.

- **GAP(BAT)004:** Contratos con mas de una posición para materiales, meses de futuros y períodos de embarque distintos

Adaptar las funcionalidades de creación de Fijación / Nominación / Ejecución / Opción de puerto para contratos con mas de una posición.

- **GAP(BAT)005:** Manejar meses de futuros y componentes de precio para Trigo

Habilitar los meses de futuros de Trigo y los respectivos componentes de precio a los contratos de trading.

- **GAP(BAT)006:** Adaptar los reportes de la área de contratos a la nueva solución SAP-BBR.

Los siguientes reportes serán adaptados a la solución SAP-BBR:

- 1) RECAP: Informa un resumen de las negociaciones que hicieron todos los días, que se envían a los traders.
- 2) DAILYACTIVITY: Control de todos los cambios que se hacen en los contratos por día, que se envía a los traders y la auditoría.
- 3) OPEN CONTRACTS: El resumen de los contratos que todavía están en abierto.
- 4) INTERCOMPANY REPORT: Hace el control y informa las diferencias entre los contratos intercompanies BAR X BAT.
- 5) INTERCOMPANY REPROCES: Hace el reprocesamiento de los contratos intercompanies que
- 6) SETTLEMENT: Control de las facturas y contratos.
- 7) DECLARATION: Control de los contratos que deben ser declarados (puertos) y la fecha de declaración.
- 8) VESSEL NOMINATION

Este desarrollo se hace necesario por un tema del nuevo Item Status y Price Model.

- **GAP(BAT)007:** Manejo de tolerâncias de Under / Overfill. Este GAP es compartido con ROU y BPY.

Habilitar el ingreso en el contrato en forma manual los porcentajes que correspondan y el tipo de precio al que se negociará el Over/Underfill.

También debe considerarse a nivel de ejecución para que permita ejecutar y facturar según la tolerancia definida en el contrato. En caso de existir over o under en la ejecución, para los escenarios a Premium Price, se deberá informar los componentes de Prima y Chicago para la diferencia y se habilitará una funcionalidad en la Trading Station para emisión de la nota de crédito / débito por la diferencia. En las operaciones de BAT-BR será hecho el cálculo de precio automático al momento de crear la factura.

01.03.03. Component Price – AS IS

Component Price es un tipo de precio que permite fijar parcialmente primas y futuros para un contrato específico. Significa que las primas y los futuros pueden fijarse en partes separadas hasta que se fijen completamente, según los términos del contrato (a elección del vendedor o comprador). Los componentes de precio son: primas, futuros y spreads (calidad de puertos y productos). El precio fijo final se define calculando el promedio ponderado considerando todas las fijaciones (prima y futuros).

Como dijimos en la sesión anterior, el tipo de precio define cuáles los componentes debemos fijar en la creación del contrato.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 12 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Basic Data	Sales	Ordering Party	Sales Add-On	Header Conditions (Sales)	Partner	Status	Texts	Administration	Additional Data
Created by	C2072068	On	25.10.2018						
Contract Attributes									
Contract Type	YSM1	Pur.ord.type							
BG Contract Type	QTY Quantity Contract	Pos Value Date	09.03.2016						
Price Type	FLAT Flat Price	Option Price Type							

Una vez definido el tipo de precio en la solapa arriba, si este fuera un DP o Basis, tenemos que informar los componentes y sus respectivos precios en la solapa Detalles Component Pricing:

Overview	Conditions (Purch.)	Partner	Texts	Item Status	Add-On Data	Process Details																																							
Overview	Options	Add info	Component Pricing	Expenses Text for contracts	Export/Import																																								
<table border="1"> <tr> <td>PO Quantity</td> <td>900.000 MT</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Fix Item</th> <th>D</th> <th>Fut. Trad.</th> <th>CnTy</th> <th>Purch. FixedQuantity</th> <th>OUN</th> <th>Condition rate</th> <th>Crcy</th> <th>Unit</th> <th>UoM</th> <th>Condition value</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>.CZ17</td> <td>Y008</td> <td></td> <td>900.000</td> <td>MT</td> <td>14.00</td> <td>USD</td> <td>1</td> <td>MT</td> <td>12,600.00</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>.CZ17</td> <td>ZP02</td> <td></td> <td>900.000</td> <td>MT</td> <td>199.00</td> <td>USD</td> <td>1</td> <td>MT</td> <td>179,100.00</td> </tr> </tbody> </table> </td> </tr> </table>							PO Quantity	900.000 MT			<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fix Item</th> <th>D</th> <th>Fut. Trad.</th> <th>CnTy</th> <th>Purch. FixedQuantity</th> <th>OUN</th> <th>Condition rate</th> <th>Crcy</th> <th>Unit</th> <th>UoM</th> <th>Condition value</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>.CZ17</td> <td>Y008</td> <td></td> <td>900.000</td> <td>MT</td> <td>14.00</td> <td>USD</td> <td>1</td> <td>MT</td> <td>12,600.00</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>.CZ17</td> <td>ZP02</td> <td></td> <td>900.000</td> <td>MT</td> <td>199.00</td> <td>USD</td> <td>1</td> <td>MT</td> <td>179,100.00</td> </tr> </tbody> </table>		Fix Item	D	Fut. Trad.	CnTy	Purch. FixedQuantity	OUN	Condition rate	Crcy	Unit	UoM	Condition value	10	.CZ17	Y008		900.000	MT	14.00	USD	1	MT	12,600.00	20	.CZ17	ZP02		900.000	MT	199.00	USD	1	MT	179,100.00
PO Quantity	900.000 MT																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fix Item</th> <th>D</th> <th>Fut. Trad.</th> <th>CnTy</th> <th>Purch. FixedQuantity</th> <th>OUN</th> <th>Condition rate</th> <th>Crcy</th> <th>Unit</th> <th>UoM</th> <th>Condition value</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>.CZ17</td> <td>Y008</td> <td></td> <td>900.000</td> <td>MT</td> <td>14.00</td> <td>USD</td> <td>1</td> <td>MT</td> <td>12,600.00</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>.CZ17</td> <td>ZP02</td> <td></td> <td>900.000</td> <td>MT</td> <td>199.00</td> <td>USD</td> <td>1</td> <td>MT</td> <td>179,100.00</td> </tr> </tbody> </table>		Fix Item	D	Fut. Trad.	CnTy	Purch. FixedQuantity	OUN	Condition rate	Crcy	Unit	UoM	Condition value	10	.CZ17	Y008		900.000	MT	14.00	USD	1	MT	12,600.00	20	.CZ17	ZP02		900.000	MT	199.00	USD	1	MT	179,100.00											
Fix Item	D	Fut. Trad.	CnTy	Purch. FixedQuantity	OUN	Condition rate	Crcy	Unit	UoM	Condition value																																			
10	.CZ17	Y008		900.000	MT	14.00	USD	1	MT	12,600.00																																			
20	.CZ17	ZP02		900.000	MT	199.00	USD	1	MT	179,100.00																																			

Para los DPs no es obligatorio la fijación de los componentes en la creación del contrato. Solo al momento de hacer el "pull" del precios (especificar el contrato) en los PCs. Para los contratos Basis es obligatorio informar la prima en la creación del contrato. La condición de Prima es Y008 y de futuros es la ZP02.

Para los casos de contrato que fueran ejecutados con tolerância, si el tipo de tolerância fuera a precio prima, debemos informar los componentes (y sus respectivos valores) de prima y chicago para la cantidad excedente. Estos componentes son informados en la pricing del contrato. Sin estos datos no será posible facturar el contrato.

Un contrato puede tener tantas fijaciones como sea necesario para fijar el precio del contrato y estas pueden crearse para cantidades diferentes.

Los contratos Flats son creados con precio fijo. Esto precio es informado en la pricing del contrato en la solapa Condiciones. La condición de Flat es la YY10.

Además de los componentes detallados anteriormente, que forman el precio del contrato, podemos tener otras condiciones que se informan en la pricing del contrato. Son ellas:

- Broker Comision: Para las negociaciones que se paga comisión al Broker. Ademas de informar el valor de la condición (USD/MT), hay que informar el código del Broker en la solapa de Interlocutor.
- Flete: Para los contratos de venta de trigo para BBR y contratos de foods otras orígenes
- Seguro: Para los contratos de foods otras orígenes

01.03.03.01 Price Model – TO BE

El Price Model es la nueva solución de precificación que trajimos de BEMEA para BBR. Es un esquema de precio donde se define los componentes (conditions) que forman el precio final del contrato. La selección del Price Model es hecha en la solapa Datos Adicionales, de acuerdo con el producto y el tipo de precio que se va utilizar en el contrato.

Dados básicos	Venda	Emissor do pedido	Conds.cabeçalho (venda)	Parceiro	Status	Textos	Administração	Dados adic.
Criado por	C2100339	Em	20.12.2018					
Atributos do Contrato								
Tipo contr.com.	YSM1	Tipo PO						
Tipo Contrato BG	QTY Quantidade	Data Valor Pos	23.02.2018					
Tipo de Preço	DP Component Pricing	Opção Price Type						
Price Model	PV44 Soja Exportação - ...	Criado de						

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 13 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Los tipos de precio son:

- Frames: Creados sin informar los componentes de precio. Las primas y futuros son fijados posteriormente.
- Basis: Creados con el componente de prima y spread obligatorios. Los futuros son fijados posteriormente.
- Flat: Creados con los componentes de prima y futuros fijados o con un precio flat cerrado.

Como explicado anteriormente, los price models son definidos por producto y tipo de precio. Ademas de los componentes que forman el precio del contrato (Basis, Chicago, Spread y Precio Flat), hay la posibilidad de informar otras condiciones de precio necesarios de acuerdo con el proceso:

- Prima (Under / Overfill)
- Chicago (Under / Overfill)
- Broker Comision
- Flete
- Seguro

Estos componentes / condiciones son parametrizados en el momento de la creación de los Price Models.

Una vez que el Price Model es informado en la cabecera del contrato, el usuário debe informar los componentes / condiciones en la solapa Detalles del Component Pricing.

Componente	Fix...	Pricing component	Quantidade	Fix...	U...	Monta...	Moeda	Uni...	U...	Num...	Deno...	Valor condi...	Moe...	DtFixPreço	Data de P...	Taxa condição	Mo...
103... CE02 Prêmio		▼ 10,000	TO	10,00	USD	10000	LB	46.297	21		22,05	USD	30.01.2019		1,00000		
103... CE03 Spread Premio (Port... ▼ 10,000			TO	12,00	USD	100	LB	46.297	21		2.645,54	USD	30.01.2019		1,00000		
103... CE01 Chicago		▼ 10,000	TO	35,00	USD	100	LB	46.297	21		7.716,17	USD	06.02.2019		1,00000		

Para atender a los procesos de BAT serán creados los siguientes PMs:

1) Soja

- Soja Flat
- Soja Basis
- Soja Frame (DP)

2) Maiz

- Maiz Flat
- Maiz Basis
- Maiz Frame (DP)

3) Trigo

- Trigo Flat
- Trigo Basis
- Trigo Frame (DP)

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 14 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

4) Harina

- Harina Flat
- Harina Basis
- Harina Frame (DP)

5) Aceite

- Aceite Flat
- Aceite Basis
- Aceite Frame (DP)

6) Cevada

- Cevada Flat

7) Cascara de Soja

- Cascara de Soja Flat

8) Girasol

- Girasol Flat

9) Biodiesel

- Biodiesel Flat

10) Foods

- Foods Flat

01.03.03.02 Gaps BAT

- **GAP(BAT)008:** Creación de los Price Models necesarios para atender las operaciones de BAT

Crear los PMs necesarios para las operaciones BAT, de acuerdo con los productos y tipo de precios.

01.03.04. Port / Material Options – AS IS

La funcionalidad de Opción de Puerto / Material es bastante utilizada en el proceso de trading. Para las operaciones de BAT-UY, en general, se utiliza las opciones de materiales. Ahora para las operaciones de BAT-BR, en general, se utiliza las opciones de puerto.

Muchas veces el trader ya negocia con el cliente mas de una opcion de puerto donde se va a cargar el buque o mas de una opcion de tipo de harina. Para estos casos usamos un contrato con opcion de puerto, que debe ser informada en la creación del contrato en la solapa Opciones.

Material Options – AS IS														
Port / Material Options – AS IS														
Port / Material Options – AS IS														
D...	Opt I...	Material	Description	Premium P...	Pre...	Price ...	Delt...	per	UoM	Expen...	Parity	Parity Location	Location name	
<input type="checkbox"/>	10	147721	BR SOYABEA...	10,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU		FOB	45001783	SANTOS - SP, BR	
<input type="checkbox"/>	30	147721	BR SOYABEA...	10,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU		FOB	45001974	VITORIA, BR	
<input type="checkbox"/>	40	147721	BR SOYABEA...	10,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU		FOB	45001689	RIO GRANDE, BR	
<input type="checkbox"/>	50	147721	BR SOYABEA...	10,00	USD	0,00	<input type="checkbox"/>	100	BU		FOB	45001557	PARANAGUA SOCE	
<input type="checkbox"/>	60	147721	BR SOYABEA...	10,00	USD	0,00	<input checked="" type="checkbox"/>	100	BU		FOB	45001783	SANTOS - SP, BR	

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 15 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Aca se pone las siguientes informaciones:

- Material:** Si es un caso de opción de material, en este campo informamos lo otro material.
- Flat Price:** Si el contrato ya tiene un precio flat y para la opción de puerto o material esto precio fuera distinto, el usuario puede informar lo otro precio en este campo. Solo aparece para los contratos Flat.
- Currency:** Cargada automaticamente. Todos los contratos de exportación BBR que tenemos son en USD.
- Premium Price:** Si el contrato todavía no tiene un precio flat (solamente la prima) y para la opción de puerto o material esto precio prima fuera distinto, el usuario puede informar lo otro precio en este campo. Solo aparece para los contratos DP y Basis.
- Price Delta:** La diferencia del valor de precio para cada opción.
- Price Unity y Measure Unity:** Estos campos son cargados de acuerdo con lo que fuera definido en el cadastro del material.
- Parity:** Es el incoterm de la opción.
- Parity Location:** Si es un caso de opción de puerto, en este campo informamos lo otro puerto (va llenar el campo Localidad Origen).
- Storage Location:** Informamos el Muelle de la opción .
- Weight Type y Grade Type:** Es decir si el peso final y local de clasificación será en la origen o en el destino, en la opción de puerto.
- Mode of Transport:** 100% de los contratos son Marítimos.
- Payment Terms**
- Base Location Parity:** Incoterm de la Base Location.
- Base Location:** Base Location de la opción.
- Profit Center**

Al momento de nominar el contrato por el A3, el equipo de ejecución debe elegir la opción acordada con el cliente.

Agribusiness BIC-UY EP Change O:0002279-20 TEST BIC JULIO/TEST BIC JUL

The screenshot shows the 'Agribusiness BIC-UY EP Change' screen. At the top, there's a toolbar with icons for Project, EP, and Nomina. Below it, a navigation bar has tabs for Project, EP, Vessel, and Available Contracts. The EP tab is selected, showing 'EP' and 'O:0002279-20 TEST BIC JULIO / TEST BIC JUL...' in the dropdown. The main area displays a list of contracts under 'Project' and details for the selected one. The 'Master Contract' row shows '1000048717' for Master Item and '10' for Mast Item. The 'Pricing Contract' row shows '2000055004' for Prc Item and '10' for Prc Item. The 'Nomination' section shows '16.700,000' for Av.Ctr Qty. At the bottom, a table lists 'Opt Requestor' with 'BUNGE R...' selected. The table columns include Opt Item, Delet.Ind., Material, Material Description, Prem Price, Prem Crcy, Delta Inp, Parity, Parity Location, Location name, and Weight. The data rows show various entries for BR SOYABEAN AGRI with different values for the other columns.

El usuario informa la cantidad que será nominada y selecciona la opción que quieras nominar. Una vez que hace esto y nomina el contrato, el sistema ejecuta automáticamente las siguientes acciones:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 16 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

1. Baja la cantidad de la posición principal del MC. Si estan nominando por la cantidad total, se borra la posición principal.
2. Si la posición principal ya tiene un PC creado, baja la cantidad del PC. Si estan nominando por la cantidad total, se borra el PC.
3. Crea una nueva posición en el master contract con la cantidad nominada.
4. Crea un nuevo PC para esta nueva posición con la cantidad nominada.
5. Crea un nuevo EC abajo del nuevo PC con la cantidad nominada.

Las posiciones de opción son creadas con referencia a la posición principal del contrato:

Trading Contract Items								
Item ...	Item Cate...	Vendor	Material	Batch	Valuation ...	Description	Plant	Storage Location
10 YMC1 BB...	▼ 1004711		147714			BR SOYABEANME...	Agribusiness BIC-UY	PAR - Bunge
1050 YMC1 BB...	▼ 1004711		147714			BR SOYABEANME...	Agribusiness BIC-UY	RGD - Bunge
1060 YMC1 BB...	▼ 1004711		147714			BR SOYABEANME...	Agribusiness BIC-UY	SAL - Cotejipe

Si es necesario borrar / cambiar la cantidad de una nominación de opción, el sistema ejecuta automaticamente las siguientes acciones:

1. Borra o Cambia la cantidad del EC de opción.
2. Borra o Cambia la cantidad del PC de opción
3. Borra o Cambia la cantidad de la posición de la opcion en el MC.
4. Habilita (saca el indicador de borrado) o vuelve la cantidad para la posición principal del MC.
5. Habilita (saca el indicador de borrado) o vuelve la cantidad para el PC de la posición principal del MC.

01.03.04.01 Port / Material Options – TO BE

Tenemos una nueva solución de Opción de Puerto / Material un poco distinta de la solución actual. Las principales diferencias son:

1. En el MC no se crean posiciones nuevas para cada opción nominada. El contrato se queda con una posición sola y lo que queda con distinto puerto o material son los documentos de Fijación, PC y EC.
2. Los documentos subsiguientes pueden o no crearse de forma automática asi como esta hoy. Hay dos formas dependiendo del tipo de precio del contrato:
 - Si el contrato no está precificado, al momento de nominar, elegimos una opción y el sistema va generar el EC y un PC con precio provisorio. Despues al momento de crear la fijación, el usuario elige la opción que esta fijando, de acuerdo con lo que nomino.
 - Si el contrato ya tiene precio final, al momento de nominar, se van a crear automaticamente los documentos de Fijación y PC para la opción nominada.

Hay un nuevo documento GTM que fue agregado al flujo de los contratos de exportación, que es la Fijación. Este documento va contener el precio final del contrato y será detallado en la sesion Pricing de este BBP. Al momento de fijar el contrato (crear el doc. de fijación), si este fuera de opción (flag Option Contract), el usuario ya tiene que informar para que puerto / material esta fijando. Pero asi como ya funciona actualmente, no es necesario fijar el precio antes de nominar la opción. Hay la posibilidad de nominar la opción sin precio y despues fijar el precio para esta.

Para fines de evaluación Mark to Market, este reporte hoy ya esta buscando los precios al nivel del documento de Fijación. O sea, ya va buscar los precios correctos para cada opción.

En solapa de Opciones de puerto fueron agregadas las siguientes columnas:

- Filial de Liquidación: Obligatorio informar
- Muelle / Terminal: Opcional
- Gastos: Opcional. Aca existe la posibilidad de informar los costos referentes a la exportación. Actualmente es utilizado para informar el costo de elevación.

Ademas de las nuevas columnas, la información de Base Location es cargada automaticamente una vez que se informe el producto, incoterm y filial de liquidación.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 17 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.03.04.02 Gaps BAT

N/A.

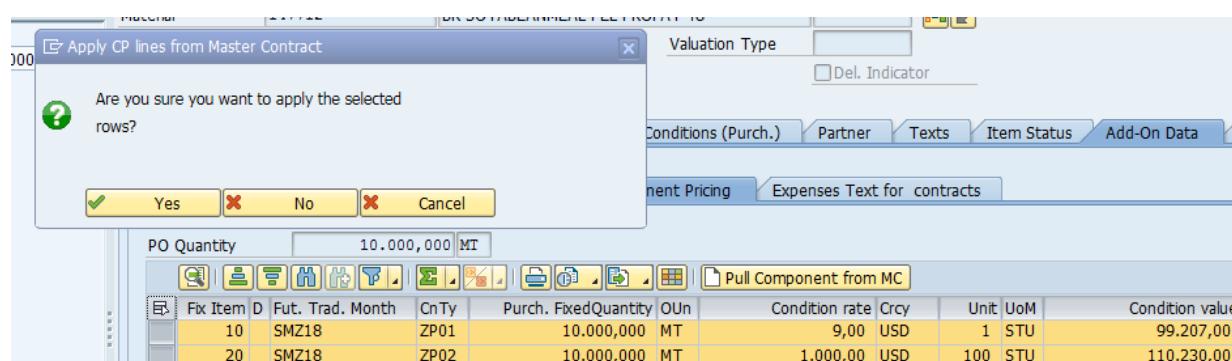
01.03.05. Pricing – AS IS

El documento que contiene el precio real del contrato en las operaciones de BAT es el Pricing Contract (PC). Una vez que este documento esté creado y con el “pull” hecho, el MtM y otros reportes de SAP siempre buscan el precio del contrato de ahí.

Para las ventas el tipo de contrato es YSP1 y para las compras el tipo es YPP1. Las categorías de ítem son las mismas de los contratos master (YMC1). Hay algunos puntos importantes en la creación del PC:

1. Tipo de precio del contrato:
 - Flat: El PC se crea automáticamente en la aprobación del MC.
 - DP y Basis: Crea manualmente el PC por el Trading Station, con referencia al contrato.
2. Cantidad disponible a fijar (Item Status): Hay que tener cantidad disponible en el ítem status del contrato master para creación del PC.
3. Opción de Puerto: Como dijimos en la sesión anterior, el PC se puede crear automáticamente cuando nominamos una opción de puerto.
4. Status del contrato: Solo es posible crear el PC si el contrato esté con el status L - Liberado.

En los casos de contratos DP y Basis, sólo la creación del PC no significa que el MC esté precificado. Un MC solo tendrá un precio final cuando hagamos el “pull” - en el PC - de los componentes fijados. El “pull” es la confirmación del precio del contrato, que se hace desde la solapa “Component Pricing” del PC.



Cuando confirmamos el “Pull” se puede decir que el contrato tiene un precio final. En la visualización de la TS el MC se quedará en verde y el PC con una moneda:

Contract List	S	Ctr....	Purchase / Sale	Partner Description	Contract Status	C.	Commodity Description	Price...
- 1000058329-10	<input type="checkbox"/>	M	P	AGB INTERNATIONAL S.A.	6.800,000 MT BR CORN GRAIN ORIGINATION	179,00		
• 2000065596-10	<input type="checkbox"/>	P	P	AGB INTERNATIONAL S.A.	6.800,000 MT BR CORN GRAIN ORIGINATION	179,00		

És posible crear PCs sin que las componentes obligatorias (ZP01 y ZP02) esteán informadas. Esto sucede porque el negocio necesita nominar el contrato sin que esto tenga un precio final. En este escenario creamos el PC con referencia al MC (que no tiene los componentes fijados) y solo grabamos. Así se queda esto documento en el flujo:

Contract List	S	Ctr....	Purchase / Sale	Partner Description	Contract Status	C.	Commodity Description	Price...	Mean Price
- 1000058327-10	<input type="checkbox"/>	M	S	BUNGE IBERICA	2.000,000 MT BR SOYABEANMEAL PEL PR...	0,00			
• 2000065628-10	<input type="checkbox"/>	P	S	BUNGE IBERICA	2.000,000 MT BR SOYABEANMEAL PEL PR...	0,00			

Una vez creado el PC, el contrato ya puede ser nominado, pero no ejecutado. Sólo podemos ejecutar cuando hacemos la confirmación ("pull") del precio en el PC. Y para hacer esta confirmación los componentes obligatorios deben estar fijados al contrato.

Hay un proceso de negocio que no es necesario tener los dos componentes (Prima y Futuro) fijados. Es el Washout a Basis (vamos detallar mejor en las próximas sesiones). Pero en resumen el usuario solo informa la prima en el MC y hace el "pull" en el PC. El precio final del contrato será el precio prima, convertido en USD/MT.

01.03.05.01 Pricing – TO BE

En la solución SAP-Agri si agrego un nuevo documento en el flujo de los contratos (además de los PCs y ECs). Esto 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 siempre buscan el precio del contrato de ahí.

Para las ventas el tipo de contrato es YSF1 y para las compras el tipo es YPF1. Las categorías de ítem son las mismas de los contratos master (YMC1). La Fijación es creada por la Trading Station con referencia al contrato. Cuando consultamos un flujo de contrato por la TS, la fijación es este documento seleccionado abajo:

Contract List	S	I	P	C.	Price...	Model Name	Partner Description	Commodity	Commodity Description	Contract Quantity	Open Quantity	Nom
- 1000068116-10	<input type="checkbox"/>	S	M	PV45			BUNGE INTL. COM. LTD SUC. URUGUAY	149151	BR DEGUMMED SOYBEAN OIL	10,000	10,000	
• 2000059379-10	<input type="checkbox"/>	S	G	PV45			BUNGE INTL. COM. LTD SUC. URUGUAY	149151	BR DEGUMMED SOYBEAN OIL	10,000	0,000	
• 2000075981-10	<input type="checkbox"/>	S	P	PV45			BUNGE INTL. COM. LTD SUC. URUGUAY	149151	BR DEGUMMED SOYBEAN OIL	10,000	0,000	

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 19 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Para los contratos de commodities que evaluan mercado (MtM), las Fijaciones son siempre creadas manualmente con referencia al contrato master. Mismo que estos contratos sean Flat. Para los contratos que no son de commodities y no evaluan mercado, las fijaciones son creadas

Hay algunos puntos que van a influir en la creación de la fijación:

1. Price Model

- Flat: Para los contratos con commodities que evaluan mercado, las fijaciones son siempre creadas manualmente. Para los contratos que no evaluan mercado y tienen un precio Flat, estas son creadas automáticamente cuando aprobamos el contrato master.

Solo se puede crear la fijación si todos los componentes obligatorios del PM estén fijados para la cantidad total.

- Frame y Basis: Las Fijaciones son siempre creadas manualmente, con referencia a los contratos.

Se puede crear la fijación si todos los componentes obligatorios del PM estén fijados parcialmente. La fijación se creará por la menor cantidad fijada de uno de los componentes obligatorios.

2. Cantidad disponible a fijar (Item Status): Hay que tener cantidad disponible en el item status del contrato master para creación de la fijación. El sistema valida el siguiente Item status para crear la fijación:
3. Opción de Puerto: Como dijimos en la sesión anterior, hay una tabla de opciones que hace el control de las cantidades que pueden ser fijadas para cada opción. Si la información en esta tabla estuviera incorrecta, puede impactar en la creación de la fijación. Para los contratos con opción, las fijaciones se crean por puerto.
4. Status del contrato: Solo es posible crear la fijación si el contrato esté con el status L - Liberado.

Una vez creada la Fijación, el sistema crea automáticamente un PC con el precio de la fijación. En verdad para cada fijación se crea una posición en el PC. En esta solución solo tenemos un PC por MC, con varias posiciones.

Además se cambió un poco la estructura del PC. Este documento tiene dos categorías de ítem distintas:

- Categoría Precio Provisorio (YPPC): Es creada en el momento que se nombra el contrato. En la mayoría de los casos de exportación, la nominación es creada antes del contrato tener un precio flat. O sea, antes de la fijación. El precio que carga en el PC y en la nominación es un precio "dummy" de mercado.
- Categoría Precio Final (YPC1): Es creada en el momento que se crea la fijación. El precio que carga en el PC es de la Fijación. Todas las ejecuciones abajo de esta posición de PC van a estar con este precio.

Las Fijaciones pueden ser borradas de las siguientes formas, de acuerdo con el estado del contrato:

- Directamente por el Trading Station: Si la Fijación no tiene una nominación / ejecución asignada. Si existe una nominación / ejecución asignada a la fijación, tendremos que borrar primero estos documentos. Y además, dependiendo del tipo de precio del contrato, hay dos maneras diferentes de borrar:
 1. Flat: Borrando el contrato, borra automáticamente la fijación.
 2. Basis / Frame: Borra la fijación directamente.
- Automaticamente al borrar la Nominación: En los casos de los contratos Flat con opción de puerto.

Una vez que una Fijación es borrada, el sistema borra automáticamente el PC (con precio final).

01.03.05.02 Gaps BAT

- **GAP(BAT)009:** Habilitar la solución de Fijación a los contratos BAT

Habilitar la funcionalidad de creación y manejo de las Fijaciones a los contratos BAT. Considerar la creación de la Fijación solo con precio prima para el tipo de operación Washout.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 20 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

01.03.06. Nomination – AS IS

La nominación es el documento enviado por el cliente que determina básicamente cual es la cantidad, commodity, período, puerto y buque que, al principio, se va a ejecutar el contrato. En la solución de trading BIC-UY las nominaciones se representan por los ECs. El equipo responsable por hacer las nominaciones es el equipo de ejecución, que se queda en Montevideo.

Para la venta el tipo de EC es el YSE1 y para la compra YPE1.

Para nominar un contrato GTM primero tenemos que crear el proyecto y el EP, por el cockpit de ejecución (A3). La transacción del cockpit es la YEXGL_AGRI_A3.

The screenshot shows a software interface titled "Agribusiness BIC-UY EP Change". It contains a list of fields with input boxes or dropdown menus:

- Project
- Description (checkbox checked)
- Vessel
- Vessel Owner
- Captain
- Agent
- TSW Nomination
- C/P Date
- Demurrage
- Dispatch
- Detention
- Time Chart Rate
- Daily Hire Rate
- Person Respons.

At the bottom right of the window are two buttons: a green checkmark and a red X.

La única información obligatoria en este momento es la descripción del proyecto. En el proceso de trading se ha definido que cada proyecto representa un buque.

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

The screenshot shows a software interface titled "Agribusiness BIC-UY EP Change O:0002153-01 PEDHOUAS FARMER IBERICA/BA". It contains a list of fields with input boxes or dropdown menus:

- EP
- Description (checkbox checked)
- Execution type (dropdown menu)
- Person Respons.
- Trading Desk (dropdown menu)
- Material Group
- Commodity code
- Profit Center
- Reporting Crcy
- Unit of Entry
- Interface Type (dropdown menu)
- Interface Active (checkbox)

At the bottom right of the window are two buttons: a green checkmark and a red X.

Para estos casos tenemos que informar los siguientes datos:

- **Description:** La denominación del EP.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 21 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

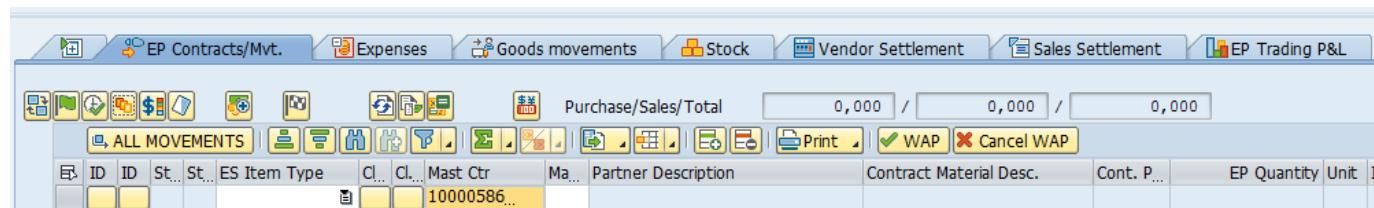
- **Execution Type:** Aca tenemos cinco opciones

- **05 – Washout:** El tipo que utilizamos para ejecutar los procesos de Washout.
- **06 – Circle without physical movement:** El tipo que utilizamos para ejecutar los procesos de Circle.
- **07 – String without physical movement:** El tipo que utilizamos para ejecutar los procesos de String.
- **09 – Multi B-t-B:** El tipo que utilizamos para ejecutar los procesos de Back to Back y para String en los casos que existe cambio de customer.
- **10 – String with physical movement:** El tipo que utilizamos para ejecutar los procesos de String 10 (Performance) y para los casos de String en que se modifica el vendor.

- **Trading Desk**

- **Commodity Code:** Aca informamos la commodity que va a ser ejecutada. Cuando llenamos esto campo, los campos grupo de mercancías, moneda, UM y centro de beneficio se cargan automaticamente.

Una vez creado los EPs es posible nominar los contratos. Para esto tenemos que informar el contrato en la columna “Contrato Maestro”:



Cuando informamos el contrato, si este fuera con opción, el sistema va solicitar la opción y cantidad nominada para esta opción.

Agribusiness BIC-UY EP Change O:0002153-02 PEDHOULAS FARMER IBERICA/BA																
Nominate																
Project		Master Contract			Contract Quantity			UoM		Av.Ctr Qty						
PE	Master Contract	1000058620	Mast Item	10	10.000,000	MT										
•	Pricing Contract	2000065922	Prc Item	10	10.000,000	MT										
•	Nomination				10.000,000	MT										
Opt Requestor																
Opt Item	Delet.Ind.	Material	Material Description	Flat Price	Crcy	Parity	Parity Location	Location name	Weight Type	Grade	Type	MOT	Ship.cond.	PayT	PayT Desc	BaseLoc
10	<input type="checkbox"/>	147721	BR SOYABEAN AGRI	402,00	USD	FOB	45001716	SALVADOR, BR	ORIG	ORGN	ZC	Maritime	E001	CAD São Paulo	FOB	
20	<input type="checkbox"/>	147721	BR SOYABEAN AGRI	402,00	USD	FOB	45001964	VILA DO CONDE, BR	ORIG	ORGN	ZC	Maritime	E001	CAD São Paulo	FOB	

Hay mas algunos datos (columnas) importantes que los usuarios pueden informar antes de nominar el contrato:

- **Obligation Date:** Fecha que se debe finalizar el embarque.
- **Nomination Date:** Fecha que el cliente envio la nominación.
- **Order Reason:** Esto campo es utilizado para los procesos de Swaps (Devoluciones en el Puerto). En este proceso Bunge toma prestado una cierta cantidad de commodities de un tercero en el puerto (BBR no tiene cantidad disponible para llenar el buque) y despues “devuelve” esa cantidad en un contrato de ventas para esto tercero. Esta operación solo sucede con ventas terceros.

Asi como pasa para los PCs, hay algunos puntos importantes a considerar en la nominación. Son ellos:

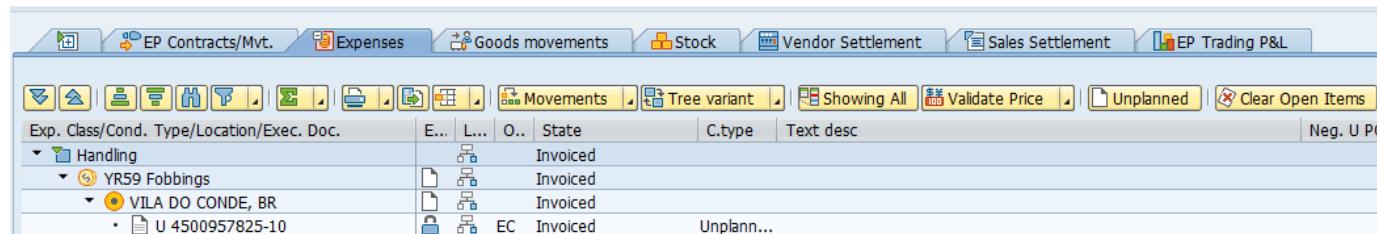
- **Cantidad a nominar disponible (Item Status):** Hay que tener cantidad disponible en el item status del contrato master/pricing para creación de la nominación.
- **Opción de Puerto / Material:** Al momento de nominar debemos elegir el Puerto / Material.
- **Status del contrato:** Solo es posible crear la nominación si el contrato esté con el status L - Liberado.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 22 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- Tipo de ejecución: En las operaciones BtB debemos nominar uno contrato a la vez (compra y venta) y para las otras operaciones es posible nominar los dos al mismo tiempo.

Una vez creada la nominación el usuario puede cambiar la cantidad o borrar en caso que sea necesario. Solo atentar que no se puede cambiar la cantidad para más de lo que tiene disponible en el contrato.

Hay la posibilidad de incluir gastos relacionados al buque en el cockpit A3. Gastos como Fobblings, Demora, Despatch, Fumigación y etc... Estos son creados por Concepto / Location / Proveedor en la solapa Expenses y, pueden ser planificados o no planificados. Los planificados son creados al momento que se crea el EP y provisionados a medida que se ejecuta los contratos, basados en las cantidades ejecutadas. Los no planificados son creados directamente en la solapa Expense y, ya se crean provisionados.



Al final las facturas también son devengadas desde el cockpit en la solapa Liquidación Proveedor.

Para algunos procesos hay la posibilidad de emitir proformas (Foods y Trigo), una vez que los contratos estean nominados.

01.03.06.01 Nomination – TO BE

El proceso de nominación en la offshore va a funcionar así como se esta hoy. El único cambio que podemos considerar para este proceso es con respecto a las opciones de puerto.

Al momento que vamos a nominar una opción de puerto para contratos que no sean Flat, no se van a generar los documentos subsiguientes (Fijación y PC) automáticamente. Si todavía no fuera fijado precio para la opción nominada, el sistema va crear un EC con un precio provisional y el usuario tendrá que volver al contrato para crear la Fijación por el Trading Station. Para aquellos que son Flat estos documentos se van a crear automáticamente.

En todos los casos (Flat o no Flat) no se va crear una nueva posición en el contrato master. Los puertos y materiales opcionales serán reflejados solamente en los documentos subsiguientes.

Para los contratos Flat con opción de puerto, al momento de borrar la nominación, el sistema va borrar automáticamente la Fijación y el PC. Para los que no sean Flat, el usuario tendrá que volver a la Fijación y borrarla manualmente.

Ademas del punto citado arriba, tenemos que considerar en nuestra solución la creación y manejo de los gastos, la emisión de la proforma basada en la nominación y el proceso de Swap puerto (informar el motivo de la orden al momento de nominar).

01.03.06.02 Gaps BAT

- **GAP(BAT)010:** Emisión de proformas para los escenarios de Trigo y Foods otras orígenes

Habilitar la funcionalidad de emisión de proformas para el escenario de Foods otras orígenes. Parametrizar el formulario de impresión de la proforma de acuerdo con la necesidad del negocio.

- **GAP(BAT)011:** Adaptar el proceso de “Swap puerto” a la solución SAP-BBR.

01.03.07. Execution / Settlement – AS IS / TO BE

De acuerdo con el escenario de trading que estamos operando en la offshore, tenemos diferentes tipos de ejecución que impactan en la forma de ejecutar y facturar los contratos:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 23 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- BtB (Back to Back)
- Washout
- String
- Circle
- String 10 (Performance)

Estos tipos son informados en la creación del EP y cada EP solo tendrá un tipo.

En la nueva solución SAP-BBR, por una necesidad del negocio, tenemos habilitados solamente el BtB y el Washout. Pero para las operaciones de BIC-UY (que estas en el mismo ambiente SAP) ya tenemos todos estos tipos habilitados. Lo que será hecho en el proyecto es habilitarlos en la nueva solución y, ademas, considerar algunos otros circuitos especiales que se hacen en BAT-UY.

Abajo sigue los tipos de ejecución detallados, que tenemos que habilitar.

[Back To Back](#)

Es una ejecución donde tenemos uno (o mas) contrato de compra y uno (o mas) de venta e implica movimiento de mercancía en el location puerto / muelle. Las cantidades totales de compra y venta deben ser iguales. O sea, toda la mercancía que llega al puerto tiene que salir para exportación. Al final siempre va generar facturas a pagar al proveedor y facturas a cobrar al cliente. Es el escenario mas tradicional de trading.

Los contratos de compra y venta son ejecutados desde el cockpit A3 (en el mismo EP), una vez que fueran nominados. Un punto importante aca es que solo es posible ejecutar la venta, despues que la compra fuera ejecutada. O sea, es necesario que sea hecha la entrada en el puerto / muelle para poder hacer la salida.

Al momento de ejecutar los contratos, creamos los siguientes documentos en SAP, de acuerdo con el lado:

1. Compra

- Delivery de entrada
- MIGO (Documento de Entrada de Mercancia)

2. Venta

- Delivery de Salida
- Documento de Transporte
- Documento de salida de mercancia

Para hacer la ejecución es necesario informar la fecha que estas siendo ejecutada, la fecha de BL y el código de BL. Debido a las exportaciones serán via buques, en general las cargas son hechas por el total. Pero es posible hacer cargas parciales de acuerdo con la necesidad del negocio. Así se puede utilizar más de un BL en el buque.

Los gastos que fueran creados / planificados en el EP, serán provisionados en el momento de la ejecución. En BAT-UY esto sucede, por ejemplo, para las comisiones de broker que fueran informadas en los contratos. Al final se devenga la factura desde el A3. Existe la posibilidad de ingresar al momento de devengar la factura un ajuste por diferencia de precio entre lo planificado y lo real.

Hay también la posibilidad de generar notas de débitos para los clientes. Estas notas son generadas a través de una funcionalidad que llamamos de Billing Machine. Para generar estas notas debemos informar los siguientes datos:

- Cliente
- Condición de pago
- Moneda
- Tipo de costo
- Cantidad
- Precio
- EP

Para los cobros de calidad, carrying charges, demora y despacho, por ejemplo, se emite una nota de débito por esta funcionalidad. En BAT-BR el decuento de calidad se pone al momento de crear la factura en una condición en la pricing.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 24 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Estas notas de debito siempre son creadas para un EP específico. Porque deben estar asignadas al costo del EP correspondiente y enviada a los organos fiscales de Uruguay (DGI), desde la funcionalidad del A3.

Los contratos pueden ser ejecutados con tolerâncias (Underfill y Overfill) de cantidades. Los valores son definidos en porcentaje en el contrato. Si la cantidad ejecutada está dentro de la tolerância, el sistema va mostrar un mensaje - al momento de la ejecución – preguntando si el usuário desea cerrar el contrato. Para los casos de overfil no és posible ejecutar más que la tolerância.

Si el tipo de tolerância en el contrato fuera definido como “Precio prima”, despues de hacer la ejecución, debemos volver al contrato y informar los valores de Prima y Chicago para la cantidad excedente. En caso de BAT-BR, al momento de crear la factura de venta, el sistema hace un calculo automático para el precio, basado en los valores y cantidades excedentes. Si el tipo de tolerância definido fuera a “Precio contrato”, no és necesario informar outro precio y se va facturar a precio de contrato. En los casos de compras, al momento de devengar la factura, el usuário debe informar que estas creando con tolerância.

Para las operaciones de BAT-UY actualmente no se hace el calculo automatico del precio (over / under) al momento de crear la factura. Las facturas son creadas a precio de contrato. Cuando si tiene los precios de prima y futuro de la cantidad over / under, se informa en el contrato y el sistema habilita la funcionalidad (desde de la TS) para generar la nota de credito o debito por el precio final.

Una vez que los contratos fueran ejecutados, el próximo paso és facturar desde el cockpit A3 (solapas Liquidación de Compras y Ventas). Aca un punto importante és que las facturas de ventas en BAT son electronicas y enviadas al Organo Fiscal de Uruguay (DGI). Hay una funcionalidad en el cockpit A3 para envio de la factura a DGI. Los asientos contables solo son generados una vez que la factura fuera aprobada por la DGI.

Hay un subprocesso importante en el proceso BtB, lo cual BBR no tiene la cantidad total para hacer la exportación al cliente. El subprocesso se llama Swap en Puerto. En esto escenario BAT-BR compra esta cantidad que falta de un tercero (a través de un contrato GTM) y despues la “devuelve” con una venta para el mismo tercero. En la ejecución de este proceso és importante que la venta sea identificada e informada a al equipo de controladaria BBR. El esquema contable para esto tipo de ventas és diferente de las otras ventas exportación a terceros.

Tambien debemos considerar el proceso en que BAT-UY compra Soja, Harina y Aceite en Barcazas de Bunge Paraguay. En esto caso la mercancía se queda almacenada en el terminal T6, hasta que salga para exportación. Hay 3 EPs involucrados en esto proceso:

1. EP BARCAZA: Donde se ejecuta el contrato de compra CIF con BPY (location Destino T6 Barcaza), devenga la factura por la cantidad cargada en la origen, lanza la pérdida entre lo que se cargo en la origen y descargo en el destino y, devenga la nota de credito de BPY por esta perdida.
2. EP T6 SILO: Donde se recibe la cantidad real descargada por transferênciia desde el EP Barcaza, carga el gasto de Desestiba, hace una transferênciia (Voyage) del location T6 Barcaza al T6 Silo (provisionado el gasto) y se queda almacenada la mercancía.
3. EP BUQUE – UPRIVER: Donde se recibe la cantidad almacenada por transferênciia desde el EP SILO, carga los gastos de Estiba, Elevación e Inspección, hace una transferênciia (Voyage) del location T6 Silo al Upriver (provisionando los gastos), deja la mercancía lista para exportación y se ejecuta la venta.

Para los casos de String que en algun punto de la cadena la contraparte presenta los documentos a BAT (la mercancía se queda en posesión de BAT), utilizamos la funcionalidad de Split Settlement. Con esta funcionalidad se puede pagar un o mas provedor(es) distinto(s) del provedor del contrato de compra que será ejecutado. El mismo puede ocurrir del lado de venta, pero en estos casos se cambia el cliente que va pagar el contrato al momento de la ejecución.

Hay también una operación de trigo en que BAT vende la mercancía a BBR con un contrato CFR Destino, pero la compra és FOB Origen. En este caso despues de ejecutar la compra, hacemos una transferênciia (Voyage) entre Locations dentro del mismo EP (esto también és valido para el proceso de Foods otras orígenes). El precio del contrato de venta ya és CFR (agregado del flete) y, al momento de facturar, se discrimina el valor de Flete.

Existe un escenario en operaciones de Trigo y Harina que puede pasar que la compra tenga un material distinto del contrato de venta. Esto se da principalmente por razones de calidad. Hay una funcionalidad en el A3 que hace la reclasificación de stock entre distintos códigos de materiales. El EP és creado con la información de “Multiple Commodities”.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 25 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Washout

Es una ejecución donde cancelamos un saldo de cantidad que no será ejecutada de un contrato de venta, con un contrato de compra. La ejecución del washout puede generar un “net”, que puede ser a pagar o a cobrar (nota de Debito o Credito).

El proceso en SAP empieza una vez que tengamos un contrato de venta, que no va ser ejecutado por la cantidad total. En este caso creamos o utilizamos un contrato de compra con el mismo business partner, incoterm, producto y período de embarque.

En este proceso es necesario imprimir una propuesta que se envia a la contraparte. Solo podemos ejecutar el proceso, una vez que las dos partes estén de acuerdo con la propuesta. En el momento de imprimir la propuesta hay que informar la fecha de validez. Fue definido por el negocio que esta es de 15 días después del fin del período de embarque de los contratos.

Una vez que fue impresa la propuesta de Washout, será posible ejecutar el proceso. En este momento el sistema genera automáticamente las notas de debito o credito con el valor de la diferencia, dependiendo de los precios de los contratos. Si el precio de compra es mayor que de venta, el sistema va generar una nota de credito al proveedor. Ahora si el precio de venta fuera mayor que de compra, el sistema va generar una nota de debito al cliente.

Asegurar que las conversiones y calculos estén iguales que las que estan en BAT-BR actualmente.

Existe la posibilidad de ejecutar un Washout con un contrato que solo tiene precio Prima. Hay que habilitar la funcionalidad de crear la Fijación solamente con el componente de prima.

Al final del proceso las nota de credito o debito son enviadas a DGI, por la funcionalidad de factura eletrônica.

String

Es una ejecución que ocurre cuando hay más de un comprador y un vendedor involucrados en la cadena entre el primer vendedor (remitente) y el último cliente (propietario del barco). Como varias empresas pasan la nominación a otros partners, se forma una cadena de proveedores y, finalmente, termina en el proveedor que embarca la mercancía. La finalidad es que el comprador reciba los documentos del embarque los mas rápido posible del primer vendedor. En este caso BAT estará en el medio de la cadena.

Al final del proceso hay un acuerdo financiero entre el vendedor que primero recibió la nominación y el proveedor que entrego la mercancía al cliente final. El acuerdo financeiro es calculado basado en la diferencia del precio de la nominación y el precio que el proveedor final definió para ejecutar. Puede generar una nota de credito o debito.

Una vez que los contratos fueran nominados en el EP, será posible ejecutar el String. En este momento el sistema hace la comparación del precio de compra y de venta y, solicita el business partner a quien BAT va pagar o va cobrar. Puede haber mas de un BP que se paga o que se cobre.

Este proceso tiene una particularidad importante en términos de contabilidad, que fue definida por la controladaria. Ademas de generar una nota de debito o credito para el BP, siempre va generar una factura “dummy” de los dos lados de la negociación. Estas facturas son las que van estar asignadas al contrato en el flujo. Con el mismo cliente, misma cantidad y mismo valor de contrato. Estas no son facturas legales (no se envia a DGI) y los asientos serán compensandos uno con el otro permitiendo cerrar la operación.

Las notas de debito o credito son legales y deben ser enviadas a DGI a través de la funcionalidade de factura eletrônica de BAT.

Circle

Es el mismo tipo de ejecución descripto anteriormente para String, donde tenemos una cadena de business partners que pasan la nominación uno para el otro hasta que alguno ejecute. La diferencia es que en este caso sucede que la misma contraparte aparece dentro de la cadena más de una vez (pudiendo ser como comprador y vendedor). El acuerdo financiero se hace por la diferencia de los precios de contratos de compra y venta X el menor precio de la cadena. Para estos casos hay la posibilidad de generar notas de credito y notas de debito.

Una vez que los contratos de compra y venta fueran nominados en el A3, se debe informar el menor precio de la cadena. En este momento se actualiza las nominaciones con este valor y ya se puede ejecutar los contratos. La ejecución genera automaticamente las notas de credito y debito segun corresponda.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 26 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Hay la posibilidad de ejecutar un Circle solamente con el precio de Prima.

String 10 (Performance)

Es un tipo de ejecución que se hace en BAT-BR, donde BAT tiene un contrato de compra con BBR, pero recibe las documentaciones de los terceros y paga a este proveedor.

En el sistema hay que ejecutar la compra y la venta para, en el momento de la facturación, poder hacer el cambio del proveedor.

01.03.07.01 Gaps BAT

- **GAP(BAT)012:** Habilitar los circuitos especiales de String, Circle y String 10 (Performance).
- **GAP(BAT)013:** Adaptar la solución SAP-BBR para atender los escenarios de Washout y BtB con Split Settlement.
- **GAP(BAT)014:** Habilitar el circuito de compra de Paraguay en Barcazas, com stock en T6.
- **GAP(BAT)015:** Habilitar la funcionalidad de reclasificación de stock entre distintos materiales, para los casos de venta de trigo y harina.
- **GAP(BAT)016:** Habilitar la funcionalidad de facturación electronica para BAT.

02. Master Data

02.01. Organizational Structure

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

La estructura organizacional és 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 és 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 és 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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 27 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

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 estándar 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.

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 CI5, 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 de exportación, tenemos los siguientes:

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

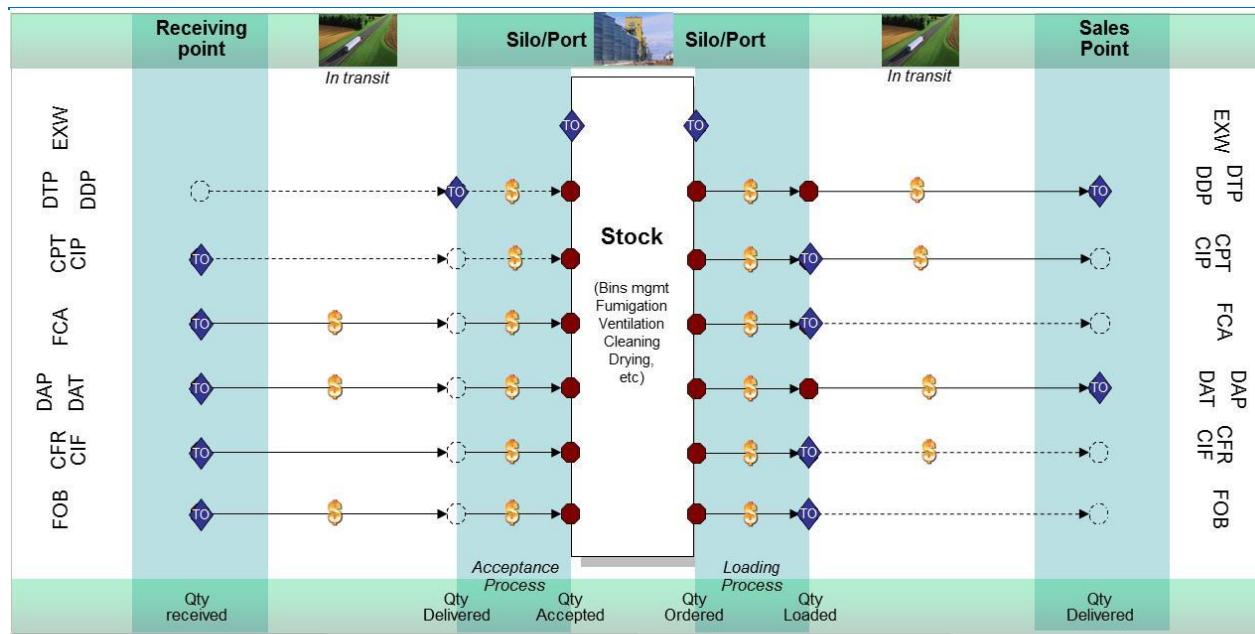
02.03 Incoterms

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 28 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	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 Logística 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:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 29 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

SAP

The screenshot shows the SAP Master Data interface for creating a new location. A dialog box titled "Entrar uma unidade organizacional..." (Enter an organizational unit) is open, showing the selection of "Empresa" (Company) with value "2203". The main form has fields for "ID do Local", "Nome do Local", "Cidade", "País", "Região", "Atributos Ponto Logística", "Centro", "Tipo", and "Dom/Exp". Buttons for saving (green checkmark) and canceling (red X) are visible.

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

Manutenção de Locations (Pontos)

This screenshot shows the SAP Location Maintenance screen for Santos. The top section displays basic location details: ID 50046008, Name SANTOS, Street PC GUILHERME ARALHE, Number 20, City SANTOS, State SP, Neighborhood MACUCO, Country BR, and Transport Zone SP48501171. The bottom section, "Classificação", contains detailed classification information: Center 2262, Type SILO, Activity PORT, Origin 21675, and various checkboxes for business types like Filial Entrega, Filial Liquidação, and Export/Trade.

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 características 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 mercancía.

Logística / Programação

This screenshot shows the SAP Logistics Programming screen for a sales contract. It includes fields for Incoterms (FOB ...), Weight Final (ORIG Na Origem), Client (50000002 BUNGE INTL. COM. LTD SUC. UR), Origin (50046008 SANTOS, BR), Type of Execution, Local Classification (ORGAN Na Origem), Deposit (2007 AGRIBUSINESS), and Center (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.

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 30 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Visão Geral	Opções	Informações Adicionais	Exportação/Importação	Detalhes Component Pricing	Textos de despe																								
Logística / Programação <table border="1"> <tr> <td>Incoterms</td> <td>CIF C... SINGAPORE</td> <td>Tipo de Execução</td> <td colspan="3"></td> </tr> <tr> <td>Peso Final</td> <td>ORIG Na Origem</td> <td>Local Classificação</td> <td colspan="3">ORGNa Origem</td> </tr> <tr> <td>Cliente</td> <td>50067485 BUNGE ASIA PTE LTD, SG</td> <td></td> <td colspan="3"></td> </tr> <tr> <td>Origem</td> <td>50045768 LEM - LUIZ EDUARDO MAGALHAES</td> <td>Depósito</td> <td>2007 AGRIBUSINESS</td> <td>Centro</td> <td>2348</td> </tr> </table>						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
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																								

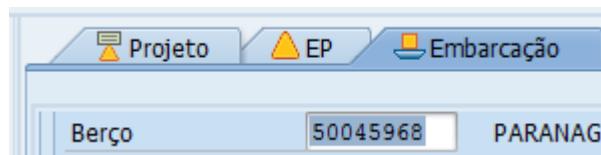
No hay casos en exportación BBR que necesitamos informar el location Destino.

Todos los controles 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 esto dato viene de la parametrización de la tabla YEXGL_BASELOCAS. Vamos detallar mejor el tema de las Base Locations mas adelante.
- Muelle: Por motivos fiscales en Brasil es necesario informar el Muelle de donde estas 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 sali 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. Asi como pasa con el Local de Origen, en la exportación siempre informamos el Puerto.

Logística / Programação					
Incoterms	FOB ... ITACOATIARA	Tipo de Execução			
Peso Final	ORIG Na Origem	Local Classificação	ORGNa Origem		
Local Origem	50045758 HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOATIARA)	Depósito	2007 AGRIBUSINESS	Centro	2265
Filial Entrega	50045758 HERMASA NAVEGAÇÃO (ITACOATIARA)				

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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 31 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

- 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:

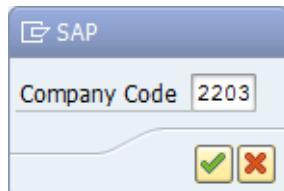
- *Origen preliminar, destino final: se realiza una primera liquidación en función de la cantidad / calidad en el origen (recibida en depósito fiscal) y luego una segunda (final por diferencia) en el destino,*
- *Carga preliminar, destino final: se realiza una primera liquidación en función de la cantidad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

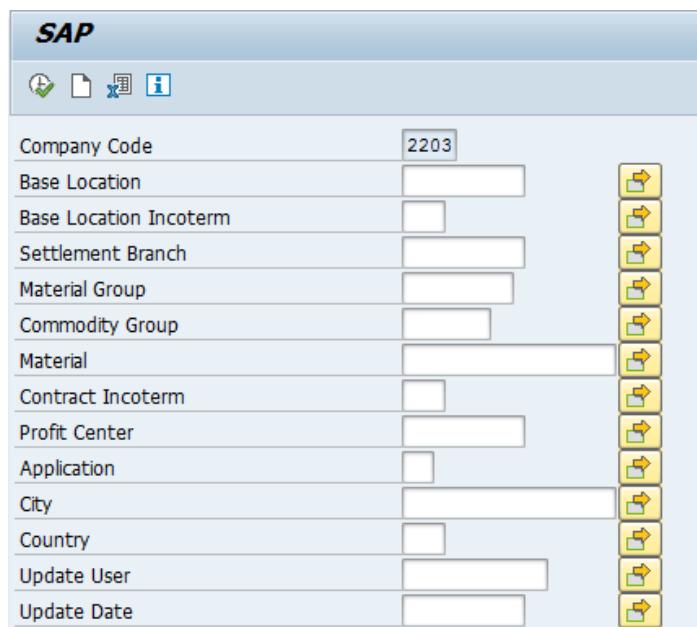
02.04.02. Base Locations

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 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:

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 32 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

SAP															
Base Location	Base Location	Inco...	Settlement Br...	Settlement Branch	Material Group	Material	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
- 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 – y 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												
Estrutura diálogo		Determinação de Safras										
Safras	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

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 33 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

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 estandares 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.

Parâmetros de Seleção

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

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 características, valores y rangos:

Empr.	Contr.Comercial	Nº Item	Nro Esquema	Esquema	Descrição Esquema	GCom	Data Iní.	Data Fim	Es I., Lo
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	01.01.2099	<input checked="" type="checkbox"/>
2203			4	ESQUEMA QUALIDADE STO	ESQUEMA QUALIDADE STO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203			5	ESQUEMA DUMMY STO	ESQUEMA DUMMY STO		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-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203			8	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203			9	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-IN	ABC-INDUSTRIA E COM S/A-ABC-INCO		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>
2203			10	ADILAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - E	ADILAR LUIZ ROSSO ARMAZENS - EPP		01.01.2008	01.01.2999	<input type="checkbox"/>

Características de Material									
Nro.	Material	Caract.interna	Nome característica	Deno...	UMB	B.Char.V.	Vlr.Inf.	CQ Inf	CQ Sup.
3	139024	Y_SILICA	Silica / Areia	BR F...	%	1,0000	0,0000	0,0000	100,0000
3	139024	Y_COMMENTS	Observação	BR F...		0,0000	0,0000		
3	139024	Y_PROTEIN	Proteína	BR F...	%	48,0000	48,0000		
3	139024	Y_FIBER	Fibra	BR F...	%	8,0000	0,0000		
3	139024	Y_SOLUBILITY	Solubilidade (KOH)	BR F...	%	0,0000	0,0000		
3	139024	Y_MOISTURE	Umidade	BR F...	%	12,5000	0,0000		
3	139024	Y_UREA	Urease	BR F...	MG	0,5000	0,0000		
3	139024	Y_ASHERS	Cinzas	BR F...	%	7,0000	0,0000		
3	139024	Y_FREEPOISO...	Livre de Semente...	BR F...		0,0000	0,0000		

03. Integration

03.01. Accounting



Stock Temporal
T6.docx

03.02. Data migration Strategy main topics

- Se deben considerar los contratos intercompany con Bunge Argentina, la estrategia dependerá de la forma de implementación
- Se debe considerar migración de gastos planificados
- Se debe considerar migración de stock en T6 por flujo de Bunge MVD con stock temporal en Puerto

04. RICEFS

05. Reporting

06. Roles & Responsibilities

07. Access profile

08. Organizational Impacts

09. Open Issues

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Name	Country	Role	Position	Date	Signature
Dahiana Peña	UY	Key User			
Diego Hernandez	UY	Key User			
Fabian Rosso	UY	Key User			

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 35 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

[GTM] Offshore BAT



Workstream Business Blueprint

Patricia Cataluña

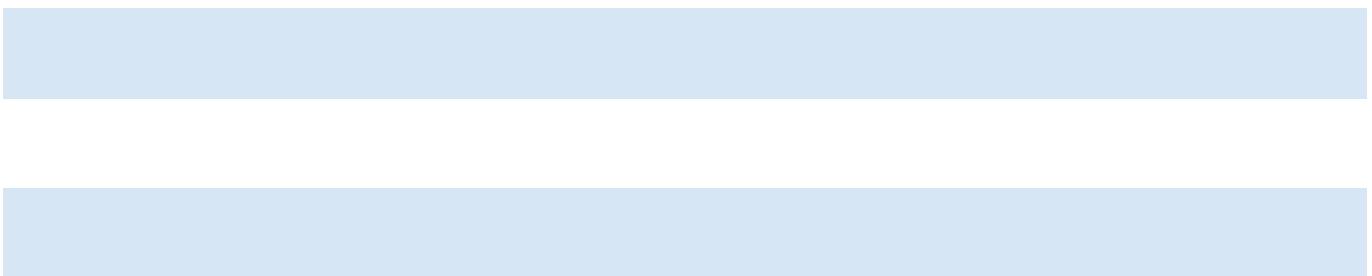
BR

Key User

Lindsay O'Hagan

UY

BPO



Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 36 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	

Project Name	Phase	Work Stream	Functional Leader	Page 37 of 37
BSA DEMETRA	BluePrint	Offshore	Julio Vigorito / Pablo Calamara	



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



- 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

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

ALCANCE



Alcance

Exportacion - OFFSHORE



PROCESOS

SOLUCIÓN TO BE ALTO NIVEL



Variantes del Proceso - Creación de contratos



Así como en BBR los contratos de exportación en la Offshore son creados, preciados y fijos en el cockpit Trading Station.

Los principales cambios para serán:

1. Nuevas Entidades
2. Price Model
3. Opción de puerto y/o producto
4. Determinación automática de Base Location
5. Filial de liquidación
6. Intención de contrato
7. Intercompany
8. Control de las comisiones de Broker

1. Nuevas Entidades

Para la estandarización del proceso serán creadas las siguientes entidades:

- Trading BAT-UY
- Trading BAT-BR
- Trading BAT-OPL

Variantes del Proceso - Creación de Contratos

2. Price Model

El Price Model es la nueva solución que definirá el tipo de precio del contrato (flat, basis o frame) y el momento/lugar donde serán informados componentes de precio.

Para atender a los procesos de la Offshore serán creados:

- Soja: Flat, basis y frame (DP)
- Maiz: Flat, basis y frame (DP)
- Harina: Flat, basis y frame (DP)
- Aceite: Flat, basis y frame (DP)
- Trigo: Flat y frame (DP)
- Cevada: Flat
- Cascara de Soja: Flat
- Girasol: Flat
- Biodiesel: Flat
- Foods: Flat
- Fertilizantes: Flat

Variantes del Proceso - Creación de Contratos

3. Opción de puerto y/o producto

Para contratos donde podemos tener mas de un producto o distintos puertos de carga, será utilizada la solución de opción de puerto que se usa en BBR.

Lo que cambia con esta solución:

El master no tendrá mas de una posición para manejo de opción de puerto y producto. El detalle se manejará a nivel de documento de fijación.

4. Determinación automática de Base location

Será cargado automáticamente de acuerdo con parámetros predefinidos. Este dato va depender del producto, del incoterm de contrato y de la filial de liquidación.

5. Filial de liquidación

Siempre sera la misma que la location origen (Puerto)

6. Intención del contrato

La Intención del contrato es necesaria para la valuación de los contratos (Long/Short y MtM).

Existen 3 opciones:

- » Trade: Para contratos de Soja, Maiz y Trigo.
- » Crushing: Para contratos de Harina y Aceite.
- » No Relevantes: Para contratos que no se valorizan a precio de mercado.

7. Intercompany

Tal como existe hoy con BAR, los contratos de venta a Agritrade que se generen en BBR y BPY, dispararán la creación automática de la compra en la Offshore.

8. Control de las comisiones de Broker

Control de los pagos a los Brokers solo cuando el contrato de venta esta todo recibido. Se utilizará la solución existente en BIC.

Procesos - OFFSHORE



Procesos OFFSHORE



Se agregara un nuevo documento en el flujo de los contratos, el contrato de fijación, que representa el precio final del contrato.

Para que este documento se pueda generar, se deben tener todos los componentes de precio obligatorios de acuerdo con el price model seleccionado.

Una vez que este documento este creado, el MtM y otros reportes lo utilizan como referencia para buscar el precio del contrato.

PROCESO: Nominación de contratos

Procesos - OFFSHORE



Procesos - OFFSHORE



Variantes del Proceso - Ejecución de los contratos

En la solución de BBR existen las dos primeras formas de ejecutar contrato, las tres siguientes deberán ser desarrolladas:

BtB (Back to Back)
Washout
String
Circle
String 10

Estos tipos son informados en la creación del EP y cada EP solo tendrá un tipo.

Lo que sigue igual y será desarrollado en BBR:

➤ Overfill y Underfill

Serán considerados los cálculos automáticos de la diferencia al momento de crear y devengar la factura, así como también la generación de débito/crédito posterior a la generación de la factura.

➤ Ejecución de los contratos de compra y venta

La ejecución de los contratos tipo Circle, String y String tipo 10

➤ Manejo de los Gastos en Parcel

➤ Manejo de stock en T6 para escenario de importación de BPY (transferencias, perdidas...)

➤ Reclasificación de código de material (Calidades)

➤ Split Settlement

➤ Swap Puerto

PROCESO: Facturación de contratos

Procesos - OFFSHORE



- La solución de emisión y impresión de la facturación electrónica de la Offshore será implementada en BBR.
- Emisión de Notas de débito y crédito.

Lista de GAPs



- **GAP(BAT)001:** Creación de la estructura organizacional y los profit center para BAT
- **GAP(BAT)002:** Adaptar la funcionalidad de intercompany a las operaciones BAT
- **GAP(BAT)003:** Habilitar la funcionalidad de control de comision de Broker
- **GAP(BAT)004:** Contratos con mas de una posición para materiales, meses de futuros y períodos de embarque distintos
- **GAP(BAT)005:** Manejar meses de futuros y componentes de precio para Trigo
- **GAP(BAT)006:** Adaptar los reportes de la área de contratos a la nueva solución SAP-BBR
- **GAP(BAT)007:** Manejo de tolerâncias de Under / Overfill. Este GAP es compartido con ROU y BPY.
- **GAP(BAT)008:** Creación de los Price Models necesarios para atender las operaciones de BAT
- **GAP(BAT)009:** Habilitar la solución de Fijación a los contratos BAT
- **GAP(BAT)010:** Emisión de proformas para los escenarios de Trigo y Foods otras orígenes
- **GAP(BAT)011:** Adaptar el proceso de “Swap puerto” a la solución SAP-BBR.

Listado de GAPs



- **GAP(BAT)012:** Habilitar los circuitos especiales de String, Circle y String 10 (Performance).
- **GAP(BAT)013:** Adaptar la solución SAP-BBR para atender los escenarios de Washout y BtB con Split Settlement.
- **GAP(BAT)014:** Habilitar el circuito de compra de Paraguay en Barcazas, con stock en T6.
- **GAP(BAT)015:** Habilitar la funcionalidad de reclasificación de stock entre distintos materiales, para los casos de venta de trigo y harina.
- **GAP(BAT)016:** Habilitar la funcionalidad de facturación electrónica para BAT.

Principales Cambios

AS IS vs. TO BE			Principales Cambios
Fijación de precios por Component Price	Fijación de precio por Price Model	➤	Price Model - Forma de fijar precios
Generación de nueva línea en MC al nominar opciones	Manejo de información de opciones a nivel de documento fijación	➤	Master Contract – Documento de Fijación
Creación automática de contratos Intercompany con BAR	Creación automática de contratos Intercompany con BAR, BPY, BBR	➤	Creación automática de contratos <i>intercompany</i>
Contrato de precio	Contrato de fijación para reflejar precio final de contrato	➤	Contrato de Fijación

¡Muchas gracias!





Workshop Record

7 - WS(BPO)020 - Offshore Contracts-Execution

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

<https://web.microsoftstream.com/video/dc6e6317-b6ef-4a03-889a-e7b16f6ec222>

<https://web.microsoftstream.com/video/3dc2ba20-678d-4b1c-acd4-ad8adda7f9b7> (PartII)

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



BBP Acceptance term – Sign Off

WS(BPO)020_021 - Offshore Contracts-Execution

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

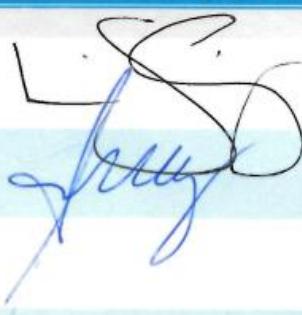
Considering the BBP workshop presentation (listed below), as Business Process Owners, we are comfortable in ratify the BBP document and signed off.

- GTM.(110).[90].Offshore

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

BPO – Business Process Owner's acceptance sign off

Argentina, Buenos Aires, April 25th 2019

Name	Country	Position	Signature
Lindsay O'Hagan	UY	Trader	
Silvia Fleming Spinelli	BR	Comex 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>;	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: Contratos/Ejecución Offshore

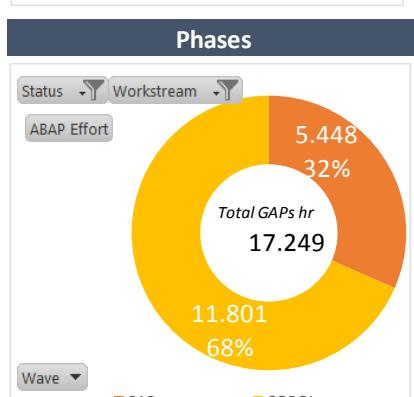
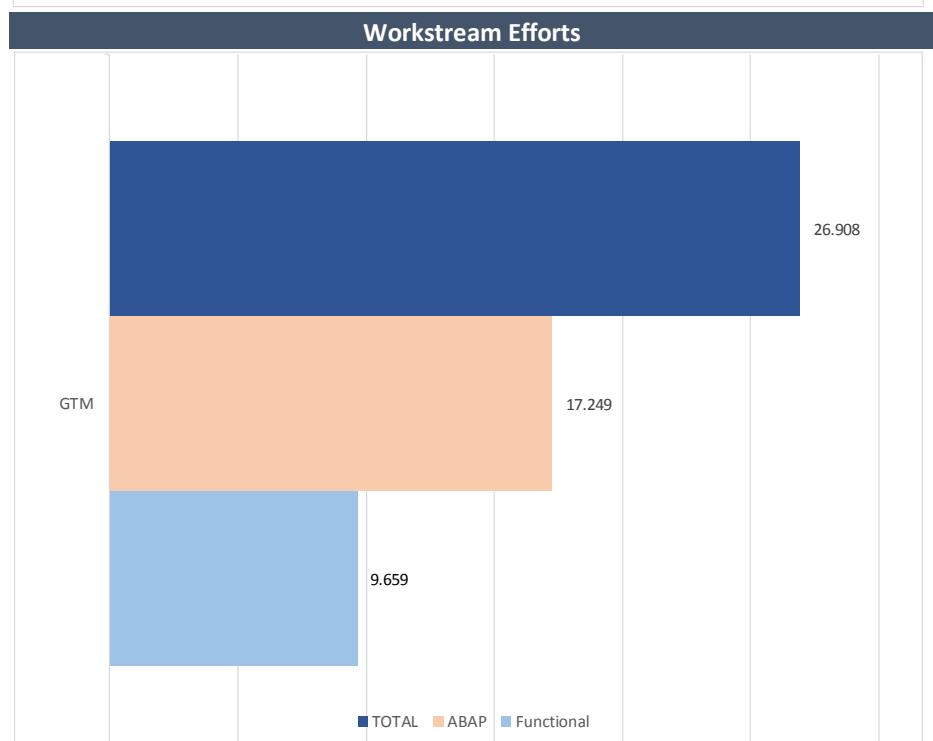
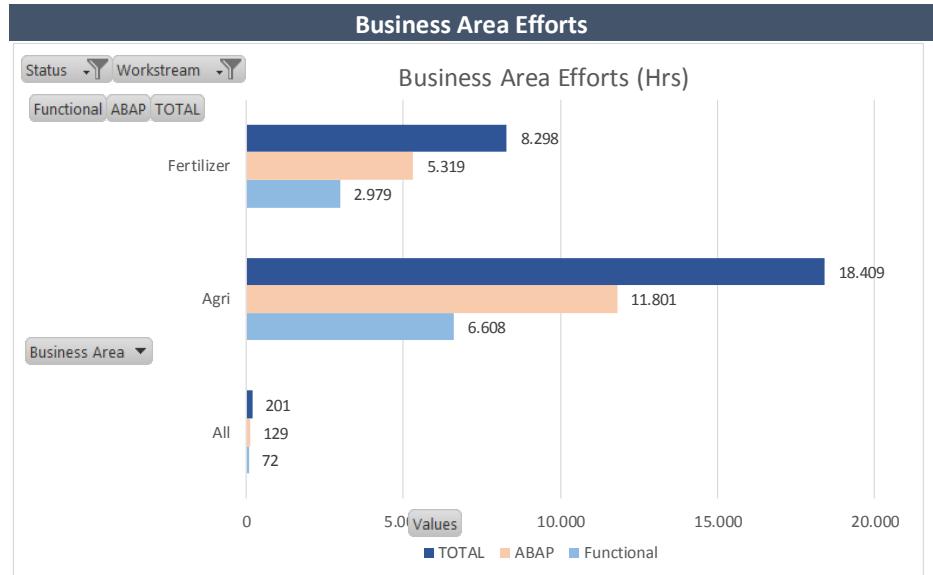
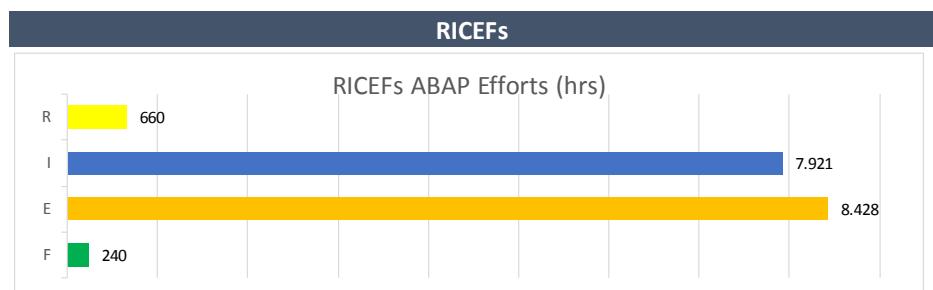
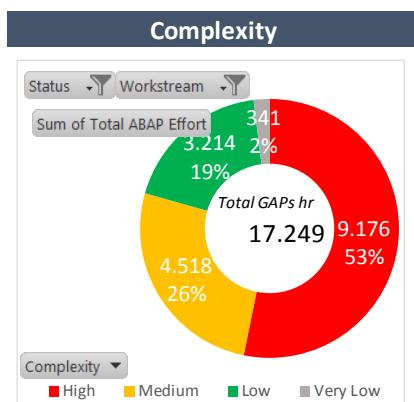




GAPS

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
Criação de Contratos: Cancel			1	203	130	73	10.076,30
Purchase Contracts Management			2	191	123	69	9.494,98
TAX Validation			1	125	80	45	6.200,80
Re-Route			1	125	80	45	6.200,80
Contracts Creation - Material usage			1	76	49	27	3.778,61
Master Data (process)			1	66	43	24	3.294,18
Goods Quality			1	33	21	12	1.647,09
Grand Total			111	26.908	17.249	9.659	1.336.931,24



ISSUES

GTM

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

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

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

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

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



IMPACTS

GTM.(110).[90].Offshore

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

ID	156	156	156
Frente	GTM	GTM	GTM
Proceso / Sistema	Contratos Offshore	Contratos Offshore	Contratos Offshore
Proceso EPM Nivel 1	30.20 - Export	30.20 - Export	30.20 - Export
Proceso EPM Nivel 2			
Actividad	Creación de Contrato	Fijaciones y Confirmaciones	Intercompany
Escenario Actual (As Is)	El precio se fija a través de Component Price	Ahora hay que generar una nueva línea en el Master Contract al nominar las opciones	hoy se crean en forma automática los contratos Intercompany con BAR
Escenario Futuro (To Be)	Habrá un esquema de Price Model para la fijación de precios	Existirá un documento de fijación asociado al Contrato Maestro donde se realiza la fijación	Se crearán los contratos intercompany con todas las sociedades que comparten SAP es decir BAR, BPY, BBR
Descripción del Cambio	Cambia el modelo técnico para la fijación de precios	Se fijan los precios a través de los documentos de fijación. (nueva solución técnica)	Se incluyen más sociedades en los intercompany. Se debe ajustar los cierres contables
Áreas impactadas	Comercial	Comercial	Comercial
AGRI			
Ferti			
Food			
Industrial			
Pais	UY	UY	UY
Exposure level	Médio	Médio	Médio
Quien identifico el impacto	Patricia Cataluna	Patricia Cataluna	Patricia Cataluna
<i>Project Name</i>	<i>Phase</i>		Page 2 of 3
DEMETRA	Business Blueprint (BBP)		

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