



Infor LN Vendas Guia do usuário para dados mestres de vendas

Copyright © 2017 Infor

Todos os direitos reservados. As marcas e logomarcas definidas aqui são marcas comerciais e/ou marcas comerciais registradas da Infor. Todos os direitos reservados. Todas as outras marcas comerciais listadas aqui são de propriedade de seus respectivos proprietários.

Notas importantes

O material contido nesta publicação (inclui toda e qualquer informação adicional) constitui e contém informação confidencial e de propriedade da Infor.

Ao ter acesso ao anexo, você reconhece e concorda que o material (incluindo qualquer modificação, tradução ou adaptação do mesmo) e todos os direitos autorais, segredos de negócios, todos os outros direitos, títulos e lucros, são de propriedade somente da Infor, e que você deve obter o direito, título ou qualquer ganho sob o material (inclusive em qualquer modificação, tradução ou adaptação do mesmo) em virtude da sua análise, exceto o direito não exclusivo para utilizar o material, somente em conexão e com o apoio da licença de uso do software disponibilizado à sua empresa pela Infor, conforme acordo separado ("Propósito").

Além disso, através do acesso ao material anexo, você reconhece e concorda em manter, tanto o material em estrita confidencialidade, quanto o uso do mesmo limitado ao Propósito descrito acima.

Embora a Infor tenha tomado o devido cuidado para assegurar que o material incluído nesta publicação esteja preciso e completo, a Infor não garante que a informação contida nesta publicação está completa, não contém erros tipográficos ou outros erros, ou que você encontrará seus requisitos específicos. Como tal, a Infor não assume e por meio desta se isenta de toda responsabilidade, resultante ou de qualquer forma, por qualquer perda ou dano ocasionado a qualquer pessoa ou entidade ou ainda por relatar erros ou omissão nesta publicação (incluindo informações complementares), se tais erros ou omissões resultarem da negligência, acidente ou qualquer outra causa.

Reconhecimento da Marca Registrada

Qualquer empresa, produto, marca ou nome de serviço referenciado deve ser marca registrada por seus respectivos proprietários.

Informação da Publicação

Código do Documento salesmasdatug (U9839)

Liberação 10.5 (10.5)

Criado em 21 de dezembro de 2017

Tabela de Conteúdo

Sobre este documento

Capítulo 1 Introdução.....	7
Vendas.....	7
Capítulo 2 Dados do item de vendas.....	9
Dados do item de vendas.....	9
Especificar dados de vendas do item e dados de vendas padrão para um grupo de itens.....	9
Especificar dados do parceiro de negócios de vendas do item.....	10
Gestão de escassez de estoque.....	10
Verificar estoque disponível.....	11
Realizar opções de escassez de estoque.....	12
Atribuir um status de promessa.....	13
Registrar transações planejadas de estoque.....	15
Verificação de estoque distribuído no tempo.....	16
Substituição de item.....	17
Itens alternativos.....	18
Configurar itens alternativos.....	18
Usar itens alternativos.....	18
Iniciar automaticamente a sessão Itens alternativos (tcibd0505m000).....	19
Vender itens de grupos de listas.....	19
Configurar dados do item da lista.....	19
Capítulo 3 Dados organizacionais de vendas.....	21
Dados organizacionais de vendas.....	21
Especificar tipos de ordem de venda.....	21
Especificar departamentos de vendas.....	22
Especificar perfis do usuário.....	22
Aprovação do cliente.....	22
Configurar a aprovação do cliente.....	23

Aprovar as mercadorias entregues.....	24
Processamento de ordem de venda flexível.....	25
Status da ordem de venda e processamento de ordem de venda flexível.....	29
Fatura multilocais entre um departamento de compras e um departamento de vendas.....	30
Determinadores de taxa.....	30
Determinadores de taxa em Vendas.....	30
Capítulo 4 Modelos de ordem de vendas.....	35
Modelos de ordem de venda.....	35
Capítulo 5 Dados gerais de vendas.....	37
Dados gerais de vendas.....	37
Especificar dados para rastrear alterações à ordem e determinar o motivo das alterações.....	37
Especificar os motivos do bloqueio de ordem.....	38
Especificar simulações de prioridade da ordem.....	39
Alterar/confirmar ordens.....	39
Parâmetros da ordem de alteração.....	39
Alterar e confirmar ordens.....	40
Imprimir alterações.....	43
EDI e impressão de novas linhas ou alterações.....	43
Custos adicionais.....	44
Custos adicionais - visão geral.....	44
Custos adicionais - configuração.....	44
Custos adicionais - com base na ordem.....	47
Custos adicionais - baseado em expedição.....	48
Apêndice A Glossário.....	53

Índice

Sobre este documento

Este documento descreve o processo de configuração dos dados mestres em Vendas, que inclui a definição de dados do item de venda, dados organizacionais de venda, modelos de ordem de venda e dados gerais de vendas.

Conhecimento pressuposto

Embora não seja necessário conhecimento detalhado do software LN para ler este guia, o conhecimento geral sobre a funcionalidade do Infor LN irão ajudá-lo a entender este guia.

Resumo do documento

Esta tabela mostra os capítulos deste guia:

Número do capítulo	Título do capítulo	Conteúdo
Capítulo 1	Introdução	Introdução a Vendas
Capítulo 2	Dados do item de vendas	Configuração de itens e dados relacionados ao item
Capítulo 3	Dados organizacionais de vendas	Configuração dos dados organizacionais, como tipos de ordem, escritórios de vendas e perfis do usuário
Capítulo 4	Modelos de ordem de vendas	Configuração de modelos de ordem
Capítulo 5	Dados gerais de vendas	Configuração de dados gerais, como códigos de alteração e confirmação, bloqueio de ordem, simulações de prioridade da ordem e custos adicionais

Referências

Use este guia como a referência principal para dados mestres de vendas. Use as edições atuais dessas referências relacionadas para pesquisar informações não cobertas neste guia:

- **Guia do usuário para catálogos do produto U9815 PB**
Use este guia para entender a configuração e o uso de catálogos de produto.
- **Guia do usuário para cotações de vendas U9841 PB**
Use este guia para entender o procedimento de cotação de vendas.
- **Guia do usuário para ordens de vendas U9845 PB**
Use este guia para entender o procedimento de ordem de vendas.

- **Guia do usuário para contratos de vendas U9844 PB**
Use este guia para entender o procedimento de contrato de vendas.
- **Guia do usuário para programações de compra e vendas U9541 PB**
Use este guia para entender o procedimento de programação de vendas.
- **Guia do usuário para retrofaturamento U9840 PB**
Use este guia para entender o procedimento de retrofaturamento.
- **Guia do usuário para estatísticas U9816 PB**
Use este guia para entender o procedimento de estatísticas.
- **Guia do usuário para gestão do kit U9540 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de gestão de componente.
- **Guia do usuário para CRM U9653 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de gestão de relacionamentos com o cliente.
- **Guia do usuário para termos e condições U9499 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de termos e condições de vendas.
- **Guia do usuário para estoque gerenciado do fornecedor U9501 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade VMI.
- **Guia do usuário para subcontratação U9361 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de subcontratação.
- **Guia do usuário para rastreamento de projeto U9777 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de rastreamento de projeto.
- **Guia do usuário para rastreamento de demanda U9500 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de rastreamento de demanda.
- **Guia do usuário para preço U9179 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de preço.
- **Guia do usuário para preço de material U9865 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de preço de material.

Como ler este documento

Este documento foi criado a partir de tópicos da Ajuda online. Assim, as referências a outras seções são apresentadas como mostra o exemplo a seguir:

Para obter detalhes, consulte a *Introdução*. Para localizar a seção citada, consulte o Índice ou use o Índice remissivo no fim do documento.

Termos sublinhados indicam um link para uma definição do glossário. Se visualizar este documento online, você pode clicar no termo sublinhado para ir até a definição do glossário no fim do documento.

Entrando em contato com a Infor

Se você tiver perguntas sobre os produtos da Infor, visite o portal Infor Xtreme Support em www.infor.com/inforxtreme.

Se atualizarmos este documento após a liberação do produto, a nova versão será postada neste site. É recomendável que você verifique este site periodicamente para obter a documentação atualizada.

Se tiver comentários sobre a documentação da Infor, entre em contato com documentation@infor.com.

Vendas

Use Vendas para gerenciar atividades de vendas e realizar a manutenção dos dados resultantes dessas atividades.

Os procedimentos principais em Vendas são os procedimentos de ordem de venda e programação de vendas, que cobrem o procedimento administrativo completo para a venda de itens. Normalmente, o procedimento de ordem/programação de venda é precedido e seguido por outros procedimentos.

Esses procedimentos precedem (ou podem preceder) o procedimento de ordem/programação de venda:

- procedimento de cotação de vendas
- procedimento de contrato de vendas.

Vendas inclui estes dados principais:

- Dados mestres de vendas
- Cotações de venda
- Ordens de venda
- Contratos de venda
- Programações de vendas
- Controle de margem
- Gestão de consumo
- Faturamento retroativo
- Comissões e abatimentos
- Estatística
- parâmetros de venda

Dados do item de vendas

Nos Dados básicos do item, é possível especificar itens e os dados do item em um nível geral. Para poder concluir os procedimentos de vendas, é preciso também especificar dados do item relacionados a vendas em Dados do item de vendas.

Especificar dados de vendas do item e dados de vendas padrão para um grupo de itens

Antes de as transações de ordem poderem ser usadas em Vendas, os dados do item específicos de vendas devem ser especificados na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000). Certifique-se de que o item já exista na sessão Itens (tcibd0501m000). Para inserir um item de vendas, é preciso especificar uma grande quantidade de informações. Se você gerar valores padrão, pode reduzir drasticamente a quantidade de entrada de dados necessária ao inserir um novo item de vendas. O grupo de itens é usado em combinação com o tipo de item para configurar os padrões do item. É possível inserir padrões para itens de vendas que pertençam a um grupo de itens na sessão Item - Padrões de venda (tdisa0102s000).

O procedimento costumeiro para especificar padrões de vendas de itens e, então, itens de vendas é o seguinte:

1. Insira um grupo de itens na sessão Grupos de itens (tcmcs0123m000).
2. Defina os padrões gerais do item na sessão Itens - Padrões (tcibd0102m000), na qual você deve inserir o **Grupo de item** definido anteriormente na sessão Grupos de itens (tcmcs0123m000).
3. Clique em **Vendas** na sessão Itens - Padrões (tcibd0102m000). Assim, a sessão Item - Padrões de venda (tdisa0102s000) tem início, e nela é possível inserir padrões de vendas do item para a combinação de **Tipo de item e Grupo de itens**.
4. Insira um item na sessão Itens (tcibd0501m000) para a combinação de **Tipo de item e Grupo de item** que você definiu anteriormente na sessão Itens - Padrões (tcibd0102m000). Assim, os valores padrão da sessão Itens - Padrões (tcibd0102m000) são inseridos na sessão Itens (tcibd0501m000).

5. Clique em **Vendas** na sessão Itens (tcibd0501m000). Assim, a sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000) tem início, e nela é possível inserir os dados de vendas para o item criado na sessão Itens (tcibd0501m000). O LN insere os valores padrão da sessão Item - Padrões de venda (tdisa0102s000) na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000).

É possível manter os seguintes dados do item relacionados a vendas na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000):

- Dados da ordem
- dados de preço
- dados relacionados a entregas em excesso

Nota

Para gerar transações para o item de vendas, dados do item relacionados à ordem devem ser especificados na sessão Itens - Ordem (tcibd2100m000) e dados do item relacionados a custo devem ser calculados na sessão Itens - Custo (ticpr0107m000).

Especificar dados do parceiro de negócios de vendas do item

Use a sessão Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000) para definir informações de vendas específicas do parceiro de negócios por item. Essas informações são usadas para determinar como uma ordem de venda é vendida e entregue ao parceiro de negócios cliente específico. Essas informações substituem os dados de vendas do item e os dados de armazenamento do item para o item e são usadas para determinar como a ordem é fornecida e cobrada para o parceiro de negócios cliente especificado.

Dica

É possível usar a sessão Cliente 360 (tdsmi1500m000) para visualizar, realizar a manutenção e criar dados relacionados ao parceiro de negócios cliente. É possível usar essa sessão para exibir todos os parceiros de negócios relevantes para um gerente de conta específico. A sessão Cliente 360 (tdsmi1500m000) fornece uma rápida visão geral das informações do parceiro de negócios cliente e fácil acesso a dados relacionados ao parceiro de negócios cliente. Assim, os gerentes de conta recebem suporte nas suas tarefas diárias de gerir solicitações e propostas do parceiro de negócios de maneira flexível e correta.

Nota

Também é possível usar a sessão Item - Venda (tdisa0601m000) para especificar dados de vendas do item e dados do parceiro de negócios de vendas do item. Essa sessão permite inserir rapidamente as informações de vendas mais importantes para um item.

Gestão de escassez de estoque

É possível verificar o estoque disponível e resolver faltas de estoque para linhas de cotação de vendas, linhas de ordem de venda e linhas de componente de ordem de venda.

Verificar estoque disponível

Os seguintes parâmetros determinam se e quando um estoque disponível para uma linha é verificado:

Linhas da ordem de venda (componente)	Linhas de cotação de vendas
Verificação de estoque distribuído no tempo	Verificação do estoque durante entrada de linha de cotação
Verificação estendida de estoque	Verificação de estoque durante confirmação
	Verificação de estoque durante processamento
Verificação estendida de estoque	Processamento em caso de escassez estoque
Momento de verificação do estoque	Verificação estendida de estoque

Verificações de estoque

Ao inserir ou atualizar uma linha, uma verificação do estoque é realizada.

A verificação do estoque aplicável é determinada com base na seguinte sequência de prioridades para pesquisa:

1. Verificação de OPS (servidor de promessa de ordem) externo pelo SCM Order Promiser.
2. Verificação de ATP (disponível para venda)/CTP (apto para venda) pelo Planejamento empresarial.
3. Verificação do estoque pela Armazenamento.

Verificação de OPS externo

Essa verificação do estoque somente pode ser executada se todos os elementos a seguir forem aplicáveis:

- a caixa de seleção **Promessa de ordem da Infor** está selecionada na sessão Comps. software implementados (tccom0100s000)
- o item é um item de plano
- a caixa de seleção **Verificação estendida de estoque** está selecionada
- o **Momento de verificação do estoque** está definido para **Lote**.

Nota

- Se uma verificação de OPS for aplicável, o estoque é verificado e a escassez de estoque é resolvida externamente pelo SCM Promessa de ordem.
- A gestão de estoque pelo OPS pode levar a uma atualização dos seguintes campos da linha (do componente) da ordem de venda: **Data de entrega planejada**, **Armazém** e **Status promessa da ordem**. Também pode levar a uma linha de ordem de venda dividida com linhas de entrega.

Verificação de ATP/CTP

Essa verificação do estoque pode ser realizada somente se o seguinte for aplicável:

- nenhuma verificação do estoque OPS pode ser realizada
- o item é um item de planejamento e a caixa de seleção **Verificação de CTP para vendas** está selecionada na sessão Parâmetros de planejamento (cprpd0100m000).

Verificação do estoque pela Armazenamento

Essa verificação do estoque somente pode ser executada pela Armazenamento se um dos seguintes for aplicável:

- o item não é um item de planejamento
- o item é um item de planejamento e a caixa de seleção **Verificação de CTP para vendas** está desmarcada na sessão Parâmetros de planejamento (cprpd0100m000).

Nota

Linhas alternativas em cotações de venda não são verificadas em estoque disponível antes de seu status se tornar **Confirmado** ou **Processado**. A linha alternativa com a percentagem de sucesso mais alta é verificada no estoque.

Realizar opções de escassez de estoque

Depois de o estoque para uma linha ser verificado e uma escassez ser descoberta, várias opções ajudam a resolver a escassez de estoque.

Se o LN tenta resolver automaticamente a escassez de estoque ou se a sua interação é necessária através da sessão Menu de escassez de estoque (tdsls4830s000) dependerá:

- da caixa de seleção **Gestão automática de escassez de estoque** na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000)
- os campos **Gestão automática de escassez de estoque** na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).

Nota

Se a opção de gestão automática de escassez de estoque definida para o tipo de ordem não for aplicável para uma ordem ou cotação de venda, o Menu de escassez de estoque (tdsls4830s000) se abre em pop-up, e nele é possível selecionar a ação a tomar.

Atribuir um status de promessa

Sem nas sessões Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100) e Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), a caixa de seleção **Verificação estendida de estoque** estiver selecionada, linhas de cotação de vendas, linhas de ordem de venda e linhas do componente da ordem de venda receberem um status de promessa no processo de gestão de escassez de estoque.

Existem os seguintes status:

- **Aceito**
a verificação de estoque detecta estoque insuficiente para entregar a linha no prazo
- **Não aceito**
a verificação do estoque detecta estoque insuficiente para entregar a linha no prazo
- **Pendente**
a linha está esperando ser verificada no estoque disponível
- **Exceção**
ocorreu um erro durante a verificação do estoque que deve ser resolvido manualmente.

Para essas linhas, é possível visualizar e manter seu status de promessa nas seguintes sessões das linhas de promessa:

Tipo de linha	Sessão de linhas de promessa	Satélite da sessão
Linha de ordem de venda	Linhas de venda de ordem de vendas (tdsls4101m400)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ordem de vendas (tdsls4100m900) ■ Linha de ordem de vendas (tdsls4101m900)
Linha do componente da ordem de venda	Componentes da linha de ordem de vendas (tdsls4563m200)	Linhas de ordem de vendas - Comp. (tdsls4601m000)
Linha de cotação de vendas	Linhas de promessa cotação de venda (tdsls1501m200)	Cotação de venda (tdsls1600m000)

Nota

- linhas de ordem de venda e linhas de componente da ordem de venda com o status **Não aceito**, **Pendente** e **Exceção** devem ter sua escassez resolvida manualmente para alterar o status para **Aceito**. Caso contrário, não é possível aprovar a ordem de venda vinculada.

- se a caixa de seleção **Processamento em caso de escassez estoque** estiver selecionada na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100), quando as linhas de cotação de venda forem convertidas para linhas de ordem de venda, o status de promessa da linha de cotação de vendas pode ser **Não aceito**, **Pendente** ou **Exceção**. Se a caixa de seleção **Processamento em caso de escassez estoque** for desmarcada, o status de promessa da linha de cotação de vendas deve ser **Aceito** para converter as linhas de cotação de vendas.

Aceito

Uma linha obtém esse status se:

- houver estoque suficiente disponível ou a escassez de estoque for resolvida
- a linha não precisar ser verificada no estoque disponível, como em uma situação de entrega direta
- a funcionalidade **Verificação estendida de estoque** não estiver implementada.

Ordens de venda para as quais todas as linhas (do componente) forem **Aceito** podem ser aprovadas e continuar sendo processadas. Para mais informações, consulte o Procedimento de ordem de venda.

Não aceito

Uma linha obtém esse status se:

- estoque insuficiente está disponível ou uma escassez não pode ser resolvida
- uma linha com o status **Exceção** é definida manualmente para **Não aceito** na sessão Linhas de venda de ordem de vendas (tdsls4101m400), Componentes da linha de ordem de vendas (tdsls4563m200) ou Linhas de promessa cotação de venda (tdsls1501m200).

Nas sessões das linhas de promessa, é possível resolver a escassez de estoque da seguinte maneira:

- no menu Visualizações, Referências o Ações, realize uma das opções de escassez
- para linhas (do componente) da ordem de venda, clique em **Verificar ordens de venda de estoque** no menu Visualizações, Referências o Ações. É iniciada a sessão Verificar ordens de venda de estoque (tdsls4217m000), que pesquisa uma opção de gestão automática de escassez de estoque para o tipo de ordem.
- atualizar manualmente a linha (do componente) da ordem ou a linha de cotação na sessão relevante.

Pendente

Uma linha obtém esse status se, na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000), o **Momento de verificação do estoque** for definido para **Lote** e:

- o estoque disponível ainda precisar ser verificado
- as linhas **Aceito**, **Não aceito** ou **Exceção** forem alteradas manualmente e precisarem ser verificadas outra vez no estoque disponível.

Nota

Uma linha recebe o status **Pendente** até que seja verificada no estoque na sessão Verificar ordens de venda de estoque (tdsls4217m000) ou no SCM Order Promiser. Depois da verificação, a linha é definida para **Aceito**, **Não aceito** ou **Exceção**.

Exceção

Uma linha obtém esse status se o LN não puder determinar o status. Se possível, uma mensagem de erro será registrada na sessão Registro de mens. (tcstl1500m000). É preciso solucionar esse erro manualmente.

Nota

Linhas (do componente) da ordem de venda com o status de promessa **Exceção** não podem ser verificadas no estoque na sessão Verificar ordens de venda de estoque (tdsls4217m000). Para verificar o estoque para essas linhas, em uma das sessões de linhas de promessa, clique em uma linha de **Exceção** e, no menu **Visualizações, Referências** ou **Ações**, escolha **Definir como Não aceito**. O status da linha muda para **Não aceito** e agora pode ser incluído no check in do estoque na sessão Verificar ordens de venda de estoque (tdsls4217m000). Depois dessa verificação, ela recebe o status **Aceito**, **Não aceito** ou **Exceção**.

Registrar transações planejadas de estoque

Se, para todos os itens planejados, a caixa de seleção **Verificação de CTP para vendas** for selecionada na sessão Parâmetros de planejamento (cprpd0100m000), o seguinte é aplicável:

- **Linhas da ordem de venda (componente)**
transações planejadas de estoque são criadas quando o status promessa da ordem se torna **Aceito**. Se o status **Aceito** mudar para outro status para a linha, as transações planejadas de estoque são revertidas.
- **Linhas de cotação de vendas**
transações planejadas de estoque são criadas quando o status da promessa da cotação se torna **Aceito** e a percentagem de sucesso esperada é igual ou maior que a **Percentagem mínima de sucesso para consideração no estoque distribuído no tempo** na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100). Se o status **Aceito** mudar para outro status para a linha, as transações planejadas de estoque são revertidas.

Nota

Para itens não planejados em linhas de cotação de vendas, transações planejadas de estoque são registradas somente se a percentagem de sucesso esperada for igual ou maior que a **Porcent. mín. probab. p/ consid. em estoque distribuído no tempo**. Portanto, para esses itens, as transações planejadas de estoque são registradas independentemente do status de promessa da linha de cotação de vendas.

Importante!

Se a caixa de seleção **Promessa de ordem da Infor** for selecionada na sessão Comps. software implementados (tccom0100s000), transações planejadas de estoque sempre são registradas para linhas de ordem de venda com itens planejados. O motivo para isso é que o SCM Order Promiser usa os dados PIT como entrada para sua funcionalidade.

Verificação de estoque distribuído no tempo

Com uma verificação de estoque em fases de tempo, a disponibilidade de estoque suficiente durante o lead time da ordem do item pode ser verificada para linhas de ordem de venda ou linhas de cotação de vendas. Isso significa que a diferença entre o estoque disponível e as alocações no momento em particular são ignoradas. Em vez disso, o LN considera a diferença entre o estoque disponível e todas as transações planejadas de estoque durante todo o lead time da ordem

O LN realiza uma verificação de estoque distribuída no tempo somente se:

- a data de entrega ficar dentro do lead time da ordem
- para ordens de venda, a caixa de seleção **Verificação de estoque distribuído no tempo** estiver selecionada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
- para cotações de venda, o parâmetro **Verificação do estoque durante entrada de linha de cotação**, **Verificação de estoque durante confirmação** ou **Verificação de estoque durante processamento** estiver definido para **Distribuído no tempo** na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100).

Exemplo

Data atual	01-10	-
Estoque disponível atual	100	-
Recebimento de compra planejado em	01/11	25 unidades
Ordem de venda planejada em	10/11	100 unidades
Ordem de venda planejada em	01/12	1.000 unidades
Lead time da ordem	2 meses	-

Uma verificação de estoque distribuída no tempo registra o seguinte estoque disponível:

01/11	125 unidades
10/11	25 unidades
01/12	-975 unidades

Se você inserir uma ordem de venda de 100 unidades em 10/10 com 15/11 como a data de entrega, uma verificação de estoque distribuída no tempo é realizada. A data de entrega fica dentro do lead time da ordem (antes de 01/12). O estoque disponível em 15/11 é de 25 unidades. Uma vez que a alocação de 100 unidades excede o estoque disponível, o LN automaticamente realiza a ação corretiva, ou inicia a sessão Menu de escassez de estoque (tdsls4830s000), na qual é possível selecionar a ação necessária.

Substituição de item

Se um item não for mais vendido, é possível substituí-lo por um item diferente.

na sessão Itens alternativos (tcibd0505m000), é possível especificar que item substitui um item que você não vende mais. Se você inserir um item substituído na linha de ordem de venda ou na linha de cotação de vendas, o LN perguntará se você deseja usar o item de substituição no lugar.

Itens alternativos

Se ocorrer uma falta de estoque para um item, é possível oferecer ao parceiro de negócios cliente um item alternativo. Opcionalmente, é possível usar o estoque disponível do item original e, então, suprir a falta restante com uma alternativa.

Configurar itens alternativos

Para configurar itens alternativos, realize as seguintes etapas:

1. Insira o item original na sessão Itens alternativos (tcibd0505m000).
2. Insira os itens alternativos ao item original na sessão Itens alternativos (tcibd0105s000). Se vários itens alternativos puderem substituir um item original, será preciso atribuir uma prioridade ao item alternativo no campo **Prioridade**.
3. Se o parceiro de negócios cliente aceitar uma expedição combinada da quantidade disponível do item original, bem como de itens alternativos, selecione a caixa de seleção **Permitir expedição de vários itens alternativos** na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000).
Se o parceiro de negócios cliente desejar receber somente um único item alternativo, desmarque essa caixa de seleção.

Usar itens alternativos

Se você inserir uma quantidade da ordem em uma linha da ordem de venda ou linha de cotação que não possa ser coberta pelo estoque disponível, o LN exibirá um aviso e abrirá uma lista de opções. Uma das opções que você pode escolher é iniciar a sessão Itens alternativos (tcibd0505m000), da qual é possível selecionar um item alternativo.

Se a caixa de seleção **Permitir expedição de vários itens alternativos** estiver selecionada na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000) e alguma quantidade de item originalmente solicitado estiver disponível, o LN dividirá a linha da ordem de venda em duas:

- uma linha de ordem de venda com a quantidade disponível do item original
- uma segunda linha de ordem de venda com o item alternativo selecionado.

Iniciar automaticamente a sessão Itens alternativos (tcibd0505m000)

Para iniciar automaticamente a sessão Itens alternativos (tcibd0505m000) no caso de uma escassez de estoque, use a seguinte configuração:

- na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000), selecione a caixa de seleção **Gestão automática de escassez de estoque**
- na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000), selecione o tipo de ordem de venda aplicável e, na sessão de detalhes, em **Gestão automática de escassez de estoque**, defina os campos adequados para **Itens alternativos**.

Se você inserir um item e quantidade de ordem em uma linha de ordem de venda para a qual o LN identifique uma escassez de estoque, o LN ignorará a lista de opções e iniciará imediatamente a sessão Itens alternativos (tcibd0505m000).

Vender itens de grupos de listas

É possível especificar os grupos de lista usados para localizar itens de lista ao vender um item de lista a um parceiro de negócios cliente. É possível indicar se o parceiro de negócios pode comprar de vários grupos da lista ou somente de um grupo de lista padrão.

Configurar dados do item da lista

1. Especifique um item da lista na sessão Itens (tcibd0501m000).
Nessa sessão, você deve:
 - definir o campo **Tipo de item** como **Lista**
 - especificar se o item é um kit, uma opção ou um menu no campo **Tipo de lista**.
2. Especifique um grupo de listas na sessão Grupos de listas (tcibd3101m000).
3. Adicione um ou mais itens e componentes da lista ao grupo de listas na sessão Componentes de lista (tcibd3100m000).
4. Especifique dados do grupo de listas para o parceiro de negócios cliente na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000).
Nessa sessão, é possível:
 - vincular o grupo de listas padrão ao parceiro de negócios no campo **Grupo de lista**
 - selecionar a caixa de seleção **Permitir grupos lista alternativos** se o parceiro de negócios tiver permissão para comprar de vários grupos de listas, e não somente do grupo de listas padrão

Nota

Se você não vincular um grupo de listas padrão ao parceiro de negócios cliente na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000), o LN recuperará o grupo de listas padrão do campo **Grupo de listas** na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000).

O parceiro de negócios permite grupos de listas alternativos

Se você desejar que o parceiro de negócios escolha itens de vários grupos de listas, selecione a caixa de seleção **Permitir grupos lista alternativos** na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000). Quando você inserir um item da lista no campo **Item** da sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900) ou Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), um navegador iniciará com uma estrutura de árvore do item de lista e grupos e componentes de lista vinculados. Para copiar o item necessário para a linha de ordem de venda ou linha de cotação de vendas, selecione um componente do item e clique em **Copiar para ordem de venda** no menu Visualizações, Referências o Ações do navegador.

O parceiro de negócios não permite grupos de listas alternativos

Se você desejar que o parceiro de negócios escolha itens de somente um grupo de listas, desmarque a caixa de seleção **Permitir grupos lista alternativos** na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000). Assim, o parceiro de negócios somente poderá escolher o grupo de listas padrão conforme inserido no campo **Grupo de lista** da sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000), ou, se esse campo estiver vazio, do campo **Grupo de listas** na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000). Ao inserir um item da lista no campo **Item** da sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900) ou Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000) que ocorre no grupo de listas padrão vinculado ao parceiro de negócios, a sessão Itens por lista (tcibd3500m000) inicia. Para copiar o item necessário para a linha de ordem de venda ou linha de cotação de vendas, selecione um componente do item e clique em OK.

Nota

- Se você copiar um item de lista do tipo kit para a linha da ordem de venda, poderá visualizar os itens do kit na sessão Linha ordem vendas - Comp. BOM (tdsls4532m000). É possível iniciar essa sessão selecionando uma linha de ordem na sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900) e clicando em **Linha de ordem - Componentes BOM** no menu Visualizações, Referências o Ações da guia **Linhas**.
- Se você copiar um item de lista do tipo kit para a linha da cotação de vendas, poderá visualizar os itens do kit na sessão Linha de cotação de vendas - componentes BOM (tdsls1532s000). É possível iniciar essa sessão selecionando uma linha de cotação na sessão Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000) e clicando em **Linha de cotação de vendas - componentes BOM** no menu Visualizações, Referências o Ações.

Dados organizacionais de vendas

Para poder concluir os procedimentos de vendas, é necessário especificar dados organizacionais de vendas, como tipos de ordem de venda que definam as etapas obrigatórias no procedimento de ordem de venda, departamentos de vendas que você possa usar para criar contratos de vendas, ordens de venda, programações de vendas e perfis de usuário com dados padrão específicos do usuário.

Especificar tipos de ordem de venda

O tipo de ordem de venda determina as atividades que estão incluídas no procedimento de ordem e como e em que sequência o procedimento de ordem é realizado. Quando um tipo de ordem de venda é vinculado a uma ordem de venda, a ordem de venda é processada de acordo com as atividades e o tipo de ordem definidos para o tipo de ordem de venda.

Para especificar tipos de ordem de venda e suas atividades, realize as seguintes etapas:

1. Insira um tipo de ordem de venda na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000) ou Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000). É possível especificar tipos de ordem normais e especiais. O procedimento de ordem para ordens especiais geralmente difere de ordens de venda normais.
2. Na guia Atividades da sessão Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000), é necessário especificar o seguinte para o tipo de ordem de venda:
 - As atividades (tarefas) a serem realizadas.
 - A sequência em que essas atividades devem ser realizadas.
 - Se a atividade precisa ser realizada de modo automático ou manual. Assim, é possível automatizar o processamento das ordens de venda. Para mais informações, consulte o *Processamento de ordem de venda flexível* (p. 25).

Dica

É preciso garantir que a lista de atividades vinculadas a um tipo de ordem seja ampla para cobrir todos os processos que podem se aplicar durante a execução do procedimento da ordem. Se uma atividade não for aplicável ao tipo de ordem, o LN automaticamente ignora a atividade. É possível visualizar as

atividades reais que estão vinculadas à linha (de entrega) de ordem de venda e o status das atividades na sessão Atividades da ordem de venda (tdsls4113m000).

Especificar departamentos de vendas

O departamento de vendas determina o local de onde ordens de venda, contratos, programações e cotações de venda são processados. Um departamento de vendas é necessário para concluir transações com parceiros de negócios clientes. Vários departamentos de vendas podem ser configurados para uma companhia. Depois de configurar o departamento de vendas, é possível definir perfis do usuário.

Para especificar um departamento de vendas, é preciso concluir as seguintes etapas:

1. Definir o departamento de vendas como um departamento na sessão Departamentos (tcmcs0565m000).
2. Determinar dados específicos do departamento de vendas na sessão Departamentos de venda (tdsls0512m000). A unidade empresarial à qual o departamento está vinculado informa sobre a companhia financeira à qual transações financeiras para o departamento de vendas são lançadas. Se você deseja usar departamentos de vendas em combinação com ordens de venda, programações de vendas, contratos de vendas ou cotações de venda, é preciso preencher os campos da série aplicáveis.

Especificar perfis do usuário

Os perfis do usuário são usados para configurar informações padrão para funcionários de vendas, de modo que os documentos possam ser processados mais rapidamente. Na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000), é possível vincular um usuário a um departamento de vendas, tipo de ordem e armazém para cada código de login. Quando o usuário cria uma ordem de venda, contrato de vendas, programação de vendas ou cotação de vendas, o perfil do usuário determina os padrões. Isso acelera os processos de entrada de transação relacionados a vendas.

Aprovação do cliente

É possível configurar a aprovação do cliente se os parceiros de negócios clientes precisarem aprovar as mercadorias entregues em uma ordem de vendas antes de poderem ser faturadas. A propriedade das mercadorias muda do fornecedor para o parceiro de negócios cliente quando as mercadorias são aprovadas pelo parceiro de negócios cliente.

Se a aprovação do cliente for implementada, você deverá manter e enviar faturas com base na quantidade aprovada pelo parceiro de negócios cliente, e poderá gerar automaticamente uma ordem de devolução de vendas para a quantidade rejeitada.

Se a aprovação do cliente não for implementada, a propriedade das mercadorias muda do fornecedor para o parceiro de negócios cliente quando a expedição for confirmada na Armazenamento. O LN gera automaticamente uma fatura para o parceiro de negócios cliente com base na quantidade entregue.

Configurar a aprovação do cliente

Se você desejar usar a funcionalidade de aprovação de cliente, realize as seguintes etapas:

Passo 1: Comps. software implementados (tccom0100s000)

Selecione a caixa de verificação **Aprovação do cliente** na seção Comps. software implementados (tccom0100s000) se desejar que a aprovação do cliente seja implementada. Você somente pode selecionar essa caixa de verificação se a caixa de verificação **Gestão de Ordem (TD)** também tiver sido selecionada nessa seção.

Passo 2: Parceiro de negócios receptor (tccom4111s000)

Na seção Parceiro de negócios receptor (tccom4111s000), é possível indicar ao parceiro de negócios receptor se:

- as mercadorias entregues devem ser aprovadas para uma ordem de vendas. Em caso positivo, selecione a caixa de verificação **Aprovação do cliente**.
- uma ordem de devolução de vendas deve ser gerada para a quantidade rejeitada de mercadorias entregues. Em caso positivo, selecione a caixa de verificação **Retornar quantidade rejeitada**.

Passo 3: Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000)

De modo similar aos campos na etapa 2, é possível definir os seguintes campos para uma combinação de parceiro de negócios e item na seção Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000):

- **Aprovação de cliente**
- **Qtd. devolução de rejeitos**

Não é possível definir esses campos se o item for um item de custo, item de serviço, item de subcontratação de itens ou item de equipamento.

Passo 4: Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000)

Se desejar que uma ordem de devolução de vendas seja gerada para a quantidade rejeitada das mercadorias entregues e, como resultado, a caixa de verificação **Qtd. devolução de rejeitos** for selecionada nas seções Parceiro de negócios receptor (tccom4111s000) e Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000), será preciso especificar uma ordem de devolução de vendas do tipo **Devoluções de rejeitos** na seção Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).

Ordens de vendas do tipo de ordem **Devoluções de rejeitos** sempre são geradas automaticamente.

Passo 5: Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000)

Se a caixa de verificação **Aprovação do cliente** estiver selecionada na seção Comps. software implementados (tccom0100s000), a atividade Linhas de fatura de ordem de venda (tdsls4106m100) deverá ser vinculada ao tipo de ordem na seção Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000).

A atividade Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) deverá ser executada:

- depois da atividade Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) ou Entregas de venda (tdsls4101m200)
- antes da atividade Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000)
- Manualmente. Como resultado, não será possível selecionar a caixa de verificação **Automát.** para essa atividade.

A atividade Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) poderá ser executada durante o procedimento da ordem somente se:

- **A Aprovação do cliente** for aplicável para o parceiro de negócios e o item na ordem de venda. Além disso, se a atividade Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) for ignorada/removida durante a execução do procedimento da ordem.
- O tipo de ordem não for uma ordem de devolução, ordem de cobrança, ordem de custo, ordem de faturamento retroativo, ordem de reabastecimento de consignação ou ordem de faturamento de consignação.
- O item não for um item de custo, item de serviço, item de subcontratação ou item de equipamento.
- O status de gestão de estoque do item não estiver definido como **Por componente** no campo **Gestão de estoque** da sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000).

Passo 6: Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Insira um tipo de ordem de devolução de vendas do tipo **Devoluções de rejeitos** no campo **Tipo de ordem de devolução de rejeição** da seção Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). Esse tipo de ordem é assumido como padrão do campo **Tipo de ordem de rejeição** da seção Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) quando você rejeita mercadorias nessa seção e é preciso gerar uma ordem de devolução para as mercadorias rejeitadas.

Aprovar as mercadorias entregues

Quando uma linha de entrega real é inserida na seção Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000), uma linha de fatura é criada para a linha de entrega real na seção Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) com uma quantidade da fatura igual à quantidade entregue.

O modo como as linhas são geridas na seção Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) depende da configuração da caixa de verificação **Aprovação do cliente** na seção Comps. software implementados (tcom0100s000).

A aprovação do cliente não é implementada:

- somente uma linha de fatura pode ser criada para uma linha de entrega real
- não é possível manter a linha de fatura
- não é necessário aprovar a linha de fatura gerada. A linha de fatura é aprovada automaticamente

- se Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000) não for uma atividade automática no procedimento de ordem, é possível liberar a linha da fatura para o Faturamento da guia **Liberar para faturamento** nas seções Ordem de vendas (tdsls4100m900) e Linha de ordem de vendas (tdsls4101m900).

A aprovação do cliente é implementada:

- é preciso especificar qual parte da quantidade entregue pode ser aprovada (faturada) e qual parte é rejeitada, se aplicável.
Assim, é possível manter os seguintes campos:
 - **Quantidade da fatura**
 - **Quantidade rejeitada**
 - **Tipo de entr.**
 - **Tipo de ordem de rejeição**
 - **Motivo de rejeição**
 - **Data de aprovação**
- se uma ordem de devolução precisar ser gerada para as mercadorias rejeitadas e os campos da ordem de devolução forem especificados, o LN gerará uma ordem de devolução quando você aprovar a linha da fatura
- se uma parte da quantidade entregue for aprovada ou rejeitada e você aprovar a linha da fatura, o LN acumulará a quantidade aprovada e a quantidade rejeitada para a linha de entrega real. Se essa quantidade acumulada for menor que a quantidade entregue, uma nova linha de fatura será gerada para a quantidade restante. Portanto, várias linhas de fatura podem ser criadas para uma linha de entrega real
- você deve liberar as linhas de fatura aprovadas para o Faturamento clicando em **Lib. linhas de ordens de vendas selec.** ou **Liberar ordens de vendas/programações para faturamento** no menu Visualizações, Referências o Ações.

Nota

- para aprovar a linha da fatura da ordem de vendas, selecione a linha e clique em **Aprovar** no menu Visualizações, Referências o Ações da seção Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100). Como resultado, o status da linha da fatura muda de **Livre** para **Aprovado**
- você deve manter as entregas para itens de custo e serviço na seção Entregas de venda (tdsls4101m200). Como resultado, o status da linha da fatura é imediatamente definido para **Aprovado** na seção Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100).

É possível realizar todas as ações descritas e também na guia **Linhas da fatura** nas seções Ordem de vendas (tdsls4100m900) e Linha de ordem de vendas (tdsls4101m900).

Processamento de ordem de venda flexível

É possível automatizar o processamento das ordens de venda. Para cada atividade vinculada a um tipo de ordem, é possível especificar seu modo de execução: automático ou manual.

A execução das atividades do procedimento de ordem pode iniciar quando um usuário aprova a ordem. Após a aprovação de uma ordem, todas as atividades automáticas são executadas sucessivamente até que uma atividade seja definida como não automática. Depois de ter executado manualmente a atividade não automática, o LN executa a próxima atividade automática e assim por diante.

Para permitir um processamento de ordem flexível, é preciso primeiro especificar os dados a seguir:

1. Tipo de ordem de venda e atividades do tipo de ordem de venda.
2. Dispositivos padrão para os quais são impressos relatórios (de erro) para um usuário.

Tipos e atividades da ordem de venda

Especifique tipos de ordem de venda e vincule atividades a esses tipos de ordem na sessão Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000). Marcando ou desmarcando a caixa de seleção **Automát.** para uma atividade, é possível especificar o modo de execução.

Atividades obrigatórias

Ao criar um tipo de ordem na sessão Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000), o LN automaticamente vincula as atividades obrigatórias a seguir ao tipo de ordem no campo **Atividade** da sessão Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000):

- Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000)
- Entregas de venda (tdsls4101m200)
- Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000)
- Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000)

Nota

Para o tipo de ordem de reabastecimento em consignação, a atividade Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000) não é vinculada. Para o tipo de ordem de faturamento retroativo, a atividade Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) não é vinculada.

Atividades opcionais

As seguintes atividades opcionais, que podem ser removidas novamente, também são vinculadas automaticamente à sessão Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000):

- Impr. confirmações de ordens de vendas/RMAs (tdsls4401m000)
- Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000)
- Calcular custos padrão por projeto (tipcs3250m000)
- Gerar ordens de frete (tdsls4222m000)
- Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000)
- Gerar ordens de compra (tdsls4241m000)
- Gerar ordens de produção (tdsls4243m000)
- Gerar comprometimento de estoque (whinp2200m000)

- Alterar preços e desc. de linhas de fat. de vendas (tdsls4132m000)
- Linhas de fatura de ordem de venda (tdsls4106m100)

Nota

As seguintes exceções são aplicáveis:

- para o tipo de ordem de devolução, tipo de ordem de cobrança, tipo de ordem de custo, tipo de ordem de faturamento retroativo e tipos de ordem de consignação, a atividade Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) não pode ser vinculada
- não é possível definir as atividades Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100) e Alterar preços e desc. de linhas de fat. de vendas (tdsls4132m000) como automáticas. Essas atividades sempre devem ser executadas manualmente, uma vez que, nessas sessões, é preciso primeiro manter, aprovar ou confirmar quantidades de fatura
- para o tipo de ordem de faturamento retroativo, o tipo de ordem de cobrança e o tipo de ordem de custo, a atividade Gerar ordens de frete (tdsls4222m000) não pode ser vinculada. Isso também se aplica se a caixa de seleção **Faturamento de consignação** estiver selecionada na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).

Execução das atividades

Se as seguintes atividades forem vinculadas ao tipo de ordem, a adição real dessas atividades ao procedimento de ordem será determinada automaticamente durante o procedimento de ordem:

- **Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) e Entregas de venda (tdsls4101m200)**
Embora as atividades Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) e Entregas de venda (tdsls4101m200) possam ambas ser vinculadas como uma atividade obrigatória ao tipo de ordem, a atividade Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) ou Entregas de venda (tdsls4101m200) é executada durante o procedimento de ordem. Não é possível executar ambas as atividades para a ordem de venda. Isso se aplica a ordens de venda com um item de serviço ou custo. Uma ordem de venda é liberada para a Armazenamento se contiver um item cujo **Tipo de item** esteja definido para **Custo** ou **Serviço** na sessão Itens (tcibd0501m000) e para o qual a caixa de seleção **Liberar para armazém** esteja selecionada na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000). Se a caixa de seleção **Liberar para armazém** estiver desmarcada, é preciso manter as entregas para a ordem de venda manualmente na sessão Entregas de venda (tdsls4101m200).
- **Linhas de fatura de ordem de vendas (tdsls4106m100)**
Essa atividade é ativada/deve ser executada somente se a caixa de seleção **Aprovação do cliente** estiver selecionada na sessão Comps. software implementados (tccom0100s000). Para mais informações, consulte o *Aprovação do cliente* (p. 22).
- **Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000) Gerar ordens de compra (tdsls4241m000)**
A atividade Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000) ou Gerar ordens de compra (tdsls4241m000) pode ser vinculada ao tipo de ordem. Assim, é possível determinar se os aconselhamentos de ordem de compra devem primeiro ser gerados para, então, criar as ordens de cross-docking e de entrega direta.

- **Gerar ordens de produção (tdsls4243m000)**
Essa atividade é ativada/deve ser executada somente se o campo **Tipo de entr.** estiver definido como **Produção** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100).
- **Gerar ordens de frete (tdsls4222m000)**
Se você vincular Gerar ordens de frete (tdsls4222m000) como uma atividade ao tipo de ordem, a execução dessa atividade será, na verdade, controlada na linha de ordem de venda ou na linha de entrega da ordem de venda. Para mais informações, consulte o Controle da ordem de frete de integração e Vendas.
- **Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000)**
Para mais informações, consulte o sessão Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000).
- **Calcular custos padrão por projeto (tipcs3250m000)**
Se você vincular Calcular custos padrão por projeto (tipcs3250m000) como uma atividade ao tipo de ordem, essa atividade será adicionada ao procedimento de ordem de venda quando você inserir uma linha de ordem de venda com um item personalizado. A sessão Calcular custos padrão por projeto (tipcs3250m000) atualiza a linha de ordem de venda com os custos padrão calculados do item personalizado. Se você usar o menor custo ou valor de mercado (LCMV), a linha de ordem de venda será atualizada com os custos padrão calculados do item personalizado somente se a caixa de seleção **Preço valoriz. data anterior permitido** também tiver sido selecionada na sessão Calcular custos padrão por projeto (tipcs3250m000).
- **Gerar comprometimento de estoque (whinp2200m000)**
Para mais informações, consulte o sessão Gerar comprometimento de estoque (whinp2200m000).

Importante!

Garanta que a lista de atividades vinculadas a um tipo de ordem seja ampla o suficiente para cobrir todos os processos que podem se aplicar durante a execução do procedimento da ordem. Se uma atividade não for aplicável ao tipo de ordem, o LN ignorará/removerá automaticamente essa atividade.

É possível visualizar as atividades reais que estão vinculadas à linha (de entrega) de ordem de venda e o status das atividades nestas sessões:

- Atividades da ordem de venda (tdsls4113m000)
- Status de linha de ordem de vendas (tdsls4534s000)
- Console entr. ord. vendas (tdsls4601m200)

Dispositivos padrão

Especifique um dispositivo padrão no qual os relatórios são impressos para o usuário na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000).

Ao inserir um perfil do usuário na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000), as seguintes sessões de impressão são automaticamente inseridas na sessão Dispositivos padrão de acordo com o usuário (tdsls0140m000):

- Imprimir cotações de venda (tdsls1401m000)

- Imprimir confirmações de contrato de venda (tdsls3405m000)
- Imprimir lembretes de contrato de venda (tdsls3406m000)
- Impr. confirmações de ordens de vendas/RMAs (tdsls4401m000)

Para cada sessão de impressão, é possível definir o dispositivo usado para imprimir na sessão Dispositivos padrão de acordo com o usuário (tdsls0140m000). É possível iniciar essa sessão escolhendo **Dispositivos padrão de acordo com o usuário** no menu Visualizações, Referências ou Ações da sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000). A **Impressora** na sessão Dispositivos padrão de acordo com o usuário (tdsls0140m000) é assumida como padrão da **Impressora** na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000), mas pode ser substituída na sessão Dispositivos padrão de acordo com o usuário (tdsls0140m000).

O caminho de pesquisa do dispositivo para imprimir documentos externos é o seguinte:

1. Na sessão Dispositivos padrão de acordo com o usuário (tdsls0140m000).
2. Na sessão Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000).
3. Se não for possível encontrar nenhum dispositivo, selecione um dispositivo.

O caminho de pesquisa do dispositivo para imprimir documentos internos é o seguinte:

1. Na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000).
2. Na sessão Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000).
3. Se não for possível encontrar nenhum dispositivo, selecione um dispositivo.

Nota

- Se um relatório de erros for impresso, o LN sempre usará o dispositivo especificado no campo **Impressora** da sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000). Se nenhum dispositivo tiver sido especificado, selecione um dispositivo.
- Para atividades executadas automaticamente, nenhum relatório de processo é impresso.

Status da ordem de venda e processamento de ordem de venda flexível

O processamento de ordem de venda flexível começa quando uma ordem de venda recebe o status **Aprovado**.

Quando uma linha (de entrega) de uma ordem de venda aprovada é modificada, o status do cabeçalho da ordem muda para **Modificado**. A linha de ordem de venda modificada agora é excluída da execução automática das atividades da ordem. Você deve aprovar a ordem de venda novamente.

Nota

Se você tiver especificado uma ordem como ordem de urgência, ela não poderá ser tratada como urgente antes de receber o status **Aprovado**. Depois que a ordem de urgência for liberada para a Armazenamento, ela terá prioridade sobre as ordens de venda normais.

Exemplo

Sequência de tipo de ordem	Atividade	Automático
1	Impr. confirmações de ordens de vendas/RMAs (tdsls4401m000)	Sim
2	Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000)	Sim
4	Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000)	Não

Uma vez que Impr. confirmações de ordens de vendas/RMAs (tdsls4401m000) é uma atividade automática, a ordem de venda é impressa quando é aprovada. A seguir, o LN automaticamente executa a atividade Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000). Porém, é preciso processar manualmente a ordem de venda de entrega na sessão Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000).

Fatura multilocais entre um departamento de compras e um departamento de vendas

Para uma entrega direta, o departamento de vendas recebe dinheiro do cliente e o departamento de compras paga ao fornecedor pelas mercadorias. Assim, os livros de contabilidade de ambas as companhias financeiras mostram discrepâncias.

Para registrar automaticamente transações de receita e custo internas para equilibrar as contas dos departamentos de compra e venda envolvidos e, se necessário, gerar faturas internas, é preciso configurar o comércio entre companhias.

Determinadores de taxa

Determinadores de taxa em Vendas

É possível especificar determinadores de taxa para decidir qual data é usada para determinar as taxas de câmbio. Os valores em moedas estrangeiras são convertidos para a moeda local com base na taxa de câmbio válida.

O sistema monetário de uma companhia, que pode ser definido no campo **Sistema monetário** da sessão Companhias (tcomm1170m000), define como os valores são calculados e registrados.

Estes sistemas monetários estão disponíveis:

- moeda única
- moeda independente
- moeda dependente

Com base no sistema monetário, é possível especificar os seguintes determinadores de taxa em Vendas:

Sistema monetário:	Moeda única
---------------------------	--------------------

Determinadores de taxa:	Data do documento
	Data prevista de caixa
	Inserida manualmente
	Fixa
	Data de entrega

Sistema monetário:	Moeda independente
---------------------------	---------------------------

Determinadores de taxa:	Data do documento
	Data prevista de caixa
	Inserida manualmente
	Fixa em moeda forte
	Fixa em moeda local
	Fixa em moeda local e forte
	Data de entrega

Sistema monetário:	Moeda dependente
---------------------------	-------------------------

Determinadores de taxa:	Data do documento
	Data prevista de caixa
	Inserida manualmente
	Fixa
	Data de entrega

Nota

Para obter mais informações sobre as funções de cada determinador de taxa, consulte *Determinador de taxa de câmbio* (p. 33).

Determinador de taxa de câmbio

Para o sistema monetário padrão, é possível utilizar somente **Data do documento e Inserida manualmente**.

- **Data do documento**

O LN utiliza a taxa válida na data e na hora válidas em que os documentos são criados. O determinador de taxa da **Data do documento** aplica-se a todos os tipos de transações. É possível alterar a taxa manualmente.

A taxa é atualizada pelo Faturamento quando a fatura é lançada.
- **Inserida manualmente**

É possível inserir a taxa manualmente. Por padrão, o LN utiliza a taxa válida na data e na hora válidas em que os documentos são criados. O determinador de taxa da **Inserida manualmente** aplica-se a todos os tipos de transações.
- **Data de entrega**

Se as mercadorias não forem entregues, o LN usará a taxa válida na data da ordem. No entanto, se essa data da ordem estiver no passado, o LN usará a taxa válida na data atual. Se as mercadorias forem entregues, o LN usará a taxa válida na data de entrega real.

O determinador da taxa de **Data de entrega** aplica-se somente a ordens de venda, ordens de serviço e faturas de venda. Não é possível alterar a taxa manualmente.
- **Data de recebimento**

O LN utiliza a taxa válida na data e na hora em que você espera receber as mercadorias. O determinador de taxa da **Data de recebimento** aplica-se somente a ordens de compra e faturas de compra. Não é possível alterar a taxa manualmente.
- **Data prevista de caixa**

O LN usa a taxa válida na data e na hora em que o pagamento da fatura de venda ou da fatura de compra é esperado.

$\text{Data de caixa esperada} = \text{data de entrega/recebimento esperada} + \text{período de pagamento}$

O período de pagamento é especificado na sessão Condiç. pgto (tcmcs0113s000). O determinador de taxa da **Data prevista de caixa** aplica-se a todos os tipos de transações. Não é possível alterar a taxa manualmente.

A taxa é atualizada pelo Faturamento quando a fatura é lançada.
- **Fixa**

É possível utilizar esse determinador de taxa somente para um sistema monetário dependente ou um sistema monetário único. O determinador de taxa da **Fixa** aplica-se a todos os tipos de transações.

Se você inserir manualmente as taxas entre a moeda da transação e as moedas de referência, a taxa será fixa. Se você não inserir manualmente as taxas, a taxa não será fixa e o LN usará a taxa válida na data e na hora de criação dos documentos.

■ **Fixa em moeda forte**

É possível utilizar esse determinador de taxa somente para um sistema monetário independente. O determinador de taxa da **Fixa em moeda forte** aplica-se a todos os tipos de transações.

Se você inserir manualmente a taxa entre a moeda da transação e as moedas de relatório, as taxas serão fixas. A taxa de câmbio local é baseada na data do documento do documento real.

Se você não inserir manualmente as taxas entre a moeda da transação e as moedas do relatório, as taxas não serão fixas e o LN utilizará as taxas válidas na data e na hora em que os documentos forem criados.

■ **Fixa em moeda local**

É possível utilizar esse determinador de taxa somente para um sistema monetário independente. O determinador de taxa da **Fixa em moeda local** aplica-se a todos os tipos de transações.

Se você inserir manualmente a taxa entre a moeda da transação e a moeda local, a taxa será fixa. As outras taxas são baseadas na data do documento do documento real.

Se você não inserir manualmente a taxa de câmbio local, a taxa não será fixa e o LN usará a taxa válida na data e na hora de criação dos documentos.

■ **Fixa em moeda local e forte**

É possível utilizar esse determinador de taxa somente para um sistema monetário independente. O determinador de taxa da **Fixa em moeda local e forte** aplica-se a todos os tipos de transações.

Se você inserir manualmente a taxa entre a moeda da transação e as moedas locais, as taxas serão fixas. A taxa de câmbio local é baseada na data do documento do documento real.

Se você não inserir manualmente as taxas entre a moeda da transação e as moedas locais, as taxas não serão fixas e o LN utilizará as taxas válidas na data e na hora em que os documentos forem criados.

Modelos de ordem de venda

É possível especificar modelos de ordem de venda para ordens de venda recorrentes dos mesmos (grupos de) parceiros de negócios. É possível gerar ordens de venda ou linhas de ordem de venda de um modelo de ordem.

Para especificar um modelo de ordem, realize as seguintes etapas:

1. Especifique um grupo de modelos na sessão Grupos de modelos de ordem de vendas (tdsls2125m000).
2. Opcionalmente, vincule um ou mais parceiros de negócios clientes ao grupo de modelos na sessão PN cliente por grupo modelos ord. vendas (tdsls2126m000).
3. Na sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000):
 - especifique um modelo de ordem que identifique o grupo de modelos, o parceiro de negócios cliente e a efetividade
 - adicione linhas ao modelo de ordem, que contém o item e a quantidade solicitada.

Nota

- é possível criar um novo modelo copiando informações de um modelo existente na sessão Copiar modelos de ordem de vendas (tdsls2205m000)
- nas sessões Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000), Modelos de ordem de vendas (tdsls2505m000) e Linhas de modelos de ordem de vendas (tdsls2506m000), é possível iniciar a sessão Copiar ordem de vendas em modelo (tdsls2204s000), na qual é possível copiar as linhas da ordem de venda existentes, seja do histórico ou das ordens de venda atuais, para o modelo de ordem.
- na sessão Linhas de modelos de ordem de vendas (tdsls2506m000), é possível importar itens de catálogos ou dados de vendas do item para o modelo da ordem
- é possível inserir modelos de ordem nas ordens de venda na sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900)
- se você iniciar a sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000) usando a sessão Cliente 360 (tdsmi1500m000), poderá gerar diretamente uma ordem de venda baseada em um modelo para o parceiro de negócios selecionado.

Especificar linhas da ordem de venda com base em um modelo

Para especificar linhas da ordem de venda com base em um modelo:

1. Especifique um ou mais modelos de ordem de venda.
2. na sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900), clique no botão Adicionar uma nova ordem de venda para especificar os dados do cabeçalho.
3. No menu Visualizar, Referências o Ações, na guia Linhas na sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900), selecione **Modelos de ordem de vendas**.
4. O LN verifica quantos modelos estão disponíveis para o parceiro de negócios. Se somente um modelo estiver disponível, a sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000) será iniciada. Se mais modelos estiverem disponíveis, a sessão Modelos de ordem de vendas (tdsls2505m000) será iniciada.
5.
 - se a sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000) for iniciada, você poderá copiar todas as linhas do item, ou uma seleção de linhas do item, para a ordem de venda clicando em **Copiar todas as linhas de item** ou **Copiar linhas selecionadas**
 - se a sessão Modelos de ordem de vendas (tdsls2505m000) for iniciada, você poderá selecionar um modelo e clicar em **Copiar todas as linhas de item** para copiar todas as linhas do item para a ordem de venda Para selecionar linhas de item específicas, clique duas vezes em um modelo. a sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000) então é iniciada, e nela é possível selecionar as linhas.

Gerar uma ordem de venda com base em um modelo

Para gerar uma ordem de venda com base em um modelo:

1. Especifique um ou mais modelos de ordem de venda.
2. Na sessão Cliente 360 (tdsmi1500m000), clique em **Modelos de ordem de vendas**.
3. O LN verifica quantos modelos estão disponíveis para o parceiro de negócios. Se somente um modelo estiver disponível, a sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000) será iniciada. Se mais modelos estiverem disponíveis, a sessão Modelos de ordem de vendas (tdsls2505m000) será iniciada.
4. No menu Visualizar, Referências o Ações em uma dessas sessões, selecione **Gerar ordem de vendas**. Uma ordem de venda é gerada com base no modelo para o parceiro de negócios selecionado.

Nota

Se o parceiro de negócios cliente for especificado na sessão Modelo de ordem de vendas (tdsls2605m000) ou Modelos de ordem de vendas (tdsls2505m000), você poderá gerar uma ordem de venda usando o modelo também nessas sessões.

Dados gerais de vendas

Para concluir os procedimentos de vendas, é preciso especificar dados de vendas gerais, como dados para rastrear alterações à ordem e determinar o motivo para as alterações, as condições e os motivos para bloquear automaticamente uma ordem de venda e simulações de prioridade da ordem.

Especificar dados para rastrear alterações à ordem e determinar o motivo das alterações

As ordens de venda podem ser documentos dinâmicos, uma vez que as necessidades do parceiro de negócios cliente podem mudar durante o ciclo de vida do processo da ordem. Nos dados mestres de vendas, é possível especificar informações para rastrear esses ajustes e os motivos pelos quais as alterações foram feitas. Códigos de alteração e códigos de confirmação são usados para rastrear várias alterações a uma ordem. Embora essa funcionalidade tenha sido projetada para funcionar especificamente com EDI, uma companhia sem a funcionalidade EDI também pode usá-los para registrar alterações.

É possível usar códigos de alteração para manter informações sobre alterações de ordem rastreadas para fins históricos. É possível usar códigos de confirmação para adicionar manualmente informações de alteração ao documento da ordem, após o que essas alterações são comunicadas ao parceiro de negócios cliente através da confirmação de ordem de venda.

Para realizar a manutenção e o rastreamento de alterações:

1. Use a sessão Motivos da alteração (tdsls0197m000) para manter códigos que representem os motivos da alteração, que podem ser atribuídos a uma ordem alterada ou uma confirmação de ordem para esclarecer por que a alteração foi feita. Essas informações podem ser rastreadas para relatório histórico.
2. Use a sessão Tipos de alteração (tdsls0198m000) para especificar os tipos de alteração. Esses tipos indicam a espécie de alteração de uma ordem de venda ou confirmação de ordem, como alterar a linha de ordem, adicionar a linha de ordem e alterar dados do cabeçalho. Os tipos de alteração são atribuídos à ordem de venda após a alteração ser feita à ordem.

3. Use a sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400) para especificar vários códigos de alteração padrão e tipos de alteração, que são assumidos como padrão para a linha de ordem de venda no caso de alterações.
4. Use a sessão Ordem de vendas - Números das seq. da ordem de alteração (tdsls0153m000) para especificar números opcionais usados para agrupar a ocorrência de alterações a uma ordem ou confirmação de ordem. Essa sessão costuma ser acessada usando a tela de ordem de venda, uma vez que o número real da ordem deve ser especificado.
5. Use a sessão Confirmações de venda (tdsls0154m000) para especificar confirmações da ordem de venda e o destino dos códigos, que pode ser **Cabeçalho**, **Linha** ou **Qualquer**. O código de confirmação inclui um grupo de informações, que é exibido no documento de confirmação de vendas. Esse código pode incluir os motivos para uma ordem de venda alterada.
6. Use a sessão Atribuições de confirmações de venda (tdsls0155m000) para especificar as informações a serem incluídas no documento de confirmação de ordem de venda como indicado pelo código de confirmação. É possível atribuir códigos de confirmação a campos específicos na linha de ordem de venda, que são os códigos padrão quando ocorre uma alteração a um campo específico. Você também deve especificar a ação (Adicionar linha, Alterar linha) e a origem (EDI, Manual ou Qualquer) que resulte na atribuição de código de confirmação. Por exemplo, se você adicionar manualmente uma linha de ordem a uma ordem de venda existente e a quantidade da ordem for alterada, o código de confirmação especificado será atribuído à linha de ordem de venda.

Especificar os motivos do bloqueio de ordem

Pode ser necessário bloquear a entrada de ordem de venda para um parceiro de negócios ou interromper o processamento de uma ordem de venda do parceiro de negócios. É possível especificar as condições para bloquear automaticamente uma ordem de venda e especificar motivos de bloqueio indicando por que a ordem foi bloqueada. Isso lhe dá tempo para revisar a ordem e tomar a ação adequada. Pode haver muitos motivos para colocar uma ordem do parceiro de negócios cliente em espera. Por exemplo, parceiros de negócios clientes podem ter excedido o limite de crédito, ter faturas vencidas ou estar disputando uma fatura.

Se você desejar usar a funcionalidade de bloqueio de ordem:

1. Especifique os motivos de bloqueio na sessão Motivos do bloqueio (tdsls0190m000).
2. Na sessão Motivos para bloqueio por tipo de parceiro de negócios (tdsls0593m000), especifique a ação a tomar quando uma linha de ordem de venda é bloqueada por um motivo em particular, o que depende do tipo de parceiro de negócios e do motivo de bloqueio.
3. Na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), especifique quando as ordens devem ser bloqueadas de modo automático. Na guia **Bloqueio**, especifique situações de bloqueio padrão. Na guia **Motivos**, anexe um motivo para uma situação de bloqueio.
4. No campo **Bloquear a atividade** da sessão Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000), especifique a etapa em que o procedimento de ordem de venda é interrompido automaticamente. Quando uma (linha) de ordem é bloqueada, o procedimento para essa

ordem pode ser realizado somente de modo parcial. Se uma etapa de bloqueio não estiver especificada nesta sessão, o procedimento de ordem não é interrompido.

Especificar simulações de prioridade da ordem

Se você deseja usar simulações de prioridade da ordem:

1. Na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), defina o campo **Método de prioridade de ordem** para **Simulação**. Como consequência, a prioridade da ordem será calculada com base nos valores dos campos especificados no código da simulação.
2. Na sessão Simulações de prioridade (tdsls4524m000), especifique os códigos usados para criar simulações de prioridade. Uma simulação de prioridade inclui um código de identificação e uma descrição, uma sequência e um modo de classificação. A sequência e o modo de classificação são critérios pelos quais as ordens de venda são classificadas. A maneira como as ordens são classificadas determina a prioridade. Para criar uma simulação, os critérios de classificação especificados no código de simulação são aplicados a um grupo de ordens de venda, que são selecionadas pelo usuário. É possível selecionar seis campos para cada código de simulação para classificar as ordens de venda. Os campos padrão são recuperados das linhas de ordem de venda, mas também é possível usar campos de ordens de venda e parceiros de negócios.

Alterar/confirmar ordens

Uma ordem de compras de uma companhia é vinculada a uma ordem de venda de outra companhia. Portanto, uma alteração na ordem de compra pode afetar a ordem de venda correspondente e vice-versa. É possível especificar a gestão das informações da ordem de alteração.

Parâmetros da ordem de alteração

Esta tabela mostra os parâmetros que determinam a gestão das informações de ordem de alteração:

Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)	Parâmetros de ordem de compra (tdpur0100m400)
Entrada obrigatória de códigos de alteração	Entrada obrigatória de códigos de alteração
Códigos de alteração obrigatórios	Códigos de alteração obrigatórios
Atribuição automática de nº de sequência de ordem de alteração	Atribuição automática de nº de sequência de ordem de alteração
Código padrão de motivo de alteração para adição de linha de ordem	Código padrão de motivo de alteração para adição de linha de ordem
Tipo padrão de alteração para adição de linha de ordem	Tipo padrão de alteração para adição de linha de ordem
Código padrão de motivo de alteração para alteração de linha de ordem	Código padrão de motivo de alteração para alteração de linha de ordem
Tipo padrão de alteração para alteração de linha de ordem	Tipo padrão de alteração para alteração de linha de ordem
Código padrão de motivo de alter. para cancelamento de linha de ordem	Código padrão de motivo de alter. para cancelamento de linha de ordem
Tipo padrão de alteração para cancelamento de linha de ordem	Tipo padrão de alteração para cancelamento de linha de ordem

Alterar e confirmar ordens

Passo 1: Alterar uma (linha de) ordem de compra

Quando um parceiro de negócios cliente alterar uma ordem de compra, estes campos podem ser preenchidos na sessão Ordens de compra (tdpur4100m000):

- **Motivo da alteração**
- **Tipo de alteração**
- **Sequência de ordem de alteração**

Quando um parceiro de negócios cliente altera uma linha da ordem de compra, estes campos podem ser preenchidos na sessão Linhas de ordem de compra (tdpur4101m000):

- **Motivo de alteração**
- **Linhas tipo alter.**
- **Sequência de ordem de alteração**

Passo 2: Comunicar as alterações

O parceiro de negócios cliente deve informar o parceiro de negócios fornecedor sobre as alterações na (linha de) ordem de compra. O parceiro de negócios cliente pode informar o parceiro de negócios fornecedor por telefone, mensagem EDI, correio ou de outra forma.

Passo 3: Implementar as alterações

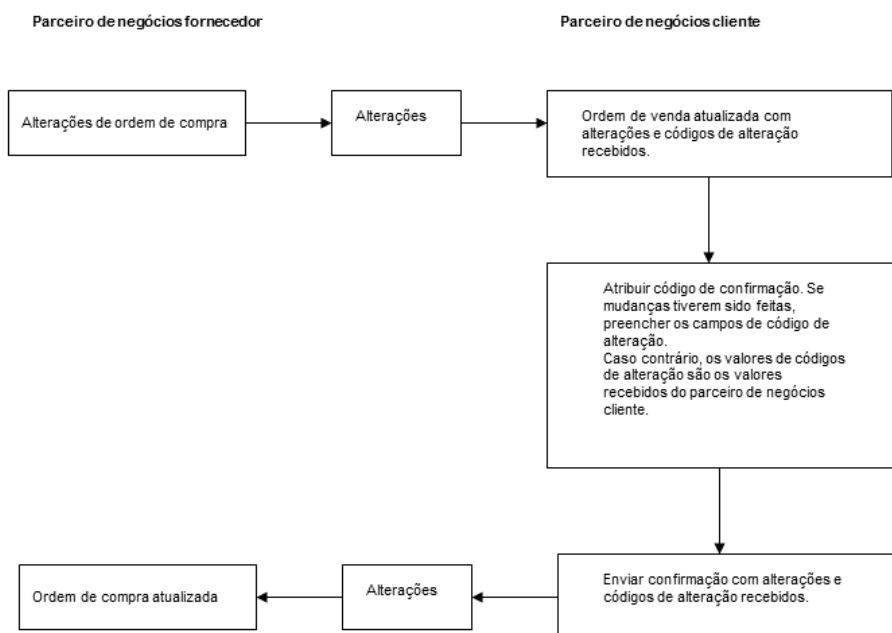
Se o parceiro de negócios fornecedor concordar com as alterações, as mesmas alterações deverão ser feitas à (linha de) ordem de venda correspondente. Para confirmar as alterações, o parceiro de negócios fornecedor deve especificar:

- O campo **Confirmação de venda** na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000) no caso de uma alteração da ordem.
- O campo **Confirmação de venda** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) em caso de uma alteração da linha de ordem.

O parceiro de negócios fornecedor também pode fazer alterações às alterações solicitadas. Nesse caso, o parceiro de negócios fornecedor pode substituir as alterações. Após uma (linha de) ordem de venda ser atualizada pelo parceiro de negócios fornecedor, esse parceiro enviará ao parceiro de negócios cliente a confirmação (das alterações).

Quando um parceiro de negócios fornecedor altera uma (linha de) ordem de venda, é possível ler o procedimento acima com o parceiro de negócios cliente alterado para o parceiro de negócios fornecedor e as sessões Ordens de compra (tdpur4100m000) e Linhas de ordem de compra (tdpur4101m000) substituídas pelas sessões Ordens de venda (tdsls4100m000) e Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000).

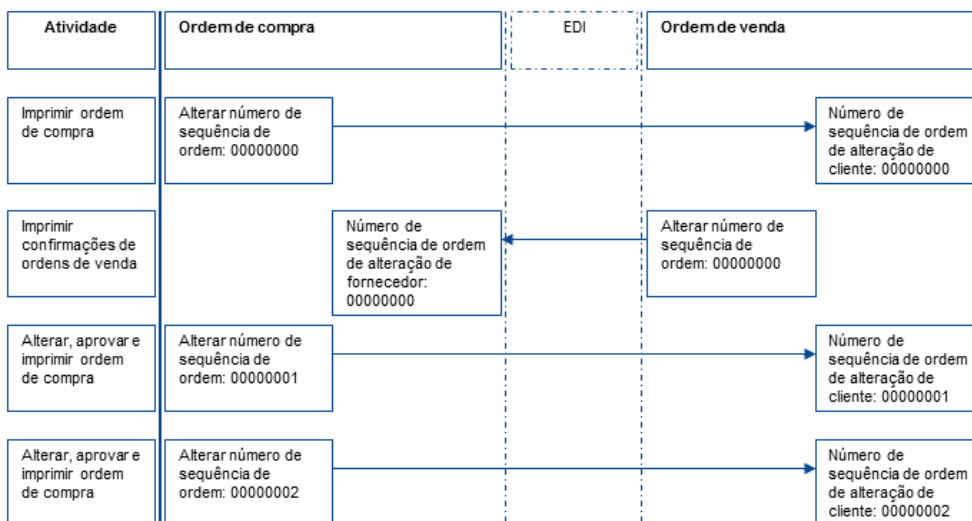
Exemplo



Se você usar intercâmbio eletrônico de dados (EDI) para comunicar alterações, será possível visualizar o número de sequência de ordem de alteração mais recente recebido do:

- parceiro de negócios fornecedor no campo **Sequência ord. alter. fornec.** da sessão Ordens de compra (tdpur4100m000)
- parceiro de negócios cliente no campo **Sequência ord. alter. cliente** da sessão Ordens de venda (tdsls4100m000)

Exemplo



Imprimir alterações

É possível reimprimir uma ordem de compra alterada. Também é possível imprimir somente as alterações. A caixa de seleção **Imprimir ordem de compra por exceção** na sessão Parc. de negócios fornecedor (tccom4120s000) determina quais alterações são impressas.

Também é possível reimprimir uma ordem de venda alterada e imprimir somente as alterações. A caixa de seleção **Confirmação por exceção** na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000) determina quais alterações são impressas.

EDI e impressão de novas linhas ou alterações

Se você usar EDI e já tiver imprimido uma ordem, a seguinte restrição é válida: é possível imprimir somente novas linhas de ordem ou alterações à (linha de) ordem se o campo **Tipo de alteração** for especificado nas sessões da ordem ou linhas de ordem.

Nota

É possível verificar se uma ordem já foi impressa na sessão Status de linha da ordem de compra (tdpur4534m000) ou Status de linha de ordem de vendas (tdsls4534s000). Sempre é possível voltar para a sessão de ordem ou linha de ordem para especificar o campo **Tipo de alteração** se você desejar imprimir as novas linhas de ordem ou alterações.

Custos adicionais

Custos adicionais - visão geral

É possível especificar os custos adicionais que podem ser colocados em uma ordem de venda ou expedição para cobrar custos extras para uma ordem ou expedição.

Custos adicionais - configuração

Antes de os custos adicionais poderem ser vinculados a ordens e programações de venda, é preciso definir os dados mestres.

Para mais informações, consulte o:

- *Custos adicionais - configuração (p. 44)*

Custos adicionais - tipos

Custos adicionais podem ser pedidos com base na ordem ou na expedição.

- **Com base na ordem**
Custos adicionais são calculados para uma ordem de venda ou linha de ordem de venda. Depois da aprovação da ordem de venda, custos adicionais são colocados em uma ordem como (itens de) custo extra após o último item ser registrado.
- **Baseado em expedição**
Custos adicionais são calculados para uma expedição de vendas ou linha de expedição. Depois da confirmação de uma expedição, uma ordem de custo de expedição de vendas é gerada com todos os custos adicionais para uma (linha de) expedição.

Nota

Custos adicionais baseados em ordem são aplicáveis somente a ordens de venda, e não a programações de vendas.

Para mais informações, consulte o:

- *Custos adicionais - com base na ordem (p. 47)*
- *Custos adicionais - baseado em expedição (p. 48)*

Custos adicionais - configuração

Configuração de custos adicionais - procedimento

Para usar e configurar os custos adicionais, os seguintes dados mestres devem ser especificados:

Passo 1: Parâmetros

Custos adicionais baseados em ordem	Custos adicionais baseados em expedição
Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
Calcular custos adicionais	Calcular custos adicionais
Primeiro nº posição p/conj. custos adicionais	Recálculo de custos adicionais
Recálculo de custos adicionais	Liberar linhas de custo adicionais automaticamente para faturamento em
Liberar linhas de custo adicionais automaticamente para faturamento em	Aprovação automática de expedição com base em ordens de custo
Liberar linhas de custo adicionais automaticamente para faturamento em	Incluir custos adicionais em parcelas
-	Tipo de ordem de custo de expedição
-	Parâmetros de gestão de estoque (whinh0100m000)
-	Calcular custos adicionais para expedições

Passo 2: Parceiros de negócios clientes (tccom4510m000)

Na guia **Preço** da sessão de detalhes, especifique estes campos:

- **Calcular custos adicionais**
- **Calcular custos adicionais para**
- **Método de cálculo de custo adicional**

Passo 3: Conj. de custos adicionais de vendas (tdsls0624m000)

- **Cabeçalho**
O cabeçalho se refere à sessão Conjuntos de custos adicionais de venda (tdsls0124m000), na qual é preciso agrupar custos adicionais em conjuntos de custos adicionais.
- **Linhas**
A guia das linhas na sessão Conj. de custos adicionais de vendas (tdsls0624m000) refere-se à sessão Linhas de conj. de custo adicional de venda (tdsls0528m000), na qual é preciso especificar os itens de custo que pertencem a um conjunto de custos. Na linha de custos

adicionais, você especifica quando os custos adicionais são aplicáveis e como eles devem ser recuperados ou calculados.

- **Cenários**

A guia de cenários na sessão Conj. de custos adicionais de vendas (tdsls0624m000) se refere à sessão Cenários de conj. de custo adicional de venda (tdsls0527m000), na qual é necessário especificar os cenários de custos adicionais. Um conjunto de custos adicionais pode ser encontrado através de um cenário de conjunto de custos adicionais.

Custos adicionais baseados em expedição podem ser dependentes de expedição ou de item.

- **Custos dependentes de expedição**

Esses custos adicionais são atribuídos aos parceiros de negócios e são baseados em uma expedição completa para esse parceiro de negócios. Use a sessão Cenários de conj. de custo adicional de venda (tdsls0527m000) para vincular um conjunto de custos adicionais padrão a uma lista de preços ou parceiro de negócios cliente e/ou parceiro de negócios receptor.

- **Custos dependentes de item**

Esses custos adicionais são atribuídos a itens específicos e aplicados somente a expedições de programação de vendas. Esses custos são baseados em linhas de expedição e podem ser aplicados além dos custos adicionais dependentes de expedição. É possível usar as sessões Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000) e Cenários de conj. de custo adicional de venda (tdsls0527m000) para vincular um conjunto de custos adicionais padrão a um *item*. A sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000) tem a prioridade mais alta.

Passo 4: Linhas do livro de preços (tdpcg0131m000)

Para os itens de custo especificados no conjunto de custos adicionais, um preço deve ser configurado em um livro de preços. Use a sessão Linhas do livro de preços (tdpcg0131m000) para definir encargos para itens de custos adicionais.

Conclua as seguintes etapas na sessão Linhas do livro de preços (tdpcg0131m000):

1. Selecione um livro de preços definido no campo **Livro de preços padrão de venda** da sessão Parâmetros de preço (tdpcg0100m000).
2. Selecione o item de custo necessário.
3. Defina as quebras de preço.

Quando um conjunto de custos adicionais tiver sido recuperado da sessão Cenários de conj. de custo adicional de venda (tdsls0527m000) para uma ordem de venda ou (linha de) expedição, os campos na caixa de grupo **Determinante** da sessão Linhas de conj. de custo adicional de venda (tdsls0528m000) definirão se a linha de custos é aplicável à ordem de venda ou (linha de) expedição e, portanto, um preço deve ser recuperado do livro de preços para o item.

Em caso positivo, com base nos campos na caixa de grupo **Custos** da sessão Linhas de conj. de custo adicional de venda (tdsls0528m000), é calculada uma quantidade usada para recuperar o preço correto do livro de preços.

Custos adicionais - com base na ordem

Custos adicionais baseados em ordem são calculados para ordens de vendas ou linhas de ordem de vendas. Depois da aprovação da ordem de vendas, custos adicionais são colocados em uma ordem como (itens de) custo extra após o último item ser registrado.

Custos adicionais baseados em ordem - procedimento

Estas etapas são concluídas no procedimento de custos adicionais baseados em ordem:

Passo 1: Gerar linhas da ordem de vendas com custos adicionais

Se um conjunto de custos adicionais com linhas de custos adicionais for encontrado para uma (linha de) ordem, após a aprovação da ordem de vendas, essas linhas de custos serão adicionadas à ordem como uma (linha de) custo extra na seção Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000).

O seguinte se aplica a estas linhas de ordem de vendas:

- a caixa de verificação **Linha de custo adicional** está marcada
- o valor do custo adicional é exibido no campo **Valor** e o campo **Preço** está vazio
- Se o **Método de cálculo de custo adicional** do parceiro de negócios cliente for **Baseado no cabeçalho**, o número de posição será recuperado do campo **Primeiro nº posição p/conj. custos adicionais** da sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). Linhas de ordens de vendas com custos adicionais **Baseado na linha** possuem números de posição normais
- para linhas de ordem de vendas com custos adicionais **Baseado na linha**, é possível visualizar as linhas de custo adicionais vinculadas à linha de ordem de vendas na seção Linhas de custos adic. por linha ordem venda (tdsls4527m000).

Passo 2: Dar baixa de itens da linha de custo adicional

Com base no valor da caixa de verificação **Liberar para armazém** da sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000), a baixa do item de custo é realizada em Armazenamento ou Vendas.

Portanto, a atividade Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) ou Entregas de venda (tdsls4101m200) deve ser executada para a linha de ordem de vendas.

Se Entregas de venda (tdsls4101m200) não forem executadas antes de Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000), a atividade é definida para **Executado** durante a execução da seção Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000). Portanto, não é obrigatório executar as Entregas de venda (tdsls4101m200).

Passo 3: Liberar as linhas de custos adicionais ao Faturamento

O campo **Liberar linhas de custo adicionais automaticamente para faturamento em** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400) determina como as linhas de custo adicionais devem ser liberadas para o Faturamento.

Passo 4: Processar as linhas de custo adicionais

Processe a ordem de vendas entregue junto às linhas de custo adicionais na seção Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000).

Notas

- uma vez que as linhas de custo adicional **Baseado na linha** estão vinculadas a uma linha de ordem de vendas específicas, elas podem ser liberadas ou processadas somente junto à linha de ordem de vendas original não é possível processar a linha de ordem de vendas se nem todas as linhas de custo adicional estiverem prontas para processamento
- se você copiar uma (linha de) ordem de vendas, as linhas de custo adicionais não serão copiadas para a nova (linha de) ordem se você copiar manualmente uma linha de custo adicional, uma linha de ordem de vendas normal com um item de custo será gerada
- se uma linha de ordem de vendas for excluída ou cancelada, as linhas de custo adicional também serão excluídas ou canceladas. Também é possível excluir ou cancelar manualmente uma linha de custo adicional
- se uma linha de ordem de vendas for dividida antes da entrega, linhas de custo adicionais serão vinculadas a cada linha de entrega de ordem de vendas. Essas linhas de custo adicionais obtêm um novo número de posição, mas o número de sequência continua sendo zero. Portanto, linhas de custo adicional não são criadas no nível da sequência
- linhas de ordem de reposição de vendas podem ter linhas de custo adicional vinculadas. Porém, uma vez que os custos adicionais são calculados com base na quantidade pedida, e não na quantidade de fato expedida, os custos serão altos demais. Uma nota de crédito é necessária para liquidar isso
- Se a caixa de verificação **Liberar linhas de custo adicionais automaticamente para faturamento em** estiver marcada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), as parcelas poderão incluir custos adicionais.
- se a Aprovação de cliente for implementada, você não poderá usar a funcionalidade de custos adicionais.

Custos adicionais - baseado em expedição

Custos adicionais baseados em expedição são calculados para expedições de vendas ou linhas de expedição. Após a confirmação de uma (linha de) expedição, uma ordem de vendas é gerada com base na (linha de) expedição. Uma ordem de custo de vendas com a origem **Expedição** inclui todos os custos adicionais para uma (linha de) expedição.

Nota

- várias linhas de ordem de vendas e linhas de programação de vendas podem ser vinculadas a uma expedição
- A ordem de custo de expedição de vendas e as linhas de ordem/programação vinculadas a uma expedição recebem um ID de expedição comum. Com base nesse ID, uma expedição completa pode ser faturada ao cliente. As linhas de ordem/programação relevantes e a ordem de custo de expedição de vendas podem ser liberadas para faturamento juntas.

Custos adicionais baseados em expedição - procedimento

Estas etapas são concluídas no procedimento de custos adicionais baseados em expedição:

Passo 1: Gerar uma ordem de custo de expedição de vendas

Se um conjunto de custos adicionais com linhas de custo adicionais for encontrado para uma (linha de) expedição, os custos adicionais dependentes da expedição e do item serão adicionados às expedições como linhas separadas na seção Linhas de expedição (whinh4131m000). As linhas de custo de expedição adicionais serão geradas em Armazenamento. Quando a expedição for confirmada, uma ordem de vendas com a origem **Expedição** será gerada na seção Ordens de venda (tdsls4100m000).

O seguinte se aplica a essas ordens de vendas:

- o tipo de ordem de vendas e a série da ordem de vendas são recuperados dos campos **Tipo de ordem de custo de expedição** e **Série de ordem de custo de expedição** na seção Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
- O campo **Expedição** é preenchido automaticamente para essas ordens na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000).
- somente itens de serviço e custo podem aparecer nessa ordem de vendas
- a caixa de verificação **Linha de custo adicional** é selecionada para as linhas da ordem de vendas geradas
- o valor do custo adicional é exibido no campo **Valor** e o campo **Preço** está vazio na linha da ordem de vendas. O **Valor** pode ser alterado até a atividade Entregas de venda (tdsls4101m200) ser executada. Depois disso, o valor entregue pode ser alterado nas seções Alterar preços e descontos após entrega (tdsls4122m000) e Alterar preços e desc. de linhas de fat. de vendas (tdsls4132m000).

Passo 2: Aprovar a ordem de custo de expedição de vendas

A caixa de verificação **Aprovação automática de expedição com base em ordens de custo** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400) determina como a ordem de custo de expedição de vendas deve ser aprovada.

Passo 3: Dar baixa de itens da linha de custo adicional

Com base no valor da caixa de verificação **Liberar para armazém** da sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000), a baixa do item de custo é realizada em Armazenamento ou Vendas.

Portanto, a atividade Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000) ou Entregas de venda (tdsls4101m200) deve ser executada para a linha de ordem de vendas.

Se Entregas de venda (tdsls4101m200) não forem executadas antes de Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000), a atividade é definida para **Executado** durante a execução da seção Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000). Portanto, não é obrigatório executar as Entregas de venda (tdsls4101m200).

Passo 4: Liberar a ordem de custo de expedição de vendas para Faturamento

A ordem de custo de expedição de vendas e as linhas de ordem/programação vinculadas a uma expedição têm o mesmo ID de expedição. Com base nesse ID, é possível faturar uma expedição completa do cliente. Se você selecionar a caixa de verificação **Expedição** na seção Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000), a ordem de custo de expedição de vendas e as linhas de ordem/programação vinculadas à expedição serão liberadas para Faturamento juntas.

O campo **Liberar linhas de custo adicionais automaticamente para faturamento em** da sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400) determina como a ordem de custo de expedição de vendas deve ser liberada para o Faturamento.

É possível visualizar as identificações de expedição nestas seções:

- **ordem de custo de expedição de vendas**
Ordens de venda (tdsls4100m000)
- **linhas de ordem de custo de expedição de vendas**
Dados de linha de ordem vinculados (tdsls4102s200)
- **Linhas de ordem de venda**
Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000)
- **Linhas de programação de vendas**
Linhas de entrega real de programação de vendas (tdsls3140m000)

Passo 5: Processar as linhas de custo adicionais

Processe a ordem de vendas e as programações de vendas junto às linhas de custos adicionais nas seções Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000) e Processar programações de venda entregues (tdsls3223m000).

Cálculo de custos adicionais para expedições/linhas de expedição

O cálculo de custos adicionais para expedições/linhas de expedição é baseado no valor do campo **Método de cálculo de custo adicional** na seção Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000). Para as expedições, o **Método de cálculo de custo adicional** deve ser **Baseado no cabeçalho** para as linhas de expedição, mas deve ser **Baseado na linha**.

Os custos adicionais são calculados para ordens de vendas e programações de vendas se a caixa de verificação **Calcular custos adicionais para expedições** estiver selecionada na seção Parâmetros de gestão de estoque (whinh0100m000).

- **Ordens de vendas**
os custos adicionais são calculados com o conjunto de custos do parceiro de negócios (e/ou item)
- se **Método de cálculo de custo adicional** for **Baseado no cabeçalho** na seção Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000), as linhas de custo adicionais são baseadas em totais por expedição e a ligação com a linhas de expedição de origem não é salva
- se **Método de cálculo de custo adicional** for **Baseado na linha**, os custos adicionais serão calculados para cada linha de ordem de origem e a ligação com a linha de expedição será salva

- **Programações de vendas**
os custos adicionais **Baseado no cabeçalho** são calculados com o conjunto de custos do parceiro de negócios (e/ou item). As linhas de custo adicionais são baseadas em totais por expedição e a ligação com a expedição de origem não é salva
- os custos adicionais **Baseado na linha** são calculados para o conjunto de custos do contrato. Esse cálculo é sempre independente do **Método de cálculo de custo adicional**. As linhas de custo adicionais geradas são vinculadas à linha da ordem de origem. As quantidades de todas as linhas de expedição podem ser adicionadas depois do cálculo dos custos. Isso é aplicável para números de série em estoque que tenham várias linhas de expedição por linha da ordem.

Confirmar expedição

Para linhas de expedição confirmadas, os custos adicionais são recalculados se o status da linha de custo adicional for **Não calculado**. Se o status for **Modificado**, o LN verificará se você deseja recalcular custos adicionais ou ignorar o recálculo. Depois do recálculo dos custos adicionais, o campo **Custos adicionais** na seção Expedições (whinh4130m000) será definido para **Calculado**.

Compor expedição

As linhas de custos adicionais relacionadas devem ser processadas para as opções selecionadas na seção Compor expedição (whinh4231m000).

Se, no menu adequado, você clicar em:

- **Dividir linha**, o status da linha de expedição de origem será redefinido para **Modificado** e as linhas de custos adicionais serão removidas. Enquanto confirma a linha de origem, os custos adicionais são recalculados.
- **Mover para expedição**, os custos adicionais da linha de expedição de origem são movidos para a nova linha de expedição.

Imprimir notas de despacho e notas de entrega

Nas seções Imprimir notas de despacho (whinh4475m000) e Imprimir notas de entrega (whinh4477m000), os custos adicionais baseados em calendário são impressos como as primeiras linhas. Os custos adicionais baseados em linha são impressos abaixo da linha de expedição vinculada.

Apêndice A

Glossário



A

aprovação do cliente

Uma regulamentação de negócios de acordo com a qual as mercadorias entregues em uma ordem de venda devem ser aprovadas pelo cliente para você poder faturá-las. A propriedade das mercadorias muda do fornecedor para o parceiro de negócios cliente quando as mercadorias entregues são aprovadas.

atividade

Uma etapa que deve ser realizada para o tipo de ordem de compra/venda. Uma atividade representa as sessões ou a ação manual que deve ser realizada para o tipo de ordem de compra/venda.

cenário de custo adicional

Um conjunto de atributos de pesquisa usados para determinar os custos adicionais de uma ordem ou expedição. Cada cenário é vinculado a um conjunto de custos.

conjunto de custo adicional

O código sob o qual várias linhas de custo adicionais e cenários podem ser armazenados. Conjuntos de custo podem ser vinculados a itens, parceiros de negócios ou listas de preço e, através desses, a ordens e expedições.

contrato de vendas

Os contratos de vendas são usados para registrar acordos sobre a entrega de mercadorias com um parceiro de negócios cliente.

Um contrato é composto pelo seguinte:

- um cabeçalho de contrato de vendas com dados gerais do parceiro de negócios e, opcionalmente, um acordo de termos e condições vinculado
- uma ou mais linhas do contrato de vendas com acordos de preço/desconto e informações sobre quantidade que se aplicam a um item ou grupo de preços.

cotações de venda

Uma declaração do preço e termos de venda e uma descrição dos bens ou serviços oferecidos por um fornecedor para um comprador em potencial, uma proposta. O cabeçalho contém os dados do cliente, condições de pagamento e termos de entrega. Os dados sobre os itens reais são inseridos nas linhas de cotação. A oferta geralmente é considerada uma proposta de venda quando apresentada uma solicitação de cotação como resposta.

custos adicionais

Encargos por serviços extras, como embalagem extra, seguro etc. Custos adicionais são incluídos nos custos de frete de uma expedição, carga ou agrupamento de ordem de frete. Eles são cobrados para linhas de expedição ou linhas de agrupamento de ordem de frete, que podem ser faturadas do cliente. Isso depende dos acordos feitos com o parceiro de negócios.

custos adicionais

Os itens de custo que podem ser colocados em uma ordem ou expedição para cobrar custos extras para uma ordem ou expedição.

departamento de vendas

Um departamento identificado no modelo de negócios da companhia para gerenciar as relações de vendas do parceiro de negócios. O departamento de vendas é usado para identificar os locais responsáveis pelas atividades de vendas da organização.

determinador de taxa

O método para definir qual data é usada para determinar as taxas de câmbio.

Durante o processo de composição, todos os valores em moedas estrangeiras são convertidos na moeda local, com base na taxa de câmbio determinada.

entrega direta

O processo em que um vendedor pede mercadorias de um parceiro de negócios fornecedor, que também deve entregar as mercadorias diretamente ao parceiro de negócios cliente. Por meio de uma ordem de compra vinculada à ordem de venda ou de serviço, o parceiro de negócios fornecedor entrega as mercadorias diretamente ao parceiro de negócios cliente. As mercadorias não foram entregues do nosso próprio armazém, assim, uma Armazenamento não está envolvida.

Em uma configuração de Estoque gerenciado do fornecedor (VMI), uma entrega direta é realizada criando uma ordem de compra para o armazém do cliente.

Um vendedor pode escolher uma entrega direta porque:

- há uma falta de estoque disponível
- a quantidade pedida não pode ser entregue no prazo
- a quantidade pedida não pode ser transportada pela sua companhia
- há economia de custos e tempo.

entrega excedente

Um desvio positivo da quantidade pedida original.

estoque disponível

A quantidade física de mercadorias em um ou mais armazéns (incluindo o estoque em espera).

Sinônimo: estoque em mãos

estoque em mãos

Ver: *estoque disponível* (p. 55)

gerenciador de conta

O gerente responsável pela manutenção das relações com contas ou parceiros de negócios.

grupo de listas

Uma maneira de agrupar itens da lista. Por exemplo, é possível usar um grupo de lista SLS para agrupar itens da lista usados nas ordens de venda. Um item de lista pode pertencer a diferentes grupos de listas.

Intercâmbio eletrônico de dados (EDI)

A transmissão computador a computador de documentos de negócio padrão em um formato padrão. O EDI interno refere-se à transmissão de dados entre companhias na mesma rede interna de companhias (também chamada de multilocalis ou multicompanhias). O EDI externo refere-se à transmissão de dados entre a sua companhia e parceiros de negócios externos.

item da lista

Um tipo de item que consiste em vários componentes. Os componentes também podem ser gerenciados e pedidos separadamente. O tipo de item de lista (kit, menu, opções ou acessórios) indica como os componentes estão relacionados.

Itens de lista são usados para acelerar o processo de entrada da ordem. As linhas de ordem para um item da lista pode conter os principais itens ou componentes.

item de custo

Um item administrativo usado para lançar custos extras a uma ordem. Custos extras são, por exemplo, despesas de contabilidade, encargos de liberação, custos de design e despesas de frete.

Itens de custo não são usados para produção e não podem ser bloqueados no estoque. Eles também são chamados de itens de despesa.

item de planejamento

Um item com sistema de ordem **Planejado**.

A produção, distribuição ou compra desses itens é planejada no Planejamento empresarial com base na previsão ou na demanda real.

É possível planejar esses itens por meio do seguinte:

- Planejamento baseado em mestre, que é semelhante às técnicas de programação de produção mestre.
- Planejamento baseado em ordem, que é semelhante às técnicas de planejamento de necessidades de materiais.
- Uma combinação de planejamento baseado em mestre e planejamento baseado em ordem.

Os itens de planejamento podem ser um dos seguintes:

- Um item real fabricado ou comprado.
- Uma família de produtos.
- Um modelo básico, ou seja, uma variante de produto definida de um item genérico.

Um grupo de itens de planejamento ou famílias semelhantes é chamado de uma família de produtos. Os itens são agregadas para fornecer um plano mais geral do que aquele previsto para itens individuais. Um código exibido pelo segmento do agrupamento do código do item mostra que o item de planejamento é um item agrupado utilizado no planejamento de distribuição.

item personalizado

Um item produzido com especificação do cliente para um projeto específico. Um item personalizado pode ter uma BOM e/ou um roteiro personalizados e normalmente não está disponível como item padrão. Um item personalizado pode, porém, ser derivado de um item padrão ou genérico.

itens alternativos

Itens que podem servir como substitutos para o item padrão se o item padrão não puder ser entregue ou estiver sendo substituído.

kit

Uma lista de itens predefinidos a serem entregues juntos quanto pedidos pelo cliente.

É possível definir kits para facilitar a entrada de ordem. Um kit inclui uma lista de componentes e é pedido e precificado como um único item. Na linha de ordem de venda, os componentes são vinculados. O custo padrão do kit é a soma dos custos padrão do componente.

Os componentes de um kit podem ser dos seguintes tipos:

- Itens comprados
- Itens fabricados

Exemplo: Os componentes de um kit de PC normalmente consistem no gabinete principal, no monitor, no teclado e no mouse. No mercado "Faça você mesmo", um kit para a construção de um depósito de ferramentas pode conter as peças para as paredes e o teto, uma porta com dobradiças, maçaneta e fechadura.

lead time da ordem

O tempo de produção de um item expresso em horas ou dias com base nos elementos de lead time conforme definido nas operações de roteiro.

linha de custo adicional

Inclui um item de custo que pode ser vinculado como custo adicional a uma ordem ou expedição. Exemplos de linhas de custo adicionais são custos administrativos adicionados aos custos da ordem se o valor da ordem for menor que um determinado valor, ou os custos de frete adicionados à ordem se o peso total das mercadorias vendidas/compradas exceder um determinado valor.

linhas de cotação

As linhas usadas para registrar os itens oferecidos, bem como os acordos de preço e quantidades associados. Uma cotação de vendas inclui uma ou mais linhas de cotação.

linhas de ordem de venda

Uma ordem de venda contém itens entregues a um cliente de acordo com determinados termos e condições. As linhas de uma ordem de venda são usadas para registrar os itens pedidos, bem como os acordos de preço e as datas de entrega associados.

menor entre o custo ou o valor de mercado (LCMV)

Um método de avaliação que compara o valor do estoque com base em um dos métodos de avaliação de estoque (veja a seguir) com o valor de mercado do estoque. Se o valor de mercado for menor, todo o estoque de um item específico é avaliado na folha de saldo usando o valor de mercado.

Os métodos de avaliação de estoque a seguir podem ser usados para determinar o valor de estoque:

Método de avaliação

Mensagens EDI

Um documento eletrônico (por exemplo, uma confirmação eletrônica de ordem) que consiste em uma organização e uma mensagem.

Mensagens de entrada e/ou saída são processadas em bibliotecas específicas chamadas por sessões de comunicação EDI (por exemplo, nos módulos Controle de vendas (SLS), Faturamento de vendas (SLI), Contas a pagar (ACP), Gestão de caixa (CMG), Controle de compra (PUR), Gestão de estoque (INH) e Intercâmbio eletrônico de dados (EDI)).

menu

Um tipo de item que consiste em um grupo de itens com características similares classificadas sob um item genérico para facilitar a entrada da ordem. Os itens no grupo podem ser selecionados separadamente.

Exemplo

Um monitor, um mouse de computador e um aparelho de CD definidos como itens relacionados usados para configurar um computador pessoal. Mas é possível selecionar um mouse de computador como um item separado.

menu Visualizações, Referências e Ações

Os comandos são distribuídos através de menus **Visualizações**, **Referências** e **Ações** ou exibidos como botões. Em liberações anteriores do LN e da UI da web, esses comandos estavam localizados no menu *Específico*.

motivo de bloqueio

Um motivo para bloquear uma ordem ou uma linha de ordem.

É possível bloquear uma ordem por mais de um motivo em qualquer ponto no procedimento de ordem. Por exemplo, é possível bloquear uma ordem de venda devido à verificação de crédito (o saldo da ordem excede o limite de crédito do cliente), ao mesmo tempo sendo bloqueada devido ao controle de margem (a margem bruta da ordem foi excedida).

número de sequência de ordem de alteração

Um número usado para atribuir a ocorrência de alterações a uma ordem de compra ou de venda.

opção

Um tipo de item genérico que difere de outros itens similares em uma ou mais características. Por exemplo, um grupo de cadeiras com características principais similares pode diferir em termos de tamanho e cor.

ordem de urgência

Uma ordem que deve ser executada assim que possível e que normalmente requer pagamento e termos de entrega especiais.

ordem de venda

Um acordo usado para vender itens ou serviços a um parceiro de negócios de acordo com determinados termos e condições. Uma ordem de venda consiste em um cabeçalho e uma ou mais linhas de ordem.

Os dados gerais da ordem, como dados do parceiro de negócios, condições de pagamento e termos de entrega, são armazenados no cabeçalho. Os dados sobre os itens reais a serem fornecidos, como acordos de preço e datas de entrega, são inseridos nas linhas de ordem.

parceiro de negócios cliente

Em geral, um departamento de compras do cliente, o parceiro de negócios que pede as mercadorias ou os serviços da sua organização, que detém as configurações que você mantém ou para quem você realiza um projeto.

O acordo com o parceiro de negócios cliente pode incluir o seguinte:

- acordos de preços e descontos padrão
- padrões da ordem de venda
- Termos de entrega
- o parceiro de negócio receptor e faturado relacionado

parcela

Um método de pagamentos incremental usado para distribuir pagamentos de fatura ao longo de um período de tempo. As parcelas permitem enviar faturas para uma ordem de venda antes ou depois da entrega real das mercadorias.

percentagem de sucesso

Uma percentagem associada a uma cotação que representa a probabilidade de o parceiro de negócios aceitar a cotação. Os resultados do aceite na conversão da cotação em uma ordem de venda.

perfis do usuário (vendas)

Os dados padrão registrados pelo usuário e que influenciam a criação de cotações de venda, contratos de vendas, ordens de venda e programações de vendas. Esses dados determinam o método de entrada da ordem, os valores padrão durante a entrada da ordem e assim por diante.

programação de vendas

Um cronograma do fornecimento planejado de materiais. As programações de vendas dão suporte a vendas de longo prazo com entregas frequentes. Todas as necessidades para o mesmo item, parceiro de negócios cliente, parceiro de negócios receptor e parâmetro de entrega são armazenadas na mesma programação de vendas.

simulações de prioridade de ordem

Uma atividade simulada que permite calcular a sequência de prioridade em que o estoque é alocado a ordens.

sistema monetário dependente

Um sistema monetário em que você pode usar várias moedas locais dentro de uma única companhia. Para a maioria das entidades, a companhia financeira determina a moeda local usada. Todas as transações são registradas em todas as moedas locais.

Taxas de câmbio são definidas entre as moedas externas e a moeda de referência, e entre a moeda de referência e as outras moedas locais. Os valores da transação são primeiro convertidos para a moeda de referência e, então, o valor da transação na moeda de referência é convertido para as outras moedas locais.

Ver: sistema monetário padrão

sistema monetário independente

Um sistema monetário em que todas as companhias financeiras e logísticas relacionadas entre si no modelo de estrutura empresarial usam as mesmas duas ou três moedas locais. Todas as transações são registradas em todas as moedas locais.

As taxas de câmbio são definidas entre as moedas da transação e todas as moedas locais. Os valores da transação são convertidos diretamente da moeda da transação para as moedas locais.

Ver: sistema monetário padrão

sistema monetário padrão

Um sistema monetário em que as transações de moeda estrangeira são convertidas diretamente da moeda da transação para a moeda local, sem triangulação através da moeda de referência. Por padrão, as moedas de relatório são diretamente convertidas da moeda da transação para a moeda de relatório; porém, as moedas de relatório também podem ser convertidas da moeda local.

sistema monetário único

Um sistema monetário em que uma companhia usa somente uma moeda local.

Ver: sistema monetário padrão

status promessa

Um status que o informa sobre se uma linha de cotação de venda, linha de ordem de venda ou linha de componente de vendas pode ser prometida a um cliente, ou se ainda é necessário realizar verificações de estoque ou resolver situações de estoque insuficiente para a linha.

taxa de câmbio

O preço ao qual uma moeda pode ser trocada por outra. Em outras palavras, o valor ao qual uma moeda comprará outra moeda em um momento em particular.

tipo de ordem de venda

O tipo de ordem, que determina as sessões que fazem parte do procedimento de ordem e como e em que sequência o procedimento é executado.

tipo de parceiro de negócios

Uma maneira de agrupar parceiros de negócios com características similares, por exemplo, membros da UE ou sujeitos a regras de alfândega específicas.

Nota

Um tipo de parceiro de negócios não é o mesmo que a função do parceiro de negócios ou o grupo do parceiro de negócios financeiro.

transações planejadas de estoque

As mudanças esperadas nos níveis de estoque devido a ordens planejadas para itens.

Índice

- Aprovação de mercadorias**, 22
 - aprovação do cliente**, 53
 - Aprovação do cliente**, 22
 - atividade**, 53
 - Atividade**, 21
 - Bloqueio de ordem**, 38
 - cenário de custo adicional**, 53
 - Código de alteração**, 37
 - Código de confirmação**, 37
 - Componentes da lista**, 19
 - Configuração**
 - custos adicionais, 44
 - conjunto de custo adicional**, 53
 - contrato de vendas**, 54
 - cotações de venda**, 54
 - custos adicionais**, 54, 54
 - Custos adicionais**, 44
 - baseado em expedição, 48
 - com base na ordem, 47
 - configuração, 44
 - Dados do item de vendas**, 9
 - Dados gerais de vendas**, 37
 - Dados mestres de vendas**
 - dados do item de vendas, 9
 - dados gerais de vendas, 37
 - dados organizacionais de vendas, 21
 - Dados organizacionais de vendas**, 21
 - departamento de vendas**, 54
 - Departamento de vendas**, 22
 - determinador de taxa**, 30, 54
 - Determinador de taxa**, 33
 - entrega direta**, 30, 55
 - entrega excedente**, 55
 - Entrega excedente**, 9
 - escassez de estoque**
 - gestão, 10
 - estoque disponível**, 55
 - estoque em mãos**, 55
 - fatura multilocais**, 30
 - gerenciador de conta**, 55
 - grupo de listas**, 55
 - Grupo de listas**, 19
 - Intercâmbio eletrônico de dados (EDI)**, 55
 - Item alternativo**, 18
 - item da lista**, 56
 - Item da lista**, 19
 - item de custo**, 56
 - item de planejamento**, 56
 - Item de vendas**
 - criar dados de vendas, 9
 - definindo, 9
 - definir dados do parceiro de negócios, 10
 - padrões, 9
 - item personalizado**, 56
 - itens alternativos**, 57
 - Itens alternativos**
 - substituição de item, 17
 - kit**, 57
 - lead time da ordem**, 57
 - linha de custo adicional**, 57
 - linhas de cotação**, 57
 - linhas de ordem de venda**, 57
 - menor entre o custo ou o valor de mercado (LCMV)**, 58
 - Mensagens EDI**, 58
 - menu**, 58
 - menu Visualizações, Referências e Ações**, 58
 - Mercadorias entregues**
 - aprovando, 22
 - Modelo**, 35
 - Motivo da alteração**, 37
 - motivo de bloqueio**, 58
 - Motivo de bloqueio**, 38
 - número de sequência de ordem de alteração**, 58
 - opção**, 59
-

ordem de urgência, 59
ordem de venda, 39, 59
Ordem de venda
 processamento flexível, 25
Ordens
 alterando/confirmando, 39
Ordens de compra
 alterando/confirmando, 39
Ordens de venda
 alterando/confirmando, 39
parceiro de negócios cliente, 59
parcela, 59
percentagem de sucesso, 59
Perfil do usuário, 22
perfis do usuário (vendas), 59
Processamento de ordem de venda flexível,
25
programação de vendas, 60
Simulação de prioridade, 39
Simulação de prioridade da ordem, 39
simulações de prioridade de ordem, 60
sistema monetário, 30
sistema monetário dependente, 60
sistema monetário independente, 60
sistema monetário padrão, 60
sistema monetário único, 60
status promessa, 61
Substituição de item, 17
taxa de câmbio, 61
Tipo de alteração, 37
tipo de ordem de venda, 61
Tipo de ordem de venda
 atividades, 21
 definindo, 21
tipo de parceiro de negócios, 61
transações planejadas de estoque, 61
Vendas, 7
Verificação de estoque
 distribuídas no tempo, 16
Verificação de estoque distribuído no tempo,
16
