



Infor LN Vendas Guia do usuário para controle de margem

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 salesmcug (U9842)

Liberação 10.5 (10.5)

Criado em 21 de dezembro de 2017

Tabela de Conteúdo

Sobre este documento

Capítulo 1 Introdução e configuração.....	7
Visão geral do controle de margem.....	7
Configurar o controle de margem.....	7
Tipos de controle de margem.....	8
Usar controle de margem.....	8
Capítulo 2 Tipos.....	9
Tipos de controle de margem.....	9
(Preço) controle de margem.....	9
Controle de margem bruta no nível do detalhe.....	9
Controle de margem bruta no nível do cabeçalho.....	10
Capítulo 3 Uso.....	11
Usar controle de margem.....	11
Apêndice A Glossário.....	15

Índice

Sobre este documento

Este documento descreve o processo de configuração e de uso do controle de margem. Essa funcionalidade determina o método de gestão de cotações e ordens de venda com preços fora das margens especificadas.

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 e configuração	Introdução e configuração de controle de margem
Capítulo 2	Tipos	Tipos de controle de margem
Capítulo 3	Uso	Uso do controle de margem

Referências

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

- **Guia do usuário para dados mestres de vendas U9839 PB**
Use este guia para entender a configuração de dados mestres de vendas.
- **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 preço U9179 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de preço.

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.

Visão geral do controle de margem

Você usa o controle de margem para controlar margens para ordens de venda e cotações criadas para itens padrão. Se o preço líquido da cotação ou ordem de venda exceder as margens definidas, a ação adequada é realizada. Por exemplo, se a margem de uma ordem for excedida, a ordem é bloqueada.

Configurar o controle de margem

Os seguintes dados mestres devem ser especificados para usar o controle de margem:

1. Na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), especifique estes parâmetros relacionados ao controle de margem:
 - **Controle de margem**
 - **Cabeçalhos de verificação de margem bruta**
 - **Linhas de verificação de margem bruta**
 - **Preço alvo para controle de margem**
 - **Motivo de bloqueio predefinido - Controle de margem**
2. Na sessão Parâmetros de controle de margem (tdsls0120m000), especifique a ação que deve ser tomada quando uma ordem ou cotação de venda fica fora das margens especificadas.
3. Selecione a caixa de seleção **Controle de margem bruta** na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000) se o controle de margem bruta precisar ser executado para o tipo de ordem.
4. Selecione a caixa de seleção **Pode liberar ordens bloqueadas por margem** na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000) se um usuário puder desbloquear as ordens/cotações de venda que estejam bloqueadas devido a margens excedidas.
5. Nas sessões Itens - Vendas (tdisa0501m000) e Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000), especifique:
 - a margem superior (a porcentagem pela qual o preço de destino pode ser excedido)
 - a margem inferior (a porcentagem pela qual o preço pode ser menor que o preço de destino).

Tipos de controle de margem

É possível especificar os seguintes tipos de margem:

- (Preço) controle de margem
- Controle de margem bruta no nível do detalhe
- Controle de margem bruta no nível do cabeçalho

Para mais informações, consulte o *Tipos de controle de margem* (p. 9).

Usar controle de margem

Se o controle de margem for implementado, quando uma ordem ou cotação de venda for especificada, várias verificações serão realizadas automaticamente e as margens excedidas serão registradas.

Para mais informações, consulte o *Usar controle de margem* (p. 11).

Tipos de controle de margem

Para poder especificar os parâmetros para controle de margem (de preço) ou controle de margem bruta, é preciso selecionar a caixa de seleção **Controle de margem** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). A seguir, é possível decidir que tipo de controle de margem você deseja usar.

(Preço) controle de margem

Para controle de margem (de preço), o preço almejado e o preço de venda são comparados e avaliados com relação aos limites da margem, conforme especificado na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000).

Dependendo do campo **Preço alvo para controle de margem** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), o preço alvo será:

- o preço de venda da sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000)
- o preço de varejo sugerido da sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000)
- O custo padrão do item da sessão Itens - Custo (ticpr0107m000).
- O preço de venda encontrado depois de pesquisar em Preço.

Nota

Se o item for uma unidade de efetividade, os preços de upgrade são incluídos no preço de venda, no preço de varejo sugerido e no preço de venda. É possível visualizar os preços de upgrade para uma unidade de efetividade na sessão Unidade de efetividade (tcuef0102m000).

Controle de margem bruta no nível do detalhe

Para controlar as margens brutas no nível de detalhes, na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400):

- Selecione a caixa de seleção **Linhas de verificação de margem bruta**
- Especifique o campo **Preço base para cálculo do lucro bruto** para calcular a porcentagem de lucro bruto

Para controle de margem bruta, o preço almejado sempre é o custo padrão do item, conforme especificado na sessão Itens - Custo (ticpr0107m000) ou, se uma unidade de efetividade estiver envolvida, conforme especificado na sessão Unidade de efetividade (tcuef0102m000). O preço almejado e o preço de venda são usados para calcular a percentagem de lucro bruto. Essa percentagem é avaliada com relação aos limites da margem, conforme definido na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000).

Controle de margem bruta no nível do cabeçalho

Para controlar as margens brutas no nível do cabeçalho, na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400):

- Selecione a caixa de seleção **Cabeçalhos de verificação de margem bruta**
- Especifique o campo **Preço base para cálculo do lucro bruto** para calcular a percentagem de lucro bruto

Para controle de margem bruta, o preço almejado sempre é o custo padrão do item, conforme especificado na sessão Itens - Custo (ticpr0107m000) ou, se uma unidade de efetividade estiver envolvida, conforme especificado na sessão Unidade de efetividade (tcuef0102m000). O preço almejado e o preço de venda são usados para calcular a percentagem de lucro bruto. Essa percentagem é avaliada com relação aos limites da margem para determinada ordem ou cotação, conforme definido na sessão Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000).

Usar controle de margem

Se o controle de margem for usado, quando uma ordem de venda ou cotação for especificada, várias verificações são realizadas e as margens excedidas são registradas.

As seguintes etapas são concluídas:

1. O LN pesquisa os parâmetros de controle de margem para o código de login do usuário que especifica a ordem de venda ou a cotação. Para cada código de login, os parâmetros de controle de margem determinam as ações que devem ser tomadas quando o preço de venda ficar fora da margem. Se não existir nenhum parâmetro de controle de margem para o código de login de um usuário em particular, o controle de margem não poderá ser usado para ordens de venda ou cotações especificadas pelo usuário.
2. O LN verifica os dados de vendas do item e os dados do parceiro de negócios cliente para as variações de margem permitidas, que são definidas como uma porcentagem e comparadas a um preço-alvo ou custo padrão, dependendo do tipo de margem sendo verificada.
3. O LN determina qualquer um dos seguintes:
 - para controle de margem (de preço), o preço-alvo para um item. O preço-alvo pode ser o preço de venda, o custo padrão, o preço de varejo recomendado ou o preço definido na estrutura de preço. O preço-alvo é multiplicado pelas margens superior e inferior, conforme definido nos dados de vendas do item para determinar o intervalo da margem
 - para controle da margem bruta, o custo padrão do item para os dados de custo do item. O custo padrão é multiplicado pelas margens superior e inferior, conforme definido nos dados de vendas do item ou dados do parceiro de negócios cliente.
4. O LN verifica o preço líquido para a linha de ordem de venda ou de cotação. Se esse preço ficar dentro das margens, a ordem é processada. Se o preço ficar fora da margem permitida, o LN realizará a ação especificada para o usuário na sessão Parâmetros de controle de margem (tdsls0120m000).
5. Ordens ou cotações de venda cujas margens sejam excedidas e que precisem ser registradas podem ser visualizadas nas seguintes sessões:
 - Ord venda acima/abaixo margem permitida (tdsls4518m000)
 - Cotações de venda abaixo/acima da margem permitida (tdsls1518m000)

Ordens de venda cujas margens sejam excedidas e que precisem ser bloqueadas podem ser visualizadas nas seguintes sessões:

- Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000)
- 6. Instâncias registradas das ordens de venda ou cotações cujas margens sejam excedidas podem ser excluídas na sessão Excl. reg. margem de ordens vendas abaixo/acima da margem permitida (tdsls4218m000) ou na sessão Excluir reg. margem cotaç. venda abaixo/acima margem permit. (tdsls1218m000) se essas margens não forem mais necessárias.

Nota

- Quando uma ordem ou cotação de venda ficar fora das margens definidas, mais de uma ação pode ser realizada por vez. Por exemplo, o LN pode sinalizar, registrar e bloquear uma cotação ou ordem.
- Se uma ordem for bloqueada devido a diretrizes da margem, o bloqueio deve ser removido manualmente, mesmo que o preço seja corrigido.
- O bloqueio ocorre na etapa especificada como a etapa de bloqueio para o tipo de ordem.

Exemplo

Para o ITEM 1, o seguinte é aplicável:

- o preço-alvo, que é o preço de venda, é de US\$ 500
- a margem superior é de 25%
- a margem inferior é de 10%
- o custo padrão é de US\$ 389

Além disso, os dados a seguir estão disponíveis:

- para o ITEM 2, o custo padrão é de \$ 317
- para o parceiro de negócios cliente NS Materieel, a margem superior é de 20%, e a inferior, de -5%
- a NS Materieel faz um pedido de 25 peças do ITEM 1 a US\$ 600 e de 25 peças do ITEM 2 a US\$ 515.

Assim, as seguintes verificações de margem são calculadas:

- Verificação de margem (de preço) para o ITEM 1.
As fórmulas para essa verificação são as seguintes:
 - margem superior = preço-alvo * (1 + percentagem da margem superior)
 - margem inferior = preço-alvo * (1 - percentagem da margem inferior)
- verificação de margem bruta no nível do item para o ITEM 1
- verificação de margem bruta no nível do cabeçalho.

Verificação de margem (de preço) para o ITEM 1

Margem superior	$500 * (1,25) = \text{US\$ } 625$
Margem inferior	$500 * (0,9) = \text{US\$ } 450$

Uma vez que o preço de venda líquido é de US\$ 600, as margens não são excedidas.

Verificação de margem bruta no nível do item para o ITEM 1

Margem superior	$\text{US\$ } 389 * (1,25) = \text{US\$ } 486,25$
Margem inferior	$\text{US\$ } 389 * (0,9) = \text{US\$ } 350,10$

Uma vez que o preço de venda líquido é de US\$ 600, a margem bruta superior é excedida.

Verificação de margem bruta no nível do cabeçalho

Custo padrão para ambos os itens	$\text{US\$ } 389 + \text{US\$ } 317 = \text{US\$ } 706$
Margem superior	$\text{US\$ } 706 * (1,2) = \text{US\$ } 847,20$
Margem inferior	$\text{US\$ } 706 * (1,05) = \text{US\$ } 741,30$
Preço de venda líquido para ambos os itens	$\text{US\$ } 600 + \text{US\$ } 515 = \text{US\$ } 1.115$

Uma vez que o preço de venda líquido é de US\$ 1.115, a margem bruta superior é excedida.

Apêndice A

Glossário

A

controle de margem

O submódulo de vendas que controla se a ordem de venda ou o preço de cotação de um item difere demais do preço alvo especificado. A porcentagem em que o preço líquido de venda pode se desviar do preço alvo é conhecida como margem permitida.

margem

A porcentagem em que o preço líquido de venda pode se desviar do preço alvo.

margem bruta

A receita de vendas menos todos os custos de fabricação, tanto fixos quanto variáveis.

preço alvo

O preço que forma a base para cálculos de controle de margem.

Um preço alvo pode ser um dos seguintes:

- o preço de venda
- o preço de varejo recomendado
- O custo padrão do item
- o preço de venda encontrado depois de pesquisar em Preço

O preço alvo e o preço de venda são avaliados em relação aos limites de margem registrados no arquivo do item.

preço do upgrade

Um preço definido para uma necessidade na Unidade de efetividade (UEF). Se a necessidade for usada em uma configuração de unidade de efetividade, o preço do upgrade será adicionado ao preço de venda da unidade de efetividade.

unidade de efetividade

Um número de referência, por exemplo, uma linha de ordem de venda ou uma linha de entrega do projeto, usado para modelar desvios para um item de unidade de efetividade.

Índice

controle de margem, 15

Controle de margem

exemplo, 12

tipos, 9

usando, 11

visão geral, 7

margem, 15

margem bruta, 15

preço alvo, 15

preço do upgrade, 15

unidade de efetividade, 15
