



Infor LN Vendas Guia do usuário para contratos 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 salesscug (U9844)

Liberação 10.5 (10.5)

Criado em 21 de dezembro de 2017

Tabela de Conteúdo

Sobre este documento

Capítulo 1 Introdução.....	7
Capítulo 2 Procedimento.....	9
Especificar contratos de vendas.....	9
Capítulo 3 Recuperação de contrato.....	11
Recuperar contratos de vendas.....	11
Contratos de vendas e programações de vendas.....	11
Contratos de vendas e ordens de venda.....	12
Capítulo 4 Entregas de contrato programadas.....	15
Necessidades programadas para um contrato de vendas.....	15
Necessidades programadas e esquemas de entrega.....	15
Necessidades programadas e programações de vendas.....	15
Entregas de contrato usando esquemas de entrega.....	16
Entregas de contrato usando programações de vendas.....	17
Capítulo 5 Processos adicionais.....	21
Processos adicionais.....	21
Copiar contratos de vendas.....	21
Avaliar contratos de vendas.....	23
Apêndice A Glossário.....	25

Índice

Sobre este documento

Este documento fornece uma introdução a contratos de venda e explica o procedimento e as funções de venda. Também são detalhadamente descritos o processo de gestão de entregas programadas com base em um contrato e a obtenção de contratos.

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 aos contratos de vendas
Capítulo 2	Procedimento	Etapas no procedimento de contrato de vendas
Capítulo 3	Recuperação de contrato	Explicação da recuperação do contrato de vendas
Capítulo 4	Entregas de contrato programadas	Configuração e uso de entregas programadas com base em um contrato
Capítulo 5	Processos adicionais	Funcionalidade adicional no procedimento de contrato de vendas

Referências

Use este guia como a referência principal para contratos de compra. 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 termos e condições U9499 PB**
Use este guia para entender a configuração e o uso de acordos de termos e condições.
- **Guia do usuário para ordens de vendas U9845 PB**
Use este guia para entender o procedimento de ordem de vendas.
- **Guia do usuário para programações de compra e vendas U9541 PB**
Use este guia para entender os procedimentos de programação de compra e vendas.

- **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.

Capítulo 1

Introdução

1

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

Esses acordos podem ser registrados nos seguintes níveis:

- **linhas de contrato de venda**
Em linhas de contrato, são registrados os acordos de entrega para um item ou grupo de itens para um período especificado de tempo. Esses acordos incluem as quantidades totais, os preços e os descontos. É possível especificar um período de efetividade e indicar se uma quantidade mínima a ser vendida é vinculante.
- **Contratos de termos e condições**
Em acordos de termos e condições, os termos e condições detalhados sobre ordens, programações, planejamento, logística, faturamento e rastreamento de demanda são registrados para a venda, a compra ou a transferência de mercadorias. Para usar um acordo de termos e condições de vendas, é preciso vinculá-lo a um contrato de vendas para poder usá-lo.

É possível criar os seguintes tipos de contrato:

- contratos normais
- Contratos especiais

Contratos especiais são usados para registrar acordos relacionados a projetos específicos. Um contrato especial também pode ser um contrato promocional. Para cada parceiro de negócios cliente, é possível fechar vários contratos especiais em um período. Em um período específico, não é possível especificar mais de um contrato normal por grupo de preços ou item para um parceiro de negócios cliente.

Os contratos de vendas são usados como base para ordens de venda ou programações de vendas. Os dados especificados no contrato de vendas servem como pai dos dados especificados na ordem de venda ou programação de vendas vinculada. Programações e acordos de termos e condições de vendas podem ser vinculados somente a contratos normais, e não a contratos especiais.

Especificar contratos de vendas

Para registrar os acordos que você fez com um parceiro de negócios cliente:

Passo 1: Contratos de venda (tdsls3500m000)

Especifique os dados gerais para um cabeçalho de contrato de vendas na sessão Contratos de venda (tdsls3500m000). Essa sessão inclui muitas informações relacionadas ao parceiro de negócios cliente. No cabeçalho do contrato, também é possível vincular um acordo de termos e condições.

O acordo de termos e condições pode estar vinculado da seguinte maneira nesta sessão:

- manualmente, selecionado um acordo usando a sessão Termos e condições (tctrm1100m000)
- Gerando um acordo usando um modelo, que é automaticamente vinculado ao cabeçalho do contrato. Clique em **Gerar termos e condições a partir do modelo** no menu Visualizações, Referências o Ações para iniciar a sessão Gerar termos e condições do modelo (tctrm2200m000).

O seguinte pode ser vinculado a um contrato:

- Acordo de termos e condições e linhas do contrato
- Somente um acordo de termos e condições e nenhuma linha de contrato
- Somente linhas de contrato e nenhum acordo de termos e condições

Passo 2: Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000)

Especifique linhas de contrato de vendas na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000), que inclui os acordos do item com um parceiro de negócios cliente. Se você não usar revisões de preço do contrato de vendas, as linhas de contrato de vendas também contêm preços e descontos. Os dados da linha do contrato referem-se à sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000).

Passo 3: Preços de contrato de venda (tdsls3103m000)

Se a caixa de seleção **Preços de contrato em uso** estiver selecionada na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000), especifique as revisões de preço do contrato de vendas para a linha de

contrato. Dados de revisão de preço do contrato de vendas referem-se à sessão Preços de contrato de venda (tdsls3103m000).

Se nenhum preço e desconto válidos puderem ser recuperados do contrato de vendas, o LN continuará pesquisando um preço e descontos em outras origens.

Passo 4: Dados logísticos de linha de contrato de venda (tdsls3102m000)

Se a caixa de seleção **Usar contratos para programações** estiver marcada na sessão Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500), especifique os acordos logísticos para a linha de contrato. Dados logísticos da linha de contrato referem-se à sessão Dados logísticos de linha de contrato de venda (tdsls3102m000).

Passo 5: Necessidades programadas para um contrato de vendas

Se você não receber programações dos parceiros de negócios clientes, mas desejar configurar uma linha de entregas distribuídas no tempo com base no contrato de vendas, é possível definir necessidades programadas para um contrato de vendas.

É possível definir necessidades programadas para um contrato de vendas através do seguinte:

- *Entregas de contrato usando esquemas de entrega (p. 16)*
- *Entregas de contrato usando programações de vendas (p. 17)*

Nota

Também é possível concluir as etapas anteriores usando a sessão Contrato de vendas (tdsls3600m000) ou Contratos de venda (tdsls8330m000).

Recuperar contratos de vendas

As seguintes origens são usadas para pesquisar contratos de venda:

- Linha de ordem de venda
- cabeçalho de programação de venda
- Linha de programação de vendas
- Fabricação, ao pesquisar preços para componentes da BOM
- Projeto, ao pesquisar preços

Ao pesquisar linhas de contrato de vendas **Ativo** para essas origens, somente linhas de contrato para as quais os seguintes campos correspondem aos valores originais serão exibidas:

- **Preços/Descontos de PN ou Parceiro de negócios cliente**
- **Parceiro de negócios receptor**
- **Item**
- **Grupo de preços**
- **Departamento de vendas**
- **Un. de efetivid.**
- **Data de efetividade**
- **Data de vencimento**

Contratos de vendas e programações de vendas

Por padrão, uma linha de contrato normal pode ser vinculada a uma programação de vendas quando:

- Processar uma liberação de vendas para uma programação de vendas
- Inserir uma linha de programação de vendas
- aprovar uma linha de programação de vendas

Ao pesquisar uma linha de contrato de vendas para um cabeçalho de programação de venda, o LN:

- Considera o número de ordem do cliente se a caixa de seleção **Usar ord. cliente p/ program.** estiver selecionada na sessão Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500).

As linhas de contrato são vinculadas com base no valor dos campos **Ação no desvio ordem de cliente** e **Ação no desvio ordem de cliente vazia** na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000):

- **Bloquear**
Linhas de contrato para as quais o valor do campo **Ordem cliente** nas Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000) corresponda à **Ordem cliente** na sessão Programações de vendas (tdsls3111m000) são vinculadas.
- **Continuar com liberação de vendas**
Linhas de contrato podem ser vinculadas a uma **Ordem cliente** diferente, em vez da programação de vendas. Nesse caso, a **Ordem cliente** da liberação de vendas será usada na programação de vendas.
- **Continuar com contrato de vendas**
Linhas de contrato podem ser vinculadas a uma **Ordem cliente** diferente, em vez da programação de vendas. Nesse caso, a **Ordem cliente** do contrato de vendas será usada na programação de vendas.
- Verifica se a referência do contrato do cliente é idêntica nas sessões Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000) e Programações de vendas (tdsls3111m000).

Nota

- Para programações de venda, o LN usa a data atual para pesquisar contratos de venda efetivos e **Ativo**.
- Se a caixa de seleção **Usar Termos e condições para programações** for selecionada na sessão Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500), o contrato de vendas deverá ser vinculado ao acordo de termos e condições para a programação de vendas.

Contratos de vendas e ordens de venda

Os contratos de vendas são vinculados a ordens de venda com base no valor destes parâmetros na sessão Parâmetros de contrato de venda (tdsls0100s300):

- **Vinculação de contrato interativo**
- **Vincular contrato especial automaticamente**

Para ordens de venda, o LN usa a data especificada no campo **Tipo de data de preço de venda** da sessão Parâmetros de preço (tdpcg0100m000) (que pode ser **Data da ordem**, **Data do sistema** ou **Data de entrega**) para pesquisar contratos de venda efetivos e **Ativo**.

Nota

Se as caixas de seleção **Usar ord. cliente p/ program.** e **Usar Ref. de contrato do cliente para programações** estiverem selecionadas na sessão Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500), para ordens de venda, o LN somente recupera linhas de contrato para as quais os campos **Ordem cliente** e **Referência contrato do cliente** não estejam especificados na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000). Assim, as ordens de venda não podem ser vinculadas a linhas de contrato de vendas que estejam configurados para programações de vendas.

Para recuperar termos e condições, para uma linha de ordem, de um contrato ativo, o vínculo com a linha de ordem não é necessário. Assim, o número do contrato somente será assumido como padrão para a linha de ordem se uma linha de contrato ativada estiver vinculada à linha de ordem. Para mais informações, consulte o Recuperação de termos e condições.

Se o item especificado para o contrato de vendas for unidade de efetividade, o preço da ordem de venda inclui os preços de upgrade. Se o item especificado para a ordem de venda for unidade de efetividade, e o item de contrato não for, o preço de ordem de venda, que inclui os preços de upgrade, será usado como preço de contrato.

Nota

Na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000):

- Os campos **Quantidade máx. de tolerância** e **Ação sobre quantidade máxima excedente** são usados para determinar se uma linha de contrato pode ser vinculada a uma linha de ordem de venda ou linha de programação quando a tolerância de quantidade for excedida.
- Os campos **Tolerância de data de vencimento** e **Ação sobre a data de vencimento excedente** são usados para determinar se uma linha de contrato pode ser vinculada a uma linha de ordem de venda ou linha de programação quando a tolerância de data for excedida.

Necessidades programadas para um contrato de vendas

Para usar uma programação de vendas simplificada, é possível especificar entregas programadas com base em um contrato de vendas. É possível usar esse processo se você não receber programações dos parceiros de negócios clientes, mas desejar configurar uma lista de entregas em fases de tempo usando um contrato de vendas.

É possível especificar necessidades programadas para um contrato de vendas usando esquemas de entrega ou programações de vendas.

Necessidades programadas e esquemas de entrega

Para definir necessidades programadas para um contrato de vendas usando esquemas de entrega, é possível especificar linhas de entrega de contrato de vendas que contenham datas e quantidades de entrega. É possível gerar automaticamente as ordens de venda de um esquema de entrega.

Para mais informações, consulte o *Entregas de contrato usando esquemas de entrega (p. 16)*.

Necessidades programadas e programações de vendas

Para definir necessidades programadas para um contrato de vendas usando programações de vendas, é preciso gerar uma programação de vendas em um nível de linha de contrato, após o que o processo de programação de vendas será iniciado automaticamente.

Para mais informações, consulte o *Entregas de contrato usando programações de vendas (p. 17)*.

Dica

A maneira mais fácil de configurar e processar necessidades programadas para um contrato de vendas é especificar um esquema de entrega.

Entregas de contrato usando esquemas de entrega

Um esquema de entrega é uma lista de entregas distribuída no tempo com base em um contrato de vendas. Para especificar as entregas distribuídas no tempo, é preciso converter as linhas de entrega de contrato de vendas para ordens de venda. Um esquema de entrega é uma programação simplificada usada para gerar ordens de venda no tempo.

Exemplo

Linha de contrato	Linha de entrega de contrato de vendas	Quantidade	Linha de ordem de venda	Quantidade
100 peças (pçs.)	01/12	20 pçs.	SOL1 01/12	20 pçs.
	08/12	25 pçs.	SOL2 08/02	25 pçs.
	15/12	40 pçs.	SOL3 15/12	40 pçs.
	22/12	15 pçs.	SOL4 22/12	15 pçs.

Para especificar entregas de contrato usando um esquema de entrega:

Passo 1: Crie um contrato de vendas e uma linha de contrato de vendas

Crie um contrato de vendas na sessão Contratos de venda (tdsls3500m000) e uma linha de contrato de vendas na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000).

Passo 2: Criar um esquema de entrega

Clique em **Esquema de entrega** no menu [Visualizações](#), [Referências](#) ou [Ações](#) da sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000). Assim, é iniciada a sessão Linhas de entrega de contrato de vendas (tdsls3104m000), na qual é possível especificar as datas em que a entrega deve ocorrer e as quantidades a serem entregues nas datas especificadas.

Passo 3: Ativar a linha de contrato

Ative a linha de contrato na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000).

Não é possível ativar uma linha de contrato se:

- o esquema de entrega incluir datas de entrega planejadas fora do período de efetividade da linha do contrato

- a quantidade total do esquema de entrega for maior que a quantidade acordada da linha do contrato

Se não for possível ativar a linha de contrato, você pode clicar em **Verificar esquema de entrega** na sessão Linhas de entrega de contrato de vendas (tdsls3104m000) para verificar o esquema de entrega e adaptá-lo. Como alternativa, você também pode alterar a linha do contrato.

Passo 4: Gerar ordens de venda para as entregas planejadas

Se você selecionar uma linha de entrega de contrato de vendas e clicar em **Gerar ordem de vendas** no menu Visualizações, Referências o Ações da sessão Entregas de contrato (tdpur3104m000), uma (linha de) ordem de venda será gerada usando a linha de entrega selecionada.

Se você não selecionar uma linha de entrega de contrato de vendas específica e clicar em **Gerar ordem de vendas**, será iniciada a sessão Gerar ordens de vendas de esquemas de entrega (tdsls3204m000), na qual é possível gerar uma (linha de) ordem de venda para uma variedade de linhas de entrega do contrato de vendas.

É possível gerar ordens de venda para as entregas planejadas somente se o status do contrato de venda e da linha do contrato de venda for **Ativo**.

Entregas de contrato usando programações de vendas

Se você desejar configurar uma lista de entregas distribuídas no tempo com base em um contrato de vendas, pode especificar uma programação de vendas e linhas de programação de vendas convertidas para ordens de venda. Essa solução de programação de vendas simplificada permite gerar ordens de venda no prazo.

Exemplo

Linha de contrato	Linha de programação de vendas	Quantidade	Ordem de venda	Quantidade
100 peças (pçs.)	01/12/2005	20 pçs.	SO1 01/12/2005	20 pçs.
	08/12/2005	25 pçs.	SO2 08/02/2005	25 pçs.
	15/12/2005	40 pçs.	SO3 15/12/2005	40 pçs.
	22/12/2005	15 pçs.	SO4 22/12/2005	15 pçs.

Para especificar entregas de contrato usando programações de vendas:

Passo 1: Crie um contrato de vendas e uma linha de contrato de vendas

Crie um contrato de vendas na sessão Contratos de venda (tdsls3500m000) e uma linha de contrato de vendas na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000). Você deve ativar essa linha de contrato de vendas.

Passo 2: Criar uma programação de vendas e as linhas de programação de vendas

Para configurar uma lista de entregas distribuídas no tempo, clique em **Gerar programação de vendas** na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000). Assim, inicia-se a sessão Programações de vendas (tdsls3111m000), na qual é possível criar uma nova programação de vendas. Os dados do contrato de vendas são copiados para a programação de vendas quando a sessão Programações de vendas (tdsls3111m000) é iniciada.

Esses campos têm os seguintes valores:

- a **Origem** é **Contratos**
- o **Tipo de programação** é **Programação de expedição** se o campo **Mensagem EDI** for **Apenas programação de expedição** na sessão Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000). Caso contrário, o **Tipo de programação** é **Liberação de material**
- a **Data de geração** é a data do sistema
- a caixa de seleção **Autofaturamento** na sessão Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000) determina se a caixa de seleção **Autofaturamento** é marcada ou desmarcada.

Para especificar as entregas distribuídas no tempo para o contrato de vendas, clique em **Linhas** na sessão Programações de vendas (tdsls3111m000).

Assim, inicia-se a sessão Linhas de programação de venda (tdsls3107m000), na qual é possível especificar:

- a data em que uma expedição deve ocorrer
- a quantidade a ser expedida

Nota

Programações de vendas usadas para especificar entregas do contrato não podem:

- ter referência
- ter revisões
- ter cumulativos e autorizações
- ser criadas usando EDI

Passo 3: Aprovar a programação de vendas

O valor do campo **Tipo de necessidade** na sessão Linhas de programação de venda (tdsls3107m000) determina as ações realizadas ao aprovar uma programação de vendas.

Se a Tipo de necessidade for Firme:

- as transações planejadas de estoque são geradas na sessão Transações de estoque planejado (whinp1500m000)
- o disponível para promessa é atualizado na sessão Plano mestre de item (cprmp2101m000)
- o histórico é criado para a programação de vendas e as linhas de programação de vendas, o que pode ser visualizado na sessão Histórico de ordem de vendas/programação (tdsls5505m000)
- a Gestão da qualidade é atualizada com relação ao que se espera que seja inspecionado

Se a Tipo de necessidade for Planejado:

- o disponível para promessa é atualizado na sessão Plano mestre de item (cprmp2101m000)
- a quantidade de **Ordens de cliente não confirmadas** será atualizada na sessão Plano mestre de item (cprmp2101m000)

Passo 4: Liberar a programação de vendas para uma ordem de venda

Depois da aprovação da linha de programação de vendas, será possível liberar a linha de programação de vendas para uma ordem de venda na sessão Liberar programações de venda para ordem (tdsls3207m000). É possível visualizar a ordem de venda na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000).

Depois da geração de uma ordem de venda com base na linha de programação de vendas, os seguintes campos são atualizados na sessão Linhas de programação de venda (tdsls3107m000):

- **Ordem**
- **Posição**
- **Sequência**

Quando a ordem de venda for processada, a linha de programação de vendas é processada. A seguir, a ordem de venda pode ser excluída.

Processos adicionais

Vários processos nem sempre ocorrem no procedimento de contrato de vendas, mas podem ser aplicáveis em situações específicas.

Por exemplo, é possível fazer o seguinte:

- usar preços de material em linhas de contrato de vendas. Se a caixa de seleção **Preço de material em vendas** estiver selecionada na sessão Parâmetros de preço de materiais (tcmpr0100m000), depois de configurar os dados mestres de preço de material, o LN poderá recuperar informações sobre preços de material para uma linha de contrato
- ativar ou desativar um intervalo de contratos de vendas na sessão Ativar/desativar contratos (tdsls3205m000)
- imprimir confirmações de contrato para enviar ao parceiro de negócios cliente na sessão Imprimir confirmações de contrato de venda (tdsls3405m000)
- copiar contratos de vendas na sessão Copiar contratos de venda (tdsls3801m000).
- verificar se as quantidades acordadas foram atingidas no fim do período de efetividade do contrato na sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000) É possível também monitorar, extrapolando, o progresso do contrato durante o período efetivo. É impresso um relatório contendo os desvios. Uma avaliação do contrato completo pode ser executada não imprimindo as linhas de contrato separadas. Pequenos desvios são tolerados e não são impressos.
- Se determinados parceiros de negócios clientes não cumprirem seus compromissos como determinado no contrato, será possível imprimir e enviar lembretes na sessão Imprimir lembretes de contrato de venda (tdsls3406m000) para evitar uma violação de contrato. O LN imprime lembretes para contratos que excedem o **Desvio negativo** permitido.
- rescindir ou excluir contratos de vendas que não sejam mais válidos ou que terminaram cedo na sessão Finalizar e/ou excluir contratos de vendas (tdsls3203m000).

Copiar contratos de vendas

É possível copiar contratos de vendas na sessão Copiar contratos de venda (tdsls3801m000).

Sempre é possível copiar um contrato normal para um contrato normal ou especial para um contrato especial. Se você pode copiar um contrato normal para um contrato especial e vice-versa, depende das configurações destas caixas de seleção na sessão Parâmetros de contrato de venda (tdsls0100s300):

- **Copiar contrato especial para contrato normal**
- **Copiar contrato normal para contrato especial**

Ao copiar para um novo contrato normal, o LN verifica se um contrato normal já existe:

- No mesmo período
- Com o mesmo item ou grupo de preços
- para o mesmo parceiro de negócios cliente

Se esse contrato já existir e seu status for **Ativo**, não é permitido copiar.

Se tal contrato não existir, ao copiar para um novo contrato normal:

- A data de efetividade do novo contrato será logo após a data de vencimento do contrato antigo
- O período do contrato será de um ano

Os contratos são copiados com um novo número de contrato, o que é determinado da mesma maneira que ao especificar um novo contrato na sessão Contrato de vendas (tdsls3600m000), mas com diferentes datas de vencimento e efetividade.

Se a caixa de seleção **Preços de contrato em uso** estiver selecionada na linha de contrato de origem, as revisões de preço do contrato de vendas vinculadas ao contrato de origem com datas de efetividade que estejam no período de efetividade do novo contrato são copiadas para o novo contrato. Se não houver nenhuma revisão de preço válida e a caixa de seleção **Copiar preços** estiver selecionada na sessão Copiar contratos de venda (tdsls3801m000), a última revisão de preço do contrato antigo será copiada para a revisão de preço do novo contrato com a mesma data de efetividade que a data de efetividade da linha do contrato.

Nota

Descontos e programações de desconto do contrato antigo não são incluídos automaticamente se você copiar preços para o novo contrato. Para também copiar descontos para o novo contrato, selecione a caixa de seleção **Copiar descontos** na sessão Copiar contratos de venda (tdsls3801m000).

Se os livros de preços ou as programações de desconto não forem válidos dentro do tempo de execução do contrato, é possível criar novos livros de preços e novas programações de desconto para o novo contrato selecionando as caixas de seleção **Criar novo livro de preços** e **Criar nova programação de desconto** na sessão Copiar contratos de venda (tdsls3801m000). Também é possível adicionar novas linhas de desconto/preço a programações de desconto/livros de preços existentes.

Esquemas de entrega vinculados ao contrato antigo podem ser copiados para o novo contrato. Para copiar o esquema de entrega, selecione a caixa de seleção **Copiar entregas de contrato** na sessão Copiar contratos de venda (tdsls3801m000).

A moeda do parceiro de negócios faturado deve ser a mesma que a moeda do contrato. Quando um contrato for acordado, o status dos parceiros de negócio deve ser **Ativo**. Deve haver uma relação pai entre um parceiro de negócios cliente e as outras funções de parceiro de negócios.

Avaliar contratos de vendas

Se um contrato de vendas for usado para uma ordem de venda ou uma programação de vendas, será possível avaliar o contrato de vendas durante e após a ordem de venda ou o procedimento de programação. Durante o período de efetividade do contrato, é possível verificar se as entregadas ocorrem conforme acordado no contrato. Ao fim do período de efetividade do contrato, é possível verificar se as quantidades acordadas foram cumpridas.

Nota

A sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000) é obrigatória se a caixa de seleção **Avaliar contrato antes da exclusão** estiver selecionada na sessão Parâmetros de contrato de venda (tdsls0100s300).

Para avaliar os contratos na sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000):

- O status do contrato deve estar **Ativo**
- Devem existir ordens de chamado para o contrato
- O tempo decorrido (%) deve ser maior que a percentagem especificada

Como um contrato é avaliado depende do valor da caixa de seleção **Quantidade vinculante** na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000). Essa caixa de seleção determina se a **Qtd. combinada** que você acordou com o parceiro de negócios cliente é uma quantidade obrigatória para vender.

Se a caixa de seleção **Quantidade vinculante** estiver selecionada na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000), a sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000) imprimirá as diferenças entre:

- os campos **Quant.solicit.** e **Quantidade máx.** na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000)
- os campos **Quant.solicit.** e **Qtd. mínima** na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000).

Se a caixa de seleção **Quantidade vinculante** estiver desmarcada na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000), a sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000) imprimirá as linhas que excedem os limites especificados na sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000).

É possível aceitar pequenos desvios negativos ou positivos, independentemente das quantidades. Os desvios são calculados da seguinte maneira na sessão Avaliar contratos de venda (tdsls3420m000):

$$((\text{quantidade chamada} + \text{quantidade faturada}) - (\text{quantidade acordada} * \text{fator de tempo decorrido}) \div \text{quantidade acordado}) * 100$$

Exemplo

- Quantidade acordada = 100

- Chamado + faturado = 40
- Duração do contrato = 10 dias
- Tempo decorrido = 6 dias

Desvio negativo = $40 - 100 * 6/10 \div 100 = -20\%$

Se essa percentagem for maior que a percentagem permitida, a linha de contrato é impressa.

Nota

- Depois da avaliação do contrato de vendas, o campo **Avaliação [s/n/repetir]** é atualizado na sessão Linhas de contrato de venda (tdsls3501m000).
- Extrapolar pode produzir uma imagem distorcida se, por exemplo, as maiores quantidades forem entregues ao fim do período de contrato. Assim, uma avaliação temporária mostrará uma reserva que não corresponde à realidade.

acordos logísticos

Condições que devem ser formalmente acordadas entre um fornecedor e um cliente quanto a dados logísticos, como mensagens de programação, períodos congelados, autorizações, padrões de entrega, transportadora e assim por diante.

ATP

Ver: *disponível para promessa (p. 27)*

ATP

Ver: *disponível para promessa (p. 27)*

contrato de termos e condições

Um acordo entre parceiros de negócio sobre a venda, a compra ou a transferência de mercadorias em que é possível definir termos e condições detalhados sobre ordens, programações, planejamento, logística, faturamento e rastreamento de demanda, além de definir o mecanismo de pesquisa para recuperar os termos e condições corretos.

O acordo inclui o seguinte:

- um cabeçalho com o tipo de acordo e os parceiros de negócios
- níveis de pesquisa com prioridade de pesquisa e uma seleção de atributos de pesquisa (campos) e grupos de termos e condições vinculados
- uma ou mais linhas com os valores para os atributos de pesquisa dos níveis de pesquisa
- grupos de termos e condições com termos e condições detalhados sobre ordens, programações, planejamento, logística, faturamento e rastreamento de demanda para as linhas.

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.

contrato especial

Um contrato orientado ao cliente, acordado pelo parceiro de negócios fornecedor e parceiros de negócios clientes, usado para registrar acordos específicos para projetos específicos. Um contrato especial também pode ser um contrato promocional.

Para contratos especiais, uma sobreposição nos períodos de efetividade é permitida para a mesma combinação de item/parceiro de negócios.

contrato normal

Um contrato orientado ao cliente, acordado por fornecedores e clientes, usado para registrar acordos específicos. Um contrato normal geralmente é válido por cerca de um ano.

Um contrato normal não pode ser ativado se existir outro contrato ativo para o mesmo parceiro de negócios em um período específico.

contrato promocional

Um tipo de contrato especial que se aplica a cada parceiro de negócios cliente. Assim, o parceiro de negócios cliente não é inserido no contrato.

disponível para promessa

A quantidade de item ainda disponível para ser prometida a um cliente.

No LN, disponível para promessa (ATP) faz parte de uma estrutura estendida maior de técnicas de promessa de ordem, chamada de capacidade de vendas (CTP). Se o ATP de um item é insuficiente, a CTP ultrapassa o ATP no sentido de que também considera a possibilidade de produzir mais do que estava inicialmente planejado.

Além da funcionalidade ATP padrão, o LN também usa canal ATP. Esse termo se refere à disponibilidade de um item para determinado canal de venda, levando em conta os limites de venda desse canal.

Para todos os outros tipos de funcionalidade de promessa de ordem utilizados no LN, é usado o termo CTP.

Acrônimo: ATP

Abreviação: ATP

livro de preços

Uma entidade em que é possível armazenar informações de preço válidas para um determinado período de tempo.

Um livro de preços inclui os seguintes elementos:

- um cabeçalho de livro de preços, que contém o código, o tipo e o uso do livro de preços
- uma ou mais linhas de livro de preços que contêm os itens.

Uma programação de desconto de quebra de valor ou quantidade pode ser vinculada a um livro de preços.

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*.

número de ordem do cliente

O número atribuído à ordem ou ao contrato pelo parceiro de negócios cliente (por exemplo, o número de contrato de compra do parceiro de negócios cliente). O número de ordem do cliente pode ser usado para identificar uma linha de contrato de vendas.

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 faturado

O parceiro de negócios ao qual você envia faturas. Isso normalmente representa o departamento de contas a pagar do cliente. A definição inclui a moeda padrão e a taxa de câmbio, o método e a frequência de faturamento, informações sobre o limite de crédito do cliente, os termos e o método de pagamento e o parceiro de negócios devedor relacionado.

período de efetividade

O período de tempo definido pela data de efetividade e data de vencimento em que um registro é válido.

preço do material

O preço de um material, que pode ser o seguinte:

- o preço base do material, se preços reais do material não forem aplicáveis (ainda)
- a soma destes componentes: preço base do material + sobretaxa do preço do material+ custos de sobretaxa de preço do material, se os preços reais do material forem aplicáveis

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.

programação de desconto

Uma entidade em que você pode armazenar informações sobre desconto que são válidas para um determinado período de tempo e que são usadas para calcular descontos para um item.

Uma programação de desconto inclui os seguintes elementos:

- um cabeçalho de programação de desconto, que contém o código, o tipo e o uso da programação de desconto
- uma ou mais linhas de programação de desconto que contêm os descontos.

Os descontos especificados em uma programação de desconto são expressos como uma porcentagem ou valor e estão sujeitos a uma quantidade ou valor mínimo ou máximo.

Uma programação de desconto pode ser vinculada a um livro de preços.

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.

referência de contrato do cliente

O identificador do modelo, da parte ou do ano do item com o parceiro de negócios cliente. Essa referência é usada para identificar uma linha de contrato de vendas.

revisão de preço do contrato

Um acordo controlado por data para elementos de preço e desconto na linha do contrato. Revisões de preço permitem ter vários preços ao longo do tempo. Uma revisão ativa é válida a partir da sua data de efetividade até a data de efetividade da próxima revisão, ou a data de vencimento da linha de contrato.

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

acordos logísticos, 25
ATP, 27
contrato de termos e condições, 25
Contrato de vendas, 16, 17
 copiando, 21
contrato de vendas, 26
 processos adicionais, 21
contrato especial, 26
contrato normal, 26
contrato promocional, 26
Contratos de venda
 avaliando, 23
 especificando, 9
 recuperando, 11
disponível para promessa, 27
Esquema de entrega, 15, 16
Linha de entrega de contrato de vendas, 15,
16
livro de preços, 27
menu Visualizações, Referências e Ações, 27
Necessidade programada, 15, 16, 17
número de ordem do cliente, 27
ordem de venda, 27
parceiro de negócios faturado, 28
período de efetividade, 28
preço do material, 28
preço do upgrade, 28
programação de desconto, 28
programação de vendas, 28
Programação de vendas, 17
referência de contrato do cliente, 29
revisão de preço do contrato, 29
unidade de efetividade, 29
