



Infor LN Vendas Guia do usuário para ordens de venda

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 salessoug (U9845)

Liberação 10.5 (10.5)

Criado em 21 de dezembro de 2017

Tabela de Conteúdo

Sobre este documento

Capítulo 1 Introdução.....	11
Visão geral da gestão de ordem de vendas.....	11
Dados mestres de vendas.....	11
Processos adicionais de ordem de venda.....	11
Capítulo 2 Procedimento.....	13
Procedimento de ordem de venda.....	13
Capítulo 3 Ordens urgentes.....	19
Dados mestres.....	19
Criação da ordem de urgência.....	20
Restrições.....	20
Ordens de urgência e Armazenamento.....	21
Capítulo 4 Entregas diretas.....	23
Ordens de venda de entrega direta.....	23
Ordens de entrega direta e de devolução.....	25
Ordens de entrega direta e de frete.....	25
Entregas diretas e ordens de reposição.....	25
Capítulo 5 ordens de cross-docking estáticas.....	27
Tipos de cross-docking.....	27
Procedimento de cross-docking.....	27
Capítulo 6 Ordens de venda e ordens de frete.....	31
Integração, Vendas e Gestão de frete.....	31
Integração entre Controle da ordem de frete e Vendas.....	31
Integração entre faturamento de frete e faturamento de vendas.....	31
Controle da ordem de frete de integração e Vendas.....	32
Configurações da cotação de vendas.....	32

Configurações da ordem de vendas.....	33
Gerar ordens de frete usando ordens de vendas.....	33
Gerar ordens de frete para ordens de venda de entrega direta.....	34
Ordens de entrega direta.....	34
Ordens de frete.....	35
Procedimento.....	36
Integração de faturamento de frete e faturamento de vendas.....	37
Capítulo 7 Ordens de reposição.....	41
Gestão de ordem de reposição para ordens de venda.....	41
Vendas.....	41
Armazenamento.....	43
Capítulo 8 Parcelas.....	45
Parcelas.....	45
Tipos de parcela.....	45
Procedimentos de parcelamento.....	45
Parcelas baseadas no cabeçalho da ordem.....	46
Dados mestres e procedimento de parcela.....	46
Liquidações de parcela.....	47
Correções de parcela.....	48
Parcelas fixas.....	51
Dados mestres e procedimento de parcela.....	51
Capítulo 9 Ordens de devolução.....	55
Ordens de devolução de vendas.....	55
Dados mestres.....	55
Procedimento.....	56
Capítulo 10 Processos adicionais.....	59
Variantes de produto em vendas.....	59
Vincular variantes de produto.....	59
Desvincular variantes de produto.....	66

Gerir ATP/CTP.....	66
Conformidade comercial global para ordens de venda.....	67
Linhas de ordem de venda.....	67
Componentes.....	68
Verificação de conformidade de exportação.....	68
Bloquear ordens de venda.....	69
Configuração e procedimento.....	70
Classificação de crédito.....	71
Controle de margem.....	72
Prioridade da ordem (simulações).....	72
Modelos de cópia.....	73
Usar modelos de cópia.....	74
Alterar dados de vendas após a liberação ao Faturamento.....	75
Alterar dados da ordem de venda.....	76
Alterar dados da parcela.....	77
Alterar dados de abatimento.....	78
Apêndice A Glossário.....	79

Índice

Sobre este documento

Este documento fornece uma introdução a ordens de venda e explica o procedimento e as funções de ordens de venda.

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 às ordens de vendas
Capítulo 2	Procedimento	Etapas no procedimento de ordem de vendas
Capítulo 3	Ordens urgentes	Gestão de ordens urgentes
Capítulo 4	Entregas diretas	Gestão de ordens de entrega direta
Capítulo 5	ordens de cross-docking estáticas	Gestão de ordens de venda de cross-docking
Capítulo 6	Ordens de vendas e ordens de frete	Geração de ordem de frete de ordens de vendas
Capítulo 7	Ordens de reposição	Gestão de ordens de vendas de reposição
Capítulo 8	Parcelas	Gestão de parcelas para ordens de vendas
Capítulo 9	Ordens de devolução	Gestão de ordens de devolução de vendas
Capítulo 10	Processos adicionais	Seleção de funcionalidade adicional no procedimento de ordem de vendas

Referências

Use este guia como a referência principal para ordens de vendas. 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 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 controle de margem U9842 PB**
Use este guia para entender o procedimento de controle de margem.
- **Guia do usuário para retrofaturamento U9840 PB**
Use este guia para entender o procedimento de retrofaturamento.
- **Guia do usuário para comissões e abatimentos U9843 PB**
Use este guia para entender o procedimento de comissões e abatimentos.
- **Guia do usuário para estoque gerenciado do fornecedor U9501 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de estoque gerenciado do fornecedor, incluindo o uso de estoque consignado.
- **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 subcontratação U9361 PB**
Use este guia para entender a funcionalidade de subcontratação.
- **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 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.

Visão geral da gestão de ordem de vendas

As ordens de venda são usadas para vender e entregar itens ou serviços a um parceiro de negócios cliente sob determinados termos e condições. As ordens de venda podem resultar de uma variedade de origens, como **Contratos**, **Cotações**, **EDI** e **Planejamento**. Em Vendas, é possível criar e modificar ordens.

Após a aprovação, uma ordem de venda é uma obrigação legal de entregar itens conforme os termos e condições acordados, incluindo preços e descontos específicos.

Dados mestres de vendas

Para poder realizar o procedimento de ordem de venda, é preciso definir os parâmetros de ordem de venda na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400) e especificar os dados mestres da ordem de venda.

Processos adicionais de ordem de venda

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

Para mais informações, consulte o Ordens de vendas - processos adicionais.

Procedimento de ordem de venda

O procedimento de ordem de venda cobre o procedimento administrativo completo para vender itens padrão, personalizados e genéricos.

O procedimento inclui estas etapas:

Passo 1: Criar ordens de venda

As ordens de venda podem ser criadas da seguinte maneira na sessão Ordem de venda - Linhas (tdsls4100m900):

- automaticamente, usando uma variedade de origens, como **Contratos, Cotações e EDI**
- com base em um modelo ou catálogo
- copiadas de uma ordem existente na sessão Copiar ordem de vendas (tdsls4201s000)
- Manualmente

Passo 2: Aprovar ordens de venda

Depois da criação das ordens de venda, uma aprovação de ordem de venda é uma etapa obrigatória no procedimento de ordem de venda. A execução das atividades do procedimento de ordem pode iniciar quando um usuário aprova a ordem, seja na sessão Aprovar ordens de vendas (tdsls4211m000) ou clicando em **Aprovar** no menu Visualizações, Referências ou Ações das sessões Ordens de venda (tdsls4100m000) ou Ordem de vendas (tdsls4100m900).

Se a caixa de seleção **Confirmação de uso** estiver selecionada na sessão Termos e condições de ordem (tctrm1130m000) ou Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000), as mercadorias devem ser confirmadas pelo cliente antes de a ordem de venda poder ser aprovada.

Passo 3: Imprimir confirmações de ordem de venda

Depois de a ordem ser registrada e aprovada, é possível imprimir a ordem de venda e enviá-la ao parceiro de negócios cliente como uma confirmação da ordem. A sessão Impr. confirmações de ordens de vendas/RMAs (tdsls4401m000) é opcional no procedimento de ordem de venda. Depois de a ordem de venda ser impressa, ainda é possível modificá-la.

Passo 4: Liberar ordens de venda para Armazenamento

Depois de o parceiro de negócios cliente ser informado sobre a ordem de venda e a ordem de venda ser aprovada, é possível liberar a ordem de venda para Armazenamento na sessão Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000). Assim, o departamento de armazenamento é informado sobre as mercadorias que devem ser expedidas.

Quando as ordens de venda são liberadas para o armazém, várias atividades são acionadas em Ordens de armazém, começando com a criação de ordem de armazém na sessão Ordens de armazenamento (whinh2100m000). As atividades em Ordens de armazém dependem do tipo de ordem de armazém vinculado ao tipo de ordem de venda.

Para vincular um tipo de ordem de armazenamento ao tipo de ordem de venda:

1. Vincule as atividades a um procedimento de armazenamento na sessão Atividades por procedimento (whinh0106m000).
2. Vincule um procedimento de armazenamento a um tipo de ordem de armazenamento na sessão Tipos de ordens de armazenamento (whinh0110m000).
3. Vincule o tipo de ordem de armazenamento na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).

Não é obrigatório liberar ordens de venda para itens de custo e de serviço para a Armazenamento. Isso depende da configuração da caixa de seleção **Liberar para armazém** na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000). Entregas diretas nunca são liberadas para armazenamento.

Passo 5: Entregar mercadorias vendidas

É possível registrar as entregas de itens vendidos em Armazenamento ou Vendas.

- **Armazenamento**
Se a ordem de venda for liberada para Armazenamento, o procedimento de entrega será coberto pelo procedimento de saída e pelo procedimento de expedição em Gestão de estoque (INH).
Quando as expedições forem confirmadas em Armazenamento, os dados de entrega/expedição serão relatados de volta a Vendas. É possível visualizar esses dados nestas sessões:
 - Linhas de ordem de venda - Monitor (tdsls4510m000)
 - Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000)
- **Vendas**
Para itens não em estoque que não foram liberados para Armazenamento, é possível registrar as entregas na sessão Entregas de venda (tdsls4101m200).

É possível indicar se as mercadorias devem ser aprovadas pelo cliente depois de serem entregues.

Quando as mercadorias tiverem sido entregues, seus preços e os descontos podem ser alterados. Use a sessão Alterar preços e descontos após entrega (tdsls4122m000) para manter preços e descontos.

Passo 6: Faturar as mercadorias vendidas

Use as sessões a seguir para faturar os itens vendidos:

1. É possível visualizar, inserir e realizar a manutenção de linhas de fatura de ordem de venda e liberá-las para Faturamento na sessão Linhas de fatura de ordem de venda (tdsls4106m100).
2. Se você deseja verificar os dados da fatura antes de eles serem enviados para o parceiro de negócios faturado ou liberados para Faturamento, é possível imprimir uma fatura provisória na sessão Imprimir rascunhos de faturas de venda (tdsls4447m000). Se necessário, é possível alterar os dados da fatura.
3. É possível liberar os dados da ordem para faturamento na sessão Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000).
Depois de liberar para o Faturamento:
 - o status dos dados de faturamento é **Confirmado** no Faturamento
 - O status da linha da fatura é **Liberado** em Vendas.
4. Crie um lote de faturamento na sessão Lotes de faturamento (cisli2100m000). Somente as linhas dos dados de faturamento selecionados que possuem o status **Confirmado** serão processadas.
5. Processa lotes de faturamento em um lote de faturamento recorrente na sessão Compor/Imprimir/Lançar faturas (cisli2200m000).
Depois de as faturas terem sido lançadas:
 - o status dos dados de faturamento é **Lançado** no Faturamento
 - O status da linha da fatura é **Faturado** em Vendas.

É possível usar a sessão Alterar preços e descontos após entrega (tdsls4122m000) para alterar os preços e os descontos para linhas de ordem de venda que sejam liberadas para Faturamento e para as quais o status da fatura de venda seja **Confirmado** ou **Aguardando**.

Passo 7: Processar ordens de venda

Ao fim do procedimento de ordem de venda, todas as ordens de venda devem ser processadas na sessão Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000). As ordens de venda processadas são transferidas do banco de dados normal para o banco de dados histórico.

Nota

É possível usar essas sessões para visualizar as linhas de ordem de venda que exigem a atenção do representante de vendas interno e para executar as ações adequadas nas linhas:

- **Console entr. ord. vendas (tdsls4601m200)**
Para visualizar as linhas de ordem para as quais atividades específicas ainda estão por serem executadas ou para quais haja quantidades de ordem de reposição não confirmadas.
- **Console de reposição de ordem de vendas (tdsls4601m100)**
Para visualizar as linhas de ordem ainda a serem entregues e que estão quase vencendo ou linhas cuja data de vencimento (data de entrega planejada) já tenha passado.

Histórico de ordem e de programação de venda

É possível usar o histórico de ordem/programação de venda para rastrear a criação e a modificação de ordens de venda, ordens parceladas e programações de vendas. É possível manter determinadas informações depois da conclusão da ordem/programação original.

Para registrar o histórico de ordens e programações criadas, canceladas ou processadas, selecione estas caixas de seleção:

- **Ordens de venda**
Caixas de seleção **Reg. histórico de ordem**, **Registrar histórico de ordens EDI** e **Registrar histórico de entregas reais de ordens** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
- **Parcelas da ordem de venda**
Caixas de seleção **Reg. histórico de ordem** e **Registrar histórico de ordens EDI** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
- **Programações de vendas**
Caixas de seleção **Registrar histórico de programações** e **Registro de histórico de entrega de programação real** na sessão Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500)

Conteúdo de arquivos de histórico

Os arquivos de histórico de ordens/programações incluem:

- Todas as transações (de linha) de ordem/programação criadas. Essas (linhas de) ordens/programações não foram processadas.
- Todas as (linhas de) ordens/programações faturadas. Essas são as (linhas de) ordens/programações processadas. Quando uma ordem é faturada, o histórico também inclui o lucro bruto da linha de ordem.

Os arquivos de histórico são destes tipos de registro:

- **Entrada**
A linha de ordem/programação foi adicionada, alterada ou excluída.
- **Cancelamento**
A linha de ordem/programação foi cancelada.
- **Giro**
A linha da ordem foi processada na sessão Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000) ou a linha da programação foi processada na sessão Processar programações de venda entregues (tdsls3223m000).

Os campos nesta tabela determinam se, quando e como os arquivos de histórico de ordem/programação são atualizados

Ordens de venda

Campo

Recuperado da sessão

Reg. histórico de ordem	Ordens de venda (tdsls4100m000)
Registrar histórico de ordens EDI	Ordens de venda (tdsls4100m000)
Iniciar histórico de registro em	Ordens de venda (tdsls4100m000)
Nível de registro de entrada	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
Registrar histórico de entregas reais de ordens	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
Registrar histórico de componentes	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Parcelas da ordem de venda

Campo	Recuperado da sessão
Reg. histórico de ordem	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
Registrar histórico de ordens EDI	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
Iniciar histórico de registro em	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
Nível de registro de entrada	Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Programações de vendas

Campo	Recuperado da sessão
Registrar histórico de programações	Programações de vendas (tdsls3111m000)
Nível de registro de entrada	Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500)
Registro de histórico de entrega de programação real	Parâmetros de programação de vendas (tdsls0100s500)

Nota

- Para programações de vendas, o registro de histórico sempre começa durante a aprovação.

- Se as ordens de armazém planejadas forem usadas para programações de vendas, o histórico de linha de programação de vendas é baseado nas informações de ordem de armazém planejada.

Excluir arquivos do histórico

É possível restringir o valor total dos dados históricos com a sessão Arquivar e excluir histórico de ordem de vendas/programação (tdsls5201m000).

Arquivos de histórico são a base para as estatísticas. Antes de ser possível excluir arquivos do histórico, verifique se as estatísticas estão totalmente atualizadas. Se os arquivos de histórico forem excluídos antes da atualização, não será possível atualizar totalmente as estatísticas.

Nota

Não é possível modificar os dados do histórico. Eles são usados somente para fins de informação.

Capítulo 3

Ordens urgentes

3

Toda companhia lida com solicitações urgentes dos clientes. Essas solicitações normalmente exigem termos de pagamento e entrega especiais. Para determinar se uma solicitação de urgência é razoável ou não, e para poder informar o parceiro de negócios sobre a data de entrega de uma ordem, condições de ordem de urgência padrão devem ser especificadas para uma companhia.

As seguintes situações estão disponíveis:

- o cliente pede uma entrega urgente durante a entrada da ordem
- o cliente pede urgência em uma ordem já baixada

Dados mestres

Para poder especificar uma ordem de urgência:

1. Especifique termos de entrega de urgência e condições de pagamento de urgência nos campos **Condição de entrega de urgência** e **Condição de pagamento de urgência** da sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). Esses termos padrão ainda podem ser alterados no cabeçalho de ordem de urgência ou linha da ordem de urgência.
2. Uma vez que o Tipo de disponibilidade afeta o lead time, especifique o campo **Tipo de disponibilidade** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).
3. Se a caixa de seleção **Entrada obrigatória de códigos de alteração** estiver selecionada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), especifique um tipo de alteração para ordens de urgência na sessão Tipos de alteração (tdsls0198m000) e um motivo para alteração para ordens de urgência na sessão Motivos da alteração (tdsls0197m000) para esclarecer por que a ordem de venda mudou.

Criação da ordem de urgência

Para criar uma ordem de urgência, ou para converter uma ordem normal em uma ordem de urgência, clique em:

- **Ordem de urgência** na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000) ou Ordem de vendas (tdsls4100m900). Assim, o LN seleciona a caixa de seleção **Ordem de urgência** nessas sessões. Quando uma ordem recebe urgência, todas as linhas da ordem (de entrega) de venda recebem urgência também
- **Linha ord. urgente** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000). Assim, o LN seleciona a caixa de seleção **Linha ord. urgente** nessa sessão
- **Linha de entrega de urgência** na sessão Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100). Assim, o LN seleciona a caixa de seleção **Linha de entrega de urgência** nessa sessão
- **Componente de urgência** na sessão Componentes da linha de ordem de vendas (tdsls4163m000). Assim, LN seleciona a caixa de seleção **Componente de urgência** nessa sessão.

Se uma ordem de venda for definida como uma ordem de urgência, a **Prioridade da ordem** será um (1).

Nota

- se você desejar automatizar o processamento de uma ordem de urgência, deve especificar atividades automáticas para o tipo de ordem. Para mais informações, consulte o Processamento de ordem de venda flexível.
- é possível converter uma ordem de venda existente para uma ordem de urgência, desde que você possa alterar a ordem de armazém vinculada
- a configuração da caixa de seleção **Ordem de urgência** no cabeçalho da ordem de venda é assumida como padrão para a caixa de seleção relevante das linhas de ordem de venda vinculadas e/ou linhas de entrega. Porém, é possível alterar a configuração dessa caixa de seleção na linha (de entrega) da ordem de venda. Assim, é possível definir uma linha de ordem separada ou uma linha de entrega como uma linha de urgência.

Restrições

Não é possível aplicar urgência a:

- ordens de devolução, ordens de cobrança, ordens faturadas retroativamente e ordens de faturamento de consignação
- linhas de ordem de venda que não tenham sido liberadas para Armazenamento
- linhas de ordem de reposição

Ordens de urgência e Armazenamento

Depois de a ordem de urgência ser liberada para Armazenamento:

- a caixa de seleção **Ordem de urgência** é selecionada na sessão Linhas de ordem de saída (whinh2120m000). Essas linhas de ordem de saída têm a prioridade mais alta ao gerar e processar o aconselhamento de saída
- se a caixa de seleção **Apenas ordens de urgência** estiver selecionada na sessão Gerar aconselhamento de saída (whinh4201m000), um aconselhamento de ordem de compra será gerado para essas linhas primeiro. Para acelerar o processo de saída para ordens de urgência, é possível, então, clicar em **Saída direta** na sessão Processar aconselhamento de saída (whinh4200m000). Assim, todas as etapas do processo de saída que normalmente ocorrem antes da confirmação da expedição são ignoradas. Em outras palavras, o LN cria uma linha de expedição após o processamento do aconselhamento de saída.

Em uma ordem de venda ou serviço, é possível indicar se você deseja que as mercadorias vendidas sejam entregues diretamente. Em caso de uma entrega direta, uma ordem de venda ou de serviços resulta em uma ordem de compra. Uma vez que o parceiro de negócios fornecedor entrega as mercadorias diretamente ao parceiro de negócios cliente, a Armazenamento não está envolvida.

Ordens de venda de entrega direta

Para gerar e processar ordens de venda de entrega direta:

Passo 1: Tipo de entr.

Para criar uma ordem de venda de entrega direta:

- A caixa de seleção **Permitir ordens de compra** deve ser selecionada para o tipo de ordem de venda na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).
- O campo **Tipo de entr.** deve ser **Entrega direta** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou na sessão Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100).

O tipo de entrega **Entrega direta** pode ser selecionado da seguinte maneira nestas sessões:

- automaticamente, se a quantidade pedida for igual ou maior que a quantidade definida no campo **Entrega direta de quantidade** da sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000)
- manualmente, selecionando **Entrega direta**
- selecionando **Gerar ordem de entrega direta** na sessão Menu de escassez de estoque (tdsls4830s000) que aparece se houver uma escassez de estoque para o item

Passo 2: Criar um aconselhamento de ordem de compra

Depois de a linha de ordem de venda ser aprovada e a sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000) ser vinculada como uma atividade ao tipo de ordem na sessão Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000), um aconselhamento de ordem de compra é ou deve ser gerado para a linha de ordem de venda na sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000).

Essa etapa não se aplica se a sessão Gerar ordens de compra (tdsls4241m000) estiver vinculada como uma atividade ao tipo de ordem, em vez de à sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000).

Passo 3: Criar uma ordem de compra de entrega direta

É preciso gerar uma ordem de compra para a ordem de venda de entrega direta. Como a ordem de compra é gerada, depende se um aconselhamento de ordem de compra já existe para a linha de ordem de venda.

- **Nenhum aconselhamento de ordem de compra**
é possível gerar ordens de compra para ordens de venda de entrega direta na sessão Gerar ordens de compra (tdsls4241m000). Selecione a caixa de seleção **Entrega direta** e especifique os campos no grupo de caixas **Entrega direta**
- **Aconselhamento de ordem de compra existente**
Se você desejar que o LN converta automaticamente o aconselhamento de ordem de compra gerado para uma ordem de compra, selecione a caixa de seleção **Converter aconselhamento de compra automaticamente em ordem de compra** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). Se esta caixa de controle estiver limpa, você deve confirmar e transferir manualmente o aconselhamento de ordem de compra para uma ordem de compra na sessão Confirmar aconselhamento de ordem de compra (whina3211m000) e na sessão Transferir aconselhamento de ordem de compra (whina3212m000).

O LN usa esses campos da sessão Parâmetros de ordem de compra (tdpur0100m400) para gerar ordens de compra de entrega direta:

Série de ordem de entrega direta	Série de ordem de entrega direta
Tipo de ordem de entrega direta	Tipo de ordem de entrega direta

Depois da geração de uma ordem de compra, o status da linha da ordem de venda de origem é Aguardando entrega direta na sessão Monitor de linhas de ordem de venda (tdsls4510m100).

Passo 4: Receber uma ordem de entrega direta

Se você usar avisos antecipados de expedição e clicar em **Receber linhas de entrega direta** na sessão Avisos de expedição (whinh3100m000), os recebimentos para itens comprados de uma ordem de venda de entrega direta serão inseridos na sessão Recebimentos de compra (tdpur4106m000). Se você não usar avisos antecipados de expedição, deverá especificar manualmente os recebimentos para ordens de venda de entrega direta na sessão Recebimentos de compra (tdpur4106m000).

Não é possível *confirmar* recebimentos na sessão Recebimentos de compra (tdpur4106m000) antes de o conjunto de lote e número de série estar concluído.

Passo 5: Comunicar as entregas para Vendas

Execute a sessão Atualizar ordem de venda / serviço com informações de entr. (tdpur4222m000) para comunicar as informações sobre item, quantidade, lote e número de série de volta para Vendas para recebimentos finais.

Para cada linha de recebimento de ordem de compra registrado na sessão Recebimentos de compra (tdpur4106m000), uma linha de entrega de ordem de venda é criada nas sessões Linha de ordem de vendas (tdsls4101m900) e Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000).

Passo 6: Enviar a fatura de venda para o parceiro de negócios cliente

Depois de os recebimentos serem registrados em Aquisição e comunicados a Vendas na sessão Atualizar ordem de venda / serviço com informações de entr. (tdpur4222m000), é possível liberar os dados da ordem de venda para faturamento na sessão Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000).

Passo 7: Processar uma ordem de entrega direta

Processe a ordem de compra na sessão Processar ordens de compra entregues (tdpur4223m000) e a ordem de venda na sessão Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000).

Ordens de entrega direta e de devolução

Se você deseja devolver itens recebidos para a ordem de venda de entrega direta, será preciso inserir manualmente uma ordem de devolução de vendas de entrega direta na sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900).

Uma ordem de devolução de compra de entrega direta pode ser gerada com base no campo **Tipo de ordem de devol. de compra para entr. dir.** na sessão Parâmetros de ordem de compra (tdpur0100m400).

A seguir, o procedimento normal para o tipo de ordem de compra se aplica.

Ordens de entrega direta e de frete

Se desejar usar a Frete para gerenciar e planejar suas entregas diretas, é possível gerar ordens de frete para entregas diretas.

Para mais informações, consulte o *Gerar ordens de frete para ordens de venda de entrega direta* (p. 34).

Entregas diretas e ordens de reposição

Depois de as entregas terem sido comunicadas a Vendas e ser recebido menos que o pedido, uma ordem de reposição confirmada é gerada automaticamente em Aquisição, não importa a configuração da caixa de seleção **Confirmar ordens de reposição automaticamente** na sessão Parâmetros de ordem de compra (tdpur0100m400). Se você deve ou não primeiro confirmar manualmente a ordem

de reposição em Vendas depende da configuração da caixa de seleção **Confirmar ordens de reposição automaticamente** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).

Nota

- É possível alterar a quantidade de ordem de reposição em Vendas até os recebimentos serem executados.
- Também é possível gerar uma ordem de frete para uma ordem de reposição de entrega direta.
- Não é possível cancelar uma ordem de reposição de entrega direta em Aquisição.
- Você somente pode excluir uma ordem de reposição de entrega direta em Aquisição. Porém, a exclusão não é comunicada para Vendas.

Para cumprir uma ordem de venda existente para a qual não haja estoque disponível, é possível pegar mercadorias de entrada imediatamente do local de recebimento para o local de preparação para baixa. Esse processo é chamado de cross-docking.

Tipos de cross-docking

- **ordens de cross-docking estáticas**
cross-docking estático significa que não é possível realizar a manutenção da ordem de cross-docking ou linhas de ordem na Armazenamento
- para ordens de cross-docking estáticas, a **Data de recebimento planejado** da ordem de compra é calculada da seguinte maneira: **Data de entrega planejada** na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000)+ **Lead time cross-dock** na sessão Dados item armazen. (whwmd2110s000).
- **Cross-docking dinâmico**
com cross-docking dinâmico, é possível:
 - criar ordens e linhas de ordem de cross-docking em Armazenamento
 - alterar ou cancelar a ordem e as linhas de ordem de cross-docking em vários momentos durante o processo de cross-docking na Armazenamento
 - deixar o LN criar automaticamente ordens de cross-docking e/ou linhas de ordem de cross-docking na Armazenamento.

Cross-docking dinâmico não é discutido em mais detalhes neste tópico.

Procedimento de cross-docking

Para gerar ordens cross-docking:

Passo 1: Criar uma ordem de venda de cross-docking

- defina o campo **Tipo de entr.** para **Cross-dock** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000), Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100) ou Componentes da linha de ordem de vendas (tdsls4163m000).
O tipo de entrega **Cross-dock** pode ser especificado da seguinte maneira nestas sessões:
 - manualmente, selecionando **Cross-dock**
 - selecionando **Gerar ordem cross-dock** na sessão Menu de escassez de estoque (tdsls4830s000) que aparece quando houver uma escassez de estoque para o item
 - depois de executar a sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000) com a caixa de seleção **Armazém** selecionada para linhas da ordem de venda que tenham o campo **Tipo de entr.** definido para **Armazém**

A caixa de seleção **Permitir ordens de compra** deve ser selecionada para o tipo de ordem de venda na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).

Passo 2: Criar um aconselhamento de ordem de compra

Depois de a linha de ordem de venda ser aprovada e se a sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000) estiver vinculada como uma atividade ao tipo de ordem na sessão Tipo de ordem de vendas (tdsls0694m000), um aconselhamento de ordem de compra deve ser gerado para a linha de ordem de venda na sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000).

Essa etapa não se aplica se a sessão Gerar ordens de compra (tdsls4241m000) estiver vinculada como uma atividade ao tipo de ordem, em vez de à sessão Gerar aconselhamento de ordem de compra para ordem de vendas (tdsls4240m000).

Passo 3: Criar uma ordem de compra de cross-docking

É preciso gerar uma ordem de compra usando a ordem de venda. Como a ordem de compra é gerada, depende se um aconselhamento de ordem de compra já existe para a linha de ordem de venda.

- **Nenhum aconselhamento de ordem de compra**
é possível gerar ordens de cross-docking na sessão Gerar ordens de compra (tdsls4241m000) Selecione a caixa de seleção **Cross-dock** e especifique os campos no grupo de caixas **Ordem de compra**
- **Aconselhamento de ordem de compra existente**
Para converter o aviso de ordem de compra gerado automaticamente para uma ordem de compra, selecione a caixa de seleção **Converter aconselhamento de compra automaticamente em ordem de compra** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). Se esta caixa de controle estiver limpa,, será preciso confirmar e transferir manualmente os aconselhamentos de ordem de compra para uma ordem de compra nas sessões Confirmar aconselhamento de ordem de compra (whina3211m000) e Transferir aconselhamento de ordem de compra (whina3212m000).

Passo 4: Liberar a ordem de cross-docking para a Armazenamento

Libere a ordem de compra para a Armazenamento na sessão Liberar ordens de compra para armazém (tdpur4246m000).

Libere a ordem de venda para Armazenamento na sessão Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000).

Para uma ordem de cross-docking, vários detalhes da linha da ordem de compra podem ser vinculados a uma linha de ordem de venda, ou várias linhas de entrega planejada da ordem de venda podem ser vinculadas a uma linha de ordem de compra . Portanto, se você fizer alterações à linha (de entrega) de ordem de venda, o vínculo com (os detalhes da) linha de ordem de compra poderá ser quebrado.

Quando você altera linhas de ordem de compra ou venda que estejam vinculadas, é exibida uma mensagem sobre o vínculo entre a ordem de venda e a ordem de compra.

quando você cancela ou exclui linhas da ordem de venda ou de compra que estão vinculadas, o link é quebrado

quando você cancela ou exclui uma linha de ordem de venda para a qual existe um aconselhamento de ordem de compra, o aconselhamento de ordem de compra é excluído.

Integração, Vendas e Gestão de frete

O pacote de Gestão de frete pode ser usado para gerir necessidades de transporte. Durante a entrada da ordem de venda, é possível identificar e escolher o meio adequado de transporte e gerar uma ordem de frete usando uma ordem de venda.

Integração entre Controle da ordem de frete e Vendas

Em Controle da ordem de frete, estes tipos de planejamento estão disponíveis:

- Planejamento bruto, que é usado para planejamento de capacidade de longo prazo.
- Criação de carga, que é o plano do tempo de execução real das expedições e cargas. Para expedir as mercadorias, o Controle da ordem de frete deve saber quais expedições devem ser movidas em um período de tempo. Se uma ordem de frete for criada usando Vendas, o progresso da expedição e das cargas pode ser comunicado e as informações podem ser compartilhadas entre o Controle da ordem de frete e Vendas.

Para mais informações, consulte o *Controle da ordem de frete de integração e Vendas* (p. 32).

Integração entre faturamento de frete e faturamento de vendas

Com base no parâmetro **Taxa e seleção de Transportadora/PSL na linha de ordem** na sessão Parâmetros de custo e taxas de frete (fmfr0100m000), durante a entrada da ordem de venda ou a entrada da cotação de vendas, uma transportadora é selecionada automática ou manualmente. Vários fatores, como método de faturamento, item, classe de frete, nível de serviço, tipo de transporte e grupo de meios de transporte, determinam o valor da fatura de frete, que é calculado em Preço. O valor da fatura calculado é impresso na confirmação de ordem.

O valor da fatura de frete que você deve pagar à transportadora é chamado de custos de frete. É possível faturar os custos de frete do parceiro de negócios com base em:

- Custos de frete
- Custos de frete (Atualização permitida)
- Taxas de cliente

Para mais informações, consulte o *Integração de faturamento de frete e faturamento de vendas* (p. 37).

Controle da ordem de frete de integração e Vendas

Para identificar e escolher os meios de transporte adequados, as ordens de frete podem ser geradas usando ordens de vendas criadas manualmente, geradas ou originadas de uma cotação de vendas convertida.

Se uma ordem de frete for criada usando uma ordem de venda, o progresso da expedição e das cargas pode ser trocado e as informações compartilhadas entre Controle da ordem de frete e Vendas.

Configurações da cotação de vendas

Para habilitar a geração de ordens de frete usando ordens de vendas originadas de uma cotação de vendas convertida, e para fornecer as informações relacionadas a frete necessárias quando a cotação for convertida para uma ordem de vendas, especifique estes campos na seção Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000):

- selecione a caixa de verificação **Gerar ordens defrete**
- insira um nível de serviço no campo **Nível de serviço de frete** se desejar que o mesmo nível de serviço seja usado na ordem de frete e na ordem de vendas
- selecione a caixa de verificação **Transp.vinculante** se desejar que a mesma transportadora seja usada em ordens de frete e de vendas
- insira uma data no campo **Data de entrega planejada** Essa data pode ser considerada a data de carga planejada.
- insira uma data no campo **Data de recebimento planejado**.

Nota

Depois de a **Data de entrega planejada** ser especificada na linha de cotação de vendas, a Frete determina se o lead time de transporte é suficiente. Uma mensagem é exibida se as mercadorias não puderem ser entregues no prazo. É possível alterar a **Data de recebimento planejado** ou selecionar outra transportadora.

Não é possível gerar ordens de frete usando cotações, mas somente usando ordens de vendas. Na seção Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), especifique todos os dados relacionados ao frete para fornecer as informações necessárias quando a cotação confirmada for convertida para uma ordem de vendas na seção Processar cotações de venda (tdsls1200m000).

Configurações da ordem de vendas

Para habilitar a geração de ordens de frete usando ordens de vendas, essas configurações devem ser aplicadas na seção Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100):

- selecione a caixa de verificação **Gerar ordens de frete de vendas**
- selecione a caixa de verificação **Transp. vinculante** se desejar que a mesma transportadora seja usada em ordens de frete e de vendas
- insira um nível de serviço no campo **Nível de serviço de frete** se desejar que o mesmo nível de serviço seja usado na ordem de frete e na ordem de vendas
- insira uma data no campo **Data de entrega planejada** Essa data pode ser considerada a data de carga planejada.
- insira uma data no campo **Data de recebimento planejado**.

Nota

Ordens de frete geradas para ordens de vendas são do tipo expedição única se:

- o tipo de ordem de vendas da ordem de vendas estiver associado a um tipo de ordem de armazenamento para o qual a caixa de verificação **Ordem única por expedição** esteja selecionada
- a caixa de verificação **Ordem de expedição única** está selecionada para o tipo de ordem de frete associado à ordem de vendas
- a caixa de verificação **Ordem única por expedição** está selecionada para o tipo de ordem de armazenamento padrão da ordem de vendas.

Gerar ordens de frete usando ordens de vendas

Se a caixa de verificação **Gerar ordens de frete de vendas** estiver selecionada na seção Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000) e uma ordem de vendas for gerada para a combinação de item e parceiro de negócios de vendas, depois da aprovação, o LN verifica se Gerar ordens de frete (tdsls4222m000) está vinculada como uma atividade ao tipo de ordem na seção Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000) para determinar o método de geração de ordem de frete. A ordem de frete pode ser gerada manual ou automaticamente para a ordem de vendas.

Depois da geração da ordem de frete usando uma linha (de entrega) da ordem de vendas, o status da ordem de frete se torna **Previsto**. As informações que vão para a ordem de frete incluem somente dados relacionados a expedição, como data solicitada pelo cliente, endereços, restrições de expedição, transportadora, rota, termos de entrega e responsabilidade pelo planejamento. O número de ordem de vendas original, posição e número de sequência podem ser referidos na linha da ordem de frete. Os custos de frete calculados podem ser retornados para a linha (de entrega) da ordem de vendas.

Quando um plano de carga é criado para a ordem de frete, o status da ordem de frete se torna **Planejado**. O plano de carga pode ser tornado real somente se Frete e o status da ordem de frete puderem ser **Real** após a linha (de entrega) da ordem de vendas ser liberada para a Armazenamento. No menu

Visualizações, Referências o Ações da seção Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100), é possível clicar em:

- **Detalhes de frete**, para iniciar a sessão Visão geral do status da linha da ordem de frete (fmfoc2601m000). Nessa sessão, é possível visualizar detalhes de frete, como informações sobre expedições e cargas, a transportadora usada, as datas em que as expedições serão executadas e as quantidades a serem expedidas.
- **Informações vinculadas**, para iniciar a seção Dados de linha de ordem vinculados (tdsls4102s200), em que é possível visualizar as ordens de frete vinculadas.

Nota

- Não é possível criar ordens de frete para ordens faturadas retroativamente ou ordens de custo, uma vez que esses tipos de ordem não exigem expedição.
- Se você desejar modificar, bloquear, excluir ou cancelar uma ordem de vendas e ordem de frete vinculada, o status da ordem de frete correspondente deverá ser **Previsto, Planejado** ou **Real**.

Devido ao tipo de transporte ou à disponibilidade da transportadora, a **Data de recebimento planejado** pode diferir da data conforme especificado na linha (de entrega) da ordem de vendas. Na seção Ordens de venda (tdsls4100m000), é possível clicar em Imprimindo e então em *Ordens com desvio nas datas de expedição* para iniciar a seção Imprimir ordens com datas de expedição com desvio (fmlbd3450m000). Com essa seção, é possível gerar um relatório de diferença listando todas as ordens para as quais as datas originais difiram daquelas no plano de carga de Frete.

Gerar ordens de frete para ordens de venda de entrega direta

Em uma ordem de venda ou cotação de vendas, é possível indicar se você deseja que as mercadorias vendidas sejam entregues diretamente. Por meio de uma ordem de compra vinculada à ordem de venda, o parceiro de negócios fornecedor entrega as mercadorias diretamente ao parceiro de negócios cliente. Uma entrega direta ignora seu armazém.

É possível usar Frete para gerenciar e planejar suas entregas diretas.

Ordens de entrega direta

Se você desejar gerar ordens de frete para entregas diretas, o seguinte se aplica:

- a ordem de frete deve ser gerada usando a ordem de compra, e não a ordem de venda. Portanto, se o campo **Tipo de entr.** for **Entrega direta** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000):
 - a atividade Gerar ordens de frete (tdsls4222m000) não estará mais vinculada à ordem de venda

- a caixa de seleção **Gerar ordens de frete de vendas** será renomeada para a caixa de seleção **Gerar ordens de frete de compra**. Se essa caixa de seleção deve ser selecionada ou não é assumido como padrão da caixa de seleção **Gerar ordens de frete de compra** na sessão Itens - Parceiro de negócios de compra (tdipu0110m000)
- se, na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000), o campo **Tipo de entr.** for definido para **Entrega direta** depois da geração de uma ordem de frete, a ordem de frete será excluída
- a caixa de seleção **Fatura de frete** pode ser selecionada na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou a caixa de seleção **PN externo de fatura** pode ser selecionada na sessão Ordens de compra (tdpur4100m000). Não é possível selecionar ambas as caixas de seleção
- campos de ordem de venda, como **Transportadora/PSL**, **Rota** e **Nível de serviço de frete** são os condutores. Portanto, esses campos devem ser especificados na ordem de venda, e não na ordem de compra. Os dados da ordem de compra estão indisponíveis
- para calcular o valor da fatura para a entrega direta, clique em **Valor de frete** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000). O departamento de compra vinculado ao parceiro de negócios fornecedor é usado para esse cálculo. O LN exibe o valor da fatura de frete calculado no campo **Valor de frete** da sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000).

Nota

Depois de a **Data de entrega planejada** ser inserida na linha da ordem de venda, o LN determina se o lead time de transporte é suficiente para entregar as mercadorias no prazo. Para calcular o tempo de transporte, o endereço do expedidor do parceiro de negócios expedidor e o endereço do receptor do parceiro de negócios receptor são usados. Se não for possível entregar as mercadorias no prazo, será preciso alterar a **Data de recebimento planejado** ou selecionar outra transportadora na linha da ordem.

Se uma ordem de frete estiver vinculada a uma ordem de entrega direta, os campos de data possuem nomes diferentes nos vários módulos. Consulte esta tabela:

-	Vendas	Compra	Frete	ASN
Momento da expedição das mercadorias do fornecedor.	data de entrega planejada	data da carga	data da carga	data de expedição
Momento do recebimento das mercadorias pelo parceiro de negócios cliente.	data de recebimento planejado	data de recebimento planejado	data da descarga	data de entrega planejada

Ordens de frete

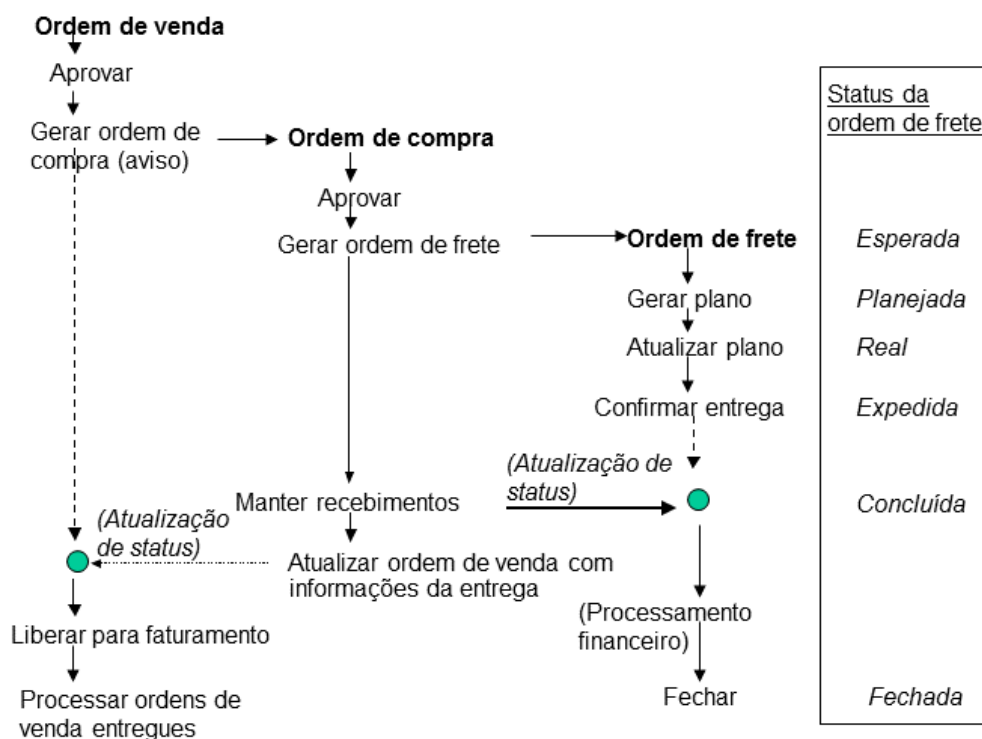
- Depois de uma ordem de compra de entrega direta ser gerada para a ordem de venda, uma ordem de frete pode ser gerada para a ordem de entrega direta na sessão Gerar ordens de

frete (tdpur4220m000). Para obter detalhes sobre a criação de uma ordem de venda de entrega direta, consulte *Ordens de venda de entrega direta* (p. 23).

- o número de ordem de compra, bem como o número de ordem de venda, é exibido na ordem de frete
- quando a ordem de frete é gerada, ela é vinculada à linha da ordem de venda na sessão Dados de linha de ordem vinculados (tdsls4102s200) e à linha da ordem de compra na sessão Linha de ordem de compra - Informações vinculadas (tdpur4502s000)
- quando a ordem de compra é recebida na sessão Recebimentos de compra (tdpur4106m000), campos relacionados a frete devem ser especificados nessa sessão, como a transportadora usada para cálculo do custo de frete. Depois do recebimento final, é preciso comunicar as informações sobre entrega direta à ordem de venda usando a sessão Atualizar ordem de venda / serviço com informações de entr. (tdpur4222m000).

Procedimento

O procedimento para ordens de entrega direta com ordens de frete vinculadas é explicado neste diagrama:



Nota

Se a ordem de compra de entrega direta for:

- Atualizado por Vendas, a ordem de frete vinculada é excluída. É preciso gerar uma nova ordem de frete, se necessário.
- Excluído em Aquisição, a ordem de frete vinculada também é excluída.
- Cancelado por Vendas, a ordem de frete vinculada é excluída.

Integração de faturamento de frete e faturamento de vendas

Se uma companhia de vendas for responsável pelo transporte das mercadorias e contratar uma transportadora levar as mercadorias, depois do transporte, a transportadora enviará uma fatura para a companhia de vendas. A taxa de frete que a companhia deve pagar à transportadora é chamada de custos de frete. É possível faturar o frete do parceiro de negócios de quem você contratou os serviços de transporte.

Dados mestres

Se desejar faturar o frete do parceiro de negócios, especifique os seguintes dados mestres:

- **Itens - Parceiro de negócios de vendas (tdisa0510m000)**
Selecione a caixa de seleção **Fatura de frete**. O valor dessa caixa de seleção é assumido como padrão para a caixa de seleção **Fatura de frete** nas sessões Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000), Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100) e Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000).
- **Parceiro de negócios cliente (tccom4110s000)**
Selecione a caixa de seleção **PN faturado para frete**. O valor dessa caixa de seleção é assumido como padrão para a caixa de seleção **Custos de frete a serem faturados** na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000), ou na caixa de seleção **Fatura de frete** na sessão Visão geral de cotações de venda (tdsls1500m000).
- **Parceiro de negóc. faturado (tccom4112s000)**
Defina o campo **Fatura para frete baseada em** para qualquer uma das opções a seguir:
 - **Custos de frete**
Se desejar que os custos de frete para uma ordem, expedição ou carga sejam baseados nas informações disponíveis no momento. O valor da fatura de frete é baseado em um livro de taxa da transportadora em Preço. Esses custos também são conhecidos como custos de frete estimados.
 - **Custos de frete (Atualização permitida)**
Se você desejar que os custos de frete sejam faturados após a conciliação com a fatura da transportadora para uma determinada carga ou expedição. Inicialmente, o valor da

fatura de frete é baseado em um livro de taxa da transportadora em Preço. Esses custos também são conhecidos como custos de frete reais.

- **Taxas de cliente**

Se você desejar que o valor da fatura de frete seja baseado em um livro de taxas do cliente em Preço. Esse livro de taxas armazena taxas de serviço de frete para um parceiro de negócios específico.

Fatura de custo adicional

Se o campo **Fatura para frete baseada em** for **Custos de frete** ou **Custos de frete (Atualização permitida)**, e se você desejar adicionar um valor de custo com margem ou uma porcentagem de custo com margem à fatura, especifique esses campos na sessão Parceiro de negóc. faturado (tccom4112s000):

- **Porcentagem adicional**

A porcentagem à qual o valor da fatura de frete deve aumentar

- **Valor adicional**

O valor em que a fatura de frete deve aumentar

Métodos de faturamento

Uma companhia pode faturar taxas de frete para o parceiro de negócios externo com base em:

- **Custos de frete**
- **Custos de frete (Atualização permitida)**
- **Taxas de cliente**

Custos de frete

O valor da fatura de frete é calculado com base nas melhores informações disponíveis no momento (custos de frete estimados). Esses custos de frete são recuperados de um livro de taxas da transportadora em Preço e atualizados sempre que é feita uma alteração a uma ordem, expedição ou carga. Quando a fatura de venda é liberada para o Faturamento, com o valor calculado da linha (de entrega) da ordem de venda, a fatura de frete também é liberada para o Faturamento. No Faturamento, a fatura da ordem é mesclada com a fatura de frete e enviada como uma única fatura.

Se a fatura de frete for liberada para o Faturamento, antes de a fatura de venda ser liberada, uma fatura é enviada para mercadorias vendidas e outra para mercadorias transportadas.

Custos de frete (Atualização permitida)

O valor do frete para a linha (de entrega) da ordem, ou linha de cotação, é rateado com base em toda a carga em Frete. Primeiro, os custos de frete (custos de frete estimados) são determinados com base nos livros de taxa da transportadora em Preço. Em um estágio posterior, depois de a fatura da transportadora ter sido recebida e conciliada em Contas a pagar, é possível especificar os custos reais. Depois de a fatura de venda ser liberada para o Faturamento, com o valor rateado da linha (de entrega) da ordem de venda, composto pelos custos de frete, a fatura de frete também é liberada para o Faturamento.

Se a fatura de frete for liberada para o Faturamento, antes de a fatura de venda ser liberada, uma fatura é enviada para mercadorias vendidas e outra para mercadorias transportadas.

Se a linha (de entrega) da ordem de venda for faturada com os custos de frete antes de os custos de reais serem recebidos da transportadora, será possível faturar a diferença entre os custos de frete estimados e os custos reais.

Nota

Se você desejar faturar a diferença do parceiro de negócios, poderá gerar uma fatura adicional. A fatura é baseada nos dados especificados no campo **Se o valor for maior que** ou **Se for maior que da** sessão Parâmetros de faturamento de frete (fmfri0100m000).

Taxas de cliente

Se o método de faturamento for **Taxas de cliente**, o valor da fatura de frete será baseado em acordos fixos com os clientes sobre as taxas de frete que podem ser cobradas deles para que sejam compensados pelos custos de frete que uma companhia deve pagar à transportadora.

Cálculo do valor (da fatura) de frete

Para calcular o valor da fatura de frete, as transportadoras e as taxas de frete correspondentes serão selecionadas com base no parâmetro da **Taxa e seleção de Transportadora/PSL na linha de ordem** na sessão Parâmetros de custo e taxas de frete (fmfrc0100m000), que pode ser **Interativo**, **O mais barato** ou **Priorizado**.

Interativo

Durante a entrada da ordem de venda ou da cotação de vendas, será possível aplicar zoom à Frete para selecionar a Transportadora mais adequada. Com base em vários fatores, como o método de faturamento, o item, a classe de frete, o nível de serviço, o tipo de transporte e o grupo de meios de transporte, o valor da fatura de frete é recuperado de um livro de taxas em Preço.

Para recuperar uma transportadora, nas sessões Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100):

1. Selecione a caixa de seleção **Fatura defrete**.
2. Clique no botão Valor de frete atrás do campo **Valor de frete**. A sessão Taxas do frete (fmfrc0530m000) é iniciada.
3. Selecione a combinação de transportadora e nível de serviço mais adequada e clique em OK.

Depois de ter feito sua seleção na sessão Taxas do frete (fmfrc0530m000), os seguintes campos são especificados automaticamente na sessão Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100):

- **Transportadora/PSL**
- **Nível de serviço de frete**
- **Valor de frete**

O mais barato ou Priorizado

Durante a entrada ou a atualização da ordem/cotação de venda, a transportadora com as taxas mais baixas ou com a prioridade mais alta é selecionada automaticamente. O valor da fatura de frete é calculado ou recalculado automaticamente.

Nota

- Se a caixa de seleção **Valor do frete vinculante** estiver selecionada na sessão Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100), o **Valor de frete** é recalculado somente se a quantidade pedida mudar. Outras alterações não afetam o valor do frete.
- Durante a confirmação de uma expedição final, o valor do frete é deixado inalterado. Durante a confirmação de uma expedição não definitiva, o valor do frete é dividido proporcionalmente entre as linhas de entrega.
- O valor do frete é baseado na quantidade e no valor pedidos, não na quantidade entregue.

Se a caixa de seleção **Mostrar reg. cálculo** estiver selecionada na sessão Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100), será possível visualizar como o valor do frete é calculado em um registro de cálculo de valor do frete.

Gestão de ordem de reposição para ordens de venda

Se for feita uma entrega final para uma linha (de entrega de) ordem de venda e somente uma parte das mercadorias ou nenhuma das mercadorias for expedida, uma ordem de reposição será criada.

Uma ordem de reposição pode ser criada em Vendas ou Armazenamento.

Vendas

Em Vendas, uma ordem de reposição pode ser criada da seguinte maneira:

- É possível inserir manualmente uma quantidade de retenção.
- A ordem de compra de entrega direta criada para a ordem de venda não é completamente entregue.

Quantidade de retenção

Nas sessões Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) e Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100), é possível reter manualmente uma parte da quantidade solicitada. Reter uma parte da quantidade solicitada sempre resulta em uma ordem de reposição.

Uma quantidade retida permite identificar antecipadamente qual será a ordem de reposição esperada. Assim, é possível atribuir um estoque limitado a vários parceiros de negócios, em vez de a somente um parceiro de negócios. Ao liberar a linha da ordem de venda para Armazenamento, a **Quantidade solicitada** menos a **Quantidade de retenção** é liberada.

Depois de a linha de ordem de venda ser liberada para o Armazenamento para o qual você especificou uma quantidade de retenção na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100):

1. Uma ordem de retenção é gerada na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000) quando uma entrega final é executada para a linha (de entrega) de ordem de venda. A **Quantidade de retenção** ainda não é preenchida na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000).

2. O campo **Quantidade ordem de reposição** é atualizado com a quantidade restante nas sessões Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000) e Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou na sessão Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100). A quantidade da ordem de reposição restante é calculada da seguinte maneira: **Quantidade solicitada- Quantidade entregue**.
3. É preciso confirmar manualmente a linha da ordem de reposição (sequência) na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000), ou a ordem de reposição é automaticamente confirmada se a caixa de seleção **Confirmar ordens de reposição automaticamente** for selecionada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).
4. Depois da confirmação da ordem de reposição:
 - Uma nova linha (de entrega) é gerada com um novo número de sequência e a caixa de seleção **Quantidade ordem de reposição** selecionada na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100). Essas linhas podem ser processadas como linhas de ordem de venda normais e também são exibidas na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000).
 - A **Quantidade de retenção** da linha de ordem de venda pai é excluída na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100).
5. Se necessário, é possível especificar uma **Quantidade de retenção** para a linha de ordem de reposição recém-criada. Como consequência, as etapas anteriores são repetidas quando você liberar uma linha (de entrega) de ordem de venda para Armazenamento.

Não é possível especificar uma **Quantidade de retenção** para:

- itens com uma política de compromisso
- (Linhas de) ordem com restrições de expedição
- Itens de custo
- Itens de serviço
- Itens da lista
- itens subcontratados
- Itens de equipamento
- itens genéricos
- Ordens de cobrança
- Linhas de ordem de devolução
- total de linhas de ordem que possuem linhas de entrega vinculadas
- Linhas de ordem com uma quantidade de ordem de zero

Nota

- se você selecionar a caixa de seleção **Confirmar ordens de reposição automaticamente** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), a ordem de reposição será confirmada automaticamente
- se você selecionar a caixa de seleção **Liberar ordens de reposição automaticamente para armazenamento** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), a ordem de reposição confirmada será automaticamente liberada para Armazenamento.

Ordens de entrega direta

Se uma ordem de compra de entrega direta for gerada para uma ordem de venda, será possível relatar entregas de volta de Aquisição para Vendas com a sessão Atualizar ordem de venda / serviço com informações de entr. (tdpur4222m000).

Se for recebido menos que o pedido, o seguinte se aplicará:

1. O campo **Quantidade ordem de reposição** é preenchido na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000) e na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou na sessão Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100). Essa quantidade de pedido de reposição é calculada da seguinte maneira: **Quantidade solicitada - Quantidade entregue**.
2. É preciso confirmar manualmente a linha da ordem de reposição (sequência) na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000), ou a ordem de reposição é automaticamente confirmada se a caixa de seleção **Confirmar ordens de reposição automaticamente** for selecionada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400). Como consequência, é gerada uma nova linha com um novo número de sequência e a caixa de seleção **Quantidade ordem de reposição** selecionada na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100). Essa linha também é exibida na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000) com o mesmo número de posição e outro número de sequência.
3. Uma ordem de reposição confirmada é gerada automaticamente em Aquisição, que é vinculada à ordem de reposição em Vendas. É possível visualizar a ordem de reposição nas sessões Detalhes da linha da ordem de compra (tdpur4101m200) e Ordens de reposição de compra confirmadas (tdpur4101m800).

Armazenamento

Uma ordem de reposição pode ser criada por Armazenamento se, por exemplo, as mercadorias forem danificadas no armazém ou o caminhão que deve coletar as mercadorias tiver capacidade de carga insuficiente.

Nesses casos, a quantidade de expedição criada da ordem de venda deve ser reduzida. A quantidade pode ser reduzida antes da confirmação do aconselhamento de saída e antes da confirmação da expedição.

Quando a expedição modificada receber o status **Confirmado**:

1. Uma ordem de reposição é gerada e exibida na sessão Realizar a manutenção e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000) com o campo **Quantidade ordem de reposição** preenchido.
2. É preciso confirmar manualmente a linha da ordem de reposição (sequência) na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000), ou a ordem de reposição é automaticamente confirmada se a caixa de seleção **Confirmar ordens de reposição automaticamente** for selecionada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).
3. Após a confirmação, uma nova linha (de entrega) é gerada com um novo número de sequência e a caixa de seleção **Quantidade ordem de reposição** selecionada na sessão Linhas de

ordem vendas (tdsls4101m000) ou Linhas de entrega planejada de ordem de venda (tdsls4101m100). A linha pode ser processada como uma linha de ordem de venda regular e também é exibida na sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000).

As entregas são exibidas nas sessões Linhas de ordem de venda - Monitor (tdsls4510m000) e Linhas de entrega real de ordem de venda / Linha de fatura de ordem de venda (tdsls4106m000).

O Armazenamento não pode criar ordens de reposição para:

- (Linhas de) ordem com restrições de expedição
- Ordens de cobrança
- Linhas de ordem de devolução
- linhas de ordem com linhas de entrega vinculadas
- Linhas de ordem com uma quantidade de ordem de zero

Exemplo

Ordem	Posição	Sequência	Solicitada	Entregue	Ordem de reposição
102	10.	0	25	15	10.
102	10.	1	10.	7	3
102	10.	2	3	3	0

A quantidade de ordem de reposição da linha pai sempre determina a quantidade pedida da próxima linha.

Nota

Para uma linha de ordem de venda processada, não é possível manter ou excluir linhas de ordem de reposição se essas linhas não estiverem confirmadas. Portanto, antes de processar uma linha de ordem de venda, certifique-se de que nenhuma linha de ordem de reposição não confirmada esteja disponível.

Depois da confirmação, a ordem de reposição pode ser excluída da seguinte maneira:

1. Cancele a linha na guia **Ordens de reposição** da sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900) ou da sessão Manter e confirmar ordens de reposição (tdsls4125m000).
2. Exclua a linha de ordens de reposição cancelada na sessão Linha de ordem de vendas (tdsls4101m900) ou Ordem de vendas (tdsls4100m900).

Se uma ordem de venda contiver linhas de componente, as ordens de reposição são criadas para linhas de componente, em vez de para linhas de ordem. Para mais informações, consulte o Gestão de componente - linhas de componente.

Parcelas

O faturamento por parcela é usado para gerar faturas de valores parciais ou porcentagens do valor líquido total antes ou depois de as mercadorias pedidas serem entregues para uma ordem de venda. Para criar as parcelas, as linhas de parcela são vinculadas à ordem de venda.

Tipos de parcela

O tipo de parcela determina quando uma linha de parcela é adicionada a uma fatura.

- **Parcela de fatura adiantada**
Uma **Fatura adiantada** deve ser paga para o parceiro de negócios cliente antes de ser possível entregar as mercadorias. A fatura é um documento legal.
- **Parcela de solicitação de pagamento adiantado**
Uma **Solicitação de pagamento adiantado** é uma solicitação a um parceiro de negócios cliente para pagar um determinado valor ou porcentagem com antecedência, antes de as mercadorias poderem ser entregues. Nenhum imposto é calculado e a fatura não é um documento legal. Esse tipo de parcelamento pode ser usado somente em parcelas baseadas no cabeçalho da ordem.
- **parcelas normais**
Parcelas **Normal** são faturadas antes ou mediante a entrega das mercadorias.
- **parcelas de garantia**
Parcelas de **Garantia** somente podem ser faturadas depois de todas as mercadorias serem entregues e as parcelas que não as de garantia serem faturadas.

Procedimentos de parcelamento

O LN oferece suporte aos seguintes procedimentos de parcelamento:

- **Parcelas baseadas no cabeçalho da ordem**
Parcelas criadas e faturadas sem vínculo a linhas de ordem de venda. Quando as linhas de ordem são faturadas, o processo de liquidação é usado para vincular as faturas da linha de

ordem à parcela já faturada pela ordem de faturamento. Com esse procedimento, todas as linhas de uma ordem de venda devem ter o mesmo código de imposto.

- **Parcelas fixas**

Parcelas geradas com base em um plano de parcelamento. Quando uma parcela é transferida para Faturamento, ela é dividida entre as linhas da ordem pela criação de várias linhas faturáveis. Essas linhas faturáveis são tratadas todas juntas e resultam em uma fatura para o cliente. Se usar esse procedimento, as linhas de uma ordem de venda podem ter códigos de imposto diferentes.

Para mais informações, consulte o:

- *Parcelas baseadas no cabeçalho da ordem (p. 46)*
- *Parcelas fixas (p. 51)*

Parcelas baseadas no cabeçalho da ordem

Parcelas de ordem baseadas em cabeçalho são criadas e faturadas sem um vínculo a linhas de ordem de venda. Quando as linhas de ordem são faturadas, o processo de liquidação é usado para vincular as faturas da linha da ordem à parcela já faturada seguindo a ordem de faturamento. Usando esse procedimento, todas as linhas de uma ordem de venda devem ter o mesmo código de imposto.

Dados mestres e procedimento de parcela

Para especificar, realizar a manutenção e visualizar parcelas:

1. Marque a caixa de seleção **Parcelas implementadas** e especifique os parâmetros de parcela na guia **Parcelas** da sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).
2. Insira uma ordem de venda e especifique **Liquidação direta** ou **Liquidação indireta** no campo **Parcelas** da sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900).
3. Adicione as linhas de ordem de venda e clique em **Parcelas** no menu adequado da sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900).
4. Na seção Ordem de vendas - Parcelas (tdsls4600m100), especifique uma programação de parcelas para a ordem de vendas.
5. Depois da entrega das mercadorias e do faturamento de todas as parcelas que não as de garantia, feche as parcelas na sessão Ordem de vendas - Parcelas (tdsls4600m100). A seguir, é possível criar faturas para parcelas de garantia.
6. Processe as parcelas na seção Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000).

Nota

- É possível criar programações de parcela padrão na seção Programação de parcela (tcmcs2640m000). É possível copiar essas programações para parcelas de ordem de venda.
- Na seção Atualizar valores pagos nas parcelas adiantadas (tdsls4200m000), os valores pagos para parcelas antecipadas são atualizados. Depois de todas as parcelas antecipadas para

uma ordem de vendas terem sido totalmente pagas, o procedimento de ordem de vendas pode continuar.

Liquidações de parcela

Parcelas faturadas são liquidadas (subtraídas do valor das mercadorias) se as *mercadorias* tiverem sido entregues e a fatura de mercadorias tiver sido impressa. Valores liquidados indicam o valor da fatura das mercadorias que está coberto pela parcela.

Tipos de liquidação

Existem os seguintes tipos de liquidação:

- **Liquidação direta**
As mercadorias entregues podem ser faturadas, embora nem todas as parcelas tenham sido faturadas ainda. Quando as mercadorias são faturadas, os valores faturados nas linhas da parcela são subtraídos do valor das mercadorias na fatura.
Com a liquidação direta, o seguinte fica imediatamente visível:
 - receita da venda de mercadorias no Faturamento
 - giro das mercadorias na seção Hist. linha entr. real de ord. de vend. (tdsls4556m000).
- **Liquidação indireta**
As mercadorias entregues não podem ser faturadas antes de a parcela da ordem de vendas ser fechada. Quando a ordem é fechada, os valores faturados nas linhas da parcela são subtraídos do valor das mercadorias na fatura.
O seguinte se aplica a uma liquidação indireta:
 - a receita da venda de mercadorias é visível em Faturamento depois de a parcela da ordem de vendas ser fechada
 - o giro de mercadorias é registrado na seção Hist. linha entr. real de ord. de vend. (tdsls4556m000) depois de a parcela da ordem de vendas ser fechada. Se a parcela da ordem de vendas ainda não estiver fechada, na seção Histórico da linha de ordem de vendas (tdsls4551m000), o giro é registrado temporariamente em **Item para parcelas de pagamento adiantado**, **Item para parcelas normais** ou **Item para parcelas de garantia**, conforme especificado na seção Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).

É possível visualizar as liquidações para uma parcela na seção Parcela - Liquidações (tdsls4513s000). Depois de a fatura de mercadorias ser impressa em Faturamento, as liquidações para as parcelas faturadas serão exibidas nesta seção.

Nota

- parcelas de garantia são liquidadas antes de serem faturadas, uma vez que sempre são faturadas após o envio da fatura das mercadorias
- ao faturar uma linha de ordem de vendas (+), as parcelas (-) são liquidadas primeiro até o valor total da parcela

- ao faturar uma linha de ordem de vendas (-), as parcelas (+) são liquidadas primeiro até o valor total da parcela.

Correções de parcela

Valores liquidados, que indicam o valor da fatura de mercadorias coberta pela parcela, são a base para calcular as correções da parcela. O valor da correção, que é calculado quando uma parcela da ordem de vendas é fechada, é a diferença entre o valor total faturado da parcela e o valor liquidado da fatura de mercadorias. Isso é calculado da seguinte maneira:

valor das mercadorias a ser faturado - valor da parcela a ser liquidado

Uma parcela de correção é criada somente se o valor das mercadorias a ser faturado for menor que o valor da parcela a ser liquidado. Nesse caso, o valor que é faturado do cliente é a alto demais e uma **Correção - Fatura adiantada**, **Correção - Solic. de pagamento adiantado**, **Correção - Normal** ou **Correção - Garantia** reversa é criada.

Parcelas antecipadas de correção ou parcelas de **Correção - Normal** podem ser especificadas somente depois de as parcelas originais terem sido compostas ou faturadas. Assim, o Faturamento sempre poderá recuperar as informações de moeda corretas. As parcelas de **Correção - Garantia** podem ser *especificadas* antes de a parcela original ser liberada para o Faturamento, uma vez que parcelas de garantia são geridas depois da expedição das mercadorias e do fechamento da parcela da ordem de venda. A linha da parcela **Correção - Garantia** não pode ser *liberada* para Faturamento antes de a parcela de **Garantia** original ser liberada para o Faturamento. Assim, ao compor a fatura para a garantia de correção, as informações da fatura correta podem ser recuperadas da garantia original.

Parcelas de correção especificadas manualmente são liquidadas com relação à fatura de mercadorias.

Exemplo

Linha	Tipo de parcela	Valores da parcela
1	Normal	200
2	Normal	400
3	Normal	-50
4	Garantia	300
Parcela total da ordem de vendas		850

Linha	Valores da ordem de vendas
1	150
2	500
3	80
4	-10
Total da ordem vendas	720

Liquidação direta é aplicável.

O processo de correção:

1. A linha um da parcela é faturada. Valor da fatura = 200.
2. A linha dois da parcela é faturada. Valor da fatura = 400.
3. A linha um da ordem de vendas é faturada. O valor das mercadorias de 150 é liquidado com relação à linha um da parcela faturada.
 - Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $150 - (150) = 0$.
 - Valor da fatura = 0.
4. A linha três da parcela é faturada. Valor da fatura = -50.

5. A parcela da ordem de vendas é fechada.
 - Valor das mercadorias a ser faturado = $500 + 80 - 10 = 570$.
 - Valor da parcela a ser liquidada = $50 + 400 - 50 + 300 = 700$.
 - Valor da correção = $570 - 700 = -130$.
6. A parcela de correção é faturada. Valor da fatura = -130 .
7. A linha cinco da parcela de correção é criada manualmente para a parcela de garantia. Valor da correção = -300 .
8. A linha seis da parcela de correção é criada manualmente e é do tipo de parcela normal. Valor da correção = 170 .
9. A linha quatro da parcela é faturada. Valor da fatura = 300 .
10. A linha dois da ordem de vendas é faturada. O valor das mercadorias de 500 é liquidado com relação às parcelas faturadas da seguinte maneira:
 - a. Com relação à linha três da parcela para um valor de -50 . Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $500 - (-50) = 550$.
 - b. Com relação à linha cinco da parcela para um valor de -300 . Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $550 - (-300) = 850$.
 - c. Com relação à linha um da parcela para um valor de 50 . Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $850 - (50) = 800$.
 - d. Com relação à linha dois da parcela para um valor de 400 . Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $800 - (400) = 400$.
 - e. Com relação à linha quatro da parcela para um valor de 300 . Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $400 - (300) = 100$.
 - f. Com relação à linha seis da parcela para um valor de 100 . Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $100 - (100) = 0$.Valor da fatura = 0 .
11. A linha três da ordem de vendas é faturada. O valor das mercadorias de 80 é liquidado com relação à linha seis de parcela inserida manualmente.
 - Valor das mercadorias restante a ser liquidado = $80 - (70) = 10$.
 - Valor da fatura = 10 .
12. A linha de ordem de venda quatro é faturada. Todas as parcelas são liquidadas. Valor da fatura = $-10 + 10 = 0$.

Imposto para parcelas baseadas no cabeçalho da ordem

Várias linhas de parcela podem ser vinculadas a uma ordem de parcelamento de vendas.

Os dados do imposto a seguir sempre devem corresponder entre as linhas de parcela e as linhas de ordem de venda:

- **País de imposto**
- **Código imposto**
- **País do imposto do PN**

Uma exceção a isso são as linhas de parcela do tipo **Fatura adiantada**. O código de imposto para essas linhas de parcela pode diferir do código de imposto das linhas de ordem de venda, desde que o percentual de imposto, o imposto do país, o país do imposto do PN e a conta contábil correspondam.

Imposto para parcelas de **Fatura adiantada**

Para recuperar de modo automático um código de imposto específico para as linhas de parcela **Fatura adiantada** na sessão Parcelas da ordem de vendas (tdsls4110m000), é possível especificar exceções de código de imposto nas sessões Exceções de imposto por país (tctax1100m000) e Exceções de imposto por país definido (tctax1101m000). A **Origem da ordem** dessas exceções de imposto deve ser definida como **Venda antecipada**.

Quando uma linha de parcela **Fatura adiantada** for criada, o LN primeiro pesquisará uma exceção de imposto correspondente. Se a porcentagem do imposto de isenção de imposto, país do imposto, país do imposto do PN e conta contábil corresponderem para a linha de parcela e as da ordem de vendas, o código de imposto será usado na linha de parcela. Caso contrário, o código de imposto das linhas de ordem de venda será usado.

Nota

Sempre é possível alterar manualmente o **Código imposto** para as linhas de parcela de **Fatura adiantada** na sessão Parcelas da ordem de vendas (tdsls4110m000).

Parcelas fixas

Parcelas fixas são geradas com base em um plano de parcelamento. Quando uma parcela é transferida para Faturamento, ela é dividida entre as linhas da ordem pela criação de várias linhas faturáveis. Essas linhas faturáveis são geridas juntas e resultam em uma fatura para o cliente. Usando esse procedimento, as linhas de uma ordem de venda podem ter códigos de imposto diferentes.

Dados mestres e procedimento de parcela

1. Marque a caixa de verificação **Parcelas implementadas** e especifique esses parâmetros de parcela na guia **Parcelas** da sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400):
 - **Data de aceite de mercadorias obrigatória para parcelas de garantia**
 - **Incluir custos adicionais em parcelas**
2. Especifique os planos de parcelamento na sessão Plano de parcelas (tcmcs2645m000).
3. Vincule um plano de parcelamento no campo **Plano de parcelas** da sessão Parceiros de negócios faturados (tccom4512m000).
4. Especifique uma ordem de venda e as linhas na sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900), além dos seguintes campos:
 - Selecione **Plano de parcelas** no campo **Parcelas**.
 - Especifique um plano de parcelamento no campo **Plano**.

5. Salve a ordem de venda, que inicia a geração das parcelas com base no plano de parcelamento da sessão Parcelas (cisli8620m000). Para iniciar essa sessão, clique em **Parcelas** no menu apropriado da sessão Ordem de vendas (tdsls4100m900).
6. Aprove a ordem de venda. Dessa forma, as linhas de parcela vinculadas também são aprovadas.
7. Transfira as linhas de parcela para o Faturamento na sessão Parcelas (cisli8620m000). Dessa forma, as linhas de parcela faturáveis são criadas e as parcelas divididas entre as linhas da ordem de venda.
8. Fature as parcelas em Faturamento.
9. Libere as linhas de ordem de venda para Armazenamento na sessão Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000). Parcelas adiantadas devem ser pagas para liberar a linha de ordem de venda para o Armazenamento.
10. Libere as linhas de ordem de venda para Faturamento na sessão Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000). Com exceção das parcelas de **Garantia**, as parcelas divididas devem ser faturadas para liberar uma linha de ordem de venda para o Faturamento.
11. Processe a ordem de venda na sessão Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000). As parcelas devem ser fechadas para processar a ordem de venda.

Nota

- As parcelas são faturadas, liquidadas e corrigidas em Faturamento.
- As parcelas de garantia podem ser transferidas para Faturamento na sessão Parcelas (cisli8620m000) somente após a entrega e fatura das linhas da ordem de venda.
- Se uma linha de ordem de venda for modificada, as linhas de parcela faturáveis e vinculadas também deverão ser atualizadas. Entretanto, as linhas não poderão ser atualizadas se estiverem muito adiantadas no processo. Parcelas de liquidação e correção são usadas para gerir as diferenças.
- A liquidação da fatura de parcela adiantada com a fatura de mercadorias também é dividida entre cada linha da ordem.
- Se a fatura da parcela não puder ser completamente liquidada com a fatura de mercadorias, as parcelas de correção serão geradas quando as parcelas fecharem.

Exemplo de liquidação

	Linha	Item	Quantidade	Preço	Valor	Imposto
Linha de SO	1	I1	600	1	600	10%
Linha de SO	2	I2	200	2	400	10%

Uma parcela de **Fatura adiantada** é criada para 20% do valor da ordem (1000*20% = EUR 200):

Linha	Item	Quantidade	Preço	Valor	Imposto	Total	Liquidações	Valor devido
Adianta- do 1 (20%)	1			200	20			220

As linhas de ordem de venda 1 e 2 serão enviadas e faturadas.

Liquidações:

	Linha	Item	Quantidade	Preço	Valor	Imposto Total	Liquidações	Valor devido	
Fatura de liquidação 1 (Linha 1 de SO)	1	I1	600	1	600	60	660	132	528
Fatura de liquidação 2 (Linha 2 de SO)	1	I2	200	2	400	40	440	88	352

Exemplo de correção

Parcela faturada		Alterações na linha de ordem de venda			Correções na parcela faturável		
Seq.	Valor	Seq.	Valor	Ação do usuário	Seq.	Valor	Ação
1	100	1	100	Cancelado	1	-100	Crédito
2	200	2	250	Alterado	2	50	Débito
		3	200	Adicionado	3	-	Sem ação
		3	200	Cancelado	3	-	Sem ação
		4	50	Adicionado	4	50	Débito

Ordens de devolução de vendas

Se as mercadorias precisarem ser devolvidas em uma ordem de venda, uma ordem de devolução poderá ser criada. Uma ordem de devolução pode incluir somente valores negativos.

Dados mestres

Para poder usar ordens de devolução:

Passo 1: Especificar um tipo de ordem de venda para ordens de devolução

Especifique um tipo de ordem de venda para ordens de devolução na sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000).

No campo **Ordem de devolução**, especifique uma das seguintes opções:

- **Devoluções de estoque**
Um tipo de ordem usado para devolução de estoque.
- **Devoluções de rejeitos**
Um tipo de ordem usado para devolver rejeitos, que se aplica se você rejeitar mercadorias entregues em uma ordem de venda. É possível selecionar esse valor somente se a caixa de seleção **Aprovação do cliente** estiver selecionada na sessão Comps. software implementados (tccom0100s000). Ordens de venda do tipo de ordem **Devoluções de rejeitos** sempre são geradas automaticamente.

Passo 2: Vincular um tipo de ordem de armazenamento ao tipo de ordem de venda

Vincule um tipo de ordem de armazenamento ao tipo de ordem de devolução no campo **Tipo de ordem de armazenamento** da sessão Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000). É preciso selecionar um tipo de ordem de armazenamento para o qual o **Tipo de transação** seja **Recebimento** na sessão Tipos de ordens de armazenamento (whinh0110m000).

Passo 3: Vincular atividades ao tipo de ordem de devolução

Vincule atividades ao tipo de ordem na sessão Tipo de ordem de venda - Atividades (tdsls0560m000).

As seguintes atividades obrigatórias são automaticamente vinculadas ao tipo de ordem de devolução:

- Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000)
- Entregas de venda (tdsls4101m200)
- Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000), se o tipo de ordem for uma ordem de devolução do tipo **Devoluções de estoque**
- Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000)

Procedimento

Passo 1: Ordens de venda (tdsls4100m000)

1. Crie um cabeçalho de ordem de venda com um tipo de ordem de venda para ordens de devolução.
2. Especifique o campo **Tipo de documento original**.
3. Especifique o campo **Número do documento original**.
4. Especifique o motivo da devolução para a ordem de devolução no campo **Motivo da devolução**.
5. Depois de ter criado uma ligação entre uma ordem de devolução e um número do documento original, é possível clicar em Copiar do documento original no menu Visualizações, Referências o Ações. É iniciada uma sessão da qual é possível copiar linhas para a ordem de devolução. As linhas adicionadas à ordem de venda têm uma quantidade negativa e um valor negativo. Se desejar, você pode alterar essas linhas.

Passo 2: Liberar ordens de vendas para armazém (tdsls4246m000)

Depois da aprovação da ordem de devolução de vendas, libere a ordem para Armazenamento. Assim, o status da ordem de venda é **Em curso** e o status da atividade é *Aguardando recebimento*.

Passo 3: Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000)

Depois de o Armazenamento executar o procedimento de recebimento, o status da ordem de venda é **Em curso**, mas o status da atividade é *Liberar ordens de venda/programações para faturamento* na sessão Status de linha de ordem de vendas (tdsls4534s000). Você deve liberar a ordem de devolução de vendas para faturamento na sessão Liberar ordens de vendas/programações para faturamento (tdsls4247m000).

Passo 4: Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000)

Depois de a ordem de devolução de vendas ser faturada, é preciso processar a ordem de devolução na sessão Processar ordens de venda entregues (tdsls4223m000).

Nota

- se a ordem de devolução incluir um Item serializado, um grupo de instalação é vinculado automaticamente à ordem de devolução quando as informações de entrega são atualizadas na ordem através da sessão Recebimento de armazém (whinh3512m000) ou Atualizar ordem de venda / serviço com informações de entr. (tdpur4222m000).
Porém, um grupo de instalação não é vinculado automaticamente se:
 - os itens serializados na linha de ordem de devolução de vendas estiverem vinculados a diferentes grupos de instalação em Serviço
 - o item for anônimo ou os itens forem serializados somente em Serviço.Se necessário, é possível vincular um item a um grupo de instalação e/ou vincular um grupo de instalação à linha de ordem de devolução de vendas na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000).
- se as mercadorias forem devolvidas em uma ordem de entrega direta, as etapas relacionadas ao procedimento de entrega direta se aplicam. Para mais informações, consulte o Entrega direta
- se uma especificação estiver vinculada à linha de ordem de venda e a **Ordem de devolução** for do tipo **Devoluções de rejeitos**, essa especificação não é copiada para a linha de ordem de devolução.

Variantes de produto em vendas

Em Vendas, é possível gerar variantes de produto para itens configuráveis, que são itens que têm a caixa de seleção **Configurável** selecionada na sessão Itens (tcibd0501m000).

Na sessão Itens (tcibd0501m000), os itens **Fabricado** com a **Origem do fornecimento padrão** definida para **Montagem** e os itens **Genérico** sempre são configuráveis.

Nota

Para itens com a origem de fornecimento padrão definida para **Montagem** na sessão Itens (tcibd0501m000), o seguinte é aplicável:

- se a caixa de seleção **Vender múltiplos da mesma config.** estiver desmarcada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000), a quantidade da ordem estará limitada a um em uma linha de ordem de venda. Somente se a caixa de seleção **Vender múltiplos da mesma config.** estiver marcada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000) você poderá inserir um item com uma quantidade de ordem maior que um e vender múltiplos da mesma variante de produto de montagem, o que resulta em várias ordens de montagem vinculadas a uma linha de ordem de venda. Para identificar a variante de produto, as várias ordens de montagem e a linha de ordem de venda possuem a mesma especificação. Esses itens também são chamados de itens de montagem. Para mais informações, consulte o Para vender múltiplos de variantes de produtos para montagem e Itens finalizados.
- a caixa de seleção **Configurador** na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000) determina se você precisa configurar o item em Configuração do produto ou se o LN automaticamente gera uma variante de produto para o item na sessão Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000).

Vincular variantes de produto

Se o item for configurável, você poderá escolher configurá-lo imediatamente na entrada da linha nas sessões Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) e Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000). Se desejar configurar a variante de produto após salvar a linha de vendas, no menu adequado, clique

em **Configurador** para configurar a variante de produto na sessão Configurador de produto (tipcf5120m000).

Também é possível escolher vincular uma variante de produto existente no campo **Variante de produto** das sessões Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) e Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000).

As variantes de produto podem ser configuradas ou selecionadas aqui:

Origem do fornecimento padrão	Item na ordem/cotação de venda	Configurar pelo parâmetro PCF	Configurar variante de produto	Selecionar variante de produto da sessão:
Produção (JSC)	Genérico	Não aplicável	Configurador de produto (tipcf5120m000)	Variantes de produto (tipcf5501m000)
Montagem	Genérico	Selecionado	Configurador de produto (tipcf5120m000)	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000)
Montagem	Genérico	Desmarcado	Não aplicável	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000)
Montagem	Fabricado	Selecionado	Configurador de produto (tipcf5120m000)	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000)
Montagem	Fabricado	Desmarcado	Não aplicável	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000)

Nota

Se o LN estiver integrado com o configurador de Gestão de configuração de produto, a variante de produto será configurada no Configurador CPQ, e não na sessão Configurador de produto (tipcf5120m000). Para mais informações, consulte o Configuração do Configurador de CPQ.

Reutilizar variantes de produto

Em diferentes linhas de cotação/ordem de venda da mesma ordem de venda ou cotação, uma variante de produto específica pode ser usada várias vezes.

Essa funcionalidade pode ser usada somente se as seguintes configurações forem aplicáveis:

- a caixa de seleção **Identificar código do item** está selecionada na sessão Parâmetros de configuração do produto (tipcf0100m000)
- a caixa de seleção **Igualar Projeto (PCS) com Ordem de venda** está selecionada ao gerar uma estrutura de projeto para o item configurado na sessão Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000)
- a caixa de seleção **Permitir reutilização de configurações** está selecionada na sessão Parâmetros de configuração do produto (tipcf0100m000).

Exemplo

Item genérico	Característica	Opções
100: Cadeira X	Cor	1: Redesc.
		2: Azul
	Altura	1: A
		2: B

Cotação/ordem de venda após a configuração ser salva:

Ordem	Posição	Item	Descrição	Variante	Opções escolhidas
123	5	Texto	Sala de aula - 1a	-	-
	10.	100	Cadeira X	10.	Cor vermelha, altura A
	15	100	Cadeira X	11	Cor vermelha, altura B
	20	Texto	Sala de aula - 1b	-	-
	25	100	Cadeira X	10.	Cor vermelha, altura A
	30	100	Cadeira X	11	Cor vermelha, altura B

Cotação/ordem de venda após a estrutura do projeto ser gerada na sessão Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000):

Ordem	Posição	Item	Descrição	Variante	Opções escolhidas
	5	Texto	Sala de aula 1a -		-
123	10.	100-1-A	Cadeira X, cor vermelha, altura A	10.	Cor vermelha, altura A
	15	100-1-B	Cadeira X, cor vermelha, altura B	11	Cor vermelha, altura B
	20	Texto	Sala de aula 1b -		-
	25	100-1-A	Cadeira X, cor vermelha, altura A	10.	Cor vermelha, altura A
	30	100-1-B	Cadeira X, cor vermelha, altura B	11	Cor vermelha, altura B

Verificações aplicadas no exemplo

- depois da configuração da linha de ordem 15, o mesmo item é encontrado na linha 10. O novo código de item da posição 10 (123/100-1-A) e o código de item da linha 15 (123/100-1-B) são diferentes. Portanto, a linha de ordem 15 é aceita
- depois da configuração da linha de ordem 25, o mesmo item com as mesmas opções é encontrado na linha 10. O novo código de item da posição 10 e o código de item da linha 25 são iguais: 123/100-1-A. A linha da ordem 25 somente pode ser aceita se a caixa de seleção **Permitir reutilização de configurações** estiver selecionada.

O código de item das posições 10 e 25 são iguais. Na sessão Itens (tcibd0501m000), a **Variante de produto** para o item 123/100-1-A é 10.

Importante

A sessão Item genérico - Config. para geração de dados (tipcf3101m000) afeta o resultado esperado:

- No exemplo, as configurações desta sessão são usadas: as opções selecionadas fazem parte do código do item gerado. Se você selecionar outra opção, um código de item personalizado diferente é gerado
- se as configurações para geração de dados não forem especificadas na sessão Item genérico - Config. para geração de dados (tipcf3101m000), o código de item personalizado será baseado

no número de ordem - código de item, que é 123-100. Neste caso, a posição 15 teria resultado em uma mensagem de erro: o código de item personalizado é o mesmo que o da posição 10, mas as opções são diferentes.

Atualizar linhas da ordem de venda e linhas de cotação de vendas

Ao inserir uma variante de produto existente na linha de ordem/cotação de venda, estes campos são atualizados na linha de ordem/cotação de venda:

Un. de efetivid.	Para itens com a Origem do fornecimento padrão definida como Montagem e uma unidade de efetividade vinculada à variante de produto em Planejamento de conjunto (APL).
Armazém	Para itens Fabricado com a Origem do fornecimento padrão definida como Montagem .
Centro de trabalho	Para itens Genérico com a Origem do fornecimento padrão definida como Montagem .
Preço de venda	-
Número de série	É atualizado quando a <u>ordem de montagem</u> é sequenciada. A ordem de venda não pode ser liberada para a Armazenamento sem esse número.
Custo padrão	É atualizado depois de você realizar uma das seguintes ações: <ul style="list-style-type: none"> ■ Clique em Calcular na sessão Variantes de produto (Montagem) (tiapl3500m000). ■ Congelar a ordem de montagem.

Nota

Para itens **Fabricado** com a **Origem do fornecimento padrão** definida como **Montagem** e a caixa de verificação **Vender múltiplos da mesma config.** selecionada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000), é possível vincular várias ordens de conjunto a uma linha de ordem de venda, o que significa que não é possível atualizar a linha de ordem de venda com um número de série. Portanto, a Armazenamento insere números de série em um conjunto de lote e número de série, que pode ser visualizado clicando no botão **Conj. nº série e lote** na sessão Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000). Usando esse conjunto, múltiplos números de série são vinculados à linha de entrega.

Atualizar variantes de produto

Ao alterar a **Data de entrega planejada** ou a **Data da ordem/ Data de cot.** na linha de ordem/cotação de venda, os seguintes campos são atualizados na variante de produto vinculada:

Campo alterado na linha de ordem/cotação de venda	Campo atualizado na variante de produto	Atualizar restrições
Data de entrega planejada	Data de saída solicitada	Nenhum
Data de entrega planejada	Data de saída planejada	<ul style="list-style-type: none"> ■ O status da variante de produto é Aberto. ■ Não existem ordens de montagem.
Data de entrega planejada	Data configuração produto	<ul style="list-style-type: none"> ■ O status da variante de produto é Aberto. ■ Não existem ordens de montagem. ■ A Data de configuração (PCF) está definida como Data de entrega na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000). ■ A variante de produto não é configurada pela Configuração do produto.
Data da ordem/ Data de cot.	Data configuração produto	<ul style="list-style-type: none"> ■ O status da variante de produto é Aberto. ■ Não existem ordens de montagem. ■ A Data de configuração (PCF) está definida como Data da ordem na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000). ■ A variante de produto não é configurada pela Configuração do produto.

Nota

Para itens **Fabricado** com a **Origem do fornecimento padrão** definida como **Montagem** e a caixa de verificação **Vender múltiplos da mesma config.** selecionada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000), é possível vincular várias ordens de conjunto a uma linha de ordem de venda e, portanto, várias datas de entrega planejada podem se aplicar a uma linha de ordem de venda. Assim, alterações de data não são atualizadas para a variante de produto.

Desvincular variantes de produto

Na linha de ordem/cotação de venda, é possível desvincular uma variante de produto.

Desvincular não remove a variante de produto, mas remove somente a referência à ordem ou cotação de venda na variante de produto e na ordem de montagem, se aplicável. Nas sessões Variantes de produto (Montagem) (tiapl3500m000) e Variantes de produto (tipcf5501m000), o **Tipo de referência** permanece **Ordem de venda**, **Cotação de venda** ou **Variante padrão**.

A variante de produto não vinculada pode ser reutilizada por outra ordem/cotação de venda.

Nota

Para itens com a **Origem do fornecimento padrão** definida como **Montagem**, o seguinte é aplicável:

- Na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0100s000), a caixa de seleção **Permitir ord. mont. p/ variações prod. não vend.** determina se é possível desvincular variantes de produto.
- Se um item **Fabricado** for rejeitado durante a inspeção de armazém, o status da variante de produto mudará para **Cancelado**. Então, é possível cancelar a linha de ordem de venda vinculada ou remover a variante de produto da linha de ordem de venda. Se necessário, é possível vincular outra variante de produto.

Gerir ATP/CTP

A funcionalidade ATP faz parte de uma técnica de promessa de ordem mais ampla, chamada capacidade de vendas (CTP).

É possível verificar ATP/CTP para itens do plano durante o horizonte de ATP/CTP como especificado na seção Itens - planejamento (cprpd1100m000). Para poder especificar um item do plano na sessão Itens - planejamento (cprpd1100m000), é preciso definir o campo **Sistema de ordem** como **Planejado** na sessão Itens - Ordem (tcibd2100m000).

Para verificar a ATP/CTP de um item na entrada da ordem de venda:

1. selecione a caixa de seleção **Verificação de CTP para vendas** na sessão Parâmetros de planejamento (cprpd0100m000) Se esta caixa de controle estiver selecionada,, uma verificação de capacidade de vendas (CTP) será realizada quando uma ordem de venda para um item estiver fechada. Se esta caixa de controle estiver limpa,, o LN não realizará nenhuma

verificação de CTP, não importa os valores de parâmetros relacionados a CTP na sessão Itens - planejamento (cprpd1100m000).

2. Indique os tipos de verificações de ATP e CTP que devem ser aplicadas e especifique as configurações para as verificações na seção Itens - planejamento (cprpd1100m000).

Se o estoque livre disponível (ATP) e componentes e capacidades críticos adicionais (CTP) forem insuficientes para atender a ordem, várias possibilidades serão apresentadas para gerir a escassez. Uma maneira de gerir a escassez para uma ordem de venda é propor uma programação de entrega, que pode ser especificada na sessão Gestão ATP (cprrp4800m000).

Também é possível usar a sessão Gestão ATP (cprrp4800m000) para realizar verificações de ATP/CTP off-line. Por exemplo, é possível coletar várias ordens por escrito e depois usar a sessão Gestão ATP (cprrp4800m000) para executar as verificações de ATP/CTP.

Para mais informações, consulte o Tipos de verificações de ATP e CTP.

Conformidade comercial global para ordens de venda

Se a caixa de seleção **Conformidade comercial global** estiver marcada na sessão Comps. software implementados (tcom0100s000) e a caixa de seleção **Conformidade de exportações** estiver marcada na sessão Parâmetros de conformidade comercial global (tcgtc0100m000), será possível configurar as informações para um item ao qual a conformidade se aplique.

Quando um item está sujeito a conformidade comercial global, as verificações internas são executadas para garantir que as informações de conformidade de exportação sejam válidas e as licenças necessárias estejam disponíveis. Isso é feito durante a entrada da linha da ordem de venda, ativação de entregas de contratos, congelamento de expedição ou confirmação.

Depois da verificação da linha de ordem de vendas quanto à conformidade de exportação, os dados de sucesso e falha são registrados. Se a verificação de conformidade de exportação falhar, a linha de ordem de venda será bloqueada.

Para permitir a exclusão de documentos de verificações de conformidade, é possível especificar exceções de documento. Por exemplo, é possível especificar as exceções por parceiro de negócios, país e tipo de documento.

Linhas de ordem de venda

Quando uma linha de ordem de venda é especificada na sessão Ordem de venda - Linhas (tdsls4100m900), uma verificação de conformidade de exportação é executada caso estas condições se apliquem:

- A caixa de seleção **Verificação interna** está marcada na guia **Conformidade de exportações** da sessão Parâmetros de conformidade comercial global (tcgtc0100m000)
- O tipo de ordem não é usado para retornar estoque, faturamento retroativo ou faturamento de consignação
- O armazém é especificado

- A quantidade solicitada ou o valor da ordem são superiores a zero
- A caixa de seleção **Sujeito à conformidade comercial** está selecionada na sessão Itens (tcibd0501m000)
- O país do endereço do receptor difere do país do endereço do expedidor

Se essas condições forem atendidas e nenhuma exceção for encontrada na sessão Exceções de documento de exportação (tcgtc0130m000), uma verificação de conformidade interna será executada para a linha de ordem de venda. Para esta verificação interna, o aplicativo verifica se uma licença de exportação está disponível e válida na sessão Licenças de exportação (tcgtc0120m000) e se dados de conformidade de exportação estão disponíveis e válidos para a combinação de item e país receptor na sessão Dados de conformidade de exportação de item (tcgtc0110m000).

Se a caixa de seleção **Aplica-se quantidade limitada** ou a caixa de seleção **Aplica-se valor limitado** da sessão Licenças de exportação (tcgtc0120m000) referentes à licença de exportação estiverem marcadas, os limites de quantidade ou valor serão verificados. A quantidade solicitada da linha de ordem de venda na unidade de estoque e o valor líquido da linha de ordem na moeda da ordem são usados para esse propósito. Durante a confirmação de expedição, os consumos de licença de exportação são registrados na sessão Consumos de licenças de exportação (tcgtc1520m000).

Nota

Se a conformidade comercial global aplicar-se ao item da linha de ordem de vendas, a caixa de seleção **Sujeito à conformidade comercial** será selecionada para a linha.

Componentes

Se o campo **Gestão de componentes** estiver definido como **BOM de vendas** ou **Linhas de componentes** na sessão Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000), os componentes serão vinculados à linha de ordem de venda. A verificação de conformidade de exportação será executada somente para os componentes expedidos, e não para o item principal. Assim, os resultados da verificação de conformidade são registrados por linha de componente.

Essas linhas são bloqueadas se um componente falhar na verificação de conformidade:

- **BOM de vendas**
A linha de ordem é bloqueada. Vários componentes podem falhar na verificação, mas somente um registro de bloqueio da linha de ordem de vendas é gerado na sessão Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000). A linha de ordem não pode ser desbloqueada até que todos os resultados com falha sejam removidos para as linhas do componente.
- **Linhas de componentes**
Em vez da linha da ordem, a linha do componente da ordem será bloqueada na sessão Componentes da linha de ordem de vendas (tdsls4163m000).

Verificação de conformidade de exportação

A verificação de conformidade de exportação pode resultar em sucesso ou falha, o que pode ser visualizado na sessão Result. ver. de confor. de documento (tcgtc1510m000).

No caso de sucesso, a linha da ordem de venda (componente) é salva e o procedimento da ordem de venda pode iniciar. O resultado da verificação de conformidade é aprovado automaticamente.

Em caso de falha, a linha é salva e definida como bloqueada. Assim, a caixa de seleção **Bloqueado** é marcada para a linha e a linha é exibida na sessão Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000) com o **Motivo de bloqueio** recuperado do campo **Motivo de bloqueio predefinido - Verif. confor. exportação** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).

Não é possível usar a sessão Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000) para liberar linhas se a categoria de motivo do bloqueio estiver definida como **Verificação de conformidade**. Para desbloquear a linha, é preciso atualizar os dados necessários e executar novamente a verificação de conformidade de exportação, ou uma pessoa autorizada poderá substituir automaticamente o bloqueio de exportação usando as sessões Result. ver. de confor. de documento (tcgtc1510m000) ou Console de subscrição de resultados de verificação de conformidade (tcgtc1610m100).

Nota

No menu [Visualizações](#), [Referências](#) o [Ações](#) em várias sessões de vendas, é possível usar estes comandos:

- **Informações de conformidade de export.**, para visualizar e realizar a manutenção de informações comerciais globais para o documento de vendas na sessão Informações de conformidade comercial global de documento (tcgtc1100m000)
- **Verificação de conformidade de exportação**, para forçar a execução da verificação de conformidade de exportação

Bloquear ordens de venda

Em Vendas, é possível bloquear ordens de venda ou linhas (de componente) de ordem de venda.

O bloqueio ocorre por motivos como os seguintes:

- o saldo da ordem em aberto excede o limite de crédito do cliente
- o parceiro de negócios faturado tem faturas vencidas
- o parceiro de negócios faturado é um cliente duvidoso
- A ordem de venda é inserida por um operador inexperiente.
- o período de revisão de crédito do parceiro de negócios faturado está vencido
- a ordem de venda tem um CEP inválido ou duvidoso
- A margem de vendas de uma das linhas da ordem é excedida.
- a margem bruta da ordem foi excedida
- a ordem de venda é recebida através de um intercâmbio eletrônico de dados (EDI)
- A ordem de venda é reprovada na verificação de conformidade de exportação.
- Um motivo geral definido pelo usuário.

O bloqueio fornece somente uma indicação bruta da situação naquele momento em particular. As faturas vencidas de um cliente durante o procedimento de entrada da ordem podem ter sido pagas até o momento em que as entregas forem especificadas.

Configuração e procedimento

Passo 1: Motivos do bloqueio (tdsls0190m000)

Especifique os motivos para o bloqueio de uma ordem de venda ou linha (de componente) de ordem de venda e as categorias de motivo na sessão Motivos do bloqueio (tdsls0190m000).

Passo 2: Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Especifique quando as ordens devem ser bloqueadas e os motivos para o bloqueio. Se uma ordem precisar ser bloqueada por um desses motivos, ela será bloqueada automaticamente quando for criada.

Passo 3: Tipos de ordem de vendas (tdsls0594m000)

Especifique a etapa em que o procedimento é interrompido no campo **Bloquear a atividade**. Quando um (componente) de ordem é bloqueado, 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.

Ordens de venda e linhas (de componente) de ordem de venda também podem ser bloqueadas manualmente nestas sessões:

- Ordem de vendas (tdsls4100m900)
- Ordens de venda (tdsls4100m000)
- Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000)
- Componentes da linha de ordem de vendas (tdsls4163m000)

Passo 4: Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000)

Ordens bloqueadas e linhas (de componente) devem ser liberadas manualmente na sessão Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000).

Na sessão Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000), é possível especificar se um usuário está autorizado a desbloquear ordens com base no tipo de retenção imposta à ordem. É possível especificar se um usuário:

- **Pode liberar ordens bloqueadas por crédito**
- **Pode liberar ordens bloqueadas por margem**
- **Pode liberar ordens bloqueadas por aguardo de verificação de promoção**
- **Pode liberar ordens bloqueadas geral**

Uma linha (de componente) da ordem pode ser liberada de duas maneiras:

- **Liberação parcial**
se a linha (de componente) da ordem estiver bloqueada devido a uma verificação de crédito e você selecionar o tipo flexível de liberação, a ordem será bloqueada novamente na próxima fase se os critérios para esse motivo ainda se aplicarem à ordem de venda ou à linha (de componente) da ordem de venda. Se a ordem estiver bloqueada por outro motivo, você somente poderá usar essa opção para liberar a ordem
- **Liberação firme**
se uma linha (de componente) da ordem de venda for de liberação firme, a linha (de componente) da ordem será liberada e não será bloqueada novamente pelo mesmo motivo.

Nota

- uma linha (de componente) da ordem de venda pode ser bloqueada por vários motivos durante a entrada da ordem. Porém, se uma ordem for bloqueada devido a uma verificação de crédito, é possível especificar várias fases para bloquear uma ordem na sessão Avaliações de crédito (tcmcs0564m000). Assim, a diferença entre o tipo de liberação flexível e firme somente se aplica à verificação de crédito. Para outros motivos de bloqueio, esses tipos de liberação levam aos mesmos resultados
- Linhas de ordem de venda (componente) que estão bloqueadas porque foram reprovadas na verificação de conformidade de exportação não podem ser liberadas na sessão Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000). É possível usar a sessão Result. ver. de confor. de documento (tcgctc1510m000) ou Console de sobrescrição de resultados de verificação de conformidade (tcgctc1610m100) para substituir manualmente a falha e desbloquear as linhas.
- é possível exibir todas as ordens bloqueadas e selecionar um intervalo de ordens a serem exibidas na sessão Ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4520m000). Os critérios de seleção para um intervalo de (linhas de) ordem bloqueada é especificado na sessão Selecionar ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4220m000)
- use a sessão Imprimir ordem de vendas bloqueada (linhas) (tdsls4420m000) para imprimir um intervalo de (linhas de) ordem bloqueada use a sessão Imprimir ordem de vendas liberada (linhas) (tdsls0492m000) para imprimir um intervalo de (linhas de) ordem liberada
- Na sessão Histórico de ordens de vendas (linha) bloqueadas (tdsls0592m000) são exibidas informações sobre ordens de venda e linhas (de componente) que foram bloqueadas e liberadas anteriormente.

Classificação de crédito

A continuação de uma ordem de venda também pode depender da verificação de crédito do parceiro de negócios.

Você é solicitado a alterar a classificação de crédito do parceiro de negócios faturado se o seguinte for aplicável:

- a **Categoria de motivo do bloqueio** é **Verificação crédito** na sessão Motivos do bloqueio (tdsls0190m000)

- a classificação de crédito do parceiro de negócios faturado difere do **Código de classificação de crédito predefinido** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)
- o campo **Alterar avaliação de crédito de cliente** é **Interativo** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Nota

Se a **Categoria de motivo do bloqueio** for **Verificação crédito** e a (linha de) ordem for **Lib. firme**, o valor liberado (que é o valor total líquido da ordem de venda) é registrado em um registro de histórico de bloqueio.

Controle de margem

Se a caixa de seleção **Controle de margem** estiver selecionada na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), o LN verifica se o preço de venda de um item em uma linha de ordem ou linha de cotação difere demais do preço alvo.

É possível determinar a ação a ser tomada (bloqueio, sinalização ou registro) na sessão Parâmetros de controle de margem (tdsls0120m000). O preço alvo é determinado pelo campo **Preço alvo para controle de margem** na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400).

Nota

Para controle de margem, o desvio permitido do preço alvo pelas margens superior e inferior pode ser especificado na sessão Itens - Vendas (tdisa0501m000).

Prioridade da ordem (simulações)

É possível usar simulações de prioridade da ordem para calcular a sequência de prioridade em que o estoque é alocado a ordens. Por exemplo, se houver estoque insuficiente disponível, é possível usar uma simulação de prioridade para classificar ordens de venda de acordo com a prioridade de entrega da ordem.

No campo **Método de prioridade de ordem** da sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), é possível selecionar o método usado para determinar a prioridade da ordem.

- **Simulação**
Prioridades da ordem simuladas são definidas em códigos de simulação. O código de simulação inclui uma sequência e um modo de classificação. É possível selecionar seis campos para cada código 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.
- **Data de entrega**
A prioridade da ordem é determinada pela data de entrega planejada e as simulações não são usadas.

Exemplo

O código de simulação AA inclui as seguintes sequências de classificação:

- 1 = data de recebimento planejado
- 2 = parceiro de negócios cliente

Se o campo **Modo de classificação** for Ascendente para ambas as sequências de classificação na sessão Simulação de prioridade (tdsls4124s000), as ordens de venda com a data de recebimento planejado mais antiga serão entregues primeiro. Se existirem ordens com a mesma data de recebimento planejado, as ordens de venda com um parceiro de negócios cliente que aparecer primeiro no alfabeto será a seguinte a ser executada e assim por diante.

Especificar e usar prioridade de ordem (simulações)

Conclua as etapas a seguir:

1. Especificar códigos de simulação de prioridade na sessão Simulações de prioridade (tdsls4524m000).
2. Gerar prioridades de entrega para ordens de venda na sessão Gerar simulações de prioridade de ordens de vendas (tdsls4229s000).
3. Na sessão Prioridade da ordem de vendas - Simulações (tdsls4126m000), é possível alterar as simulações de prioridade de alteração para ordens de venda de uma combinação de item e código de simulação.
4. Processar as prioridades das ordens similares para ordens de venda reais na sessão Processar/excluir simulações de prioridade de ordem de venda (tdsls4226s000). Também é possível excluir as simulações geradas.
5. Opcionalmente, alterar a prioridade da ordem das entregas reais na sessão Prioridades de ordem de vendas (tdsls4129m000).

Modelos de cópia

É possível usar modelos de cópia ao copiar ordens de venda (linhas). Um modelo de cópia especifica como os dados da (linha de) ordem são copiados e inclui um conjunto padrão de exceções de cópia.

Modelos de cópia podem ser usados quando você fizer o seguinte:

- copiar ordens existentes para ordens de destino na sessão Copiar ordem de vendas (tdsls4201s000)
- copiar linhas de ordem de venda existentes para linhas de ordem de destino
- copiar linhas de ordem de venda do documento original para linhas de ordem de destino no processo de ordem de devolução.

Exceções de cópia podem ser os campos de cabeçalho de ordem de venda ou linha de ordem de venda. Se um campo não for especificado como uma exceção de cópia, ele será automaticamente copiado da (linha da) ordem de origem para a (linha da) ordem de destino.

Cabeçalho da ordem de venda

Para campos de cabeçalho da ordem de venda, especifique estas ações de cópia:

- **Aviso**
o campo selecionado pode ser especificado manualmente na sessão Copiar ordens de vendas - Mensagens (tdsls4201s100) um padrão vem da ordem de origem
- **Recuperar padrão**
um valor padrão é recuperado com base na lógica normal de assumir como padrão
- **Copiar de...**
somente para campos de data selecione qual data deve ser copiada para a ordem de venda de destino

Linha de ordem de venda

Para campos de linha de ordem de venda, especifique as seguintes ações de copiar:

- **Recuperar padrão**
um valor padrão é recuperado
- **Copiar de...**
somente para o campo **Quantidade solicitada**. Selecione a quantidade a ser copiada para a linha de ordem de venda de destino.

Usar modelos de cópia

Conclua as etapas a seguir:

Passo 1: Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Na sessão Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), selecione a caixa de seleção **Solicitar modelos de cópia**.

Passo 2: Modelo de cópia de ordem de vendas - Exceções (tdsls4690m000)

Na sessão Modelo de cópia de ordem de vendas - Exceções (tdsls4690m000):

1. Especifique um cabeçalho do modelo. Especifique um código de modelo e o período de efetividade para o modelo de cópia.
2. Depois de ter especificado o cabeçalho do modelo, clique em **Salvar**. Várias exceções de cópia do cabeçalho de ordem de venda e da linha de ordem de venda são vinculadas automaticamente.
3. Na guia Exceções do cabeçalho, especifique as exceções de cópia, que se referem à sessão Exceções do cabeçalho (tdsls4191m000).
4. Na guia Exceções da linha, especifique as exceções de cópia, que se referem à sessão Exceções da linha (tdsls4192m000).

Passo 3: Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000)/ Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400)

Nos campos **Modelo de cópia para ordens de vendas** e **Modelo de cópia para ordens de devolução de vendas** das sessões Perfis de usuário de venda (tdsls0139m000) e Parâmetros de ordem de vendas (tdsls0100s400), vincule um modelo de cópia padrão a ordens de venda e ordens de devolução.

Passo 4: Copiar ordem de vendas (tdsls4201s000)

Na sessão Copiar ordem de vendas (tdsls4201s000), especifique um **Modelo de cópia**.

Passo 5: Copiar ordens de vendas - Mensagens (tdsls4201s100)

Depois de clicar em **Cópia** na sessão Copiar ordem de vendas (tdsls4201s000), a sessão Copiar ordens de vendas - Mensagens (tdsls4201s100) será automaticamente iniciada se você usar um modelo de cópia que tenha **Aviso** como **Ação de cópia** para exceções de cópia. A sessão Copiar ordens de vendas - Mensagens (tdsls4201s100) é iniciada somente se a ordem de venda de destino for uma nova ordem de venda. Se você puder copiar para uma ordem de venda de destino existente, os avisos não serão mostrados.

Preste atenção aos valores especificados nos campos, uma vez que a sessão não executa verificações de cópia antes de você clicar em **Cópia**.

Importante!

É possível também copiar ordens de venda e suas linhas na sessão Copiar ordem de vendas (tdsls4201s000) sem usar modelos de cópia. Então, é usado um conjunto padrão de exceções de cópia, com base no qual os dados da ordem são copiados. Essas são as exceções de cópia padrão vinculadas a um cabeçalho do modelo ao especificar e salvar o cabeçalho. Veja também a etapa 2.

Nota

É possível imprimir modelos de cópia de ordem de venda com suas exceções de cópia e ações de cópia na sessão Imprimir modelos de cópia de ordem de vendas (tdsls4490m000).

Alterar dados de vendas após a liberação ao Faturamento

Em alguns casos, é possível atualizar os dados da fatura de venda depois de a data de vendas ser liberada para o Faturamento.

Dependendo do status da fatura, é possível alterar:

- Dados de ordem de venda nas sessões Alterar preços e descontos após entrega (tdsls4122m000) e Alterar preços e desc. de linhas de fat. de vendas (tdsls4132m000)
- Dados de parcela na sessão Parcelas da ordem de vendas (tdsls4110m000)

- Dados de abatimento na sessão Abatimentos (tdcms2550m000)

Quando os dados da fatura de venda são alterados, o LN atualiza automaticamente:

- os dados da fatura no Faturamento. Assim, o status da fatura de venda é **Confirmado**
- os saldos da ordem do parceiro de negócios.

Alterar dados da ordem de venda

Para linhas de ordem de venda liberadas para Faturamento e para as quais o status da fatura de venda seja **Confirmado** ou **Aguardando**, é possível usar estas sessões para alterar os preços e descontos:

- **Alterar preços e descontos após entrega (tdsls4122m000)**
para linhas de ordens de venda do tipo **Ln. ordem**, que também são conhecidas como linhas totais
- **Alterar preços e desc. de linhas de fat. de vendas (tdsls4132m000)**
para linhas de ordens de venda dos tipos **Linha de ordem/entrega** e **Ordem de reposição**.

O status da fatura de venda está relacionado à caixa de seleção **Alterações de preços permitidos após entrega**, que é exibida nas sessões Monitor de linhas de ordem de venda (tdsls4510m100) e Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000). Consulte a tabela a seguir para obter detalhes sobre a caixa de seleção:

Atividade	Alterações de preços permiti- dos após entrega	Status da fatura de venda
------------------	---	----------------------------------

Insira a linha de ordem de venda em Vendas	Não	Não aplicável
Confirme a expedição em Arma-zenamento ou realize a manutenção da entregas em Vendas	Sim	Não aplicável
Liberar para faturamento em Vendas	Sim	Confirmado
Alterar dados de (fatura de) vendas em Vendas	Sim	Confirmado
Compor fatura no Faturamento	Não	Composto
Decompor fatura no Faturamento	Sim	Bloqueado
Alterar dados de (fatura de) vendas em Vendas	Sim	Confirmado
Compor fatura no Faturamento	Não	Composto
Imprima e dê baixa em faturas em Faturamento	Não	Lançado

É possível alterar esses campos nas sessões Alterar preços e descontos após entrega (tdsls4122m000) e Alterar preços e desc. de linhas de fat. de vendas (tdsls4132m000):

- **Preço**
- **Porcentagem de desconto/ Desconto de linha**
- **Valor desconto**
- **Código de desconto**
- **Valor**

Alterar dados da parcela

É possível usar a sessão Parcelas da ordem de vendas (tdsls4110m000) para alterar dados para parcelas que sejam liberadas para Faturamento e para as quais o status seja **Confirmado** ou **Aguardando**.

É possível alterar esses campos na sessão Parcelas da ordem de vendas (tdsls4110m000):

- **Descrição**
- **Valor**
- **Porcentagem**
- **Condições de pagamento**
- **Sobretaxa por atraso de pagamento**
- **Mét. de pagam.**

Nota

Quando a fatura é composta no Faturamento, um número de sequência é armazenado na linha de parcela liquidada. Quando a fatura é impressa, o número da fatura é armazenado na linha de parcela. Esse número é o número da fatura das mercadorias.

Alterar dados de abatimento

É possível usar a sessão Abatimentos (tdcms2550m000) para alterar dados para abatimentos liberados para Faturamento e para os quais o status seja **Confirmado** ou **Aguardando**.

Ao alterar o campo **Valor abatimento**, os campos **Abat. %** e **Crescimento %** são automaticamente alterados para zero na sessão Abatimentos (tdcms2550m000).

Nota

Também é possível verificar os dados da fatura antes de serem liberados para o Faturamento. Nesse caso, você não está restringido pelo status da fatura no Faturamento ao realizar atualizações.

Para verificar os dados da fatura antes de eles serem liberados para Faturamento, é possível imprimir um rascunho da fatura:

- para ordens (de parcela) de vendas na sessão Imprimir rascunhos de faturas de venda (tdsls4447m000)
- para abatimentos na sessão Imprimir rascunho de faturas para abatimentos (tdcms2401m000).

Apêndice A

Glossário



A

abatimento

O valor monetário a ser pago a um parceiro de negócios cliente como um tipo de desconto para fechar uma ordem de venda.

aconselhamento de ordem de compra

Uma recomendação é baseada no estoque econômico e no ponto de nova ordem de um item. Aconselhamentos de ordem de compra devem ser confirmados e transferidos para convertê-los em ordens de compra reais.

agente de transporte

Ver: *transportadora* (p. 91)

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.

ASN

Ver: *aviso antecipado de expedição* (p. 80)

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.

avaliação de crédito

Um sistema para classificar clientes e possíveis futuros clientes de acordo com sua força financeira e o grau de confiança que um fornecedor pode colocar neles.

A classificação de crédito está vinculada a um parceiro de negócios faturado e define vários detalhes, como a ação a ser tomada quando uma ordem de venda é processada e quando a verificação de crédito deve ser repetida.

aviso antecipado de expedição

Um formulário de pré-faturamento. O cliente recebe uma notificação antecipada com os detalhes de uma expedição que está a caminho do cliente.

Acrônimo: ASN

capacidade de vendas

A combinação das técnicas utilizadas para determinar a quantidade de um item que você pode prometer a um cliente em uma data específica.

Capacidade de vendas (CTP) envolve uma extensão da funcionalidade padrão disponível para promessa (ATP). A CTP ultrapassa o ATP no sentido de que também considera a possibilidade de produzir mais do que estava inicialmente planejado, quando o ATP de um item é insuficiente.

Além da funcionalidade padrão de ATP, a CTP abrange as seguintes técnicas:

- Canal ATP: disponibilidade restrita para determinado canal de vendas.
- CTP de família de produtos: promessa de ordem com base na disponibilidade no nível de família de produtos, em vez de no nível de item.
- Componente CTP: verifica se existem componentes suficientes disponíveis para produzir uma quantidade extra de um item.
- capacidade CTP: verifica se existe capacidade suficiente disponível para produzir uma quantidade extra de um item.

Abreviação: CTP

componente

Um item vendido e faturado em combinação com outros itens como parte de um kit.

Configurador de CPQ

Um aplicativo integrado ao LN para configurar um item. A integração pode ser usada somente como parte da interface de usuário da web.

Ver: Configurar cotação de preço

confirmação de ordem

O documento que confirma a venda das mercadorias para um parceiro de negócios cliente de acordo com os termos de entrega listados.

conformidade comercial global

Funcionalidade utilizada para estabelecer, auditar e automatizar dados de conformidade comercial global, como regras, regulamentos e licenças internacionais necessários para fazer negócios globais. Esses dados são usados para validar itens e parceiros de negócios e para importar e exportar documentos, resultando em sucesso ou falha da verificação de conformidade. Por exemplo, se a verificação de conformidade resultar em falha para um documento, como uma ordem ou expedição, o documento poderá ser bloqueado e um usuário precisar realizar uma ação.

A conformidade comercial global reduz o risco de atrasos comerciais, custos adicionais ou multas decorrentes da violação de regulamentos de importação e exportação.

conjunto de número de série e lote

Uma lista de códigos de lote e/ou números de série de um item em uma linha de ordem de venda. O conjunto de lote e número de série pode ser usado em faturamento ou no serviço pós-vendas.

conta

Ver: *conta contábil* (p. 81)

conta contábil

Um registro usado para registrar transações financeiras e para acumular os valores das transações para relatório e análise. As contas contábeis classificam as transações em categorias como receitas, despesas, ativos e obrigações.

Sinônimo: conta

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.

cross-docking

O processo pelo qual as mercadorias de entrada são imediatamente levadas do local de recebimento para o local de preparação para baixa. Por exemplo, esse processo é usado para atender um odem de venda existente para a qual não haja estoque disponível.

O LN distingue os três tipos a seguir de cross-docking:

- **Estático**
Para iniciar esse tipo de cross-docking, você deve gerar uma ordem de compra de uma odem de venda em Vendas.
- **Dinâmico**
Esse tipo de cross-docking, disponível em Armazenamento, pode ser:
 - Baseado em faltas de estoque.
 - Definido explicitamente durante o recebimento de mercadorias.
 - Criado de maneira ad hoc.
- **Fornecimento direto de material**
É possível usar esse tipo de cross-docking, disponível em Armazenamento, para atender a demanda em um agrupamento de armazéns, e é baseado em:
 - Recebimentos
 - Estoque disponível

Nota

É possível realizar a manutenção de ordens de cross-dock que se originam de Vendas da mesma maneira que ordens de cross-dock criadas em Armazenamento, com exceção da ligação de ordem de venda/ordem de compra, que você não pode alterar.

Ver: fornecimento direto de material

CTP

Ver: *capacidade de vendas (p. 80)*

Data de carga planejada

a data e a hora em que a carga está planejada no local do expedidor

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.

especificação

Um conjunto de dados relacionados ao item, por exemplo, o parceiro de negócios a quem o item é alocado ou detalhes de propriedade.

O LN usa a especificação para conciliar fornecimento e demanda.

Uma especificação pode pertencer a um ou mais dos seguintes:

- um fornecimento antecipado de uma quantidade de um item, como ordem de venda ou de produção
- uma quantidade específica de um produto armazenado em um armazém
- uma necessidade de determinada quantidade de um item, por exemplo, uma ordem de venda

especificação

Um conjunto de dados relacionados ao item, por exemplo, o parceiro de negócios a quem o item é alocado ou detalhes de propriedade.

O LN usa a especificação para conciliar fornecimento e demanda.

Uma especificação pode pertencer a um ou mais dos seguintes:

- um fornecimento antecipado de uma quantidade de um item, como ordem de venda ou ordem de produção
- uma quantidade em particular de um item armazenado em uma unidade de gestão
- uma necessidade para uma quantidade em particular de um item, por exemplo, uma ordem de venda

exceção de código de imposto

Um conjunto de detalhes de transação para o qual você define um código de imposto e/ou país de imposto e o país de imposto do parceiro de negócios diferentes dos valores resultantes da derivação de código de imposto padrão.

exceção de cópia

Um campo que não é copiado automaticamente da ordem de origem para a ordem de destino e para o qual você deve definir uma ação de cópia.

fatura vencida

Uma fatura sem pagamento há tempo demais.

grupo de instalação

Um conjunto de itens serializados que têm o mesmo local e são propriedade do mesmo parceiro comercial. O agrupamento de itens serializados em um grupo de instalação permite mantê-los coletivamente.

horizonte de ATP/CTP

A data em que o LN executa verificações de ATP e CTP.

O horizonte de ATP é expresso como um número de dias úteis durante os quais o LN pode executar verificações de ATP e CTP. Além do horizonte de ATP/CTP, o LN não verifica ATP ou CTP: todas as ordens do cliente são aceitas.

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 multilocais ou multicompanhias). O EDI externo refere-se à transmissão de dados entre a sua companhia e parceiros de negócios externos.

item configurável

Um item que possui características e opções que devem ser configurados antes de quaisquer atividades poderem ser realizadas nele. Se o item configurável for genérico, um novo item é criado após a configuração. Se o item for fabricado ou comprado, a configuração é identificada pelo código do item e ID da lista de opções.

- Itens **Fabricado** com fonte de fornecimento padrão definida para **Montagem** e itens **Genérico** sempre são configuráveis.
- Itens **Comprado** com uma programação de compra em uso podem ser configuráveis.
- Itens **Comprado** configuráveis podem ser usados somente dentro do Controle de montagem.

item de montagem

Item com origem de fornecimento padrão **Montagem**. A produção de itens de montagem é controlada por uma ordem de montagem. As ordens de montagem são executadas em uma linha de montagem.

Nota

Um item de montagem pode ser do tipo **Genérico**, **Fabricado** ou **Módulo de engenharia**.

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 genérico

Um item que existe em diversas variantes do produto. Antes de quaisquer atividades de manufatura serem realizadas em um item genérico, este deve ser configurado para determinar a variante de produto desejada.

Exemplo

Item genérico: furadeira elétrica

Opções:

- 3 fontes de alimentação (baterias, 12 V ou 220 V)
- 2 cores (azul, cinza).

Um total de seis variantes de produto pode ser produzido com essas opções.

item padrão

Um item comprado, material, subconjunto ou produto finalizado que normalmente está disponível.

Todos os itens que não são construídos de acordo com as especificações do cliente para um projeto específico são definidos como itens padrão. O termo oposto é item personalizado.

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.

item serializado

Uma ocorrência física de um item padrão que recebe um número de série de vida útil único. Isso permite rastrear o item individual em toda a sua vida útil, por exemplo, durante as fases de design, produção, teste, instalação e manutenção. Um item serializado pode consistir em outros componentes serializados.

Exemplos de itens serializados são carros (número de identificação do veículo), aeronaves (números na cauda), PCs e outros equipamentos eletrônicos (números de série).

limite de crédito

O risco financeiro máximo que você aceita ou contra o qual está segurado com relação a um parceiro de negócios faturado, ou que um parceiro de negócios faturador aceita com relação a você.

Ao criar ordens, o LN verifica continuamente se o valor total de ordens criadas e faturadas não excede o limite de crédito. Ao exceder o limite, o LN dá uma mensagem de aviso.

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.

livro de taxas da transportadora

Um livro de taxas de frete em que é possível manter acordos de frete com transportadoras.

livro de taxas do cliente

Um livro de taxas de frete em que é possível manter acordos de frete com parceiros de negócios.

lote de faturamento

Seleciona os tipos de ordem e as ordens a serem faturadas. Se você processar um lote de faturamento, o LN selecionará os dados de faturamento e gerará as faturas para os tipos de ordem e para as ordens selecionadas por meio do lote de faturamento.

lote de faturamento recorrente

Um conjunto de um ou mais lotes de faturamento configurados para processamento recorrente. Se você processar um lote de faturamento, o LN selecionará os dados de faturamento de acordo com os lotes de faturamento.

margem bruta

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

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 da alteração

O motivo que pode ser atribuído a um documento de compra alterada (linha) ou documento de vendas (linha).

ordem de armazém planejada

Uma ordem criada em Vendas que forma a base para a maioria dos processos relacionados à programação. Ordens de armazém planejadas, que são criadas durante a aprovação da programação de vendas, desacoplam atualizações e revisões de programação de ordens de armazém. Elas servem como interface entre Vendas por um lado e Armazenamento e Faturamento por outro.

ordem de devolução

Uma ordem de compra ou de venda em que expedições retornadas são relatadas. Uma ordem de devolução pode conter somente valores negativos.

ordem de frete

Uma comissão para transportar um número de mercadorias específico. Uma ordem de frete que inclui um cabeçalho de ordem e uma ou mais linhas de ordem.

Um cabeçalho de ordem de frete inclui algumas informações gerais, como a data de entrega e o nome e o endereço do cliente que deve receber as mercadorias listadas na ordem de frete.

Uma linha de ordem de frete inclui um item a ser transportado e alguns detalhes sobre o item, como quantidade e dimensões.

ordem de montagem

Ordem para montar um produto em uma linha de montagem ou mais.

ordem de reposição

Uma ordem do cliente não atendida ou entrega parcial em uma data posterior. Uma demanda por um item cujo estoque é insuficiente para atendê-la.

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.

origem do fornecimento padrão

A origem que abastece um item por padrão. Um item pode ser fornecido usando ordens de compra ou programações, ordens de produção ou programações, ordens de montagem ou ordens de armazém.

A origem do fornecimento padrão determina o tipo de ordem usado para fornecer o item, mas, em geral, é possível substituir o padrão e especificar uma origem alternativa.

Se o tipo de item for **Fabricado** ou **Genérico**, a origem de fornecimento poderá ser **Produção (JSC)** ou **Montagem**.

Se o tipo de item for **Módulo de engenharia**, a origem do fornecimento será **Montagem** e não poderá ser alterada.

Se o tipo de item for **Comprado**, a origem do fornecimento será **Compra** e não poderá ser alterada.

parceiro de negócios

Uma parte com quem você realiza transações de negócio, por exemplo, um cliente ou um fornecedor. Também é possível definir departamentos dentro da sua organização que atuem como clientes ou fornecedores para seu próprio departamento como parceiros de negócios.

A definição de parceiro de negócios inclui:

- o nome e o endereço principal da organização
- o idioma e a moeda usados
- dados sobre tributação e identificação legal.

Você aborda o parceiro de negócios na pessoa do contato do parceiro de negócios. O status do parceiro de negócios determina se você pode realizar as transações. O tipo de transações (ordens de venda, faturas, pagamentos, expedições) é definido pela função do parceiro de negócios.

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.

parcela da ordem de venda

Uma ordem que não é paga imediatamente, mas em valores ou percentagens parciais do valor líquido total.

É possível enviar faturas para uma percentagem do valor líquido total na ordem de venda, antes ou depois de as mercadorias de fato serem entregues. Nesse caso, várias de linhas de parcela são adicionadas à ordem de venda. Uma linha de parcela consiste em um valor e vários detalhes adicionais.

Parcelas faturadas são liquidadas (subtraídas do valor das mercadorias) quando as mercadorias são entregues e faturadas.

período de revisão de crédito

O parceiro de negócios faturado deve pagar suas faturas dentro desse período. Pode ser considerado como um período de fatura vencida, por assim dizer.

plano de parcelas

Um plano com base no qual as parcelas são geradas para uma ordem. O plano inclui dados de configuração para parcelas, como quando as parcelas deve ser faturada, o(s) tipo(s) de parcela que deve ser gerado e a porcentagens de parcela. As parcelas são geradas por um método **Pro rata**, o que significa que as porcentagens de parcela são calculadas proporcionalmente em todas as linhas de uma ordem.

Uma vez que o plano é considerado um plano de faturamento para uma ordem, as parcelas são geradas, liquidadas, corrigidas e têm a manutenção realizada no Faturamento.

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

preço de venda

O preço para o qual um item é vendido.

procedimento de armazenamento

Um procedimento para gerir ordens de armazenamento e unidades de gestão. Um procedimento de armazenamento inclui várias etapas, também chamadas de atividades, que uma ordem de armazenamento ou unidade de gestão deve realizar para ser recebida, armazenada, inspecionada ou receber baixa. Um procedimento de armazenamento vinculado a um tipo de ordem de armazenamento que, por sua vez, é alocado a ordens de armazenamento.

Provedor de serviço de logística (PSL)

Ver: *transportadora* (p. 91)

Provedor de serviço de logística (PSL)

Ver: *transportadora* (p. 91)

saldo da ordem

O saldo de ordens pendentes.

simulações de prioridade de ordem

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

termos de entrega

Os acordos com o parceiro de negócios sobre a maneira como as mercadorias são entregues. Informações relevantes são impressas em vários documentos de ordem.

termos de pagamento

A média de dias a partir da data em que os bens ou serviços são pedidos e a data em que são pagos.

tipo de alteração

O indicador de tipo de alteração de um(a) (linha de) documento de compra ou (linha de) documento de vendas alterado.

tipo de disponibilidade

Uma indicação do tipo de atividade para a qual um recurso está disponível. Com tipos de disponibilidade, é possível definir vários conjuntos de horários de trabalho para um único calendário.

Por exemplo, se um centro de trabalho estiver disponível para produção de segunda a sexta-feira e disponível para atividades de serviço nos sábados, é possível definir dois tipos de disponibilidade, um para produção e outro para atividades de serviço, além de vincular esses tipos de disponibilidade ao calendário para o centro de trabalho.

tipo de ordem de armazenamento

Um código que identifica o tipo de uma ordem de armazenamento. O procedimento de armazenamento padrão que é vinculado a um tipo de ordem de armazenamento determina como as ordens de armazenamento às quais o tipo de ordem é alocado são processadas no armazém, embora seja possível modificar o procedimento padrão para ordens de armazenamento ou linhas de ordem individuais.

tipo de ordem de compra

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

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.

transportadora

Uma organização que presta serviços de transporte. Para usar uma transportadora para criação de carga, agrupamento de ordem de frete, cálculo de custo de transporte e faturamento, é preciso definir a transportadora tanto como uma transportadora quanto como um parceiro de negócios fornecedor em Comum. Uma transportadora também é chamada de agente de envio.

Sinônimo: Provedor de serviço de logística (PSL)

transportadora

Uma organização que presta serviços de transporte. É possível vincular uma transportadora padrão a parceiros de negócios expedidores e receptores. Além disso, é possível imprimir ordens de venda e de compra em uma lista de embalagem, classificada por transportadora.

Para a criação de ordens e faturamento, é preciso definir uma transportadora como parceiro de negócios.

Sinônimo: agente de transporte, Provedor de serviço de logística (PSL)

transportadora

A companhia responsável pelo transporte de mercadorias para o parceiro de negócios receptor.

variante de produto

Uma configuração exclusiva de um item configurável. A variante é resultado do processo de configuração e inclui informações como opções de recursos, componentes e operações.

Exemplo

Item configurável: furadeira elétrica

Opções:

- 3 fontes de alimentação (baterias, 12 V ou 220 V)
- 2 cores (azul, cinza).

Um total de seis variantes de produto pode ser produzido com essas opções.

Índice

- abatimento**, 79
- aconselhamento de ordem de compra**, 79
- agente de transporte**, 91
- Alterar dados de vendas**
 - Faturamento, 75
- aprovação do cliente**, 79
- ASN**, 80
- atividade**, 79
- ATP**, 66
- avaliação de crédito**, 80
- aviso antecipado de expedição**, 80
- Bloqueio de ordem**, 69
- capacidade de vendas**, 80
- Capacidade de vendas (CTP)**, 66
- componente**, 80
- Configurador de CPQ**, 80
- confirmação de ordem**, 81
- conformidade comercial global**, 81
- Conformidade comercial global**
 - ordens de venda, 67
- conjunto de número de série e lote**, 81
- conta**, 81
- conta contábil**, 81
- Controle da ordem de frete**, 32
- Controle de vendas**
 - integração com o faturamento de frete, 37
- cotações de venda**, 81
- cross-docking**, 82
- CTP**, 66, 80
- Data de carga planejada**, 82
- Disponível para promessa (ATP)**, 66
- entrega direta**, 83
- Entrega direta**, 34
 - ordem de venda, 23
- especificação**, 83, 83
- exceção de código de imposto**, 84
- exceção de cópia**, 84
- Faturamento**
 - alterar dados de vendas, 75
- fatura vencida**, 84
- Frete**, 31
- Gestão de frete**, 34, 37
- Gestão de frete de integração**, 34
- grupo de instalação**, 84
- Histórico de ordem/programação de venda**, 16
- Histórico**
 - Ordens/programações de venda, 16
- horizonte de ATP/CTP**, 84
- Imposto**, 50
- Imposto sobre parcela**, 50
- Intercâmbio eletrônico de dados (EDI)**, 84
- item configurável**, 84
- item de montagem**, 85
- item de planejamento**, 85
- item genérico**, 85
- item padrão**, 86
- item personalizado**, 86
- item serializado**, 86
- limite de crédito**, 86
- Linha de parcela**, 45
- linhas de cotação**, 86
- linhas de ordem de venda**, 86
- Liquidação**, 45
- livro de taxas da transportadora**, 86
- livro de taxas do cliente**, 86
- lote de faturamento**, 87
- lote de faturamento recorrente**, 87
- margem bruta**, 87
- menu Visualizações, Referências o Ações**, 87
- Modelos de cópia**, 73
- motivo da alteração**, 87
- ordem de armazém planejada**, 87
- ordem de devolução**, 87
- Ordem de devolução**, 55
- Ordem de devolução de vendas**, 55

ordem de frete, 87
ordem de montagem, 88
ordem de reposição, 88
Ordem de reposição, 41
ordem de urgência, 88
ordem de venda, 88
Ordem de venda de entrega direta, 34
Ordem de venda
 bloqueando, 69
 devolver, 55
 manipular ordens de reposição, 41
 prioridades, 72
 procedimento, 13
Ordens de venda
 conformidade comercial global, 67
origem do fornecimento padrão, 88
parceiro de negócios, 89
parcela, 89
Parcela, 45
 imposto, 50
 ordem baseada em cabeçalho, 46, 51
parcela da ordem de venda, 89
Parcela de ordem baseada em cabeçalho, 46, 51
período de revisão de crédito, 89
plano de parcelas, 89
preço alvo, 90
preço de venda, 90
Prioridade da ordem
 simulando, 72
procedimento de armazenamento, 90
Provedor de serviço de logística (PSL), 91, 91
Quantidade de retenção, 41
saldo da ordem, 90
Simulação
 prioridade da ordem, 72
simulações de prioridade de ordem, 90
termos de entrega, 90
termos de pagamento, 90
tipo de alteração, 91
tipo de disponibilidade, 91
tipo de ordem de armazenamento, 91
tipo de ordem de compra, 91
tipo de ordem de venda, 91
transportadora, 91, 91, 92
variante de produto, 92
 Vendas, 59
Vendas

integração com Frete, 31
integração com o Controle de ordem de frete,
32
