



EnterpriseOne 8.9 Demarcação Avançada de Preços PeopleBook

Setembro de 2003

PeopleSoft EnterpriseOne 8.9
Demarcação Avançada de Preços PeopleBook
SKU SCM89PPA0309

Copyright 2003 PeopleSoft, Inc. Todos os direitos reservados.

Todas as informações contidas neste manual são confidenciais e de propriedade da PeopleSoft, Inc. ("PeopleSoft"), protegidas pelas leis de direitos autorais e sujeitas às disposições de confidencialidade do contrato da PeopleSoft aplicável. Não é permitida a reprodução, armazenamento em sistema de recuperação de dados ou transmissão de qualquer forma ou por qualquer meio, incluindo, mas não limitado a, meio eletrônico, gráfico, mecânico, fotocópia ou gravação sem autorização prévia por escrito da PeopleSoft, Inc.

Este manual está sujeito a alterações sem notificação prévia e a PeopleSoft, Inc. não garante que o material contido neste manual não tenha erros. Qualquer erro encontrado neste manual deve ser comunicado à PeopleSoft, Inc. por escrito.

O software protegido por direitos autorais que acompanha este manual está licenciado para uso restrito de acordo com o contrato de licença aplicável, que deve ser cuidadosamente lido, porque determina os termos de uso do software e sua documentação, incluindo a sua divulgação.

PeopleSoft, PeopleTools, PS/nVision, PeopleCode, PeopleBooks, PeopleTalk, Vantive, Pure Internet Architecture, Intelligent Context Manager e The Real-Time Enterprise são marcas registradas da PeopleSoft, Inc. Todos os outros nomes mencionados podem ser marcas registradas de seus respectivos proprietários. As informações contidas neste manual estão sujeitas a alterações sem notificação prévia.

Divulgação de Material de Código-fonte Aberto

Este produto inclui software desenvolvido pela Apache Software Foundation (<http://www.apache.org/>). Copyright (c) 1999-2000 The Apache Software Foundation. Todos os direitos reservados. ESTE SOFTWARE É OFERECIDO "NO ESTADO EM QUE SE APRESENTA" E QUALQUER GARANTIA EXPRESSA OU IMPLÍCITA, INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADO A, GARANTIAS IMPLÍCITAS DE COMERCIALIZAÇÃO E ADEQUAÇÃO A UM FIM ESPECÍFICO, NÃO É RECONHECIDA. EM NENHUM CASO A APACHE SOFTWARE FOUNDATION OU SEUS COLABORADORES SERÃO RESPONSÁVEIS POR QUALQUER DANO DIRETO, INDIRETO, INCIDENTAL, ESPECIAL, EXEMPLAR OU CONSEQUENCIAL (INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADO A, COMPRA DE MERCADORIAS OU SERVIÇOS SUBSTITUTOS; PERDA DE USO, DADOS OU LUCROS; OU INTERRUPÇÃO DE NEGÓCIOS) QUALQUER QUE SEJA SUA CAUSA E SOB QUALQUER TEORIA DE RESPONSABILIDADE, SEJA POR CONTRATO, RESPONSABILIDADE ESTRITA ATO ILÍCITO (INCLUINDO NEGLIGÊNCIA OU NÃO) RESULTANTE DE QUALQUER FORMA DE USO DESTES SOFTWARE, MESMO QUE ADVERTIDO SOBRE A POSSIBILIDADE DE TAL DANO.

A PeopleSoft não se responsabiliza pelo uso ou distribuição de qualquer software ou documentação de código-fonte aberto ou shareware e está isenta de toda e qualquer responsabilidade ou danos resultantes do uso do software ou da documentação mencionados.

Sumário

Visão Geral	1
Visão Geral do Setor	1
Ambiente Industrial e Conceitos sobre a Demarcação Avançada de Preços.....	1
Idéias em Ação: A Vantagem Competitiva	3
Visão Geral do Sistema Demarcação Avançada de Preços	4
Recursos da Demarcação Avançada de Preços.....	5
Demarcação Avançada de Preços em Compras	10
Configuração do Sistema	11
Configuração das Constantes do Sistema Demarcação Avançada de Preços.....	12
Configuração de Constantes de Demarcação de Preços	15
Configuração de AAls para a Demarcação Avançada de Preços.....	18
AAls Utilizadas no Sistema Demarcação Avançada de Preços	19
Demarcação de Preços Base	23
Conceitos Básicos de Demarcação de Preços Base no Gerenciamento de Pedidos de Vendas.....	23
Verificação de Níveis de Preço	25
Verificação de Hierarquia de Preço Base	25
Criação de Grupos de Preços de Itens e Clientes	27
Definição dos Preços Base	28
Aprovação de Preços	30
Ativação de Preços Pré-existentes.....	31
Preços Pendentes e Preços em Uso.....	31
Workflow de Aprovação de Preços	32
Verificação de Solicitações de Aprovação	34
Revisão da Configuração de Workflow	35
Conceitos Básicos da Demarcação de Preços em Compras.....	35
Verificação de Níveis de Preço de Compra	37
Verificação de Custo de Estoque	37
Obtenção de Preços de Fornecedores.....	38
Bancada de Demarcação de Preços.....	38
Geração de Consultas à Demarcação de Preços	39
Visualização dos Resultados da Consulta à Demarcação de Preços	41
Regeração de Consultas à Demarcação de Preços	43
Exclusão de Consultas à Demarcação de Preços	43
Atualização Global de Registros de Ajuste de Preços	44
Listas de Preços do Cliente.....	51

Criação de Listas de Preços do Cliente	52
Especificação de Grupos de Listas de Preços para Ajustes.....	54
Geração de Preços para Listas de Preços.....	56
Impressão de Listas de Preços do Cliente.....	56
Programações e Ajustes	58
Exemplo: Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços	60
Exemplo: Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços para o Sistema Compras	61
Configuração de Hierarquias da Demarcação Avançada de Preços	62
Utilização da Demarcação Avançada de Preços em Compras	62
Configuração do Cadastro de Preferências	63
Definição da Hierarquia de Demarcação de Preços	66
Configuração de Definições de Ajustes	68
Criação de Programações de Ajuste.....	74
Utilização da Demarcação Avançada de Preços em Compras	75
Configuração de Detalhes de Ajustes	77
Conceitos Básicos de Códigos Básicos para Ajustes de Vendas.....	78
Conceitos Básicos de Códigos Básicos para Ajustes de Pedidos de Compras	79
Geração de Novos Ajustes de Preço em Outras Moedas.....	85
Ajustes de Preços com um Valor Real.....	86
Ajustes de Preços sem um Valor Real.....	86
Opções de Processamento: Demarcação Avançada de Preços e Ajustes (R407201).....	87
Seleção de Dados para Demarcação Avançada de Preços e Ajustes	87
Exibição de Informações Promocionais em Faturas e Pedidos de Compras	87
Especificação de Exclusões de Ajustes de Preços em Grupo.....	88
Resolução de Ajustes Conflitantes.....	89
Estruturas de Compras	91
Exemplo: Estruturas de Compras	91
Exemplo: Níveis e Herança em Estruturas de Compras	92
Configuração de Estruturas de Compra para Demarcação de Preços	93
Opções de Processamento: Revisão de Estruturas (P0150).....	96
Verificação e Revisão de uma Estrutura de Compras	97
Grupos de Pesquisa de Substituição	100
Exemplo: Grupos de Pesquisa de Substituição em Ajustes de Vendas	101
Demarcação Avançada de Preços em Compras	101
Utilização de Grupos Complexos de Preços.....	102

Códigos de Categoria de Datas Específicas	102
Entrada de Códigos de Categoria de Datas Específicas	102
Configuração de Grupos Complexos de Preços para Clientes.....	103
Configuração de Grupos Complexos de Preços de Itens	104
Geração de Combinações de Grupos de Preços.....	106
Definição de Grupos de Detalhes de Pedidos	106
Demarcação Avançada de Preços em Compras	107
Ajustes Adicionais	109
Criação de Ajustes de Preços Diretos.....	109
Criação de Ajustes de Brindes	112
Catálogo de Brindes.....	115
Concessão de Brindes do Catálogo de Brindes.....	118
Ativação de Notificações para Ampliação do Volume de Vendas.....	119
Configuração de Regras de Arredondamento.....	120
Criação de Ajustes de Acúmulo	125
Exemplo: Acúmulo de Comissões e Royalties.....	126
Exemplo: Contabilização de um Ajuste de Acúmulo.....	126
Configuração de Incentivos por Volume	131
Criação de Ajustes de Bonificações	138
Exemplo: Criação de um ajuste de acúmulo de bonificações.....	138
Criação de Ajustes de Acúmulo de Bonificações.....	140
Criação de Bonificações de Compras Padrão	146
Criação de Bonificações de Comprovantes de Vendas de Fornecedores.....	149
Criação de Bonificações de Níveis.....	153
Verificação das Informações de Bonificação	155
Ajustes de Preços Variáveis.....	155
Ajustes com Base em Fórmulas.....	156
Configuração de Descontos em Cascata.....	158
Exemplo: Desconto em Cascata	158
Definição de Regras de Limite com Diversas Unidades de Medida	161
Ajustes de Envio e Débito	165
Configuração de Tipos de Documentos de Envio e Débito.....	165
Configuração de Itens de Envio e Débito	166
Definição de Ajustes de Envio e Débito	167
Configuração de Detalhes de Ajustes de Envio e Débito.....	170
Conceitos Básicos sobre o Envio e Débito durante o Processamento de Pedidos de Vendas.....	176
Utilização de Pedidos de Pagamento de Envio e Débito	178
Utilização de Remarcação de Preços	179
Utilização de Cadastros de Grupos de Produtos	179
Configuração das Informações do Cadastro de Grupos de Produtos	179
Criação de Ajustes em Nível de Grupos de Produtos.....	182
Criação de Ajustes em Nível de Item para Itens de um Grupo de Produtos Avançado	190

Criação de Ajustes em Nível de Pedido	192
Remarcação de Preços dos Pedidos de Vendas	193
Remarcação de Preços Após a Consulta ao Pedido	193
Remarcação de Preços em Nível de Pedido ou de Grupo de Produtos	194
Remarcação Automática de Preços	194
Revisão de Ajustes	194
Verificação e Alteração de Ajustes de Preços durante a Entrada de Pedidos	194
Verificação de Alterações de Preços e Ajustes	197

Visão Geral

Nos dias de hoje as empresas precisam utilizar a demarcação de preços como uma ferramenta para lidar com a complexidade e a dinâmica de ambientes que apresentam promoções que se sobrepõem, ofertas especiais, contratos, demarcação de preços com base nas mercadorias, acúmulos de descontos e brindes.

A capacidade de melhoria ou substituição rápida e eficiente das estratégias de demarcação de preços, em resposta às condições do mercado, constitui uma vantagem competitiva. Qualquer companhia que não reaja rapidamente estará oferecendo aos competidores uma vantagem gratuita. Para acompanhar rapidamente as mudanças da demarcação de preços, uma companhia necessita de um sistema flexível de ajuste de preços.

O sistema Demarcação Avançada de Preços proporciona flexibilidade na definição de preços. Você pode ajustar a demarcação de preços de cada promoção ou oferta e então agrupar os ajustes em uma estrutura de preços ou programação. Em cada programação você pode definir um número ilimitado de ajustes de preços. É possível também combinar descontos e promoções comuns na mesma programação e, dessa forma, fazer diversos ajustes para cada linha de pedido de vendas.

Esta seção apresenta uma visão geral do ambiente e dos conceitos relativos à demarcação de preços na indústria de distribuição e informações sobre o funcionamento do sistema Demarcação Avançada de Preços.

Visão Geral do Setor

O marketing direcionado para clientes exige demarcação de preços específica para clientes. Atualmente as empresas enfrentam o desafio de ter que gerenciar diversos preços e descontos para cobrir todas as situações de vendas de forma eficiente. Isso implica na necessidade de uma ferramenta capaz de lidar com uma indústria de vendas complexa e dinâmica. As empresas precisam de planos de negócios que permitam sobrepor promoções, ofertas especiais, contratos, demarcação de preços com base nas mercadorias, acúmulos de descontos e brindes. Elas precisam também de um sistema de demarcação de preços que lide com diversos critérios de qualificação, inclusive ramos de negócios, unidades de medidas de itens, pontos de abastecimento, modos e distância de entrega, impostos e taxas, condições de pagamento e taxas de câmbio.

Ambiente Industrial e Conceitos sobre a Demarcação Avançada de Preços

Para que mantenham sua competitividade, as companhias precisam que os níveis de vendas sejam altos, que os lucros sejam maximizados e as informações sobre demarcação de preços integradas. As estratégias de demarcação de preços são:

- Histórico de preços preciso
- Acompanhamento de promoções
- Bonificações e acúmulos
- Brindes
- Demarcação de preços de acordo com o volume

- Demarcação de preços de mercadorias
- Gerenciamento flexível de preços

Histórico de Preços Preciso

O pessoal de vendas precisa com frequência estabelecer automaticamente preços de vendas e negociar de forma a manter ou recompensar clientes ou penetrar em novos mercados. As companhias desejam gerenciar suas vendas por meio de acesso on-line a detalhes de demarcação de preços específicos de um cliente ou de um item. O histórico preciso dos preços de vendas é crucial para a manutenção das relações entre o pessoal de vendas, clientes e clientes em potencial.

Acompanhamento de Promoções

Hoje em dia as empresas precisam avaliar a eficiência de suas estratégias de preços identificando promoções e descontos. O acompanhamento dessas oportunidades únicas de demarcação de preços permite que as companhias obtenham análises precisas de margens de preços.

Bonificações e Acúmulos

O acúmulo de ajustes de preços em contas do razão geral com o propósito de gerenciar bonificações eficientemente se tornou um recurso muito importante na indústria de vendas direcionada para os clientes. Por exemplo, muitas empresas oferecem bonificações aos clientes que comprem uma determinada quantidade de um produto. Isso incentiva as compras em volumes grandes. Os fornecedores, por sua vez, precisam de um sistema que possa acompanhar as vendas aos clientes e creditá-los de forma imediata e automática.

Brindes

Muitas companhias desejam oferecer brindes, algo diferente do item que estão vendendo, como uma forma de atrair as vendas para um produto diferente ou semelhante. Outras podem oferecer brindes na compra de produtos semelhantes. Esta estratégia de marketing atrai clientes e os estimula a comprar. Para dar suporte ao marketing de brindes, uma companhia precisa de um sistema de controle de demarcação de preços que possa relacionar os descontos aos próprios produtos ou a produtos complementares e que possa distribuir o custo dos brindes pelo preço dos produtos que estão sendo vendidos.

Demarcação de Preços Relacionada ao Volume

As companhias podem incentivar a compra em grandes volumes oferecendo descontos por quantidade, pedidos programados e contratos de bonificações. Por exemplo, uma companhia pode oferecer descontos com base nos preços de vendas. Esses descontos de porcentagem maior estimulam os clientes a comprar mais.

Demarcação de Preços de Mercadorias

A capacidade de reação rápida nos mercados diversos e dinâmicos de hoje é absolutamente necessária nos ambientes de negócios. Por exemplo, na indústria de mercadorias, os preços são alterados diariamente. Para garantir que os preços dos produtos estejam sempre atualizados, as companhias que pertencem à indústria de mercadorias precisam estabelecer fórmulas de preços que façam os cálculos de acordo com os preços atuais das mercadorias.

Gerenciamento Flexível de Preços

A estratégia de demarcação de preços precisa ser flexível em um ambiente industrial competitivo e direcionado para os clientes. A maioria das companhias precisa de vários métodos diferentes de ajuste de preços. Alguns exemplos desses métodos são o uso de

valores positivos ou negativos, porcentagens em relação ao preço ou custo atual ou demarcação de preços baseada em fórmulas.

Idéias em Ação: A Vantagem Competitiva

Os exemplos a seguir apresentam problemas típicos que ocorrem durante os processos de Demarcação Avançada de Preços. Para cada exemplo, é descrito um ativador de negócios correspondente. Em certos casos, são apresentadas também informações sobre retorno de investimento.

Como poderemos implementar todas as diferentes projeções de demarcação de preços da melhor forma possível?

Use o programa Programação de Ajustes de Demarcação Avançada de Preços para gerenciar demarcações de preços complexas. Matrizes de demarcação de preço complexas são fragmentadas em programações menores e mais flexíveis que são agrupadas por bonificações, promoções, ofertas sazonais, etc.

Precisamos de um sistema para acompanhar as vendas e dar crédito automaticamente ao cliente. Como é que o programa Demarcação Avançada de Preços lida com bonificações do cliente?

Os programas de bonificações e acúmulos do sistema Demarcação Avançada de Preços da J.D. Edwards fornecem o recurso de acúmulo de ajustes de preços em contas do razão geral para fins de geração de relatórios, cobrança retroativa ou gerenciamento de bonificações. O gerenciamento de bonificações acompanha as vendas ao cliente em uma tabela de histórico e, em seguida, as credita ao cliente quando elas atingem valores de vendas específicos.

Esse recurso do sistema Demarcação Avançada de Preços favorece as vendas de grande volume e aumenta a receita. As bonificações dadas aos clientes também podem aumentar a satisfação dos mesmos.

Como automatizar nossos métodos de controle e monitoramento de alterações e ajustes de preço?

Utilize o programa Aprovação de Preços do sistema Demarcação Avançada de Preços para configurar um processo e um workflow para a aprovação de alterações de preço. Estas alterações são automáticas, incluem sua documentação e são encaminhadas através do processamento do workflow, de modo que o pessoal designado na organização possa aprovar as alterações.

Como flexibilizar o sistema de demarcação de preços?

Use as regras de demarcação de preços multinível do sistema Demarcação Avançada de Preços para atingir diferentes mercados com componentes de demarcação de preços em várias camadas. Esses componentes podem ser definidos para clientes e itens individualmente ou para grupos de clientes e itens.

Como fazem os distribuidores de produtos eletrônicos para gerenciar os contratos com os fornecedores que se referem às flutuações de preços e custos dos componentes eletrônicos?

O recurso de envio e débito da J.D. Edwards permite aos distribuidores gerenciar, fazer o acompanhamento e submeter bonificações de contratos de seus fornecedores. O processamento de envio e débito não altera o custo de um item no sistema, mas permite que o custo após as vendas afete o cálculo de margem de lucro bruto e os valores da

comissão de vendas.

Como implementar os descontos para grandes volumes?

Use as programações de demarcação de preços do sistema Demarcação Avançada de Preços para manter os descontos de preços de acordo com o volume configurando as especificações de quantidade, valor e peso.

Existem estruturas de demarcação de preços que utilizam moedas, unidades de medida da venda e ofertas por tempo limitado?

O sistema Demarcação Avançada de Preços é configurado para gerenciar a demarcação de preços em datas específicas, em diferentes moedas e em várias unidades de medida de itens.

Como utilizar contratos de brindes quando os preços dos produtos são definidos?

Use o sistema Demarcação Avançada de Preços para ajustar os preços para as ofertas de brindes. Você define como o sistema fatora o custo dos brindes no preço dos produtos vendidos.

Como fazem as indústrias de mercadorias para manter os preços?

Use as tabelas de variáveis do sistema Demarcação Avançada de Preços para manter os preços diariamente. Você pode configurar fórmulas de demarcação de preços específicas para calcular as alterações nos preços.

Como gerenciar as estruturas de preços complexas para cobrir uma ampla variedade de situações industriais, competitivas, geográficas e de legislação?

Para melhor documentar particularidades de uma estrutura de preços, use a ferramenta de anexação de objetos de mídia. Você pode anexar diretamente qualquer objeto de mídia em seus aplicativos de estrutura de preços. Isso pode aumentar o seu controle sobre os processos de negócios e sistemas.

Como fazer a cotação e determinar o preço de configurações customizadas?

O sistema Demarcação Avançada de Preços fornece aos clientes cotações de preço automáticas quando eles fazem o pedido de um item. Essas cotações de preços podem ser para configurações, kits e itens padrão.

Visão Geral do Sistema Demarcação Avançada de Preços

A capacidade de melhoria ou substituição rápida e eficiente das estratégias de demarcação de preços, em resposta às condições do mercado, constitui uma vantagem competitiva. Qualquer companhia que não reaja rapidamente estará oferecendo aos competidores uma vantagem gratuita. Para acompanhar rapidamente as mudanças da demarcação de preços, uma companhia necessita de um sistema flexível de ajuste de preços.

Os benefícios da implementação de um sistema flexível de ajustes de preços incluem:

- Melhoria da lucratividade e competitividade por meio de uma demarcação de preços mais precisa, considerando os segmentos do mercado e as características do produto.
- Criação de condições para que a estrutura de vendas e de marketing desenvolva com liberdade estratégias de demarcação de preço com foco em diferentes segmentos de mercado.

- Capacidade de reagir de uma maneira rápida e efetiva às estratégias de demarcação de preços dos competidores e às condições de mercado.

A J.D. Edwards permite o ajuste da demarcação de preços base utilizando uma das duas soluções seguintes de ajustes de preços:

- O módulo padrão de ajuste de preços, ou demarcação de preços base, que está disponível juntamente com o sistema de Gerenciamento de Pedidos de Vendas. Se os seus procedimentos de demarcação de preços não exigirem os recursos oferecidos pelo sistema de demarcação avançada de preços, utilize ajustes padrão de preços.
- O sistema Demarcação Avançada de Preços, que é um sistema de software adicional, integrado à arquitetura de preços base.

Recursos da Demarcação Avançada de Preços

A demarcação de preços é provavelmente um dos aspectos mais complexos dos negócios. Pode ser gasto um tempo considerável para planejar, configurar e manter as informações de demarcação de preços. O sistema Demarcação Avançada de Preços simplifica a manutenção e a configuração da demarcação de preços. A Demarcação Avançada de Preços é direta e exige uma manutenção mínima.

O sistema Demarcação Avançada de Preços proporciona flexibilidade na definição de preços. Você pode ajustar a demarcação de preços de cada promoção ou oferta e então agrupar os ajustes em uma estrutura de preços ou programação. Em cada programação você pode definir um número ilimitado de ajustes de preços. É possível também combinar descontos e promoções comuns na mesma programação e, dessa forma, fazer diversos ajustes para cada linha de pedido de vendas.

Grupos de Clientes e Itens

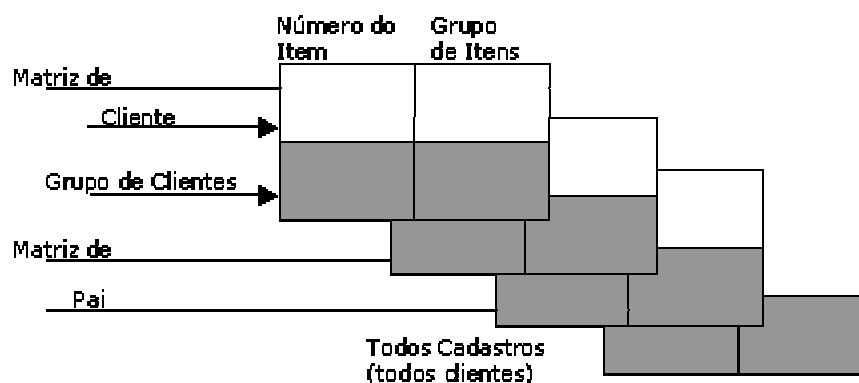
Segmentos de mercado e linhas de produtos bem diferentes podem ser acomodados pelo agrupamento de itens e clientes. A utilização de definições de grupos de clientes e de itens elimina a tarefa entediante de configuração de informações de ajuste de preços para cada item e cliente.

A Demarcação Avançada de Preços oferece uma flexibilidade adicional para utilização de grupos de demarcação de preços. Podem ser criados ajustes para itens únicos, clientes únicos, grupo de itens ou grupo de clientes. Os clientes poderão ser identificados pelos valores de Referência de Compra, Referência de Envio ou Cadastro Pai.

Os gráficos a seguir ilustram as diferenças entre a demarcação de preços base oferecida pelo sistema Gerenciamento de Pedidos de Vendas e a demarcação oferecida pelo sistema Demarcação Avançada de Preços.

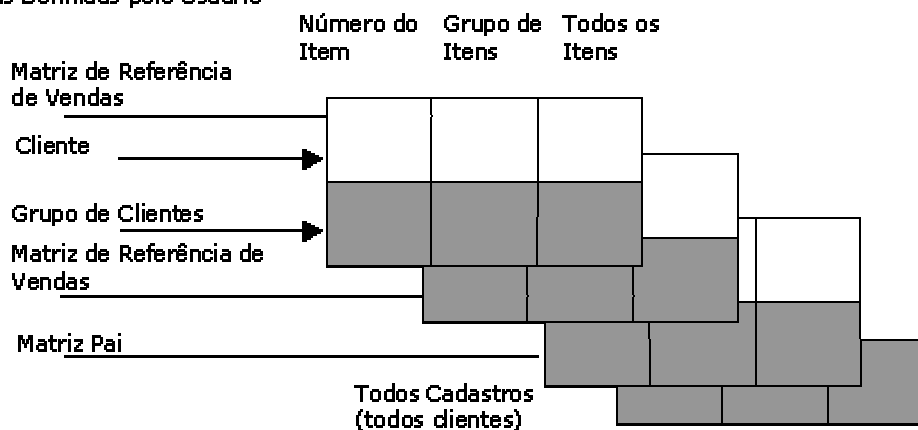
Matriz da Demarcação de Preços Base

Matriz de Preferências Base
Hierarquia de Preferências 51



Matriz da Demarcação Avançada de Preços

Matriz da Demarcação Avançada de Preços
Hierarquias Definidas pelo Usuário



Bancada de Demarcação de Preços

Utilize o programa Bancada de Demarcação de Preços (P45501) para visualizar uma variedade de informações de demarcação de preços em uma única tela. Você pode localizar todos os cenários e situações de demarcação de preços. O que simplifica a manutenção da estrutura de demarcação de preços e reduz o número de consultas para o cliente.

Após definir os filtros para a consulta por registros, você pode atualizar diversos registros de ajuste de preços na tela Revisão Global de Ajustes de Preços, assim como pode alterar ou copiar registros existentes para criar novos registros.

Listas de Preços a Clientes

Você pode criar e manter listas de preços a clientes com base nas informações da demarcação avançada de preços e, a seguir, enviá-las aos clientes.

Acúmulo de Ajustes

Você pode fazer com que o sistema acumule o valor de um ajuste ao invés de aplicar o ajuste à linha de pedido. Isto pode ser necessário para:

- Reservas de caixa para propaganda e operações conjuntas
- Comissões
- Direitos autorais com base no produto ou cliente

Tipos de Ajustes de Preços

Os ajustes possibilitam grande flexibilidade na definição das suas programações de demarcação de preços. Os preços podem ser ajustados das seguintes maneiras:

- Por uma porcentagem específica do preço base.
- Por uma porcentagem do preço líquido atual.
- Por uma porcentagem do valor monetário do custo.
- Por um valor específico.
- Por uma demarcação de preços em cascata para aplicar vários descontos sobre uma única linha de um pedido de vendas. A demarcação de preços em cascata pode ser definida através da quantidade, peso ou valor.
- Com base em uma fórmula. Por exemplo, podem ser criadas fórmulas que:
 - Façam referência a um campo na tabela detalhe do pedido de vendas.
 - Obtendo dados em tabelas de variáveis se for necessário demarcar preços que flutuem com frequência.
- Com base em uma substituição de preços. O sistema substitui o preço base pelo preço de substituição definido no ajuste. Você pode especificar regras para o cálculo do preço unitário e anexar essas regras aos ajustes.
- Com base em um dos programas customizados da companhia.

Você pode especificar grupos de preços de lista para ajuste. Os preços podem ser agrupados em categorias que representam descontos, promoções, impostos ou frete.

Ofertas com Tempo Limitado

Você pode definir uma data inicial e final de vigência para cada ajuste. Por exemplo, para uma promoção que acontece no mês de maio, você pode definir uma faixa de datas de vigência que vai de 1º de maio a 31 de maio.

Demarcação de Preços de Multimoedas

É possível configurar e manter a demarcação de preços por moeda. Se as vendas utilizarem multimoedas, o sistema obterá a moeda na tabela de preços base e obterá os ajustes da demarcação avançada de preços de acordo com a moeda do pedido de vendas. Se não forem encontrados ajustes de preço para a moeda do pedido, será usada a moeda base.

Diversas Unidades de Medida

Você pode utilizar o programa Conversão de Unidades de Medidas do Cadastro de Itens (P41002) no sistema Gerenciamento de Estoque para poder especificar diversas unidades de medida para localizar ajustes e preços base. Por exemplo, você pode especificar que os paletes sejam a primeira unidade de medida do sistema a ser usada na pesquisa. Se o sistema não encontrar nada, você pode especificar caixas coletivas como a segunda unidade de medida e, ainda, caixas como a seguinte.

Também podem ser utilizadas regras de limite para configurar ajustes com base nos valores de compra do cliente. O uso de diversas unidades de medida permite que um valor de fator de ajuste seja aplicado em uma unidade de medida diferente da unidade de medida de nível de desconto definida.

Incentivo por Volume e Ampliação de Vendas por Volume

Os incentivos por volume permitem que você ofereça um desconto na criação de um pedido de um produto ou grupo de produtos. Você pode basear o desconto em valores, porcentagens ou preços de reposição. Pode também configurar um ajuste de incentivo por volume baseado na demarcação de preços de taxa simples ou em cascata.

Para que seja recomendado ao cliente que ele compre uma quantidade maior para receber um preço menor, você pode especificar ajustes e percentuais de tolerância que determinam quando o sistema deve exibir notificações de que uma linha de um pedido se qualifica para uma ampliação de vendas.

Brindes

Os brindes são, geralmente, itens que auxiliam na promoção, exibição ou simplesmente acompanham o produto encomendado. Por exemplo, para determinados produtos, os brindes podem ser a caixa para exposição, pôsteres ou itens de promoção adicionais que visam destacar uma venda.

Ao definir um ajuste, você estabelece como o sistema utilizará os brindes. Qualquer ajuste pode ser ligado aos brindes. Também podem ser definidos diversos brindes em um catálogo. O catálogo de brindes permite que o cliente escolha o brinde a ser presenteado por um pedido qualificado.

Quebras de Nível

É possível recompensar os clientes que comprem em volume, reduzindo os preços com base na quantidade, peso ou preço total do pedido. Ao definir os tipos de ajustes, especifique o tipo de quebra de nível que deseja utilizar.

Estruturas de Compras

Utilize uma estrutura de compras para gerenciar e customizar a demarcação de preços para um cliente com base na estrutura organizacional dele. A estrutura de compras permite que o sistema customize os ajustes e bonificações que se aplicam a um cliente.

Acúmulos

As Instruções para Contabilização Automática permitem a configuração de contas de passivos para royalties, comissões e bonificações. Os acúmulos não afetam o preço do pedido, mas são criadas entradas apropriadas de despesa/passivo quando é usado o programa Vendas/Atualização.

Bonificações

As companhias utilizam bonificações para estimular clientes a comprar um volume maior de mercadorias ou serviços. Você pode calcular as bonificações no sistema com base no valor total, na quantidade total ou no peso total de diversos pedidos. Os limites de bonificação podem ser definidos para estabelecer regras para a geração de ordens de crédito. Você pode criar bonificações de comprovante de venda de fornecedor que são oferecidas de acordo com as vendas a clientes ou grupos de clientes alvo.

Detalhe de Impressão de Fatura Flexível

A definição do tipo de ajuste determina se o sistema imprimirá as informações de ajuste nas faturas.

Ajustes de Remarcação de Preços

Você pode acumular as quantidades, pesos ou valores de um pedido e, a seguir, aplicar um desconto com base nesses totais.

Negociações de Preços On-line

No recebimento do pedido de um cliente, podem ser negociados os preços e revisados os resultados on-line. É possível alterar o cálculo até que você e o cliente estejam satisfeitos. O sistema atualiza automaticamente a margem de lucro à medida que são feitas alterações, permitindo verificar se ela continua dentro das diretrizes estabelecidas.

Aprovações de Preço

Se for necessário criar ou alterar preços, pode ser configurado um processo que encaminhe automaticamente preços novos ou modificados para aprovação. A aprovação de preços é encaminhada através do sistema Ferramentas de Workflow da J. D. Edwards.

Processamento de Contratos de Envio e Débito

Os fornecedores que fazem contratos com seus distribuidores com base em flutuações de preços na indústria de produtos eletrônicos podem usar o recurso Processamento de Envio e Débito para definir, ajustar e processar contratos e gerenciar os pedidos de pagamento resultantes de contratos. O sistema Demarcação Avançada de Preços utiliza a funcionalidade de envio e débito.

Demarcação Avançada de Preços em Compras

A Demarcação Avançada de Preços é projetada em torno de conceitos básicos que dão condições para a elaboração de uma grande variedade de estratégias, que vão desde promoções simples de produtos até acordos de alta complexidade com clientes. A integração de recursos de Demarcação Avançada de Preços com o sistema de Compras fornece mais detalhes sobre descontos que os fornecedores repassam ao cliente. Podem ser mantidos ajustes de detalhes e taxas.

Os recursos do sistema Demarcação Avançada de Preços que são integrados com o sistema Compras incluem:

- Ajustes múltiplos por item de linha
- Definição de recursos de ajuste detalhado
- Seqüências de pesquisa de ajustes hierárquicos
- Características de demarcação de preço específicas do pedido
- Processamento de brindes
- Verificação on-line do histórico de ajustes

As seções que exigem ações específicas para ajustes de pedidos de compras são especificadas com o título Demarcação Avançada de Preços para Compras.

Configuração do Sistema

O sistema Demarcação Avançada de Preços pode ser configurado para atender às necessidades da companhia. Este sistema está integrado ao sistema Gerenciamento de Pedidos de Vendas para oferecer uma maior eficiência e exatidão.

A Demarcação Avançada de Preços possui os seguintes recursos de configuração:

Constantes do Sistema	<p>As constantes fornecem ao sistema os tipos de informações a seguir:</p> <ul style="list-style-type: none">• As constantes de sistema determinam as informações predeterminadas de todo o sistema• As constantes de demarcação de preço determinam as informações de demarcação de preço.• As constantes de controle de lote determinam se um aplicativo necessita de aprovação da gerência e controle de lote.• As constantes de filial/fábrica controlam as transações diárias em uma filial/fábrica.• A formatação de local determina como são identificados os locais de armazenamento de itens dentro de uma filial/fábrica.• A disponibilidade de itens define como o sistema calcula o número de itens contidos em cada filial/fábrica.
Instruções para Contabilização Automática (AAIs)	<p>As AAIs fornecem informações e relações da contabilidade geral para o sistema de Gerenciamento do Pedido de Vendas que são necessárias para interagir com o sistema de Contabilidade Geral.</p>

As características da Demarcação Avançada de Preços, a seguir, devem ser configuradas em outros sistemas, como o Gerenciamento de Estoque, Compras, Gerenciamento de Pedidos de Vendas e Contabilidade Geral:

Revisão do Cadastro Geral	Você pode introduzir códigos de categoria, com os quais pode criar grupos de clientes.
Cadastro de Itens	Os níveis de compras e vendas podem ser definidos. Você pode definir preços para pedidos de vendas no nível de item, filial/fábrica do item ou um local dentro da filial/fábrica. Para pedidos de compras, o sistema usa o nível de preço de compra para identificar se o sistema obtém o custo unitário na tabela Razão de Custos (F4105) ou na tabela Catálogo/Preços de Fornecedores (F41061).
Informações de Filial/Fábrica do Item	Você pode introduzir códigos de categoria, com os quais pode criar grupos de clientes.
Instruções de Faturamento de Clientes	Você pode configurar as informações do cliente que o sistema deve utilizar como preço predeterminado, tais como Programação de Ajuste ou grupo de clientes.
Instruções do Fornecedor	É possível configurar as informações do fornecedor que o sistema utiliza como preço predeterminado, tais como Programação de Ajuste ou grupo de fornecedores.
Custos Adicionais	Você pode configurar os custos adicionais para especificar os custos que excedem o preço de compra de um item, como os custos de entrega, taxas de despachante, etc.
Unidades de Medida Padrão	Você pode configurar as unidades de medida padrão para todos os itens em todas as filiais/fábricas, para que seja feita a conversão para a unidade de medida de demarcação de preços.

Consulte também

- ☐ *Utilização de Registros do Cadastro Geral* no manual *Cadastro Geral*
- ☐ *Entrada de Informações do Cadastro de Itens* no manual *Gerenciamento de Estoque*
- ☐ *Entrada de Informações de Filial/Fábrica* no manual *Gerenciamento de Estoque*
- ☐ *Configuração de Unidades de Medida Padrão* no manual *Gerenciamento de Estoque*
- ☐ *Definição de Instruções de Compra de Fornecedores* no manual *Compras*
- ☐ *Configuração de Custos Adicionais* no manual *Compras*

Configuração das Constantes do Sistema Demarcação Avançada de Preços

A configuração das constantes do sistema determina que funções devem ser executadas. Por exemplo, suponha que existam várias filiais/fábricas e que você utilize unidades de medida diferentes para os itens em cada uma delas. Pode ser configurada uma constante do sistema para converter automaticamente as unidades de medida por filial/fábrica. As constantes do sistema são utilizadas em todas as filiais/fábricas. Não se pode personalizar as configurações para cada filial/fábrica.

Na Demarcação Avançada de Preços, as constantes do sistema definem como o sistema obtém ajustes de preços para pedidos de compra e de venda. Ao configurar preços base e ajustes, você pode usar diversas unidades de medida e faixas de datas de vigência. O sistema obtém o custo unitário da linha de detalhe de um pedido de compras com base na unidade de medida da transação, na unidade de medida de compras ou na unidade de medida principal. Além disso, você pode obter o preço com base em datas específicas no processamento do pedido. Por exemplo, tome como base o preço na data de envio do item ou na data de entrada do pedido no sistema.

Observação

Se for usada a Demarcação Avançada de Preços, a constante do sistema Preço de Vendas com Base na Data pode ser usada para determinar que data o sistema deve usar para recuperar um preço base ou um ajuste válido para um pedido de compra. O preço pode ter como base a data do sistema, a data do pedido ou transação, a data de solicitação ou a data em que os itens são recebidos. Em Compras, a data de envio é a data em que as mercadorias são recebidas, ou a Data de Recebimento, e não pode ser usada a Data da Fatura.

► Configuração das constantes do sistema

No menu Configuração do Gerenciamento de Pedidos de Vendas (G4241), selecione Constantes de Filial/Fábrica.

1. Na tela Acesso a Constantes da Filial/Fábrica, selecione Constantes do Sistema no menu Tela.

2. Em Constantes do Sistema, preencha os campos a seguir:
 - UM Obtenção do Preço de Vendas
 - Preço Venda c/ Base na Data
3. Alternativamente, se você usar a Demarcação Avançada de Preços em Compras, preencha os campos a seguir:
 - UM Obtenção Preço de Compra
 - Cód. Categ. de Bonificação Compras
4. Para utilizar as preferências avançadas, preencha os campos a seguir:
 - Progr. de Preferências
 - UM Obtenção Preferências
5. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
UM Obtenção do Preço de Vendas	Um código que especifica a unidade de medida que o sistema deve usar para obter os preços base e ajustes de preço durante o processamento de pedidos de vendas, Gerenciamento de Garantia e Assistência Técnica, e processamento de envio e débito. O sistema permite que você defina seus preços base na tabela Preço Base de Itens (F4106) e ajustes de preço na tabela Detalhes de Ajustes de Preço (F4072) em diversas unidades de medida. Se o preço base ou os ajustes de preço não forem encontrados na unidade de medida especificada, o sistema usará então a unidade de medida principal do item.
Preço Venda c/ Base na Data	Um código que determina a forma como o sistema atualiza a Data de Vigência de Preço nas tabelas Cabeçalho de Pedido de Vendas (F4201) e Detalhes de Pedido de Vendas (F4211). No sistema Gerenciamento de Pedidos de Vendas, o sistema usa a Data de Vigência de Preço para obter o preço base na tabela Cabeçalho de Pedido de Vendas (F4201) e os ajustes de preço na tabela Detalhes de Pedido de Vendas (F4211).

UM Obtenção Preço de Compra	<p>Um código que representa a Unidade de Medida (UM) que o sistema obtém para o preço base de compra (F41061) durante o processamento de pedidos de compra.</p> <p>Se você especificar a unidade de medida para a transação ou demarcação de preço e o sistema não encontrar um registro naquela unidade de medida, ele repetirá o processo usando a unidade de medida principal do item.</p>
Cód. Categ. de Bonificação Compras	Um número que determina que código de categoria o sistema deve usar no critério para comparação de inclusão.
Progr. de Preferências	Código definido pelo usuário (40/AP) que identifica a preferência avançada usada pelo sistema para resolver preferências. A programação de preferência avançada determina que preferências o sistema deve resolver quando usar a funcionalidade de preferências avançadas. Você não pode manter as programações de preferência diretamente através de códigos definidos pelo usuário, mas pode manter as programações de preferência utilizando o programa Programação de Ajuste de Preço (P4070).
UM Obtenção Preferências	<p>Um código que especifica a unidade de medida que o sistema deve usar para obter os ajustes de preferência avançada durante o processamento de pedidos de vendas. O sistema permite que você defina seus ajustes de preferência avançada na tabela Detalhes de Ajuste (F4072) em várias unidades de medida.</p> <p>Se você especificar a unidade de medida para a transação ou definição de preços e o sistema não encontrar um registro daquela unidade de medida, ele repetirá o processo usando a unidade de medida principal do item.</p>

Consulte também

- ❑ *Configuração de Constantes no manual Gerenciamento de Estoque*

Configuração de Constantes de Demarcação de Preços

O sistema usa as informações das constantes de demarcação de preços para controlar que sistemas, Gerenciamento de Pedidos de Vendas e/ou Compras, usam a Demarcação Avançada de Preços. Além disso, os caracteres especiais usados em fórmulas de preço podem ser atribuídos também a ajustes de pedidos de compras ou de vendas. É possível também especificar se deve ou não ser aplicada a aprovação de preços.

Da mesma forma que as constantes do sistema, as constantes de demarcação de preços se aplicam a todas as filiais/fábricas. Não é possível customizar as configurações de cada filial/fábrica.

► Configuração das constantes de demarcação de preços

No menu Configuração do Gerenciamento de Pedidos de Vendas (G4241), selecione Constantes de Filial/Fábrica.

1. Na tela Acesso a Constantes de Filial/Fábrica, selecione Constantes de Preços no menu Tela.

PeopleSoft

Constantes de Demarcação de Preços

OK Cancelar Ferramentas

Demarc. Av. Preços Vendas (Y/N)	<input checked="" type="checkbox"/>
Demarc. Avançada Preços p/ Compras (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Aprov. de Preço Exigida (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Mét. de Obtenção de Ajuste	<input type="text" value="2"/>

Símbolos

Simb. p/ Ident. Tabela Variável	<input type="text" value="&"/>
Símbolo p/ Identificar UM	<input data-bbox="922 464 943 491" type="text" value="%"/>
Símbolo para Identificar Moeda	<input type="text" value="l"/>
Simb. p/ Ident. Campos de Dados	<input data-bbox="922 527 943 554" type="text" value="?"/>

Estruturas de Compra

Tipo Estrutura p/ Demarcação Preço	<input type="text"/>
Utilizar Ref. de Envio?	<input type="checkbox"/>

Constantes de Promoção

Indic. Sist. de Prom.	<input type="checkbox"/>
Indic. Resolução de Várias Promoções	<input type="text" value="0"/>

2. Na tela Constantes de Demarcação de Preços, preencha os campos a seguir:
 - Demarc. Av. Preços Vendas (Y/N)
 - Demarc. Avançada Preços p/ Compras (Y/N)
 - Aprov. de Preço Exigida (Y/N)
 - Mét. de Obtenção de Ajuste
3. Para especificar os cálculos de cada custo, preencha os campos a seguir:
 - Símb. p/ Ident. Tabela Variável
 - Símbolo p/ Identificar UM
 - Símbolo para Identificar Moeda
 - Símb. p/ Ident. Campos de Dados
4. Se você utiliza estruturas de compras para organizar os ajustes da demarcação de preços, preencha os campos a seguir:
 - Tipo Estrutura p/ Demarcação Preço
 - Utilizar Ref. de Envio?
5. Para utilizar o gerenciamento de promoções, preencha os campos a seguir:

- Indic. Sist. de Prom.
- Indic. Resolução de Várias Promoções

6. Clique em OK.

Depois de configurar ou alterar as constantes de demarcação de preços, saia do sistema para que as alterações sejam efetuadas.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Demarc. Av. Preços Vendas (Y/N)	Código indicando como o sistema determina o preço de itens dentro do seu sistema. Se o seu sistema inclui o módulo de demarcação avançada de preços, é possível usar este recurso. Y O sistema utilizará remarcação de preço avançada. N O sistema NÃO utilizará remarcação de preço avançada.
Símb. p/ Ident. Tabela Variável	Carácter que você quer utilizar para identificar uma tabela variável na remarcação de preço avançada no seu sistema. Quando você entrar com um nome de tabela precedido por este carácter, o sistema reconhece o nome como um nome de tabela para cálculos de remarcação de preços por fórmula. Valores alfabético, numérico e função matemática (por exemplo, +, -, *, /) não são válidos neste campo.
Símbolo p/ Identificar UM	Carácter que você quer utilizar para identificar uma unidade de medida na remarcação de preço avançada no seu sistema. Quando você entrar com uma unidade de medida precedido por este carácter, o sistema reconhece a entrada como uma unidade de medida para cálculos de remarcação de preços por fórmula. Valores alfabético, numérico e função matemática (por exemplo, +, -, *, /) não são válidos neste campo.
Símbolo para Identificar Moeda	Carácter que você quer utilizar para identificar um código de moeda na remarcação de preço avançada no seu sistema. Quando você entrar com um código de moeda precedido por este carácter, o sistema reconhece a entrada como um código de moeda para cálculos de remarcação de preços por fórmula. Valores alfabético, numérico e função matemática (por exemplo, +, -, *, /) não são válidos neste campo.

Símb. p/ Ident. Campos de Dados	Carácter que você quer utilizar para identificar campos de base de dados na remarcação de preço avançada por fórmula. Quando você entrar com um campo de base de dados precedido por este carácter, o sistema reconhece a entrada como um campo de base de dado para cálculos de remarcação de preços por fórmula. Valores alfabético, numérico e função matemática (por exemplo, +, -, *, /) não são válidos neste campo.
Demarc. Avançada Preços p/ Compras (Y/N)	<p>Utilize este campo para especificar como aplicar a demarcação avançada de preços ao preço de compra. Os valores válidos são:</p> <p>Y Aplicar demarcação avançada de preços ao preço de compra. N Aplicar os ajustes de preço padrão ao preço de compra.</p>
Aprov. de Preço Exigida (Y/N)	<p>Um valor que especifica se o usuário deseja que todas as mudanças de preço sejam fornecidas através do workflow de aprovação de preços.</p> <p>Y Aplicar workflow de aprovação de preços. N Não aplicar workflow de aprovação de preços.</p>

Configuração de AAls para a Demarcação Avançada de Preços

As instruções para contabilização automática (AAls) fornecem as regras que o sistema usa para criar os lançamentos automaticamente na Contabilidade Geral. Os programas que enviam transações para Contabilidade Geral usam AAls.

Para sistemas de distribuição, é necessário criar AAls para cada combinação de companhia, tipo de documento e classe da contabilidade geral a ser utilizada. Cada AAI identifica uma conta específica do razão geral constituída por uma unidade de negócios, uma conta objeto e uma conta detalhe.

Uma vez definidas as AAls, o sistema saberá como registrar as transações. Ao executar uma atualização de vendas, o sistema cria lançamentos nas contas de estoque, nas contas de despesas do custo de mercadorias vendidas e nas contas de receitas para os pedidos. É possível efetuar uma contrapartida de contas para frete, impostos ou outras taxas associadas a um pedido.

As AAls permitem o direcionamento do modo como os diversos lançamentos serão criados por transações de pedidos de vendas. Cada AAI contém combinações de:

- Companhia
- Tipo de documento
- Código de classe contábil
- Conta do razão geral

Crie várias combinações para direcionar lançamentos a contas de contrapartida distintas. Por exemplo, pedidos de vendas criadas pelo atendimento por telefone podem afetar contas diferentes das contas afetadas por pedidos feitos diretamente no local de vendas.

Observação

Em Demarcação Avançada de Preços em Compras, as AAls não são usadas para ajustes de pedidos de compra. Por exemplo, o sistema não cria lançamentos para descontos adicionais que são aplicados sobre o custo unitário quando se faz um casamento de um voucher com um recibo.

AAls Utilizadas no Sistema Demarcação Avançada de Preços

4270 Ajustes de Preços	Especifica a conta de descontos de vendas para os lançamentos criados pelo programa de Atualização de Vendas aos Clientes.
4280 Bonificação a Pagar	Especifica as contas acumuladas para as entradas de contrapartida.
4234 Envio e Débito	Especifica as contas acumuladas temporariamente que são reconhecidas como uma redução de vendas do custo de mercadorias vendidas.

Após verificar e revisar as AAls existentes de acordo com suas necessidades empresariais, pode ser necessário configurar novas AAls.

Instruções Preliminares

- ☐ Certifique-se de que as informações do cadastro de contas estejam configuradas
- ☐ Certifique-se de que as companhias estejam configuradas.
- ☐ Certifique-se de que os tipos de transações estejam configurados.
- ☐ Certifique-se de que os tipos de documentos estejam configurados.
- ☐ Certifique-se de que os códigos de classe contábil estejam configurados.
- ☐ Determine os números de contas para os registros de transações.

► Configuração de AAls para Demarcação Avançada de Preços

No menu Configuração do Gerenciamento de Pedidos de Vendas (G4241), selecione Instruções para Contabilização Automática.

1. Na tela Acesso a AAls, localize a AAl e clique em Selecionar.
2. Na tela Revisão de Contas, preencha os campos a seguir:
 - Cia
 - Tp Dc
 - Cat Cont
 - Filial/ Fábrica
 - Cta Obj.
 - Cta Det.
3. Digite anotações para cada tabela de AAls, selecionando Anexos no menu Tela.

4. Clique em OK para revisar a conta.

O código de Classe Contábil usado para as AAls adota como valor predeterminado o valor do campo Contrapartida Contábil na tela Definições de Ajuste. Se o campo Contrapartida Contábil estiver em branco, será usado o valor do código de Classe Contábil do pedido de venda.

Se o ajuste for de substituição, as AAls de demarcação avançada de preços (4270 e 4280) não serão usadas.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Cia	<p>Um código que identifica uma organização, companhia ou outra entidade. A companhia tem que já existir na tabela Constantes da Companhia (F0010) e precisa identificar uma entidade de relatório que possua um balanço patrimonial completo. Neste nível é possível ter transações entre companhias.</p> <p>Observação: A companhia 00000 pode ser utilizada para valores predeterminados, como datas e instruções para contabilização automática. A companhia 0000 não pode ser usada para a entrada de transações.</p>
Tip Dc	<p>Um código definido pelo usuário (00/DT) que identifica a origem e o propósito da transação. A J.D. Edwards mantém vários prefixos para diferentes tipos de documentos, como vouchers, faturas, recebimentos e registros de horas. Os prefixos dos tipos de documentos reservados para códigos são:</p> <p>P = Documentos de Contas a Pagar R = Documentos de Contas a Receber T = Documentos de horas e de pagamentos I = Documentos de estoque O = Documentos de pedido de compras S = Documentos de pedido de vendas</p>

Cat Cont	<p>Um código definido pelo usuário (41/9) que identifica a contrapartida da Contabilidade Geral que o sistema utiliza quando pesquisa a conta para a qual ele contabiliza a transação. Se você não quiser especificar um código de classe, você pode inserir **** (quatro asteriscos) neste campo.</p> <p>Você pode utilizar as Instruções para Contabilização Automática (AAIs) para predefinir as classes contábeis de contrapartida automática para os sistemas Gerenciamento de Estoque, de Compras e de Pedidos de Vendas. Os códigos de classes contábeis podem ser atribuídos da seguinte forma:</p> <p>IN20 = Pedidos de Envio Direto IN60 = Pedidos de Transferência IN80 = Vendas de Estoque</p> <p>O sistema pode gerar entradas contábeis com base em uma única transação. Por exemplo, uma única venda de um item de estoque pode acionar a geração de entradas contábeis similares às seguintes:</p> <p>Vendas de Estoque (Débito) xxxxx.xx Vendas de Estoque do Contas a Receber (Crédito) xxxxx.xx Categoria de contabilização: IN80 Estoque (Débito) xxxxx.xx Custo de Mercadorias Vendidas do Estoque (Crédito) xxxxx.xx</p> <p>O sistema usa o código de classe e o tipo de documento para localizar a AAI.</p>
Filial/ Fábrica	<p>Código alfanumérico que identifica uma entidade individual, dentro de uma organização, cujos custos você deseja acompanhar. Uma unidade de negócios pode ser, por exemplo, um almoxarifado, serviço, projeto, centro de trabalho, filial ou fábrica.</p> <p>É possível atribuir uma unidade de negócios a um documento, entidade ou pessoa física para fins de geração de relatórios de responsabilidades. O sistema fornece, por exemplo, relatórios de contas a pagar e contas a receber em aberto por unidade de negócios, permitindo o acompanhamento de equipamentos pelo departamento responsável.</p> <p>A segurança para este campo pode impedir o acesso a informações de unidades de negócios sobre as quais não tem autoridade.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>Se você deixar este campo em branco, o sistema utilizará a unidade de negócios inserida na ordem de serviço, no campo Unidade de Negócios de Débito.</p>
Cta Obj.	<p>A parte de uma conta do razão geral referente à divisão do Código de Custo em subcategorias (por exemplo, mão-de-obra, material e equipamento). Por exemplo, você pode usar um código de custo para dividir a mão-de-obra em horas normais, horas de mão-de-obra especializada e mão-de-obra adicional.</p> <p>Observação: Se você estiver utilizando um plano de contas flexível e a conta objeto estiver definida com 6 dígitos, a J.D. Edwards recomenda que todos os 6 dígitos sejam utilizados. Por exemplo, inserir o valor 000456 não é o mesmo que inserir o valor 456, porque o sistema insere três espaços para preencher um objeto de 6 dígitos.</p>

Cta Det.	<p>Uma subdivisão de uma conta objeto. As contas detalhe contém registros detalhados da atividade contábil de uma conta objeto.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>Se você deixar este campo em branco, o sistema utilizará o valor inserido na ordem de serviço, no campo Código de Custo.</p>
-----------------	---

Demarcação de Preços Base

O sistema obtém o preço para o item, durante a entrada de um pedido de compras ou de vendas, baseado em características como filial/fábrica, cliente, fornecedor e a quantidade. Antes do sistema processar qualquer tipo de ajuste de preço avançado para um pedido de compra ou de venda, ele deve obter o preço base, sobre o qual serão aplicados os ajustes. O sistema obtém as informações do preço base e, em seguida, verifica se a opção Demarcação Avançada de Preços está ativada. Se estiver ativada, o sistema ignora os ajustes de preços padrão, como as regras de demarcação de preços do estoque, e procura, no sistema Demarcação Avançada de Preços, se existem programações e ajustes aplicáveis.

O sistema utiliza três tipos de demarcação de preços:

- Demarcação de Preços Base
- Ajustes de preço padrão, que é uma maneira de ajustar o preço base sem Demarcação Avançada de Preços
- Ajustes de Preços Avançados, que é uma forma de ajuste do preço base com a Demarcação Avançada de Preços.

Qualquer preço digitado no pedido de vendas ou de compras substitui o preço base obtido pelo sistema. Além disso, é possível utilizar a demarcação de preços padrão ou a demarcação avançada de preços para criar ajustes para o preço base.

É possível configurar grupos de clientes e itens, e atribuir os preços a qualquer combinação de itens, grupo de itens, clientes ou grupo de clientes nos pedidos de vendas. A hierarquia de preços determina como o sistema pesquisa os preços. O sistema sempre usa a hierarquia de Preferência de Preço Base (51) para obter preços base. Esta estrutura deve ser bastante flexível para acomodar as demarcações de preços que forem configuradas para várias combinações de itens e clientes.

Podem ser configuradas as alterações ou adições aos preços base e aos ajustes e às programações de demarcação avançada de preços através de um sistema de aprovação. O sistema Gerenciamento de Workflow Empresarial da J.D. Edwards automatiza o processo de aprovação de preços.

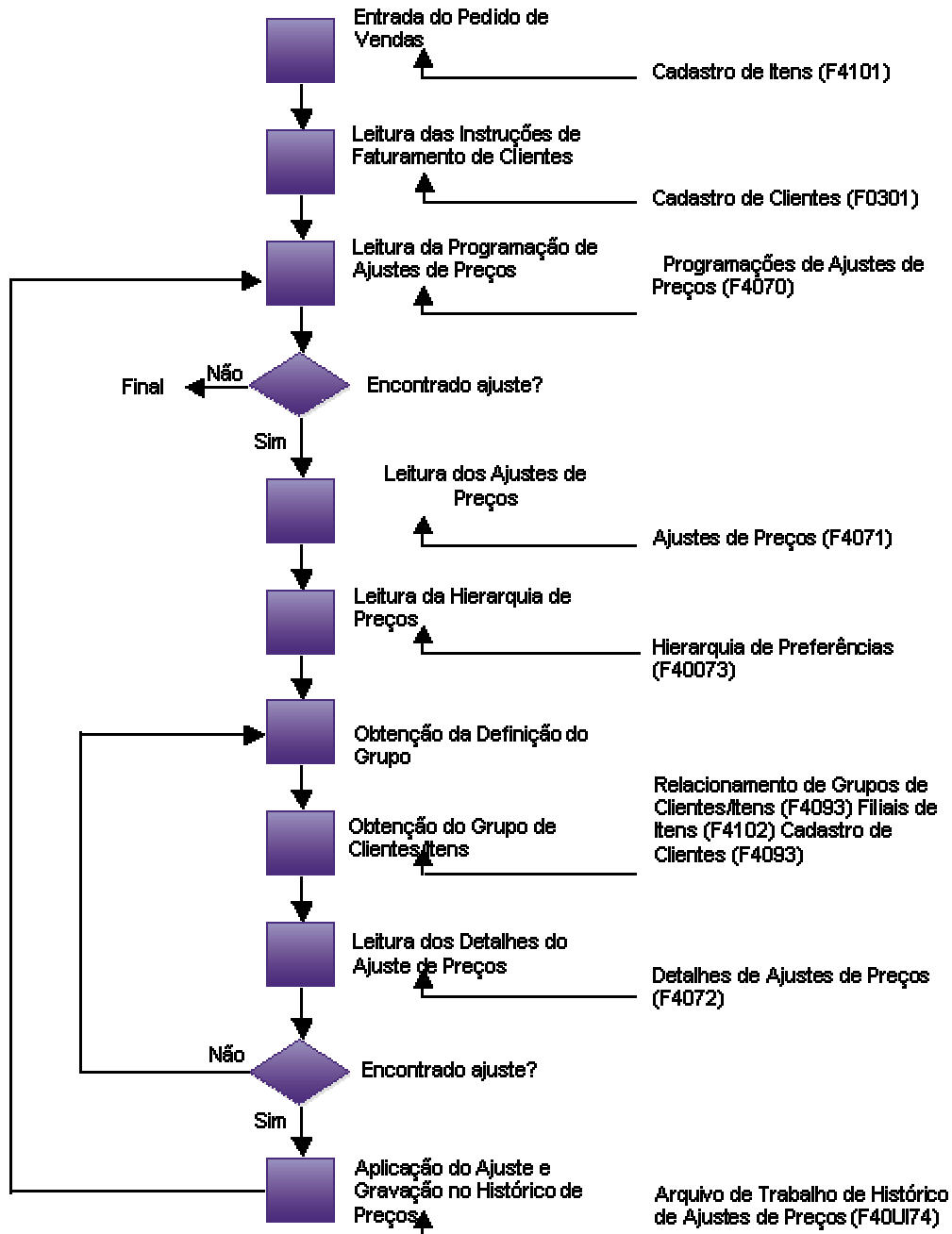
É possível configurar grupos de fornecedores e itens, e atribuir os preços a qualquer combinação de itens e fornecedores nos pedidos de compras. O sistema obtém o custo unitário no pedido de compras com base no nível de preço de compra e, quando aplicável, no catálogo do fornecedor. O sistema não usa a hierarquia de Preferência de Preço Base para obter informações de demarcação de preços em pedidos de compras.

Conceitos Básicos de Demarcação de Preços Base no Gerenciamento de Pedidos de Vendas

O sistema obtém o preço do item durante a entrada de um pedido de vendas com base em características como filial/fábrica, cliente e quantidade. O sistema obtém as informações do preço base e, em seguida, verifica se a opção Demarcação Avançada de Preços está ativada. Se estiver ativada, o sistema ignora os ajustes de preços padrão, como, por exemplo, as regras de demarcação de preços do estoque, e procura, no sistema de Demarcação Avançada de Preços, as programações e os ajustes aplicáveis.

O gráfico a seguir ilustra a forma como o sistema calcula os preços para os pedidos de vendas:

Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços



Verificação de Níveis de Preço

Quando se insere um item na tela Revisão do Cadastro de Itens (P4101), é necessário digitar o nível do preço de vendas. Esse nível determina como se define o preço base para um item. Como você quer definir, por exemplo, o preço base, por item ou por item e filial? Os preços podem ser definidos nos níveis a seguir:

Nível do Item	Defina um preço total para um item. As informações de filia/fábrica, lote ou informações do local não podem ser incluídas.
Nível do Item/Filial	Configure preços diferentes para cada combinação de item/filial. As informações de local e lote não podem ser incluídas.
Nível do local/filial/item	Se você definir a demarcação de preços por local e lote, também pode definir as informações de filial/fábrica.

Consulte também

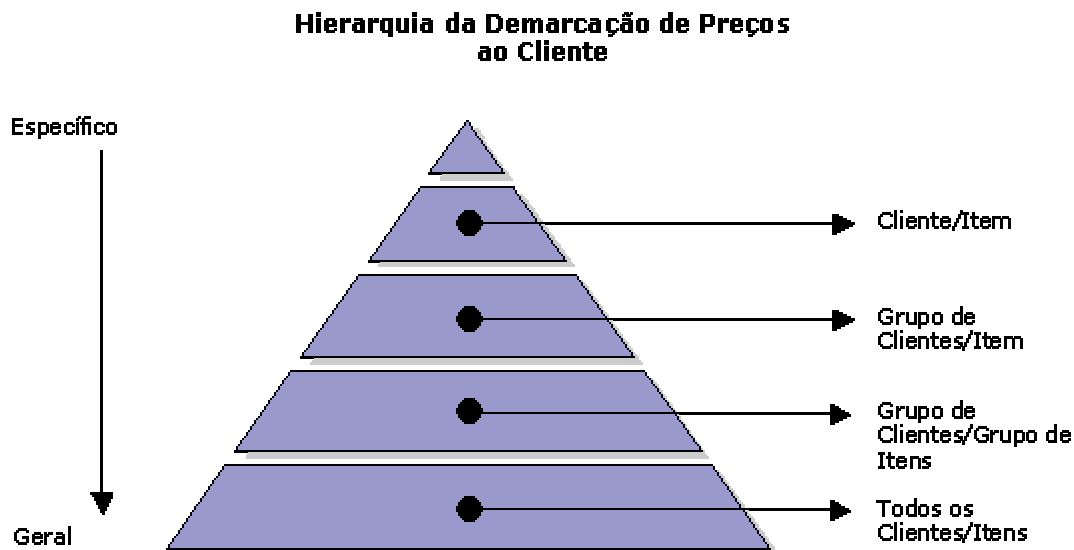
- ❑ *Entrada de Informações sobre Preço de Vendas* no manual *Gerenciamento de Estoque* para obter informações adicionais sobre a configuração de demarcação de preços nos níveis de item, item/filial ou item/filial/local

Verificação de Hierarquia de Preço Base

Quando o sistema obtém o preço base, utiliza a hierarquia configurada para a Preferência de Preços Base (51) para determinar a seqüência na qual a pesquisa dos registros de preços base será feita. A hierarquia de preços base é uma matriz composta por combinações de clientes, itens e grupos de clientes ou itens. Utilize a interseção de linhas e colunas para determinar a seqüência da hierarquia.

A J.D. Edwards recomenda que você configure a hierarquia de demarcação de preços a partir do mais específico para o mais geral.

O mais específico normalmente é semelhante ao da ilustração a seguir:



Durante a entrada do pedido de vendas, o sistema pesquisa as combinações baseadas na hierarquia definida. Por exemplo:

- Item e cliente
- Item e grupo de clientes
- Grupo de itens e clientes
- Grupo de itens e grupo de clientes
- Somente o grupo de itens
- Somente o item

Atenção

Na demarcação de preços base, é possível digitar até 14 números na hierarquia da demarcação de preços. Contudo, deve-se limitar a hierarquia de preços a três ou quatro números, porque cada número representa uma pesquisa pelo sistema por meio da tabela Demarcação de Preços Base (F4106). Portanto, cada número que se adiciona à hierarquia aumenta o tempo de processamento do sistema.

► Verificação da hierarquia de preferência de preço base

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Hierarquia de Preferências.

1. Na tela Acesso a Hierarquia de Preferências, digite 51 no campo Tipo de Preferência e clique em Procurar.
2. Selecione Tipo de Preferência 51, Preço Base e clique em Selecionar.

PeopleSoft®

Revisão de Hierarquia de Preferências

OK Cancelar Tela Ferramentas

Tipo de Preferência 51 Preço Base

		Número Item	Grupo Itens
Rf. Env.	Número de Cliente		
	Grupo de Cliente		
Rf. Vd.	Número de Cliente	1	
	Grupo de Cliente	2	3
Pai	Número de Cliente		
	Grupo de Cliente		
Todos os Clientes		4	

3. Na tela Revisão de Hierarquia de Preferências, digite os números consecutivos nas intersecções das linhas e colunas para definir a hierarquia de demarcação de preços base para a preferência.
4. Clique em OK.

Consulte também

- ❑ *Definição da Hierarquia da Demarcação de Preços no manual Gerenciamento de Pedidos de Vendas*

Criação de Grupos de Preços de Itens e Clientes

Os grupos são um recurso adicional para a organização dos esquemas de demarcação de preços. Você pode configurar grupos de preços de clientes para inserir e atualizar as informações de preço de diversos clientes e itens em conjunto, em vez de fazê-lo individualmente. Você pode criar, por exemplo, um grupo de preço, chamado PREFER, para clientes preferenciais, que podem comprar uma bicicleta por um valor menor que outros clientes. Você pode configurar grupos de preços de itens para inserir e atualizar as informações de preço de diversos itens, em vez de fazê-lo individualmente. Agrupe, por exemplo, bicicletas semelhantes com cores diferentes, denomine o grupo como BICICLETAS e defina um preço para este grupo.

Podem ser configurados grupos simples e complexos de preços. Um grupo simples de preços é identificado por um código definido pelo usuário. O nome de grupo de preço pode ser configurado, para itens, como um código definido pelo usuário (40/PI) e o item pode ser atribuído ao nome de grupo nas Informações de Filial/Fábrica do Item. O nome de grupo de preço pode ser configurado, para clientes, como um código definido pelo usuário (40/PC) e o

cliente pode ser atribuído ao nome de grupo nas Instruções Referentes ao Faturamento de Clientes.

Visando permitir maior flexibilidade na estrutura de demarcação de preços, é possível definir grupos complexos de preços de clientes e de itens. Dentro de cada grupo, é possível criar subgrupos com base em números do cadastro e códigos de categoria de itens específicos. Usando grupos de preço complexos, os clientes podem pertencer ao mesmo grupo mas ter diferentes preços baseados em códigos de categorias, como a localização geográfica.

Consulte também

- ❑ *Grupos de Preços Complexos* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Configuração de Preços Base* no manual *Gerenciamento de Pedidos de Vendas* para obter informações adicionais sobre a definição da estrutura que o sistema deve usar para obter o preço base para pedidos de vendas

Definição dos Preços Base

Adicione preços para itens na moeda nacional e em outras moedas, conforme necessário. Por exemplo, os preços base podem ser configurados para um item em dólares americanos e em euro.

O código de moeda e a unidade de medida são chaves na tabela Preço Base de Itens (F4106). Se você utilizar multimonedas, o sistema pesquisará o preço na seqüência descrita a seguir:

- Moeda do cliente e a unidade de medida especificada pelo usuário
- Moeda do cliente e a unidade de medida principal do item
- Moeda nacional e a unidade de medida especificada pelo usuário
- Moeda nacional e a unidade de medida principal do item

Caso o sistema não encontre uma correspondência, ele continua a procura no próximo nível da estrutura da hierarquia de preços usando a mesma seqüência.

Instruções Preliminares

- ❑ Certifique-se de que a hierarquia de demarcação de preços foi definida. Consulte *Definição da Hierarquia da Demarcação de Preços* no manual *Demarcação Avançada de Preços*.
- ❑ Certifique-se de que o preço de vendas com base em datas foi especificado nas constantes do sistema. Consulte *Configuração de Constantes* no manual *Gerenciamento de Estoque*.

► Definição de preços base

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Revisão de Preço Base.

1. Na tela Acesso a Preferência de Preço Base, clique em Incluir.

As opções para a seleção de hierarquias de preferências estão baseadas na configuração da hierarquia das preferências de preços base.

2. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, selecione a hierarquia para a qual deseja definir um preço e clique em Selecionar.

PeopleSoft®

Revisão de Preços Base

OK Excluir Cancelar Linha Ferramentas

Nº de Item

Ajustar Preços Por:

☐ Preço Unitário ☒ Porcentagem

☐ Preço de Crédito ☐ Valor

Customizar Grade									
	Filial/ Fábrica	Local	Nº de Lote	UM	Nº do Cliente	Descrição do Cliente	Cód. Md.	Preço Unitário	Início da Vigência
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

3. Na tela Revisão de Preços Base, preencha os campos a seguir:
 - Nº do Item
 - Filial/ Fábrica
 - Nº do Cliente
 - Gr. Preço do Cliente
 - Grupo de Preço Item
 - Início da Vigência
 - Final de Vigência
 - Preço Unitário
 - Valor Crédito
4. Para inserir os preços de crédito, selecione a seguinte opção:
 - Valor Crédito
5. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nº do Cliente	Um número que identifica um registro do cadastro geral, como um empregado, candidato, participante, cliente, fornecedor, locatário ou local.
Gr. Preço do Cliente	Um código definido pelo usuário (40/PC) que identifica um grupo de clientes. Você pode agrupar clientes com características semelhantes, tais como preços comparáveis.
Grupo de Preço Item	Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item. Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.
Preço Unitário	Digite 1 neste controle caso deseje atualizar as colunas de preço unitário. Um valor de 0 impedirá a atualização do preço unitário.

Aprovação de Preços

As pessoas de sua organização podem ser avisadas automaticamente da mudança de um preço. Esta notificação requer que o recipiente verifique e aprove ou rejeite os preços alterados. Os preços são criados como dependentes de aprovação e não são usados em pedidos até que o processo de aprovação esteja concluído. As aprovações de preços são encaminhadas através do sistema de Gerenciamento de Workflow Empresarial da J.D. Edwards.

Os preços a seguir são encaminhados através do processo de aprovação de preços:

- Preços Base (para vendas)
- Detalhes de Ajuste
- Variáveis de Preço
- Fórmulas de Preço
- Limites de Bonificação

As aprovações de preços foram projetadas visando o uso conjunto com as programações e demarcações de preços da área de vendas, mas não estão disponíveis para a demarcação de preços de fornecedores ou para a Demarcação Avançada de Preços para Compras. Quando os preços são aprovados, eles são colocados à disposição de programas de entrada de pedidos. Quando os preços são rejeitados, eles não são usados em nenhum pedido.

As aprovações de preços são um recurso adicional dos sistemas Gerenciamento de Pedidos de Vendas e Demarcação Avançada de Preços. O processo deve ser ativado em Constantes de Demarcação de Preços e é aplicado em todo o sistema.

Observação

Os programas em lote de manutenção de preços não ativam o processo de workflow. Os preços criados por estes programas são aprovados automaticamente.

Instruções Preliminares

- ☐ Ative a opção Exigir Aprovação de Preços na tela Constantes da Demarcação de Preços.
- ☐ Execute o programa de Conversão de Aprovações de Preços (R45210) para assegurar que todos os preços existentes permaneçam no sistema.

Ativação de Preços Pré-existent

Você precisa converter os preços e ajustes pré-existent usando o programa Conversão de Aprovações de Preços (R45210), se a opção Exigir Aprovação de Preços estiver ativada nas Constantes da Demarcação de Preços.

A execução do programa Conversão de Aprovações de Preços define automaticamente todos os preços selecionados com o status de ativo. A J.D. Edwards recomenda que você execute o relatório em modo teste primeiro para validar o número de preços que serão convertidos. Depois disso, processe o relatório em modo final para converter de fato os preços. Deixe em branco a seleção de dados para que todos os preços sejam convertidos.

Atenção

Execute este programa para que seus preços se tornem ativos. O sistema assumirá todos os preços pré-existent como inativos caso o programa não seja executado. Em outras palavras, seus preços pré-existent não estarão valendo.

Preços Pendentes e Preços em Uso

Todo preço inserido no sistema recebe um status de aprovação. Os códigos de status de aprovação de preços podem ser vistos nas tabelas Preço Base e Demarcação Avançada de Preços e são armazenados na tabela de códigos definidos pelo usuário 45/AS.

Os códigos de status de aprovação de preços a seguir estão disponíveis:

Aprovação pendente	Um preço novo ou alterado tem o seu status de aprovação configurado como pendente na sua criação. O código de status de aprovação para preços pendentes é 1.
Ativo	Quando todos os responsáveis pela aprovação aprovarem um preço novo ou alterado, esse preço passará a ter um status de ativo. Depois que o status muda para ativo, todas as funções de obtenção de preços passam a utilizar o preço novo. Os únicos preços que são utilizados em pedidos são os que têm status ativo. Os preços com outros status são ignorados. Um campo de status de aprovação em branco significa uma alteração de preço ativo.
Rejeitado	Se um preço for rejeitado por qualquer responsável pela aprovação, seu status muda para rejeitado e ele não é aplicado a nenhum pedido. Além disso, uma mensagem de workflow é enviada ao originador da alteração de preço para notificá-lo. O código de status de aprovação para preços rejeitados é 2.
Exclusão pendente	Os preços podem ser removidos do sistema por uma função de exclusão. Os preços com status de Exclusão Pendente permanecem ativos até que a solicitação de exclusão tenha sido aprovada. Quando a exclusão é aprovada, o preço é marcado como cancelado.
Substituído	Se uma alteração de preço se torna ativa e substitui um preço existente, o preço original é marcado como substituído e retirado de uso.

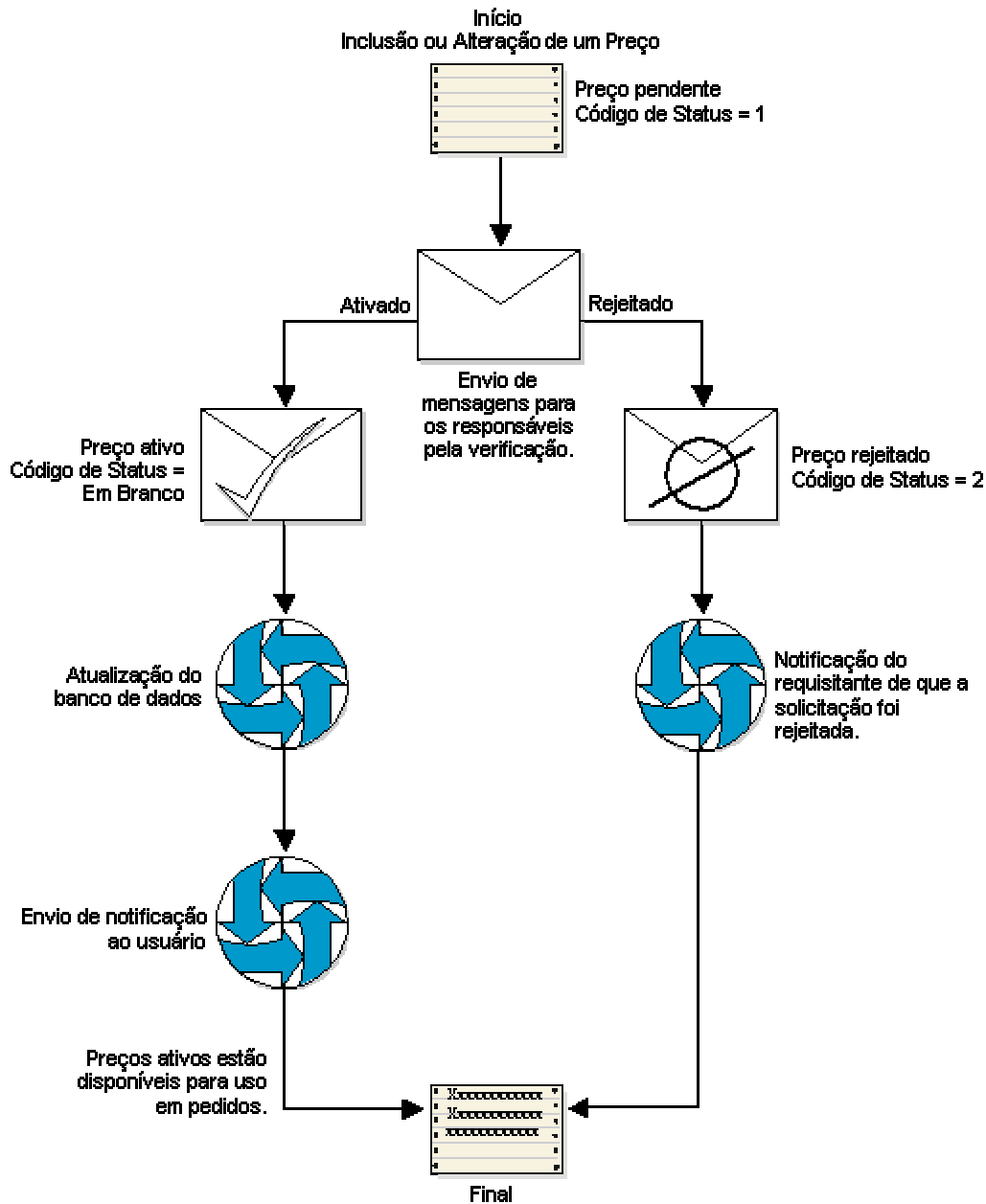
Workflow de Aprovação de Preços

Depois que o processo de Aprovação de Preços é ativado, o sistema pode detectar quando um usuário modifica um preço base ou uma programação de ajuste. Quando é detectada uma alteração de preços, o processo de workflow encaminha automaticamente uma mensagem às pessoas responsáveis por sua aprovação ou rejeição.

Quando um usuário cria ou modifica um preço, o sistema exibe uma mensagem que o informa de que o preço foi submetido à aprovação. O sistema não aplica os preços novos ou alterados em pedidos até que tenham sido aprovados por todos os responsáveis pela aprovação.

O gráfico a seguir ilustra o processo a que são submetidos os preços novos ou alterados durante o processo de workflow:

Workflow Modelo da Aprovação de Preços



O processo de aprovação de preços não altera o preço original separadamente do preço novo ou alterado. Este processo permite o uso do preço atual até a aprovação do preço alterado.

Por exemplo, se um item precisa ser alterado para o próximo período promocional, você pode alterá-lo nas telas Revisão de Preços Base ou Revisão de Detalhes de Ajustes de

Preços e clicar em OK. Ao consultar o mesmo preço novamente, dois preços existirão: o preço base ativo original e o novo preço pendente.

Pode haver mais de um preço para o mesmo período. Os preços existentes no sistema no momento em que a opção Exigir Aprovação de Preços é ativada são automaticamente aprovados. Todos os códigos de status para preços pré-existentes serão colocados em código de status ativo, em branco.

Consulte também

- ❑ *Criação de Processos de Workflow* no manual *Gerenciamento de Workflow Empresarial* para obter informações adicionais sobre o processo de Workflow

Verificação de Solicitações de Aprovação

A pessoa que avalia a alteração (o responsável pela aprovação) recebe uma mensagem no Gerenciador de Filas de Empregados ou no programa Aprovação Rápida de Preços (P450303). A mensagem indica que o preço está aguardando aprovação.

Gerenciador de Filas de Empregados

Para aprovar ou rejeitar uma mudança de preço no Gerenciador de Filas de Empregados, o responsável pela aprovação clica na mensagem "O Ajuste de Preços foi Alterado" e em seguida clica no ícone de Aprovação de Workflow. Aparece uma tela para o responsável pela aprovação aprovar ou rejeitar a mensagem. Esta tela também permite que o responsável pela aprovação adicione informações adicionais sobre a ação de aprovação ou rejeição para fins de auditoria.

Se o responsável pela aprovação rejeita o preço, o sistema retira a mensagem da fila, o que finaliza a atividade de workflow. O sistema guarda a informação original de preço e envia uma mensagem para o originador informando da rejeição. Se o responsável pela aprovação aprovar o preço, o sistema atualiza o banco de dados com o novo preço e desativa todos os preços usados anteriormente.

Neste ponto, o sistema de workflow envia uma mensagem ao requisitante do preço novo ou alteração informando-o de que o preço foi aprovado.

Aprovação Rápida de Preços

A Aprovação Rápida de Preços é uma alternativa ao Gerenciador de Filas de Empregados e agiliza o processo de aprovação. Utilize a Aprovação Rápida de Preços para aprovar mais de um preço de uma só vez. Quando um responsável pela aprovação acessa a Aprovação Rápida de Preços, todas as mensagens para um certo responsável pela aprovação aparecem, de forma a permitir a aprovação ou rejeição coletiva, dando condições para que um grande número de alterações de preços possa ser aprovado de uma forma mais rápida.

O programa Aprovação Rápida de Preços pode ser acessado no menu Operações Avançadas (G423114). No programa Aprovação Rápida de Preços, você pode aprovar ou rejeitar cada alteração de preços. Para aprovar ou rejeitar uma alteração de preços, digite o status de aprovação diretamente na linha da grade ou destaque uma ou mais linhas e selecione Aprovar ou Rejeitar no menu Linha.

Você também pode exibir o histórico de preços e outras informações adicionais sobre a alteração de um preço selecionando Detalhes no menu Linha. Além disso, configure uma opção de processamento para carregar os códigos de aprovação ao entrar no programa.

Revisão da Configuração de Workflow

O processo de aprovação está configurado para enviar todas as mensagens para uma lista de distribuição pré-definida (4548 - Aprovação de Preços) na tela Revisão de Grupo no sistema de Gerenciamento de Workflow. Esta lista de distribuição pode ser modificada para incluir os números de identificação dos empregados que aprovam as alterações de preço.

As listas de distribuição são configuradas para agrupar os responsáveis pela aprovação em categorias para o processamento do roteiro da aprovação de preços. No sistema Gerenciamento de Workflow, você usa a tela Acesso a Listas de Distribuição (P02150) para adicionar pais de listas de distribuição (como gerentes, por exemplo) e para adicionar filhos (como empregados que trabalham para aquele gerente) àqueles pais.

Ao usar listas de distribuição de workflow, observe o seguinte:

- Certifique-se de que todos os membros da lista de distribuição foram digitados no Cadastro Geral. Você deve também incluir o número de identificação da lista no Cadastro Geral, antes de configurar a sua estrutura.
- Compreenda as duas estruturas em que se pode configurar listas de distribuição.

Pode ser necessário substituir o processo de aprovação de uma mensagem se um recipiente de um nível mais baixo não responder a essa mensagem.

Observe que a opção Substituir é ativada se uma das seguintes condições existir:

- O responsável pela aprovação existe no Cadastro Geral.
- O responsável pela aprovação é um membro de um grupo de nível mais alto que o destinatário original da mensagem.
- A mensagem não foi aberta.
- A mensagem tem um atalho ativo.

Observação

O identificador do processo de aprovação de preços da J.D. Edwards é JDEPRAPPR.

Consulte também

Consulte os tópicos a seguir no manual *Gerenciamento do Workflow Empresarial* para obter informações sobre a revisão de atividades de um processo, revisão de anexos de uma atividade e sobre as estruturas onde as listas de distribuição podem ser configuradas:

- ❑ *Monitoramento das Atividades do Processo*
- ❑ *Listas de Distribuição*
- ❑ *Configuração de Listas de Distribuição*

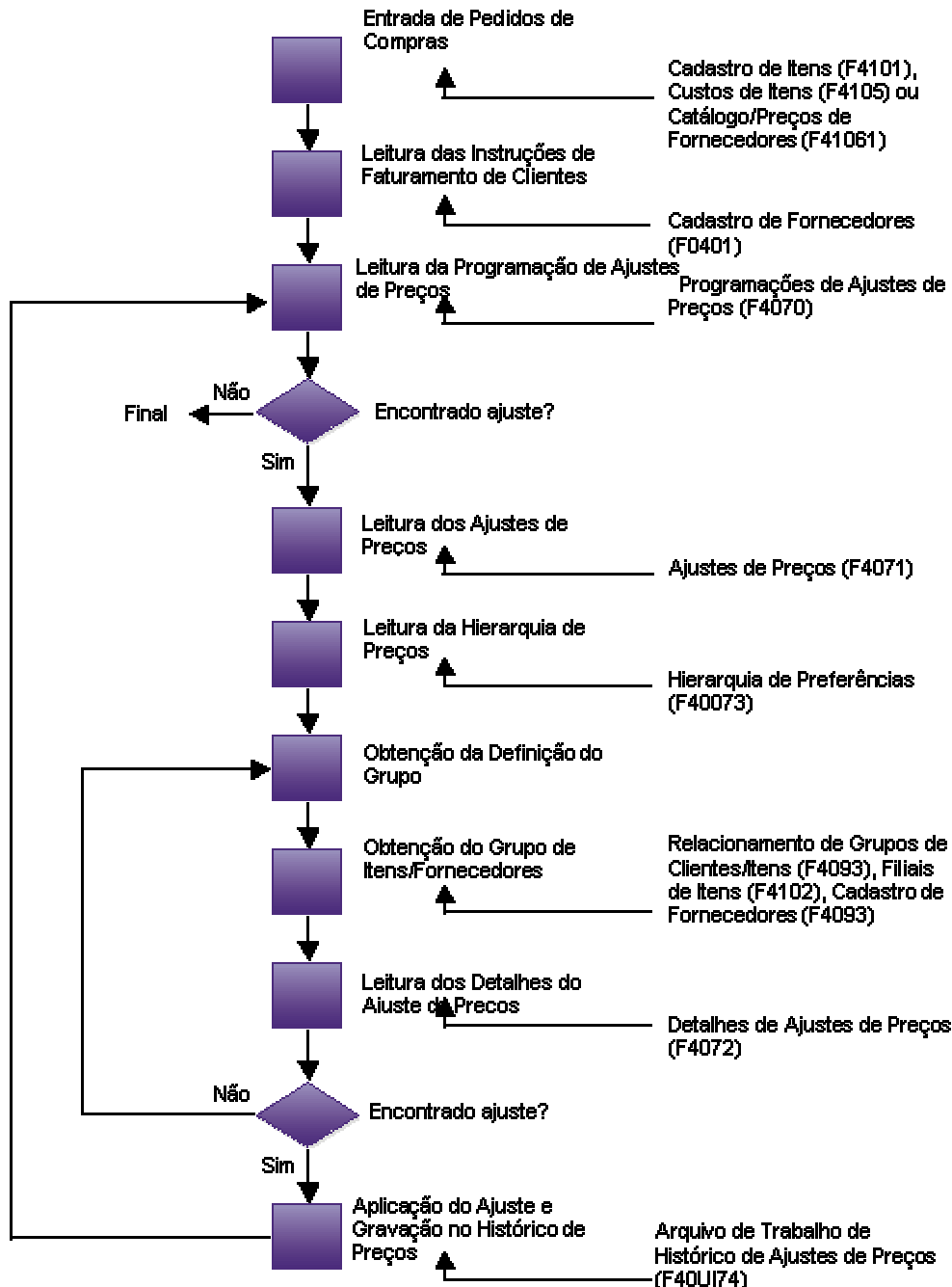
Conceitos Básicos da Demarcação de Preços em Compras

Quando você insere um pedido de compras, o sistema obtém o custo unitário do item usando características como filial/fábrica, fornecedor, quantidade e o item. O sistema deve obter o custo unitário do item antes de processar qualquer tipo de ajuste de preço avançado no pedido de compras. Dependendo do nível do preço de compra, o sistema obtém o custo

unitário na tabela Catálogo/Preços de Fornecedores (F41061) ou na tabela Razão de Custos (F4105). Depois de obter o custo unitário, o sistema verifica se a opção Demarcação Avançada de Preços está ativada. Se estiver, o sistema ignora os ajustes de preços padrão configurados no sistema Compras e procura, no sistema Demarcação Avançada de Preços, pelas programações e ajustes aplicáveis.

O gráfico a seguir ilustra a forma como o sistema calcula os preços para pedidos de compras:

Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços para o Sistema Compras



Verificação de Níveis de Preço de Compra

Ao inserir um item na tela Revisão do Cadastro de Itens, você deve indicar o nível do preço de compra. Este nível determina como você define o preço base para um item. O preço base é o custo unitário em um pedido de compra. O nível de preço de compra pode ser definido de uma das seguintes formas:

Fornecedor/Nível do Item	Defina um preço total para um item de um fornecedor. O sistema obtém o custo do fornecedor na tabela Catálogo/Preços de Fornecedores (F41061).
Fornecedor/Nível de Item/Filial	Configure preços diferentes para cada combinação de item, filial e fornecedor. O sistema obtém o custo do fornecedor na tabela Catálogo/Preços de Fornecedores (F41061).
Nível de Custo de Estoque	Configure o custo de acordo com o nível do custo de estoque e com o método de custeio de compras que você especificou para o item. O sistema obtém o custo de estoque na tabela Razão de Custos (F4105). Se não forem configurados preços para fornecedores, o sistema usa o custo de estoque como o valor predeterminado para o pedido de compras.

Consulte também

- ❑ *Entrada de Informações de Preços de Vendas* no manual *Gerenciamento de Estoque* para obter informações sobre a configuração da demarcação de preços nos níveis de item, item/filial ou item/filial/local

Verificação de Custo de Estoque

Você precisa especificar o método de custeio a ser utilizado pelo sistema para determinar o custo de um item para:

- Vendas e custos de mercadorias vendidas
- Pedidos de compras

Por exemplo, você pode utilizar o método de custeio por média ponderada para determinar o custo de mercadorias vendidas para um item e o método de custeio última entrada para determinar o custo unitário do item nos pedidos de compras.

Você pode definir seus próprios métodos de custo por meio dos códigos definidos pelo usuário, embora a J.D. Edwards reserve os códigos 01 a 19. O sistema fornece os oito métodos de custeio predefinidos a seguir:

- Última Entrada
- Média Ponderada
- Histórico
- Atual
- Futuro
- Lote

- Padrão
- Compras - Custo Base sem Adições

Defina os custos de um item inserindo um valor para cada método de custo. Quando se verificam os custos para o item, o sistema exibe somente aqueles métodos para os quais foi digitado um valor.

Se você não digitar o custo de um item para os métodos de custo atribuídos para vendas, estoque ou compras, o sistema exibirá uma mensagem de aviso. Se o aviso for ignorado, o sistema atribui um custo zero para o método de custo.

Consulte também

- ❑ *Entrada de Informações de Custo de Itens* no manual *Gerenciamento de Estoque* para obter informações sobre custos de estoque

Obtenção de Preços de Fornecedores

Você pode definir preços para um item com base no fornecedor do qual comprou este item. Depois disso, quando você inserir um pedido de compras, o sistema obterá o custo unitário do item de acordo com seu fornecedor. Você precisa configurar os níveis dos preços de compra para que o sistema obtenha os custos unitários para os pedidos de compras com base nos fornecedores. Para utilizar os preços de fornecedores no nível de filial/fábrica, você deve inserir uma filial/fábrica ao incluir um item em um catálogo. Você pode inserir uma filial/fábrica diferente para cada item de um catálogo.

Um catálogo é um grupo de itens com um preço para cada item. Cada catálogo é exclusivo de um fornecedor. É necessário digitar os preços do fornecedor por catálogo. Você pode inserir todos os itens comprados de um fornecedor em um catálogo ou pode criar diversos catálogos para classificar os itens do fornecedor por alterações sazonais, linhas de produtos diferentes e assim por diante. Você pode inserir o mesmo item com preços diferentes em vários catálogos, com diferentes datas de vigência para cada preço. Além disso, é possível especificar quebras de preço com base na quantidade comprada.

Se você digitar os preços de itens para um fornecedor sem especificar o nome de um catálogo, o sistema automaticamente criará um catálogo predeterminado para o fornecedor. Utilize os catálogos predeterminados se estiver planejando manter somente um catálogo para cada fornecedor. Quando você insere um item em um pedido de compras, o sistema pesquisa os catálogos dos fornecedores para obter um custo unitário. Ele pesquisa primeiramente, caso exista, o catálogo predeterminado e, em seguida, todos os catálogos em ordem alfabética. O sistema, após localizar um custo unitário, verifica as datas de vigência. Caso a data atual esteja na faixa de datas de vigência, o sistema insere o custo unitário no pedido de compras.

Consulte também

- ❑ *Configuração de Informações de Fornecedores e de Itens* no manual *Compras* para obter informações sobre preços de fornecedores

Bancada de Demarcação de Preços

Você pode utilizar o programa Bancada de Demarcação de Preços (P45501) para visualizar uma variedade de informações de demarcação de preços em uma única tela. Você pode localizar todos os cenários e situações de demarcação de preços, o que simplifica a

manutenção da estrutura de demarcação de preços e reduz o número de consultas para o cliente. Pode também gerar consultas que tem foco nas estruturas de demarcação de preços com as seguintes perspectivas:

- Cliente
- Grupo de Clientes
- Item
- Grupo de Itens
- Ajuste

Depois de determinar a perspectiva a ser utilizada, você pode gerar uma nova consulta, visualizar os detalhes de uma consulta existente, gerar novamente uma consulta existente ou excluir uma consulta. Depois de gerar uma consulta para um conjunto de registros, você pode simplificar a modificação dos ajustes acessando os preços e ajustes. Pode também validar imediatamente as alterações na estrutura da demarcação de preços. Dependendo dos critérios de consulta, os seguintes programas e opções estão disponíveis:

- Definição de Ajustes de Preços (P4071)
- Revisão de Detalhes de Ajustes (P4072)
- Revisão Global de Ajustes de Preços (P45550)
- Revisão de Códigos de Categoria
- Grupo de Clientes em Aberto
- Grupo de Itens em Aberto

O código definido pelo usuário Foco (45/FO) é utilizado para especificar os tipos de registro a serem exibidos. Esse valor também determina a formatação e o conteúdo das colunas e linhas da área de detalhe e como o processo de solução antecipada deve funcionar.

O sistema utiliza as seguintes tabelas para processar as informações da bancada de demarcação de preços:

- Cabeçalhos de Consultas da Bancada de Demarcação de Preços (F4510)
- Visualização da Estrutura de Demarcação de Preços (F4511W)

Geração de Consultas à Demarcação de Preços

Quando você gera uma consulta à demarcação de preços na tela Painel de Controle, o sistema determina se há alguma outra consulta existente que possua os mesmos parâmetros. Se houver, o sistema exibirá uma tela que pergunta se a consulta existente deve ser substituída. Se o sistema encontrar uma consulta à demarcação de preços na fila de processamento, ele exibirá uma mensagem de erro e não executará o programa Soluções Antecipadas da Bancada de Demarcação de Preços (R45502). Se o sistema determinar que a consulta à demarcação de preços não existe ou se você solicitar que a consulta existente seja substituída, ele executará o programa Soluções Antecipadas da Bancada de Demarcação de Preços (R45502) para gerar a consulta à demarcação de preços.

Enquanto o sistema gera a consulta à demarcação de preços, você pode continuar utilizando o programa Bancada de Demarcação de Preços (P45501) para efetuar outras consultas. A geração de uma consulta à demarcação de preços pode levar algum tempo, dependendo de quantos registros estão relacionados a essa consulta.

► Geração de uma consulta à demarcação de preços

No menu Consultas de Demarcação de Preços (G423113), selecione Bancada de Demarcação de Preços.

1. Na tela Acesso a Consulta de Bancada de Preço, clique em Incluir.
2. Em Painel de Controle, preencha o campo a seguir:
 - Foco em

O sistema exibe diferentes campos de acordo com o valor especificado no campo Foco Em. É necessário sair do campo para atualizar a exibição.

3. Se você especificou 01 (Cliente) no campo Foco Em, preencha o seguinte campo:
 - Número do Cadastro Geral

4. Se você especificou 03 (Grupo de Clientes) no campo Foco Em, preencha o seguinte campo:
 - Grupo de Preços do Cliente

5. Se você especificou 05 (Item) no campo Foco Em, preencha o seguinte campo:
 - Nº Item - Formato Desconhecido Inserido

6. Se você especificou 06 (Grupo de Itens) no campo Foco Em, preencha o seguinte campo:
 - Grupo de Preços do Item

7. Se você especificou 08 (Detalhes de Ajustes) no campo Foco Em, preencha o seguinte campo:
 - Nome do Ajuste de Preço

8. Dependendo do valor que você especificou no campo Foco Em, preencha os seguintes campos opcionais, se forem exibidos:

- Cia

If Line of Business processing is activated for the system, then customers may have different sets of category codes set up for different companies. If you enter a company in this field, the system uses the customer category codes for the company to determine matches by customer group. If you enter no company, the system uses company 00000 as the default company.

- Filial/Fábrica

Each item-branch record can have a different set of category codes. If you enter a branch/plant, then the system uses the item category codes for that branch/plant to determine matches by item group. If you do not enter a branch/plant, the system searches all branch/plants. This search may cause your query to take much longer to process, especially for item group queries. For this reason, J.D. Edwards recommends that you enter a branch/plant.

Note

You use the Company and Branch/Plant fields only to determine which set of category codes to use when determining Item Group or Customer Group matches. These fields do not act as filters for the results.

9. Selecione Execução no menu Tela.
10. Na tela Destino de Saída do Relatório, selecione o destino do relatório e clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Foco em	Código definido pelo usuário (45/FO) usado pelo sistema para selecionar registros de demarcação de preço a serem exibidos na bancada de demarcação de preços. Por exemplo, o sistema pode exibir registros de preço por cliente ou por grupo de clientes.

Visualização dos Resultados da Consulta à Demarcação de Preços

Você pode visualizar os registros da consulta utilizando o programa Bancada de Demarcação de Preços (P45501). O sistema exibe os detalhes das consultas de acordo com o valor do campo Foco Em especificado para a consulta. Por exemplo, uma consulta 01 (Cliente) tem opções para visualizar somente os registros de detalhes que têm referências explícitas ao número do cliente, para visualizar somente os que têm referências implícitas ao cliente ou para visualizar ambos tipos de registros. Uma consulta 03 (Grupo de Clientes) não tem essas opções. Entretanto, todas as telas de detalhes de consulta têm a opção de filtrar os registros usando a data de corte.

As telas de detalhes de consultas também têm opções de linha para todos os programas de ajuste de preços, como por exemplo Definição de Ajustes e Detalhes de Ajustes, entre outros. As opções de linha permitem que você modifique e mantenha registros de ajuste.

Observação

Se você selecionar uma consulta que está sendo processada, poderá não visualizar todos os registros de detalhe válidos relacionados à consulta.

O sistema armazena as informações de consultas geradas na tabela Cabeçalhos de Consultas da Bancada de Demarcação de Preços (F4510). O sistema gera os registros de detalhe quando as consultas são criadas. O sistema armazena os registros gerados na tabela Visualização da Estrutura de Demarcação de Preços (F4511W).

► Visualização dos resultados de uma consulta à demarcação de preços

No menu Consultas de Demarcação de Preços (G423113), selecione Bancada de Demarcação de Preços.

1. Na tela Acesso a Consultas de Bancada de Preços, localize e selecione uma consulta à demarcação de preços existente e clique em Selecionar.

Observação

O sistema exibe uma tela diferente de acordo com a consulta selecionada. Por exemplo, se você selecionar uma consulta à demarcação de preços de clientes (01), o sistema exibirá a tela Foco no Cliente. Se você selecionar um consulta de itens (05), o sistema exibirá a tela Foco no Item, e assim por diante. Depois de selecionar uma consulta à demarcação de preços, o sistema exibe os campos aplicáveis descritos nos passos a seguir.

2. Para qualquer consulta à demarcação de preços, preencha o campo a seguir para exibir os registros que estão ativos em uma data específica e clique em Procurar:
 - Data Corte
3. Para uma consulta de cliente (01) ou de item (05), clique em uma das seguintes opções para aprimorar a sua pesquisa e clique em Procurar:
 - Ref. Explíc. ao Cliente
Esta opção permite que você visualize somente os registros que tenham o número do cliente no campo Número de Cadastro.
 - Implíc. por Cl./Gr./Todos os Clientes
Esta opção permite que você visualize todos os registros, inclusive os que não têm o número do cliente no campo Número de Cadastro. Esta visualização inclui os registros de detalhe configurados para grupos de clientes (registros válidos para o cliente por terem códigos de categoria de grupo de cliente correspondentes) e todos os clientes.
 - Ambos
Os registros que fazem referência explícita ao cliente são exibidos com cores.
4. Para consultas de ajustes (08), preencha o campo opcional a seguir:
 - Nív. Hier.
5. Clique em Procurar e revise as informações na área de detalhe como necessário.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Data Corte	Este campo é utilizado para a verificação da efetividade. Digite uma data específica para exibir documentos (pedidos, listas de materiais, roteiros, tal como utilizado) que são efetivos na data ou após a mesma. A data atual do sistema é a predeterminada, mas é possível digitar qualquer data anterior ou posterior.
Nív. Hier.	Blank

Regeração de Consultas à Demarcação de Preços

Você pode regerar uma consulta concluída. Ao fazer isso, o sistema obterá as informações da consulta, excluirá a consulta existente e executará o programa em lote Solução Antecipada da Bancada de Demarcação de Preços F4511W (R45502) para regerar a consulta. É necessário clicar em Procurar para visualizar a consulta regerada. Se você regerar uma consulta antes que esta tenha sido concluída, o sistema exibirá um erro.

► Regeração de uma consulta à demarcação de preços

No menu Consultas de Demarcação de Preços (G423113), selecione Bancada de Demarcação de Preços.

1. Na tela Acesso a Consultas de Bancada de Preços, localize uma consulta à demarcação de preços existente.
2. Selecione Regeração no menu Linha.

Observação

Você também pode selecionar uma consulta à demarcação de preços e regerá-la na tela Foco, selecionando Regeração no menu Tela.

Exclusão de Consultas à Demarcação de Preços

Você pode excluir uma consulta à demarcação de preços concluída. Ao excluir uma consulta, o programa Exclusão de Detalhes de Consultas da Bancada de Demarcação de Preços F4511W (R45503) excluirá todos os registros de detalhe correspondentes a essa consulta. Se você excluir uma consulta à demarcação de preços que não foi concluída, poderá estar deixando registros órfãos na tabela Visualização da Estrutura da Demarcação de Preços (F4511W).

► Exclusão de uma consulta à demarcação de preços

No menu Consultas de Demarcação de Preços (G423113), selecione Bancada de Demarcação de Preços.

Na tela Acesso a Consultas de Bancada de Preços, clique em Procurar, selecione a consulta à demarcação de preços desejada e clique em Excluir.

Atualização Global de Registros de Ajuste de Preços

Depois de criar filtros para registros de consulta no programa Bancada de Demarcação de Preços (P45501), você pode manter e atualizar simultaneamente vários registros de ajuste de preços, assim como alterar ou copiar registros existentes para criar novos.

Utilize a tela Revisão Global de Ajustes de Preços para manipular registros de ajuste até obter os resultados de revisão desejados. Por exemplo, você utiliza a linha de substituição acima das colunas para definir novos valores para todos os registros exibidos na área de detalhe e para definir outros parâmetros para manipular como o sistema deve calcular as informações. Você pode utilizar o assistente visual para escolher o ajuste a ser aplicado a todos os registros da coluna ou para manipular informações como valores, quantidades, volumes e percentuais na tela Mecanismo de Atualização Global.

Observação

O sistema não exibe ajustes de demarcação de preços em cascata ou ajustes avançados de grupos de produtos quando é feita a atualização global dos ajustes de preços.

O sistema grava os registros de ajuste de preços na tabela Detalhes de Ajustes de Preços (F4072).

Consulte também

- ❑ *Bancada de Demarcação de Preços* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre a geração de consultas de preços

► Atualização global de registros de ajuste de preços

No menu *Consultas de Demarcação de Preços (G423113)*, selecione *Bancada de Demarcação de Preços*.

1. Efetue as etapas da geração de uma consulta à demarcação de preços.
2. Na tela *Acesso a Consultas de Bancada de Preços*, selecione o registro de consulta e clique em *Selecionar*.
3. Na tela *Foco*, clique em *Procurar*.

Observação

O sistema define o título da tela *Foco* de acordo com o valor do campo *Foco Em (UDC 45/FO)* definido na tela *Painel de Controle* quando a consulta foi criada. Por exemplo, este valor pode ser um cliente, grupo de clientes, item, grupo de itens ou um ajuste.

Além disso, dependendo do valor definido no campo *Foco Em*, o sistema exibe diferentes filtros de pesquisa na área de cabeçalho, como *Data de Início*, *Data de Vencimento*, *Nível Hierárquico* e assim por diante.

4. Para atualizar os registros globalmente, selecione *Manutenção em Escala* no menu *Tela*.

Observação

Opcionalmente, você pode acessar o menu Operações Avançadas (G423114) e selecionar Manutenção em Escala. Na Bancada de Demarcação de Preços Base, localize o agente de pesquisa e selecione Manutenção em Escala no menu Tela.

PeopleSoft®

Revisão Global de Ajustes de Preço

OK Procurar Cancelar Tela Ferramentas

Atual. Som. da Grade Nome Ag. de Pesq.

Atual. Grade Nome da Tabela

☒ Atual. Registros
☐ Cópia de Reg.

Registros 1 - 10 Customizar Grade

Tipo de Atual.	Valor de Fator	M G	Grupo Item	Grupo Cliente	Detalhe Pedido	Nº de Ped.	UM	UM V. F.	Ind. Pr. Qt. Parc.	Id. Grupo Prod. Pai	Cód. Moeda
	2,0000- N	N					0		1		0
	4,0000- N	N					0		1		0
	1,0000- N	N					0		1		0
	3,0000- N	N					0		1		0
	2,0000- N	N					0		1		0
	4,0000- N	N					0		1		0
	3,0000- N	N					0		1		0
	5,0000- N	N					0		1		0
	2,0000- N	N					0		1		0
	3,0000- N	N					0		1		0

5. Na tela Revisão Global de Ajustes de Preços, preencha como necessário os campos a seguir:

- Nome Ajuste
- Nº Curto do Item
- 2º Número do Item
- Nº Cad. Geral
- Cód. Md.
- UM
- Tipo de Atual. Qtd. In.
- Data de Vigência
- Data de Vcto
- C B
- Método Custeio

- Nome da Fórmula
 - Tipo de Atual. Valor de Fator
 - M G
 - Grupo Item
 - Grupo Cliente
 - Detalhe Pedido
 - N° de Ped.
 - UM
 - UM V. F.
 - Ind. Pr. Qt. Parc.
 - Id. Grupo Prod. Pai
 - Cód. Moeda
6. Para especificar o tipo de atualização a ser aplicado às quantidades e valores numéricos, preencha o campo a seguir:
- Valor Fat.Num.
7. Na tela Mecanismo de Atualização Global, clique em uma das seguintes opções:
- Subst. de Valor (\$)
 - Incluir Porc. (%)
 - Valor Adicional (A)
8. Preencha o campo a seguir e clique em OK:
- Valor do Fator
9. Na tela Revisão Global de Ajustes de Preços, clique em Atualizar Grade para atualizar a tela com os novos valores.

Observação

Para retornar aos valores exibidos anteriormente na grade, clique em Atualizar Grade.

10. Para atualizar os registros, clique na seguinte opção.
- Atual. Registros
11. Para copiar os registros, clique na seguinte opção.
- Cópia de Reg.
12. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Tipo de Atual. Qtd. In.	<p>Código que indica o tipo de atualização global a ser aplicada pelo sistema aos preços na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). Os valores válidos são:</p> <p>A = Valor Adicional \$ = Valor de substituição % = Porcentagem</p>
C B	<p>Um código que especifica como o sistema utiliza o valor do fator para calcular o ajuste ou a programação de penalidade. O campo Código Básico opera em conjunto com o campo Valor do Fator. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Multiplicar o preço base pelo valor de fator. O preço ajustado é uma porcentagem do preço básico. 2 = Multiplicar o preço líquido atual pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do preço líquido atual. 3 = Multiplicar o custo do item pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual. 4 = Somar o valor de fator ao custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual.</p> <p>Observação: Se você utilizar os códigos básicos 3 ou 4, identifique o custo do item que deseja utilizar no cálculo no campo Método de Custo (LEDG) na área de detalhe da tela Detalhe de Ajuste de Preços.</p> <p>5 = Ajustar o preço base pelo valor de fator. Se o valor for positivo, ele aumenta o preço por este valor; se o valor for negativo, ele abaixa o preço por este valor. 6 = Usar o valor de ajuste da tabela de variáveis. Especifique a tabela variável no campo Valor do Fator. 7 = Usar a fórmula para calcular o ajuste. Especifique o nome da fórmula no campo Valor do Fator. 8 = Usar um programa definido pelo usuário, customizado, para calcular o ajuste. Especifique a Identificação do programa no campo Biblioteca de Objetos.</p> <p>Observação: Se você definir um ajuste que usa um programa específico, precisa ter desenvolvido o programa para este fim e precisa estar preparado para dar suporte a ele. A J.D. Edwards não é responsável por fornecer ou dar suporte programas específicos que você tenha desenvolvidos.</p> <p>9 = Calcular o ajuste de forma que o preço unitário resultante tenha uma margem de lucro bruta igual ao valor de fator. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual ou para um ajuste de demarcação de preço em cascata.</p> <p>Para Programações de Penalidades de Contrato, digite 5 para todas as programações de penalidades.</p>
Nome da Fórmula	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo FM) que identifica uma fórmula de preço. Todas as fórmulas de preço são armazenadas no arquivo de Fórmulas de Preço (F4076).</p>

Tipo de Atual. Valor de Fator	<p>Código que indica o tipo de atualização global a ser aplicada pelo sistema aos preços na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). Os valores válidos são:</p> <p>A = Valor Adicional \$ = Valor de substituição % = Porcentagem</p>
M G	<p>Se o ajuste de preço é associado com qualquer informação de bens grátis, este indicador será configurado para Y. Ainda, o campo de opção nas Revisões de Detalhe de Ajuste de Preço será exibido em imagem reversa para significar que o registro está associado com informação de bens grátis.</p>
Grupo Item	<p>Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item.</p> <p>Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.</p>
Grupo Cliente	<p>Um código definido pelo usuário (40/PC) que identifica um grupo de clientes. Você pode agrupar clientes com características semelhantes, tais como preços comparáveis.</p>
Detalhe Pedido	<p>Um código definido pelo usuário (40/SD) que identifica um grupo de detalhes de pedidos de compras. Utilize os grupos de detalhes de pedidos de compras para criar demarcações de preços baseadas num campo na tabela Detalhe de Pedido de Vendas (F4211).</p>
UM V. F.	<p>Código definido pelo usuário (00/UM) que especifica a unidade de medida associada ao valor de fator para um ajuste avançado de preços. Este valor é válido para ajustes que representam somente uma unidade monetária inteira. Por exemplo, você pode definir um nível de desconto de 10 DZ e um ajuste atribuirá um desconto de 1 USD por EA.</p>

Ind. Pr. Qt. Parc.	<p>Opção que indica se o sistema deve atribuir descontos a valores parciais (quantidades, pesos ou valores). Esta opção é válida somente quando você especifica um valor de fator UOM. Por exemplo, se um certo desconto for concedido por quantidades de duas dúzias ou mais, a seleção desta opção permite que o sistema atribua o ajuste a duas dúzias, 24 "cadas" ou qualquer quantidade superior. Se você deixar esta opção em branco, o sistema não concederá o desconto para quantidades parciais. Por exemplo, quando um cliente pede 30 "cadas", somente 24 "cadas" recebem o desconto. Os valores válidos são:</p> <p>Em branco = O sistema não permite valores parciais. 1 = O sistema permite valores parciais. Este é o valor predeterminado.</p>
Id. Grupo Prod. Pai	<p>Código que liga registros de conjunto de itens com demarcação de preço de exceção a um ajuste de conjunto de itens padrão.</p>
Valor Fat.Num.	<p>Um código que indica como o sistema ajusta uma linha de pedido. O valor, neste campo, atua em conjunto com o campo Base (BSCD). A maneira como você define o campo Base determina se deve ser inserido um número ou um código neste campo.</p> <p>Para o WorldSoftware, se seu código base for</p> <ul style="list-style-type: none"> 1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-. 6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Digite um código que identifique a tabela variável. 7 Você deseja usar uma fórmula para calcular o preço. Digite um código que identifique a fórmula. 8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Digite a identificação do programa. <p>Nas Programações de Penalidades do Contrato: o código básico para penalidades é cinco, digite um número como o valor do fator. A maioria das penalidades para os contratos são para um valor monetário. Para calcular a penalidade, o sistema multiplica o valor inserido por cada unidade de medida.</p> <p>Para o OneWorld, se seu código de base for</p> <ul style="list-style-type: none"> 1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-. 6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Insira o código que identifica a tabela de variáveis na coluna Nome de Fórmula. 7 Você deseja calcular uma fórmula para calcular o preço. Insira o código que identifica a fórmula na coluna Nome de Fórmula. 8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Insira a identificação do programa na coluna Nome de Fórmula.

Subst. de Valor (\$)	<p>Código que indica o tipo de atualização global a ser aplicada pelo sistema aos preços na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). Os valores válidos são:</p> <p>A = Valor Adicional \$ = Valor de substituição % = Porcentagem</p>
Incluir Porc. (%)	<p>Código que indica o tipo de atualização global a ser aplicada pelo sistema aos preços na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). Os valores válidos são:</p> <p>A = Valor Adicional \$ = Valor de substituição % = Porcentagem</p>
Valor Adicional (A)	<p>Código que indica o tipo de atualização global a ser aplicada pelo sistema aos preços na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). Os valores válidos são:</p> <p>A = Valor Adicional \$ = Valor de substituição % = Porcentagem</p>

Valor do Fator	<p>Um código que indica como o sistema ajusta uma linha de pedido. O valor, neste campo, atua em conjunto com o campo Base (BSCD). A maneira como você define o campo Base determina se deve ser inserido um número ou um código neste campo.</p> <p>Para o WorldSoftware, se seu código base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Digite um código que identifique a tabela variável.</p> <p>7 Você deseja usar uma fórmula para calcular o preço. Digite um código que identifique a fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Digite a identificação do programa.</p> <p>Nas Programações de Penalidades do Contrato: o código básico para penalidades é cinco, digite um número como o valor do fator. A maioria das penalidades para os contratos são para um valor monetário. Para calcular a penalidade, o sistema multiplica o valor inserido por cada unidade de medida.</p> <p>Para o OneWorld, se seu código de base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Insira o código que identifica a tabela de variáveis na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>7 Você deseja calcular uma fórmula para calcular o preço. Insira o código que identifica a fórmula na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Insira a identificação do programa na coluna Nome de Fórmula.</p>
-----------------------	--

Listas de Preços do Cliente

Você pode criar e manter listas de preços a clientes com base nas informações da demarcação avançada de preços e, a seguir, enviá-las aos clientes. Uma lista de preços do cliente exibe o preço base e o preço líquido do cliente de cada item em uma faixa de datas de vigência e de vencimento, assim como promoções, ofertas e outros ajustes que foram aplicados. Os ajustes da programação e os ajustes diretos de preços, se houver algum, serão incluídos nos cálculos da lista de preços.

O sistema utiliza as seguintes tabelas para processar a lista de preços do cliente:

- Cabeçalhos de Listas de Preços (F45520)
- Detalhes de Listas de Preços (F45521)
- Padrão de Níveis de Desconto de Listas de Preços (F45522)
- Padrão de Grupos de Colunas de Listas de Preços (F45523)

- Seleção de Itens de Listas de Preços (F45524)
- Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74)

Criação de Listas de Preços do Cliente

Você pode produzir diferentes listas de preços para o mesmo cliente utilizando diferentes critérios, como datas, itens ou clientes. Por exemplo, você pode gerar listas de preços para os mesmos itens e cliente, mas utilizar variações para os locais de filial ou datas. Ao criar uma lista de preços, você precisa especificar os níveis de desconto por quantidade predeterminados e as unidades de medida.

► Criação de uma lista de preços do cliente

No menu Operações Avançadas (G423114), selecione Lista de Preços do Cliente.

1. Na tela Acesso a Lista de Preços, clique em Incluir.
2. Na tela Detalhes de Lista de Preços, preencha os campos a seguir e clique em OK:
 - Cliente
 - Nome Lista Pr.
 - Descrição
 - Filial/Fábrica
3. Para especificar os itens a serem incluídos na lista de preços, clique em Seleção de Itens no menu Tela.
4. Na tela Seleção de Itens, preencha os campos a seguir e clique em OK:
 - Ag. de Pesq.
 - 2º Número Item
 - Nº Curto do Item
 - Nº Alt. do Item
5. Na tela Detalhes de Lista de Preços, selecione Nível de Desconto Predeterminado no menu Tela para definir os níveis de desconto por quantidade e as unidades de medida.
6. Na tela Padrão de Níveis de Desconto, preencha os campos a seguir e clique em OK:
 - Nív. Inicial
 - UM

Observação

Você pode substituir os níveis de desconto predeterminados especificando níveis de desconto específicos para o item.

7. Na tela Detalhes de Lista de Preços, para definir níveis de desconto específicos para o item, selecione Nível de Desconto no menu Linha.
8. Na tela Padrão de Níveis de Desconto, preencha os campos a seguir, como necessário, e clique em OK:
 - Nív. Inicial
 - UM
9. Na tela Detalhes de Lista de Preços, clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome Lista Pr.	Descrição de uma lista de preços (por exemplo, VAREJO).
Ag. de Pesq.	Um número que identifica a consulta. O nome é armazenado na tabela Detalhes de Diretivas de Agente de Pesquisa (F45511).

► Criação do shell de listas de preços

No menu *Operações Avançadas (G423114)*, selecione *Lista de Preços do Cliente*.

1. Na tela Acesso a Lista de Preços, localize e selecione a lista de preços do cliente e, em seguida, clique em Selecionar.

PeopleSoft®

Det. de Lista de Preços

OK Procurar Excluir Cancelar Tela Linha Ferramentas

Cliente: 4242 Capital System Id. Lista de Pr.: 1000 SP 00001 Nome Lista Pr.: BIKE Descrição: Bikes Data de: 01/01/05 Data de Vigência: 31/12/05 Data de Vcto:	Progr.: NATIONAL National Pricing Filial/Fábrica: 30 Eastern Distribution Center Cond. de Pgto: Net 30 Days Instrum. de Pgto: Default (A/R & A/P) Moeda: USD U.S. Dollar Preço com Base na UM Transação
---	--

	Nº do Item	Descrição Item	Data de Corte	Nív. Inicial	UM	Preço de Lista	Ajustes	Preço Un. Liq.
<input checked="" type="checkbox"/>	210	Mountain Bike, Red	01/01/05	1	EA	798,00	15,96-	
<input type="checkbox"/>	220	Touring Bike, Red	01/01/05	25	EA	798,00	15,96-	
<input checked="" type="checkbox"/>	220	Touring Bike, Red	01/01/05	1	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	220	Touring Bike, Red	01/01/05	25	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	221	Touring Bike, Blue	01/01/05	1	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	221	Touring Bike, Blue	01/01/05	25	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	222	Touring Bike, Green	01/01/05	1	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	222	Touring Bike, Green	01/01/05	25	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	230	Youth Sport Bike	01/01/05	1	EA	145,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	230	Youth Sport Bike	01/01/05	25	EA	145,00		

Customizar Grade

2. Na tela Detalhes de Lista de Preços, selecione Criação no menu Tela.

Você pode aprimorar a criação excluindo linhas, se necessário. O sistema utiliza cores para diferenciar as linhas para fique mais fácil sua leitura.

Consulte também

- ❑ *Especificação de Grupos de Listas de Preços para Ajustes* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre padrões de colunas de listas de preços

Especificação de Grupos de Listas de Preços para Ajustes

Os preços podem ser agrupados em categorias que representam descontos, promoções, impostos ou frete. Ao criar uma lista de preços, você precisa especificar os níveis de desconto por quantidade predeterminados e as unidades de medida. Você pode especificar padrões de colunas para agrupar ajustes e especificar se o valor de ajuste deve ser totalizado pelos grupos selecionados na impressão ou exibição de uma lista de preços. Você pode agrupar e exibir os ajustes em até cinco colunas.

► Especificação de Grupos de Listas de Preços para Ajustes

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, localize e selecione o tipo de ajuste e clique em Selecionar.
2. Na tela Definição de Ajuste de Preços, clique na guia Opções Adicionais.
3. Preencha os campos a seguir e clique em OK:
 - Gr. Lista Pr.
 - Excl. da Lista de Preços

Observação

Se você não especificar um grupo de listas de preços e não selecionar a opção Excluir da Lista de Preços, o ajuste será exibido na coluna de ajuste predeterminada (coluna 1) da lista de preços.

Descrição dos Campos

Descrição

Gr. Lista Pr.

Glossário

Código que identifica um grupo de ajustes de preço em uma lista de preços. Por exemplo, os ajustes de preço podem ser agrupados em categorias que representam descontos, promoções, impostos ou frete. Quando você configurar uma lista de preços, poderá definir que colunas serão exibidas na lista. A tela Padrão de Coluna de Preço de Lista (W45520E) determina que nomes de grupo de preço de lista serão exibidos em cada coluna definida pelo usuário.

Excl. da Lista de Preços

Opção que especifica se deve ser excluído o ajuste de preço no programa Preço de Lista (P45520).

Ativada = Excluir o ajuste de preço.

Off (Desativada) = Incluir o ajuste de preço.

► Criação de grupos de ajustes de listas de preços com padrões de colunas

No menu *Operações Avançadas (G423114)*, selecione *Lista de Preços do Cliente*.

1. Na tela *Acesso a Lista de Preços*, localize e selecione a lista de preços do cliente e, em seguida, clique em *Selecionar*.
2. Na tela *Detalhes de Lista de Preços*, para especificar como o sistema exibe as colunas e os ajustes, selecione *Padrão de Coluna* no menu *Tela*.

PeopleSoft

Padrão de Colunas

OK Procurar Excluir Cancelar Ferramentas

Nome Lista Pr. BIKEACC

Id. Lista Pr. 1001 SP

Tít. Col. Miscellaneous Discounts Promotions Other

Registros 1 - 2 Customizer Grade

	Miscellaneous	Discounts	Promotions	Other
<input type="radio"/> <input checked="" type="checkbox"/>		DSC	PRO	OTH
<input type="radio"/> <input checked="" type="checkbox"/>				

3. Na tela *Padrão de Colunas*, preencha os campos a seguir e clique em *OK*:

- Tít. Col.
- Tít. Col. 2
- Tít. Col. 3
- Tít. Col. 4
- Tít. Col. 5

Se você não especificar informações de padrões de colunas, o sistema irá agrupar todos os valores de ajuste em uma coluna. Não se pode inserir valores no campo Coluna 1. O sistema utiliza este campo como a coluna predeterminada dos ajustes.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Tít. Col. 1	Título da primeira coluna definida pelo usuário na lista de preços.

Geração de Preços para Listas de Preços

Quando você gera preços para uma lista de preços, o sistema executa o programa Geração de Preços de Listas de Preços (R45522) e submete cada registro shell para que receba um preço. O sistema preenche as colunas de preços utilizando informações de ajustes da tabela Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74) e cria linhas de ajuste de preços individuais na tabela Detalhes de Listas de Preços (F45521). Você somente pode gerar preços depois de criar registros shell e se o programa Geração de Preços de Listas de Preços não foi executado em modo final.

Observação

Você não pode alterar manualmente os preços de uma lista.

O sistema não irá gerar a lista de preços se você deixar o campo Código de Moeda em branco.

► Geração de preços para listas de preços

No menu Operações Avançadas (G423114), selecione Lista de Preços do Cliente.

1. Na tela Acesso a Lista de Preços, localize e selecione a lista de preços do cliente e, em seguida, clique em Selecionar.
2. Na tela Detalhes de Lista de Preços, selecione Geração de Preços no menu Tela.
3. Especifique as informações de Seleção de Impressora e clique em OK.

Impressão de Listas de Preços do Cliente

Para imprimir uma lista de preços, o sistema executa o programa Impressão de Listas de Preços (R45524). Se você especificou padrões de coluna, o sistema imprime as colunas no relatório. Caso contrário, o sistema imprimirá a soma de todos os ajustes na coluna Valor Total dos Ajustes do relatório.

► Impressão de uma lista de preços

No menu Operações Avançadas (G423114), selecione Lista de Preços do Cliente.

1. Na tela Acesso a Lista de Preços, localize e selecione a lista de preços do cliente e, em seguida, clique em Selecionar.
2. Na tela Detalhes de Lista de Preços, selecione Impressão de Lista no menu Tela.
3. Especifique as informações de Seleção de Impressora e clique em OK.

Programações e Ajustes

Um ajuste é um conjunto de informações que descrevem um plano de demarcação de preços ou uma promoção de produtos. No Gerenciamento de Pedidos de Vendas, podem ser utilizados ajustes para monitorar promoções que são oferecidas aos clientes. Se você usa a Demarcação Avançada de Preços para Compras, pode usar os ajustes para monitorar promoções que foram oferecidas por seus fornecedores.

Depois de criar os ajustes, você pode combiná-los em programações. As programações de ajustes contêm informações necessárias para calcular os preços. Cada programação pode conter um número ilimitado de ajustes. É preciso definir o ajuste e completar os detalhes para cada um deles.

Você pode verificar detalhes de ajustes depois de defini-los. A partir dos detalhes de ajuste, você pode definir qualquer processamento especial como brindes, fórmulas de demarcação de preços ou tabelas de variáveis. A hierarquia de preços define a ordem em que o sistema usa os ajustes listados em detalhes de ajustes.

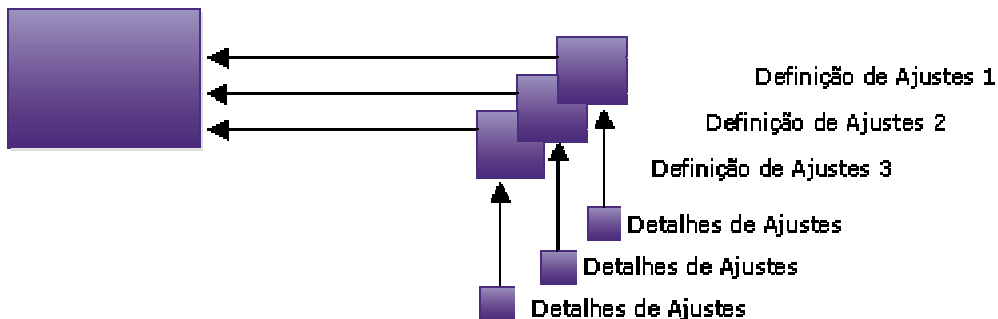
Antes que se possa incluir um ajuste em uma programação, é necessário criar uma definição de ajuste especificando:

- Uma hierarquia de preços que controle a ordem na qual o sistema pesquisa por ajustes em detalhes de ajuste.
- Se o ajuste será impresso nas faturas, se é para a remarcação de um conjunto ou de um pedido ou se é um preço de substituição com base na quantidade, valor ou peso.
- Designação da contrapartida da conta contábil por meio da utilização de Instruções para Contabilização Automática (AAIs)

O gráfico a seguir ilustra como você pode configurar uma programação a partir de diversos ajustes:

Programação de Diversos Ajustes

Programação de Ajustes



Observação

Podem ser definidos ajustes de preço obrigatórios para certos componentes de preço, como sobretaxas e impostos especiais. Um ajuste de preço pode ser obrigatório para itens específicos durante uma venda, transferência, pedido de envio direto ou para levar em conta sobretaxas ou impostos especiais. Caso uma programação de preços contenha ajustes obrigatórios que não estejam definidos para o pedido de vendas do cliente e item especificados, o sistema exibirá um erro e a linha de detalhe do pedido não será processada.

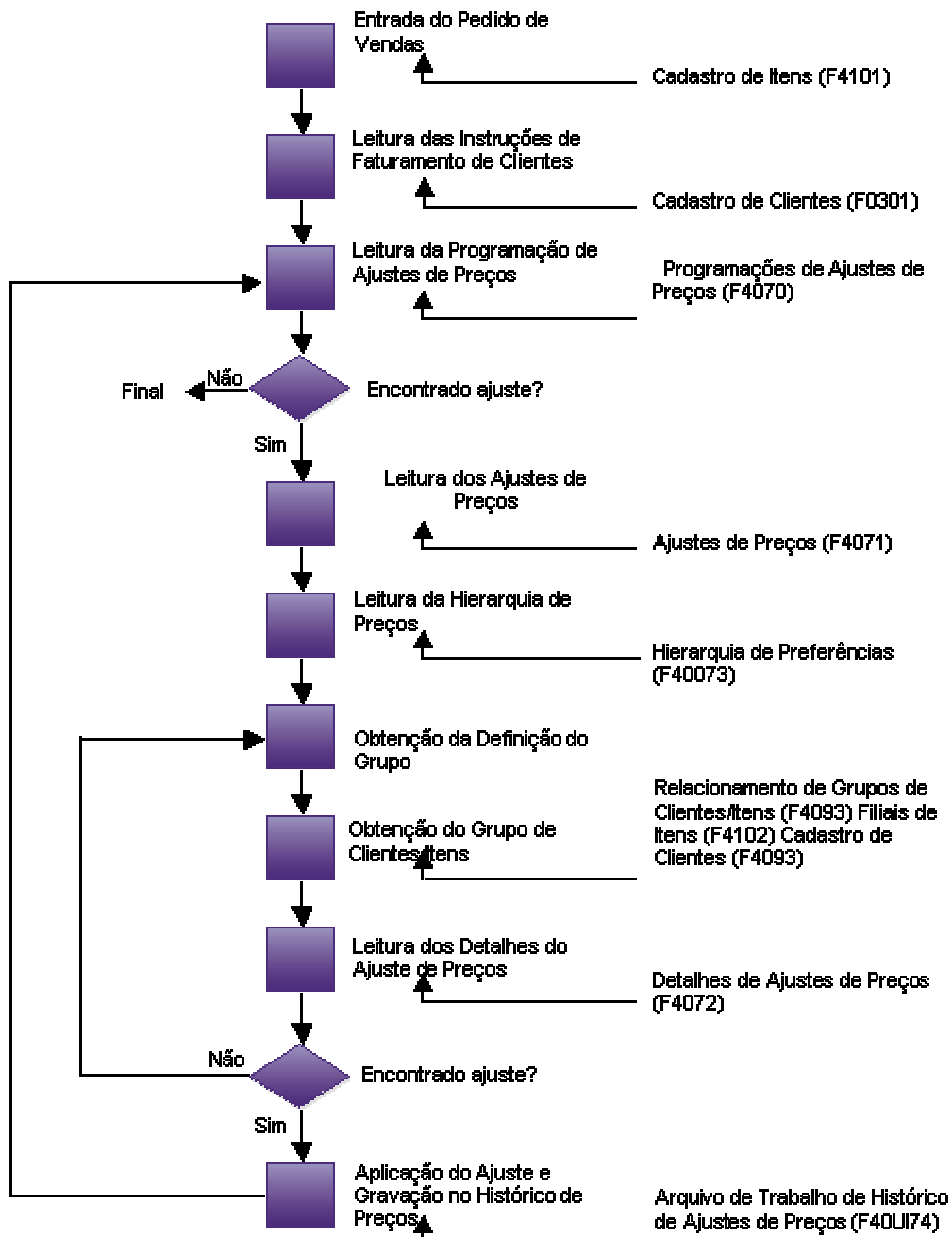
Instruções Preliminares

- ❑ Certifique-se de que os preços base estejam configurados. Consulte *Definição de Preços Base* no manual *Demarcação Avançada de Preços*.
- ❑ Certifique-se de que os preços de fornecedor ou custos de estoque estão configurados. Consulte *Definição de Preços do Fornecedor e Regras de Desconto* no manual *Compras*.

Exemplo: Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços

A utilização de ajustes de pedidos de vendas e de programações de ajustes é ilustrada no seguinte gráfico do sistema Demarcação Avançada de Preços:

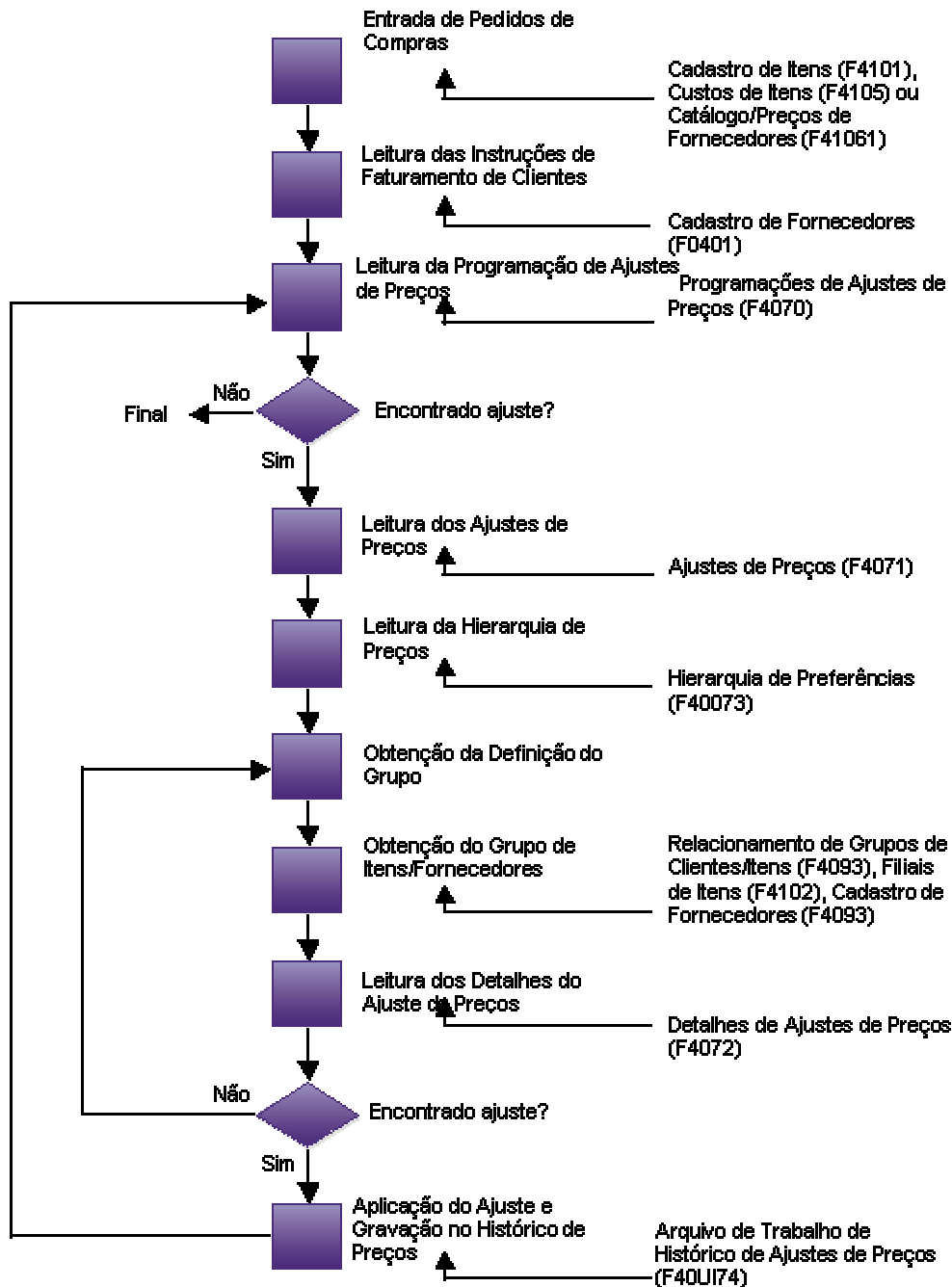
Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços



Exemplo: Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços para o Sistema Compras

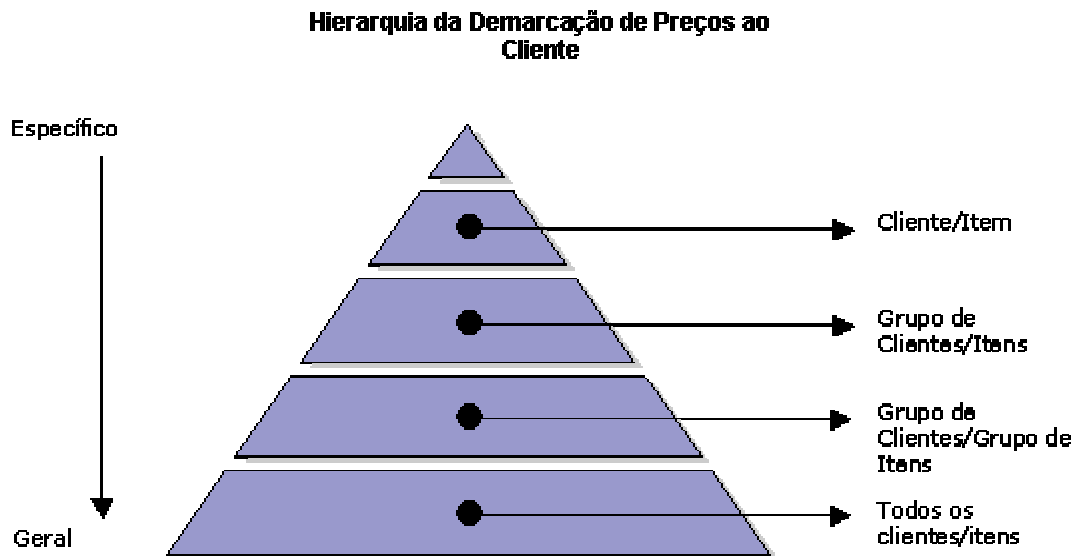
A utilização de ajustes de pedidos de compras e de programações de ajustes no sistema Compras é ilustrada no seguinte gráfico do sistema Demarcação Avançada de Preços:

Fluxo do Sistema Demarcação Avançada de Preços para o Sistema Compras



Configuração de Hierarquias da Demarcação Avançada de Preços

O sistema aplica ajustes de demarcação de preços aos pedidos de vendas na ordem determinada na hierarquia de demarcação de preços. O sistema utiliza esta estrutura de demarcação para obter os preços base e calcular os ajustes e atualizações de preços. Por esse motivo, você deve definir a hierarquia para pesquisar das combinações mais específicas para as mais genéricas.



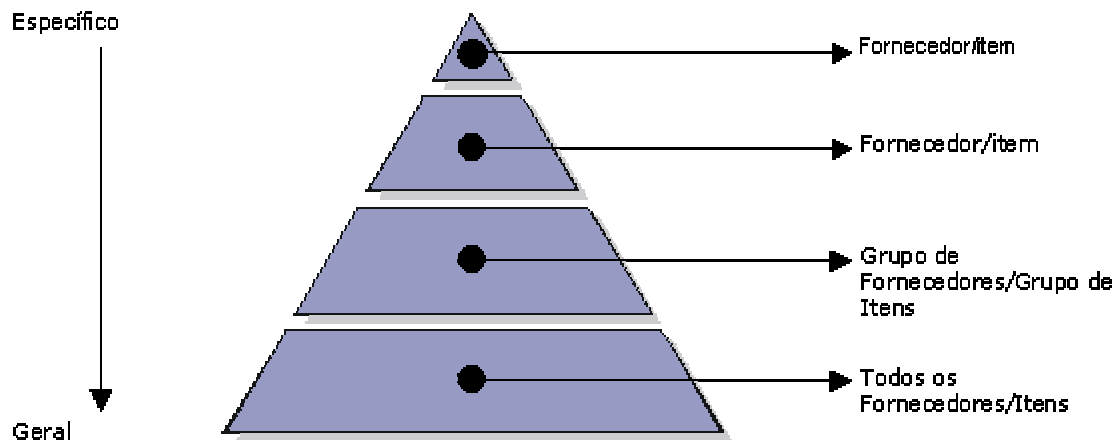
Por exemplo, no caso de uma promoção sazonal, você pode definir a sequência de modo que qualquer cliente que faça o pedido de um item receba o desconto. Contudo, se você configurar um preço ligeiramente menor para clientes com base em sua localização geográfica, poderá configurar a hierarquia de modo que o sistema pesquise primeiro a informação mais específica. Neste caso, a sequência pode ser:

- Grupo de clientes/itens
- Todos os clientes/itens

Utilização da Demarcação Avançada de Preços em Compras

Com base na hierarquia de preferências, o sistema aplica os ajustes de preço ao custo unitário no pedido de compras. O sistema utiliza esta estrutura de demarcação de preços para obter os preços unitários e calcular os ajustes e as atualizações. Você deve configurar a hierarquia para pesquisar inicialmente as combinações específicas, indo depois para as mais gerais.

Hierarquia da Demarcação de Preços de Fornecedores



Observação

Se o método de demarcação avançada de preços no sistema de Compras estiver ativo, os ajustes de pedido de compras serão inseridos da mesma maneira que os ajustes de pedidos de vendas. Contudo, o sistema processa as informações nos campos Cliente e Grupo de Clientes como Fornecedor e Grupo de Fornecedores.

Você pode configurar as hierarquias de preferência de modo que, na entrada do pedido de compras, o sistema procure primeiro por um fornecedor específico para aquele item. Se o sistema encontrar um ajuste para o fornecedor e o item, aplicará o ajuste ao custo unitário. Se não encontrar, o sistema poderá procurar por um ajuste de preço para o fornecedor específico e o grupo do item. Para a preferência hierárquica em ajustes de pedidos de compras, sua sequência pode ser:

- Fornecedor/item
- Fornecedor/grupo de itens
- Todos os fornecedores/itens

Configuração do Cadastro de Preferências

Antes de definir as hierarquias de preços, você precisa criar um registro principal, chamado de cadastro de preferências, para essa hierarquia. No caso da demarcação de preços base, você só pode usar uma hierarquia de preferências (hierarquia 51). No caso da demarcação avançada de preços, é possível criar tantas hierarquias de preferências quantas forem necessárias.

Primeiro defina a hierarquia e, em seguida, anexe-a à definição de ajuste. Você pode criar uma hierarquia para cada definição de ajuste ou você pode usar uma hierarquia para várias

definições de ajuste. A J.D. Edwards recomenda que você configure poucas hierarquias que possam ser utilizadas para diversas definições de ajuste.

Quando você utiliza o cadastro de preferências para definir o registro principal da hierarquia, os campos a seguir não se aplicam à demarcação de preços:

- Classificação da Preferência
- Número de Seqüência
- Ativar Datas de Vigência
- Ativar Quantidade Vigente

► Configuração do cadastro de preferências

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Hierarquia de Preferências.

1. Na tela Acesso a Hierarquia de Preferências, clique em Incluir para inserir uma nova hierarquia de preferência.
2. Na tela Revisão de Hierarquia de Preferências, selecione Revisão do Cadastro no menu Tela.

PeopleSoft®

Revisão do Cadastro de Preferências

OK Cancelar Ferramentas

Tipo de Prefer.

Descrição

Classificação da Preferência Miscellaneous Preferences

Nº de Seqüência

☒ Ativar Datas de Vigência

☐ Ativar Quantidade Efetiva

3. Na tela Revisão do Cadastro de Preferências, preencha os campos a seguir:

- Tipo de Prefer.
- Descrição
- Classificação da Preferência

- N° de Seqüência
4. Selecione as opções a seguir, se necessário:
 - Ativar Datas de Vigência
 - Ativar Quantidade Efetiva
 5. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Tipo de Prefer.	<p>Um código definido pelo usuário (40/PR) que identifica um tipo de preferência ou uma hierarquia de reajuste de preço.</p> <p>Na tabela de códigos definidos pelo usuário 40/PR, o valor 1 no campo Código de Gerenciamento Especial identifica uma preferência para a qual a J.D. Edwards dá suporte. Este campo é fixo para cada preferência.</p> <p>Para as Programações de Penalidades de Contrato, configure primeiramente um código definido pelo usuário PN (para penalidades). Insira este código neste campo.</p>
Descrição	Um nome ou comentário definido pelo usuário.
Classificação da Preferência	Uma classificação ou título que o sistema utiliza a fim de agrupar preferências na tela Perfil de Preferência (P4007).
N° de Seqüência	<p>No OneWorld, a seqüência na qual os usuários podem configurar a ordem na qual seus ambientes válidos são exibidos.</p> <p>No World, uma seqüência ou número de classificação que o sistema utiliza para processar registros em uma ordem definida pelo usuário.</p>
Ativar Datas de Vigência	<p>Código que indica se o sistema exibe campos de faixa de data de vigência para uma preferência. Você pode querer que o sistema exiba faixas de data de vigência se você inserir datas de vigência e quantidades em vigor para uma preferência.</p> <p>Os valores válidos são:</p> <p>Y Exibir campos de data em vigência nas telas Revisão de Perfil de Preferência para esta preferência.</p> <p>N Não exibir campos de data de vigência para esta preferência.</p>

Ativar Quantidade Efetiva

Um código que indica se você deseja usar faixas de quantidades para esta preferência. Os valores válidos são:

Y = Sim, exibir os campos Quantidade De e Quantidade Para nas telas Revisões do Perfil de Preferência (P40300 e 40300EC) para esta preferência.

N = Não, não permitir ou exibir os campos de faixa de quantidade. Os campos de quantidade vigente são campos opcionais que você pode desativar antes de configurar quaisquer registros de preferência, mas não após você ter criado registros de preferência. Se você atribuir a quantidade vigente, deve atribuir datas vigentes.

Definição da Hierarquia de Demarcação de Preços

Utilize a tela Revisão de Hierarquias de Preferências para especificar a ordem de aplicação dos ajustes de preço. Você define a ordem em que os ajustes são aplicados na tela Revisão de Hierarquia de Preferências. Esta tela contém linhas que identificam clientes e grupos de clientes, e colunas que identificam itens e grupos de itens. A sequência hierárquica é definida pelos números inseridos nas interseções das linhas e colunas. A pesquisa da demarcação de preços começa na interseção onde você digitar 1 e procura os registros definidos para aquela combinação de cliente e item. Se não forem encontrados detalhes de ajuste para aquela combinação, o sistema passará para a próxima combinação na hierarquia, identificada pelo número 2 na interseção, e assim por diante.

Como o sistema seleciona automaticamente a primeira combinação encontrada durante a pesquisa, você deve configurar primeiro o método mais específico de demarcação de preços na hierarquia, continuando até a demarcação mais geral.

Embora seja possível inserir até 21 números, você deve limitar a hierarquia a três ou quatro números. Cada número representa uma pesquisa do sistema e aumenta o tempo de processamento.

Instruções Preliminares

- ☐ Certifique-se de ter criado um registro principal para a hierarquia de preferências.

► Definição da hierarquia de demarcação de preços

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Hierarquia de Preferências.

1. Na tela Acesso a Hierarquia de Preferências, clique em Incluir.

PeopleSoft®

Revisão de Hierarquia de Preferências

OK Cancelar Tela Ferramentas

Tipo de Preferência AG Gr. Ref. Vd Cliente/Todos nºs

		Número Item	Grupo Itens	Tds. Itens
Rf. Env.	Número de Cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Grupo de Cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Rf. Vd.	Número de Cliente	1	3	<input type="text"/>
	Grupo de Cliente	2	4	<input type="text"/>
Pai	Número de Cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Grupo de Cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Todos os Clientes		5	<input type="text"/>	<input type="text"/>

2. Na tela Revisão de Hierarquia de Preferências, preencha o campo a seguir:
 - Tipo de Prefer.
3. Começando com 1, insira números nas interseções para indicar a ordem da pesquisa. Ao definir uma hierarquia da demarcação de preços, comece com 1 e não salte nenhum número.
4. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição

Tipo de Prefer.

Glossário

Um código definido pelo usuário (40/PR) que identifica um tipo de preferência ou uma hierarquia de reajuste de preço.

Na tabela de códigos definidos pelo usuário 40/PR, o valor 1 no campo Código de Gerenciamento Especial identifica uma preferência para a qual a J.D. Edwards dá suporte. Este campo é fixo para cada preferência.

Para as Programações de Penalidades de Contrato, configure primeiramente um código definido pelo usuário PN (para penalidades). Insira este código neste campo.

Configuração de Definições de Ajustes

Um ajuste é um registro que descreve uma situação especial de demarcação de preços, como um plano de demarcação de preços ou uma promoção. Para que você possa adicionar um ajuste a uma programação, você precisa criar definições de ajuste para especificar as características do ajuste. Estas características determinam o seguinte:

- A ordem em que o sistema pesquisa os preços
- Se o ajuste é impresso em faturas
- Se o ajuste é aplicado a um grupo, um pedido ou uma linha
- Se o ajuste é baseado na quantidade, valor ou peso
- Se o ajuste é um preço substituto
- A contrapartida contábil específica que direciona os lançamentos da demarcação avançada de preços às contas do razão geral, com base nas AAls
- Se o ajuste é obrigatório

Observação

Os ajustes de preços obrigatórios são definidos para os componentes de preços solicitados, tais como sobretaxas e impostos especiais. Um ajuste de preço pode ser obrigatório para itens específicos durante uma venda, transferência, pedido de envio direto ou para levar em conta sobretaxas ou impostos especiais.

Se uma programação de preços possuir um ajuste obrigatório que não tenha sido definido para um cliente e item especificados no pedido de vendas, a linha de pedido será destacada como em erro e o pedido não será aceito. Caso você receba uma mensagem de erro, verifique as informações na área de detalhe do pedido. Você pode separar o item da linha do pedido de vendas da programação de ajustes ou inserir informações para tornar o cliente qualificado para todos os ajustes, de modo a aplicar o ajuste obrigatório.

► Configuração de definições de ajustes

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preço.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Na tela Alteração de Controles de Ajustes, preencha os campos a seguir e clique em OK:
 - Nome do Ajuste
3. Na tela Definição de Ajuste de Preços, preencha os campos a seguir:
 - Tipo de Prefer.
 - Contrap. Contábil
4. Para que o ajuste seja aplicado somente a um grupo de preços específico, preencha os campos a seguir:
 - Grupo Preços Item

- Gr. Preço do Cliente
- Gr. de Det. do Pedido

Deixe estes campos em branco para configurar detalhes para outros grupos de preço.

5. Para incluir ajustes na pesquisa por ampliações nos volumes de vendas, clique na seguinte opção:
 - Aj. de Ampl. Venda
6. Para configurar um ajuste de preços obrigatório, clique na seguinte opção:
 - Ajuste Obrigatório
7. Para criar um ajuste de arredondamento, clique na opção Ajuste de Arredondamento.
8. Você pode preencher os campos adicionais na tela Definição de Ajuste de Preços, se necessário. Se você não preencher estes campos, o sistema utilizará os valores predeterminados.
9. Clique em OK para gravar a definição do ajuste.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <p>Quantidade Mínima</p> <p>Quantidade Máxima</p> <p>Abaixo da Quantidade Comprometida</p> <p>Acima da Quantidade Comprometida</p>
Hier. de Prefer.	<p>Um código definido pelo usuário (40/PR) que identifica um tipo de preferência ou uma hierarquia de reajuste de preço.</p> <p>Quando você define hierarquias de demarcação de preços, todas as tabelas são identificadas com este código. Num segundo momento, quando você criar reajustes, use este código para identificar a hierarquia que desejar que o sistema siga para este reajuste.</p>

Contrap. Contábil	<p>Um código definido pelo usuário (41/9) que identifica a contrapartida da Contabilidade Geral que o sistema utiliza quando pesquisa a conta para a qual ele contabiliza a transação. Se você não quiser especificar um código de classe, você pode inserir **** (quatro asteriscos) neste campo.</p> <p>Você pode utilizar as Instruções para Contabilização Automática (AAIs) para predefinir as classes contábeis de contrapartida automática para os sistemas Gerenciamento de Estoque, de Compras e de Pedidos de Vendas. Os códigos de classes contábeis podem ser atribuídos da seguinte forma:</p> <p>IN20 = Pedidos de Envio Direto IN60 = Pedidos de Transferência IN80 = Vendas de Estoque</p> <p>O sistema pode gerar entradas contábeis com base em uma única transação. Por exemplo, uma única venda de um item de estoque pode acionar a geração de entradas contábeis similares às seguintes:</p> <p>Vendas de Estoque (Débito) xxxxx.xx Vendas de Estoque do Contas a Receber (Crédito) xxxxx.xx Categoria de contabilização: IN80 Estoque (Débito) xxxxx.xx Custo de Mercadorias Vendidas do Estoque (Crédito) xxxxx.xx</p> <p>O sistema usa o código de classe e o tipo de documento para localizar a AAI.</p>
Gr. Preços Item	<p>Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item.</p> <p>Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.</p>
Gr. de Preço do Cliente	<p>Um código definido pelo usuário (40/PC) que identifica um grupo de clientes.</p> <p>Você pode agrupar clientes com características semelhantes, tais como preços comparáveis.</p>

Gr. de Det. do Pedido

Um código definido pelo usuário (40/SD) que identifica um grupo de detalhes de pedidos de compras. Utilize os grupos de detalhes de pedidos de compras para criar demarcações de preços baseadas num campo na tabela Detalhe de Pedido de Vendas (F4211).

--- ESPECÍFICO DA TELA ---

Se você inserir um código neste campo, o sistema usa este reajuste somente para pedidos com detalhes que correspondam aos critérios do grupo de detalhe do pedido.

Para as Programações de Penalidades de Contrato, você deveria ter configurado um código definido pelo usuário para Penalidade e definido o mesmo como um grupo de detalhe de pedido. Insira Penalidade, ou o código definido pelo usuário que define suas programações de penalidades.

Cód. Controle de Ajuste

Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:

- 1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
- 2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
- 3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.
- 4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.
- 5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.
- 6 = Imprimir o ajuste na fatura. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.
- 7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.
- 8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.

--- ESPECÍFICO DA TELA ---

Para OneWorld:

- 3 O sistema aceita o Código 3 de Controle de Ajustes somente para ajustes a nível de pedido.
- 5 O Código 5 não é aceito em OneWorld.
- 6 O sistema processa o valor de ajuste e o preço unitário separadamente, durante a atualização de vendas. Os valores são gravados em separado como entradas na Contabilidade geral e no C/R. Os ajustes são impressos na fatura.

Subconta no G/L

Código definido pelo usuário (sistema 40, tipo SI) identificando o tipo de informação que você quer que o sistema utilize para atualizar o campo Subrazão no arquivo Razão Geral (F0911), quando você utilizar este tipo de ajuste para colocar preço em um pedido de vendas.

Nível de Desconto - Qtde	<p>Código definido pelo usuário que indica como os níveis de desconto aparecem na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). O sistema suporta os quatro tipos de nível de desconto a seguir:</p> <p>Quantidade O sistema determina o reajuste atual com base na quantidade encomendada no pedido de vendas. Você pode configurar quebras de reajuste diferentes para unidades de medida diferentes.</p> <p>Peso O sistema usa o peso atribuído ao item na linha de detalhe do pedido de vendas para determinar o nível de desconto de ajuste adequado.</p> <p>Valores O sistema usa o valor total atribuído à linha de detalhe do pedido de vendas para determinar o nível de desconto de ajuste adequado. Quando a opção Câmbio de Moeda é ativada, todas as quebras de nível de valor são armazenadas e exibidas com base nos pontos decimais flutuantes do código de moedas.</p> <p>Nenhuma O sistema usa preferências avançadas para determinar o nível de desconto de ajuste adequado. Utilize esta opção se você estiver usando preferências avançadas.</p>
Substituir Preço (Y/N)	<p>Um código que indica como um ajuste afeta o preço de linha de pedido de vendas.</p> <p>No WorldSoftware, os valores válidos são:</p> <p>Y O preço de ajuste substitui o preço básico. N O ajuste é utilizado para calcular um desconto ou aumento do preço básico.</p> <p>No OneWorld, uma marca de verificação indica que o preço de substituição substitui o preço básico. Nenhuma marca de verificação indica que o ajuste é usado para calcular um desconto ou aumento no preço básico.</p> <p>Na tela Programações de Penalidades de Contratos:</p> <ul style="list-style-type: none"> o No WorldSoftware, digite N. o No OneWorld, deixe o preço de substituição sem a marca de verificação.
Alteração/Inclusão Manual (Y/N)	<p>Especifica se o tipo de ajuste pode ser adicionado manualmente ou alterado da tela de Ajuste de Preços (P4074W) quando você digitar pedidos de vendas.</p>
Id. de Prom.	<p>Nº de identificação que acompanha receita, custos e despesas para cada promoção.</p>
Contr. Exib. de Prom.	<p>Opção que especifica se o sistema deve imprimir a identificação da promoção para este ajuste na fatura ou no documento de impressão do pedido de compras.</p>

Grupo de Aj. Mut. Excl.	Código definido pelo usuário (45/AG) usado para associar as definições de ajuste aos grupos de ajuste. Você pode definir os ajustes que pertencem ao mesmo grupo de ajuste como exclusivos ativando a opção de mutuamente exclusivo. Quando a opção de mutuamente exclusivo está ativa, o sistema emite um aviso se mais de um ajuste do mesmo grupo for aplicado.
Mutuum. Exclusivo	Opção que especifica se um ajuste deve ser mutuamente exclusivo dentro do grupo de ajuste especificado. Quando você escolhe esta opção, o sistema gera um aviso quando forem aplicados mais de um ajuste para o mesmo grupo de ajuste.
Cód. de Rel. 1	Código definido pelo usuário (45/P2), que é um dos seis códigos de relatório que podem ser associados a uma definição de ajuste de preços. Utilize este código de relatório para agrupar ajustes.
Gr. Lista Pr.	Código que identifica um grupo de ajustes de preço em uma lista de preços. Por exemplo, os ajustes de preço podem ser agrupados em categorias que representam descontos, promoções, impostos ou frete. Quando você configurar uma lista de preços, poderá definir que colunas serão exibidas na lista. A tela Padrão de Coluna de Preço de Lista (W45520E) determina que nomes de grupo de preço de lista serão exibidos em cada coluna definida pelo usuário.
Excl. da Lista de Preços	Opção que especifica se deve ser excluído o ajuste de preço no programa Preço de Lista (P45520). Ativada = Excluir o ajuste de preço. Off (Desativada) = Incluir o ajuste de preço.
Aj. de Ampl. Venda	Opção que indica se um ajuste é elegível para um processamento de ampliação de vendas durante a entrada de pedidos de vendas. Se você ativar esta opção, pode especificar somente uma entrada para a hierarquia de ajuste selecionada.
Ajuste Obrigatório	Um código que você usa para especificar se um ajuste é obrigatório. Os códigos válidos são: Y Sim, este ajuste é obrigatório N Não, este ajuste não é obrigatório

Criação de Programações de Ajuste

Uma programação de ajuste contém um ou mais tipos de ajuste de preços para os quais um cliente ou item pode ser elegível. Estas programações consistem de definições e detalhes de ajuste.

Atribua as programações de ajuste aos clientes para que o sistema possa calcular os preços. Na programação de ajuste, você especifica a sequência em que o sistema aplica os tipos de ajuste de preços aos pedidos de vendas. Uma programação de ajuste é atribuída a clientes por meio das instruções de faturamento de clientes. Quando você insere um pedido de vendas, a programação associada à referência de vendas é copiada no cabeçalho do pedido.

Cada programação de ajuste pode conter um número ilimitado de ajustes de preços. Você pode incluir ajustes ou alterar aqueles existentes a qualquer momento. Caso seja necessário, você poderá alterar a linha de detalhe da programação.

Utilização da Demarcação Avançada de Preços em Compras

Atribua as programações de ajuste aos fornecedores para que o sistema possa calcular os preços. Na programação de ajuste, você especifica a sequência em que o sistema aplica os tipos de ajuste de preços aos pedidos de compras. Uma programação de ajustes é atribuída ao fornecedor através das suas instruções. Quando você insere um pedido de compras, a programação associada ao registro do fornecedor é copiada no cabeçalho do pedido.

Instruções Preliminares

- ❑ Determine se uma programação com vários ajustes se adapta às suas necessidades ou se várias programações, que contenham menos ajustes, seriam a melhor opção. Só é possível atribuir uma programação a cada cliente.

Se você estiver usando a demarcação avançada de preços no sistema Compras, só poderá atribuir uma programação a cada fornecedor.

- ❑ Crie ajustes de preços.
- ❑ Configure definições de ajustes.

► Criação de programações de ajuste

No menu *Configuração de Ajustes (G4231112)*, selecione *Revisão de Programação de Ajustes de Preço*.

1. Na tela *Acesso a Programação de Ajustes*, clique em *Incluir*.

Nº da Seq.	Nome do Ajuste	Descrição	Id. de Prom.	Descrição Id. Prom.	Data de Vigência	Data de Vcto	Nº de Cad. Benef.
10	NEWPROD	Promoção de Novo Produto			01/01/00	31/12/10	
20	PROMOTE	Promoção OEM			01/01/00	31/12/10	
30	HOLIDAY	Oferta por tempo limitado			01/01/00	31/12/10	
40	REGIONAL	Competição Regional			01/01/00	31/12/10	
50	VOLUME	Desconto por Quantidade			01/01/00	31/12/10	
60	FREEGOOD	Mercadorias gratuitas			01/01/00	31/12/10	
70	COMISION	Comissões de Vendas Acumuladas			01/01/00	31/12/10	
80	ORDPRC	Nível do Preço do Pedido			01/01/00	31/12/10	
90	BSKTREPC	Demarc. Preço em Nív. de Grupo			01/01/00	31/12/10	
100	ENHBSKT	Grupo Melhorado			01/01/00	31/12/10	

2. Na tela Revisão de Programações de Ajuste de Preços, preencha os campos a seguir e clique em OK para criar uma programação de ajuste:
 - Program. de Ajustes
 - N° da Seq.
 - Nome do Ajuste
3. Altere os detalhes ou a definição do ajuste, se necessário, selecionando Detalhes do Ajuste no menu Linha.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Program. de Ajustes	<p>Código definido pelo usuário (40/AS) que identifica um preço e uma programação de ajuste. Uma programação de preço e ajuste contém um ou mais tipos de ajuste para o qual um cliente ou um item pode ser qualificado. O sistema aplica os ajustes na seqüência que for especificada na programação. Você vincula os clientes à programação de preço e ajuste através das instruções referentes ao faturamento de clientes. Ao digitar um pedido de vendas, o sistema copia a programação anexada ao endereço do comprador no cabeçalho do pedido. Esta programação pode ser substituída no nível de linha de detalhe.</p> <p>Para Gerenciamento de Contratos, esta é a Programação de Penalidade de Contrato. A informação na Programação de Penalidade de Contrato supre o sistema com o critério para um contrato ter condições de penalidade.</p>
Nº da Seq.	<p>O valor neste campo representa a ordem na qual o sistema processa os reajustes de preços.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>O valor neste campo representa a ordem na qual o sistema processa os reajustes de preços. A J.D. Edwards recomenda que você deixe espaços nas suas seqüências de números de forma que possa incluir os reajustes na programação de reajustes de preços.</p>
Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <ul style="list-style-type: none">Quantidade MínimaQuantidade MáximaAbaixo da Quantidade ComprometidaAcima da Quantidade Comprometida

Configuração de Detalhes de Ajustes

Os detalhes de ajustes de preços fornecem os parâmetros para o cálculo de ajustes de preços. Os detalhes de ajustes de demarcação avançada de preços contém códigos básicos que proporcionam mais flexibilidade à demarcação de preços. Os detalhes de ajuste são definidos quando as definições de ajustes são incluídas nas programações. Os detalhes de

ajustes permitem que você defina processamentos especiais como brindes, fórmulas de demarcação de preços ou tabelas de variáveis. A hierarquia de preços define a ordem em que o sistema usa os ajustes listados em detalhes de ajustes.

Para todos os ajustes de preços que utilizam códigos básicos, é preciso preencher os campos Código Base, Valor de Fator e Nome da Fórmula, na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, antes que o sistema calcule os ajustes.

Consulte também

- ❑ *Entrada de Informações de Preço de Venda* no manual *Gerenciamento de Estoque*
- ❑ *Criação de Ajustes de Brindes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Criação de Reajustes Acumulados* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Criação de Reajustes Acumulados de Bonificação* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

Conceitos Básicos de Códigos Básicos para Ajustes de Vendas

Porcentagem do Preço Base	<p>O sistema multiplica o preço base pelo valor de fator.</p> <ul style="list-style-type: none">• No campo Código Base, digite 1.• No campo Valor de Fator, digite um número positivo para aumentos de preços ou um número negativo para descontos.
Porcentagem do Preço Líquido Atual	<p>O sistema multiplica o preço líquido atual pelo valor de fator.</p> <ul style="list-style-type: none">• No campo Código Base, digite 2.• No campo Valor de Fator, digite um número positivo para aumentos de preços ou um número negativo para descontos.
Porcentagem de Custo	<p>O sistema multiplica o custo do item pelo valor de fator. Antes que esta combinação seja calculada, você deve identificar o custo do item no campo Método de Custeio, na área de detalhe da tela Detalhes de Ajustes de Preços.</p> <ul style="list-style-type: none">• No campo Código Básico, digite o código básico 3.• No campo Valor de Fator, digite um número positivo para aumentos de preços ou um número negativo para descontos.
Valor de Acréscimo	<p>O sistema soma o valor de fator ao custo do item. Antes que esta combinação seja calculada, você deve identificar o custo do item na coluna Método de Custeio da área de grade.</p> <ul style="list-style-type: none">• No campo Código Base, digite 4.• No campo Valor de Fator, digite um número positivo para aumentos de preços ou um número negativo para descontos.• No campo Método de Custeio, digite o código do método de custeio.
Valor Adicional	<p>O sistema ajusta o preço pelo valor de fator.</p> <ul style="list-style-type: none">• No campo Código Base, digite 5.• No campo Valor de Fator, digite um número positivo ou negativo, dependendo dos parâmetros de penalidade.

Valor Adicional Variável	<p>O sistema obtém o valor de ajuste na tabela de preços variáveis. Configure preços variáveis quando o preço de um item variar freqüentemente, até mesmo diariamente. Utilize as tabelas de preços variáveis para configurar preços e datas de vigência.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 6. No campo Nome da Fórmula, digite o código ou nome que identifica a tabela de preços de variáveis. <p>Ao escolher qualquer linha de detalhe de ajuste e selecionar Variáveis no menu Linha, você abre a tela Acesso a Tabelas de Preços Variáveis.</p> <p>Caso você queira utilizar o preço na tabela de variáveis como um preço base, certifique-se de estar anexando a tabela a um ajuste de substituição. Isto garante que qualquer outro preço será substituído pelo preço na tabela de variáveis.</p>
Valor Adicional de Fórmula	<p>O sistema calcula o ajuste utilizando uma fórmula. Um caractere especial deve identificar cada componente. Esses caracteres são definidos durante a configuração do sistema nas constantes de demarcação de preços. O sistema avalia as fórmulas como notações algébricas comuns: o que estiver dentro dos parênteses é avaliado primeiro, depois a multiplicação, divisão, adição e subtração. Por exemplo, a fórmula 0.90*&GOLD indica que o preço do item é igual a 90% do preço atual do ouro.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 7. No campo Nome de Fórmula, digite o código ou nome que identifica a fórmula. <p>Para inserir um nome de campo em uma fórmula, inclua um campo da tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) acessando a tela Descrições de Campos de Tabelas. Quando isso é feito, o sistema automaticamente insere o nome do campo. O nome do campo é precedido pelo caractere especificado nas constantes do sistema para identificar os nomes dos campos. Não é possível utilizar todos os campos da tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) em uma fórmula.</p>
Valor Adicional Definido pelo Usuário	<p>O sistema chama um programa definido pelo usuário para calcular o ajuste.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 8. No campo Nome da Fórmula, digite a identificação do programa customizado. O nome da função especificada para o nível de desconto não deve ter mais do que 8 caracteres. Além disso, o nome da função de negócios precisa corresponder ao nome especificado no detalhe do ajuste. <p>A J.D. Edwards não é responsável pelo fornecimento de programas personalizados e nem dá suporte àqueles desenvolvidos pelo usuário.</p>

Conceitos Básicos de Códigos Básicos para Ajustes de Pedidos de Compras

Os códigos básicos para ajustes de detalhes de pedidos de compras são descritos abaixo:

Porcentagem do Preço do Fornecedor ou do Custo de Estoque	<p>O sistema multiplica o preço do fornecedor ou o custo de estoque pelo valor de fator.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 1. No campo Valor de Fator, digite um número positivo para aumentos de preços ou um número negativo para descontos.
Porcentagem do Preço Líquido Atual do Fornecedor ou do Custo de Estoque	<p>O sistema multiplica o preço líquido atual pelo valor de fator.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 2. No campo Valor de Fator, digite um número positivo para aumentos de preços ou um número negativo para descontos.
Porcentagem de Custo	<p>Se você inserir o Código Base 3, o sistema exibe um erro. Em Compras, você deve usar o código base 1 para selecionar uma porcentagem do custo ou preço do fornecedor.</p>
Valor de Acréscimo	<p>Se você inserir o Código Base 4, o sistema exibe um erro. Em Compras, você deve usar o código base 5 para adicionar um valor ao custo unitário.</p>
Valor Adicional	<p>O sistema ajusta o preço do fornecedor ou o custo de estoque pelo valor de fator.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 5. No campo Valor de Fator, digite um número positivo ou negativo, dependendo dos parâmetros de penalidade.
Valor Adicional Variável	<p>O sistema obtém o valor de ajuste na tabela de preços variáveis. Configure preços variáveis quando o preço do fornecedor ou o custo de estoque de um item variar frequentemente, até diariamente. Utilize as tabelas de preços variáveis para configurar preços e datas de vigência.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 6. No campo Fórmula, digite o código ou nome que identifica a tabela de variáveis. <p>Ao escolher de qualquer linha de detalhe de ajuste e a selecionar Variáveis no menu Linha, você poderá abrir a tela Acesso a Tabelas de Preços Variáveis.</p> <p>Caso você queira utilizar o preço na tabela de variáveis como um preço base, certifique-se de estar anexando a tabela a um ajuste de substituição. Isto garante que qualquer outro preço será substituído pelo preço na tabela de variáveis.</p>
Valor Adicional de Fórmula	<p>O sistema calcula o ajuste utilizando uma fórmula. Cada componente utilizado deve ser identificado por um caractere especial. Esses caracteres são definidos durante a configuração do sistema nas constantes de demarcação de preços. O sistema avalia as fórmulas como notações algébricas comuns: o que estiver dentro dos parênteses é avaliado primeiro, depois a multiplicação, divisão, adição e subtração. Por exemplo, a fórmula 0.90*&GOLD indica que o preço do item é igual a 90% do preço atual do ouro.</p> <ul style="list-style-type: none"> No campo Código Base, digite 7. No campo Nome de Fórmula, digite o código ou nome que identifica a fórmula. <p>Para colocar um nome de campo em uma fórmula inclua um campo da tabela</p>

Detalhes de Pedidos de Compras (F4311) acessando a tela Descrições de Campos de Tabelas. Quando isso é feito, o sistema automaticamente insere o nome do campo. O nome do campo é precedido pelo caractere especificado nas constantes do sistema para identificar os nomes dos campos. Não é possível utilizar todos os campos da tabela Detalhes de Pedidos de Compras (F4311) em uma fórmula.

**Valor Adicional
Definido pelo
Usuário**

O sistema chama um programa definido pelo usuário para calcular o ajuste.

- No campo Código Base, digite 8.
- No campo Nome da Fórmula, digite a identificação do programa customizado.

A J.D. Edwards não é responsável pelo fornecimento de programas personalizados e nem dá suporte àqueles desenvolvidos pelo usuário.

Observação

Se você estiver usando a Demarcação Avançada de Preços para Compras, deve inserir um nome para o Grupo de Fornecedores em lugar de um Grupo de Clientes.

► Configuração de detalhes de ajuste

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, digite o nome de um ajuste e clique em Procurar.
O sistema exibe os ajustes existentes.
2. Clique em Incluir.
3. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, escolha uma descrição e clique em Selecionar. A sua seleção nesta tela determina os campos exibidos na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

PeopleSoft®

Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços

OK Excluir Cancelar Linha Tela Ferramentas

Nome do Ajuste REGIONAL Regional Competition

Gr. Preços Item ACCESSRY Acessórios da Bicicleta

Gr. de Preço do Cliente REGION Clientes Regionais

Customizar Grade														
	<input checked="" type="checkbox"/>	Nível Inicial	UM Limite	Valor Fat.Núm.	C B	Cód. Base	UM V. F.	Ind. Pr. Qt. Parc.	Cód. Md.	Data de Vigência	Data de Vcto	Método Custeio	Nome da Fórmula	Tab Var
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1,0000	EA	5,0000-	2	% of Curre		1	USD	01/05/05	31/08/05			
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	100,0000	EA	10,0000-	2	% of Curre		1	USD	01/05/05	31/08/05			
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>													

4. Na tela Detalhes de Ajustes de Preços, preencha os campos a seguir:
 - N° do Item
 - Grupo Item
 - Gr. Preço do Cliente
5. Ao utilizar o código base 3 ou 4, preencha o campo a seguir:
 - Método Custeio
6. Ao utilizar o código base 6, selecione Variáveis no menu Linha e preencha os campos a seguir:
 - Cód. Md.
 - UM
 - Tabela Variável
7. Ao utilizar o código base 7, selecione Fórmulas no menu Linha e preencha os campos a seguir:
 - Nome da Fórmula

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
-----------	-----------

Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <p>Quantidade Mínima</p> <p>Quantidade Máxima</p> <p>Abaixo da Quantidade Comprometida</p> <p>Acima da Quantidade Comprometida</p>
Nº do Item	Número que o sistema atribui a um item. Pode ser um número de item de formato curto ou longo ou do terceiros.
Grupo Item	<p>Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item.</p> <p>Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.</p>
Nº do Cliente	Um número que identifica um registro do cadastro geral, como um empregado, candidato, participante, cliente, fornecedor, locatário ou local.
Gr. Preço do Cliente	<p>Um código definido pelo usuário (40/PC) que identifica um grupo de clientes.</p> <p>Você pode agrupar clientes com características semelhantes, tais como preços comparáveis.</p>
UM	Um código definido pelo usuário (00/UM) que indica a quantidade na qual um item do estoque deve ser expressa, por exemplo, CS (caixa coletiva) ou BX (caixa).

C B	<p>Um código que especifica como o sistema utiliza o valor do fator para calcular o ajuste ou a programação de penalidade. O campo Código Básico opera em conjunto com o campo Valor do Fator. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Multiplicar o preço base pelo valor de fator. O preço ajustado é uma porcentagem do preço básico. 2 = Multiplicar o preço líquido atual pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do preço líquido atual. 3 = Multiplicar o custo do item pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual. 4 = Somar o valor de fator ao custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual.</p> <p>Observação: Se você utilizar os códigos básicos 3 ou 4, identifique o custo do item que deseja utilizar no cálculo no campo Método de Custo (LEDG) na área de detalhe da tela Detalhe de Ajuste de Preços.</p> <p>5 = Ajustar o preço base pelo valor de fator. Se o valor for positivo, ele aumenta o preço por este valor; se o valor for negativo, ele abaixa o preço por este valor. 6 = Usar o valor de ajuste da tabela de variáveis. Especifique a tabela variável no campo Valor do Fator. 7 = Usar a fórmula para calcular o ajuste. Especifique o nome da fórmula no campo Valor do Fator. 8 = Usar um programa definido pelo usuário, customizado, para calcular o ajuste. Especifique a Identificação do programa no campo Biblioteca de Objetos.</p> <p>Observação: Se você definir um ajuste que usa um programa específico, precisa ter desenvolvido o programa para este fim e precisa estar preparado para dar suporte a ele. A J.D. Edwards não é responsável por fornecer ou dar suporte programas específicos que você tenha desenvolvidos.</p> <p>9 = Calcular o ajuste de forma que o preço unitário resultante tenha uma margem de lucro bruta igual ao valor de fator. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual ou para um ajuste de demarcação de preço em cascata.</p> <p>Para Programações de Penalidades de Contrato, digite 5 para todas as programações de penalidades.</p>
Data de Vigência	A data em que uma transação, contrato, obrigação, preferência ou regra de política entra em vigor.
Método Custeio	<p>Código definido pelo usuário (40/CM) que identifica um método de custo.</p> <p>Utilize métodos de custo para indicar o método a ser usado pelo sistema.</p> <p>Os métodos de custo 01 a 19 são reservados para uso da J.D. Edwards.</p>
Nome da Fórmula	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo FM) que identifica uma fórmula de preço. Todas as fórmulas de preço são armazenadas no arquivo de Fórmulas de Preço (F4076).</p>

Geração de Novos Ajustes de Preço em Outras Moedas

No menu Processamento Periódico (G4231122), selecione Demarcação Avançada de Preços e Ajustes.

Você pode criar novos ajustes de preços em uma moeda diferente para vários registros de uma vez através da execução do programa Demarcação Avançada de Preços e Ajustes (R407201). Este programa gera novos ajustes de preços com ou sem um valor real com base em registros existentes.

O programa Demarcação Avançada de Preços e Ajustes é útil especialmente para a criação de diversos registros de ajuste de preços em uma moeda diferente. Por exemplo, você pode usar este programa se a sua companhia está prestes a conduzir negócios com um cliente que utiliza uma moeda para a qual não há registros de ajuste de preços. Se for necessário criar um novo ajuste de preços para um determinado registro, simplesmente atualize o registro na tela Revisão de Detalhes de Ajustes da Demarcação Avançada de Preços. Não é necessário executar o programa.

Ao executar o programa Demarcação Avançada de Preços e Ajustes, utilize as seguintes opções de processamento para definir a moeda e a taxa de câmbio a serem usadas para criar os novos ajustes de preços.

- Data de corte para criação de registros.
Se a data de vencimento de um preço for posterior ou igual a esta data, um novo ajuste de preços será criado.
- Moeda dos registros de ajuste de preços existentes
Este é o código de moeda original no qual os novos ajustes de preços devem ser baseados.
- Moeda para criação de novos registros.
- Taxa de câmbio para calcular o valor.
- Método (divisão ou multiplicação) a ser usado para cálculo da taxa de câmbio.

O programa de Demarcação Avançada de Preços e Ajustes faz o seguinte:

- Cria novos registros de ajuste de preços, uma moeda por vez, para evitar confusão sobre a moeda na qual os novos registros estarão baseados.
- Cria somente um novo registro de ajuste de preços para cada unidade de medida. O programa não cria um registro de preço para cada moeda.

Por exemplo, o programa gera novos registros de ajuste de preços em ienes japoneses (JPY) com base em preços existentes em dólar canadense. Se um registro existente tiver um ajuste de preços em JPY, o programa não gerará outro registro em JPY pois ambos os registros teriam a mesma chave. A exceção ocorre quando códigos de moeda associados a um registro têm diferentes datas de validade. Neste caso, dependendo das datas, o programa de geração criará mais de um novo registro de ajuste de preços.

- Classifica os novos registros de ajuste de preços alfabeticamente junto com os registros existentes.

Execute o programa Demarcação Avançada de Preços e Ajustes primeiro em modo teste e, a seguir, em modo final da seguinte forma:

- **Teste.** Verifique o relatório de auditoria para confirmar que os registros gerados pelo programa são exatos. Se o relatório de auditoria não for preciso, altere os valores na opção de processamento e de seleção de dados e reexecute o programa em modo teste.
- **Final.** Quando você estiver satisfeito com os resultados do relatório de auditoria gerado em modo teste, execute o programa em modo final. Verifique os novos registros de ajuste de preços no relatório de auditoria. Você também pode verificar um registro novo na tela Revisão de Detalhes de Ajustes da Demarcação Avançada de Preços. Observe que o novo registro é organizado alfabeticamente na tela e que os valores são arredondados de acordo com o número de casas decimais especificado no dicionário de dados.

Se necessário, ajuste manualmente os novos registros na tela Revisão de Detalhes de Ajustes da Demarcação Avançada de Preços. Por exemplo, se o programa criar um novo registro de ajuste de preços de 50.000 JPY (ienes japoneses) como 675,1155 CAD (dólares canadenses), você poderá ajustar o novo valor para 675 CAD.

Ajustes de Preços com um Valor Real

Para ajustes de preços com um valor real, o programa Demarcação Avançada de Preços e Ajustes faz o seguinte:

- Copia o registro de ajuste de preços original
- Calcula o novo ajuste de preços, com base no código de moeda e na taxa de câmbio especificados nas opções de processamento.
- Cria um novo registro de ajuste de preços com a nova moeda, o novo valor, ou ambos.

Podem ser gerados novos ajustes de preço para registros que tenham um valor real, tais como aqueles com código básico 4 (Acréscimo) ou 5 (Adicional). Você pode gerar também novos ajustes de preço para valores baseados em quebras de nível. Não é possível criar novos ajustes de preço para valores com código básico 7 (fórmula).

Por exemplo, digamos que um ajuste de preços para 100 dólares canadenses (CAD) recebe um código básico 5 (valor adicional) e você deseja gerar um novo ajuste de preços em ienes japoneses (JPY). A taxa de câmbio é de 1 CAD = 75,11881 JPY e o método de multiplicação é usado para converter para JPY. O novo ajuste de preços será de 7.512 JPY (100 CAD x 75,11881 JPY = 7.511,88).

Ajustes de Preços sem um Valor Real

Para ajustes de preços sem um valor real, o programa Demarcação Avançada de Preços e Ajustes faz o seguinte:

- Copia o registro de ajuste de preços original
- Retém o valor do fator original e altera o código da moeda para o código de moeda especificado nas opções de processamento
- Cria um novo registro de ajuste de preços com o novo código de moeda

Você pode criar novos ajustes de preço para registros de demarcação avançada de preços que não tenham um valor real como, por exemplo, o código base 1 (% do preço base).

Por exemplo, digamos que um ajuste de preços para 90% do preço base em dólares canadenses (CAD) recebe um código básico 1 e você deseja criar um novo ajuste de preços em ienes japoneses (JPY). O novo ajuste de preços será de 90% JPY. Para ajustes de preços sem um valor real o valor do fator original (0,9) permanece e apenas o código de moeda é alterado.

Opções de Processamento: Demarcação Avançada de Preços e Ajustes (R407201)

Processamento

1. Digite "1" para executar este programa no modo final. Se deixado em branco, o programa será executado no modo teste. O modo final atualizará o arquivo e produzirá um relatório de auditoria. O modo teste produzirá somente o relatório de auditoria.
2. Digite a data a ser utilizada para determinar quais os registros de preço serão gerados. Se a data de vencimento de um preço for posterior ou igual a data digitada, um novo registro de preço será gerado. Se uma data não for digitada, a data do sistema será utilizada.

Moeda

1. Digite o Código da Moeda para converter para. (Obrigatório)
 2. Digite o Código da Moeda inicial para conversão. Esses códigos representam o Código da Moeda Base ou o Código da Moeda do Cliente. (Obrigatório)
 3. Digite a Taxa de Conversão. (Obrigatória)
 4. Digite 1 para multiplicar o preço atual pela taxa de conversão ou deixe em branco (valor predeterminado) para dividir o preço atual pela taxa de conversão.
-

Seleção de Dados para Demarcação Avançada de Preços e Ajustes

Normalmente as companhias criam novos ajustes de preços pelo nome do ajuste. No entanto, você pode criá-los por qualquer valor na seleção de dados.

Exibição de Informações Promocionais em Faturas e Pedidos de Compras

Você pode inserir informações promocionais associadas a ajustes de preços. Você pode especificar se o sistema exibe on-line a identificação e a descrição da promoção usando o programa Verificação de Preços e Disponibilidades (P4074) e se o sistema imprime a descrição da promoção nos relatórios Impressão de Faturas (R42565), Impressão de Pedidos de Compras (R43500) e Impressão de Listas de Retirada (R42520).

► **Exibição de informações promocionais em faturas e pedidos de compras**

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Configuração da Demarcação Avançada de Preços. No menu Configuração de Demarcação Avançada de Preços, selecione Configuração de Ajustes. No menu Configuração de Ajustes, selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, localize e selecione o tipo de ajuste e clique em Selecionar.
2. Na tela Definição de Ajustes de Preços, clique na guia Opções Adicionais.
3. Para especificar a identificação da promoção, preencha o campo a seguir:
 - Id. de Prom.
4. Para especificar se a identificação da promoção deve ser impressa em faturas e pedidos de compras, selecione a opção a seguir e clique em OK.
 - Contr. Exib. de Prom.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Id. de Prom.	Nº de identificação que acompanha receita, custos e despesas para cada promoção.
Contr. Exib. de Prom.	Opção que especifica se o sistema deve imprimir a identificação da promoção para este ajuste na fatura ou no documento de impressão do pedido de compras.

Consulte também

- ❑ *Configuração das Definições de Ajustes no manual Demarcação Avançada de Preços*

Especificação de Exclusões de Ajustes de Preços em Grupo

Na criação de um pedido de compras ou de vendas, alguns clientes podem estar qualificados para várias promoções que resultam em ajustes de preços. Ao especificar um ajuste como exclusivo em um grupo, nenhum outro ajuste que pertença ao mesmo grupo poderá ser aplicado ao mesmo tempo para qualquer linha de pedido. Por exemplo, se um cliente está qualificado para receber tanto uma promoção sazonal quanto uma promoção do supermercado sobre um item, você pode definir se ambos os ajustes promocionais devem ser aplicados ao item ao mesmo tempo ou se um ajuste é exclusivo em relação ao outro. Se você o fizer, determinados ajustes internos, como acúmulos, impostos e cálculos de comissão, podem continuar em efeito sobre um item de linha, independente da exclusão de um desconto promocional.

► **Especificação de exclusões de ajustes de preços em grupo**

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Configuração de Demarcação Avançada de Preços. No menu Configuração de Demarcação Avançada de

Preços, selecione Configuração de Ajustes. No menu Configuração de Ajustes, selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, localize e selecione o tipo de ajuste e clique em Selecionar.
2. Na tela Definição de Ajustes de Preços, clique na guia Opções Adicionais.
3. Para especificar o grupo de exclusão, preencha o campo a seguir:
 - Grupo de Aj. Mut. Excl.
4. Para definir um ajuste como exclusivo, selecione a opção a seguir e clique em OK:
 - Mutuam. Exclusivo

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Grupo de Aj. Mut. Excl.	Código definido pelo usuário (45/AG) usado para associar as definições de ajuste aos grupos de ajuste. Você pode definir os ajustes que pertencem ao mesmo grupo de ajuste como exclusivos ativando a opção de mutuamente exclusivo. Quando a opção de mutuamente exclusivo está ativa, o sistema emite um aviso se mais de um ajuste do mesmo grupo for aplicado.
Mutuam. Exclusivo	Opção que especifica se um ajuste deve ser mutuamente exclusivo dentro do grupo de ajuste especificado. Quando você escolhe esta opção, o sistema gera um aviso quando forem aplicados mais de um ajuste para o mesmo grupo de ajuste.

Consulte também

- ❑ *Configuração das Definições de Ajustes no manual Demarcação Avançada de Preços*

Resolução de Ajustes Conflitantes

Durante a entrada de um pedido (P4210), se houver ajustes exclusivos a serem concedidos para uma linha de detalhe de vendas, o sistema exibe um aviso que indica que existem ajustes conflitantes. Você pode escolher Histórico de Preços no menu Linha para verificar os ajustes conflitantes, destacados na área de detalhe. Se você não resolver os ajustes conflitantes, o sistema exibirá um aviso final no pedido de vendas ou de compras antes que o pedido seja aceito.

Existem dois métodos de resolver um conflito entre ajustes exclusivos:

- Cancelar um ajuste. Na tela Histórico de Preços, selecione Cancelar Ajuste no menu Linha. O sistema exibe uma caixa de diálogo que permite que você cancele o ajuste exclusivo ou qualquer outro ajuste que pertence ao mesmo grupo.
- Aceitar os ajustes. Na tela Histórico de Preços, selecione Modificar Indicador de Ajuste Exclusivo no menu Linha para desabilitar o indicador Exclusivo, o que determina que um ajuste não exclua o outro.

Se você não resolver o ajuste, o sistema suspenderá o pedido. Utilize a opção de processamento Suspensão para Ajustes Exclusivos na guia Suspensão de Pedidos do

programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210) para especificar o código de suspensão ou a opção de processamento Suspensão para Ajustes Exclusivos da guia Processamento do programa Pedidos de Compras (P4310), para os casos onde os ajustes conflitantes permanecem em efeito. Os pedidos suspensos são liberados pelo programa Liberação de Pedidos Suspensos (P43070).

Estruturas de Compras

Uma estrutura de compras é a representação no software da estrutura organizacional das autoridades de compra da companhia de um cliente. Each level within the buying structure is called a tier. Um nível representa a entidade na organização para a qual as negociações de preço são feitas. Os descontos e negociações de preços são aplicados em cada nível da estrutura de compras e podem ser passados para níveis mais baixos da estrutura.

As estruturas de compras permitem que você gerencie uma demarcação de preços complexa e específica para cada cliente. Ao configurar uma estrutura de compras, você customiza o sistema de gerenciamento de preços de um cliente de acordo com a estrutura organizacional dele. Por exemplo, você pode determinar os preços de acordo com as entidades da organização que não solicitam itens diretamente, mas que têm autoridade sobre o preço de um item, como um distribuidor.

As estruturas de compras usam ajustes de preços diretos, o que associa o número de cadastro de um cliente a um determinado conjunto de ajustes de preços.

Quando você configura uma estrutura de compras, o sistema permite estabelecer relacionamentos pai/filho entre os números de cadastro do cliente da estrutura organizacional. Um registro do cadastro geral é o pai e um ou mais registros podem ser definidos como seus filhos.

Você pode configurar a estrutura de compras para que o preço oferecido ao distribuidor, ou pai, também seja oferecido às entidades identificadas como lojas (os filhos do distribuidor). Para configurar a estrutura de compras de forma que as entidades filho herdem a demarcação de preços do pai, você deve ativar o campo Indicador de Herança no programa Revisão da Programação de Ajustes e Preços (P4070).

Ao inserir uma nova companhia na estrutura, ou ao mover uma companhia de um nível da estrutura para outro, você atualiza a estrutura de compras.

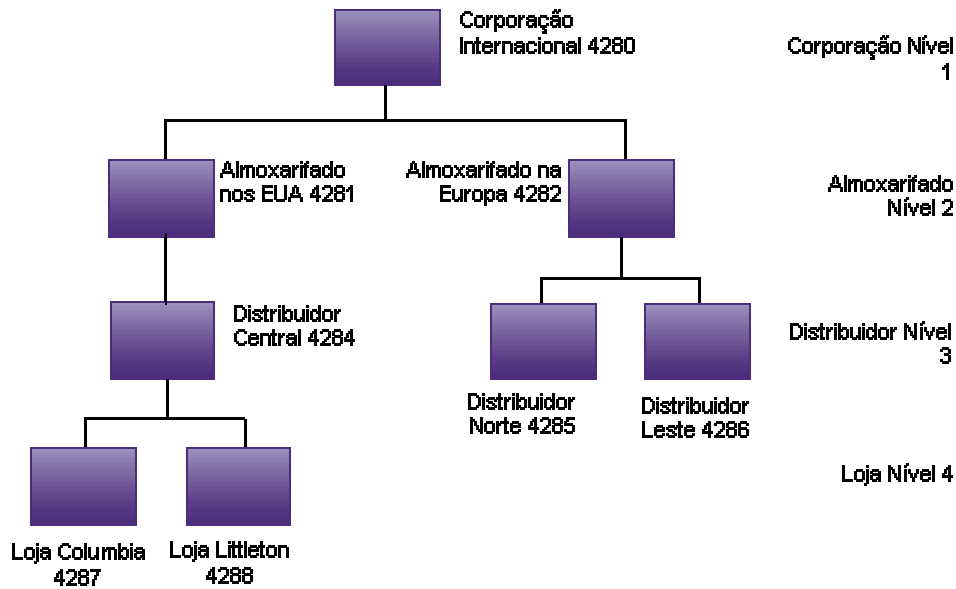
Consulte também

- ❑ *Relacionamentos Pai/Filho* no manual *Cadastro Geral* para obter informações adicionais sobre estruturas organizacionais
- ❑ *Descrições de Níveis para Estruturas Organizacionais Pai/Filho* no manual *Cadastro Geral* para obter informações adicionais sobre níveis

Exemplo: Estruturas de Compras

O gráfico a seguir ilustra a organização de uma estrutura de compras:

Estrutura de Compras



Exemplo: Níveis e Herança em Estruturas de Compras

Ao criar uma estrutura de compras para uma companhia, você especifica os níveis e a herança. Os níveis são configurados no sistema Cadastro Geral durante a criação da estrutura organizacional. A herança é definida na criação de ajustes de preços diretos na tela Revisão de Programações de Ajustes de Preços. O sistema usa a opção Indicador de Herança com o nível para indicar se um ajuste é herdado por um cadastro que possui um nível numericamente maior que o nível que está sendo definido.

A tabela a seguir ilustra um exemplo de ajustes de preços que se aplicam a determinadas entidades de uma estrutura de compras:

Entidade	Nº CG	Nível	Herança aplicada?	Ajuste de Preços Aplicável
Corporação Internacional	4280	1	Sim	Todos os centros de distribuição da Corporação Internacional como, por exemplo, o Distribuidor Central (nível 3) recebem 3% de desconto sobre o preço base de todos os itens. Este é um desconto corporativo.
Almoxarifado nos EUA	4281	2	Sim	O almoxarifado nos EUA recebe uma bonificação de 1,00 USD por unidade quando a venda do item A chega a 10.000 unidades. (Bonificação de Nível)

Entidade	Nº CG	Nível	Herança aplicada?	Ajuste de Preços Aplicável
Distribuidor Central	4284	3	Sim	O Distribuidor Central recebe 5% de desconto promocional.
Loja Columbia	4287	4	Sim	Uma vez que é uma das maiores lojas da Corporação Internacional, a Loja Columbia recebe 6% de desconto sobre o preço base para pedidos com um mínimo de 100 unidades do item A.

Quando a Loja Columbia faz um pedido de 150 unidades do item A, o sistema utiliza a funcionalidade de estrutura de compras para aplicar os ajustes de preços e calcular o preço líquido da unidade como ilustrado na tabela a seguir:

Ajuste de Preços	Preço Unitário	Outros
Preço Base	\$10.00	
Desconto da Loja (6%) Loja Columbia, 4287	0,60-	
Desconto promocional (5%)	0,47-	
Bonificação regional (bonificação de nível)		\$1,00
Desconto corporativo (3%)	0,30-	
Preço Unitário Líquido:	\$8,63	

Configuração de Estruturas de Compra para Demarcação de Preços

Você define a estrutura de compras de um cliente no programa Pesquisa por Estruturas Organizacionais do Cadastro Geral (P0150). Ao definir a estrutura, você especifica os relacionamentos pai/filho entre os números de cadastro do cliente.

O sistema estabelece o nível de cada registro quando você configura a estrutura. As descrições de nível permitem que você controle os relacionamentos pai/filho de uma estrutura organizacional. Ao configurar as descrições de níveis, você especifica:

- O número de cadastro pai de qualquer número de cadastro filho
- Datas de início e fim da vigência do relacionamento entre um número de cadastro pai e um número de cadastro filho
- Nomes dos diferentes níveis da estrutura

Para que o sistema processe os ajustes de preços em uma estrutura de compras, você deve especificar o método de obtenção do ajuste nas constantes de demarcação de preços. Uma

vez que o sistema processa ajustes de preços diretos em estruturas de compras, o método de obtenção do ajuste deve ser definido como 1 ou 2.

Nas constantes de demarcação de preços, você deve especificar também um tipo de estrutura para a demarcação de preços de vendas. Também pode especificar se o sistema utilizará a referência de envio para processar os ajustes nas estruturas de compras.

Uma vez que você definiu o contorno organizacional de uma estrutura de compras, precisa definir os ajustes de preços diretos de cada nível e cada registro do cadastro geral da estrutura.

Instruções Preliminares

- ❑ Nas opções de processamento do programa Pesquisa por Estruturas Organizacionais do Cadastro Geral (P0150), na guia Processo, defina a opção Descrições de Níveis como 1 na criação de estruturas de compras.

Consulte também

- ❑ *Criação de Ajustes de Preços Diretos* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre a configuração de ajustes de preços diretos
- ❑ *Criação de Bonificações de Nível* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre a utilização de bonificações de nível em um estrutura de compras

► Criação de estruturas organizacionais usando níveis

No menu Estrutura Organizacional do Cadastro Geral (G01311), selecione Revisão de Estruturas.

1. Na tela Acesso a Estruturas de Pai/Filho, clique em Incluir.
2. Preencha os campos a seguir na área de cabeçalho:
 - Número - Pai
 - Tipo Estrutura
3. Preencha os campos a seguir na área de detalhe:
 - Nº Cad. Geral
 - Início da Vigência
 - Final da Vigência
4. Repita a etapa 3 para todos os filhos do pai especificado no campo Número Pai.
5. Continue a criação da estrutura organizacional, usando um filho especificado no campo Número do Cadastro como o pai de outro filho, e assim por diante.
6. Clique em OK.

► Determinação do pai raiz de uma estrutura organizacional em data uma específica

No menu Estrutura Organizacional do Cadastro Geral (G01311), selecione Revisão de Estruturas.

1. Na tela Acesso a Estruturas de Pai/Filho, preencha o campo a seguir e clique em Procurar:

- Tipo Estrutura
2. Preencha o campo a seguir na linha QBE e clique em Procurar:
 - N° Cad. Geral
 3. No menu Linha, selecione Descrições de Níveis.
 4. Na tela Pesquisa de Pai por Data de Vigência, preencha o campo a seguir:
 - Data de Vig.
 5. Selecione a opção a seguir:
 - Procurar Número do Cadastro Pai Raiz
- O sistema exibe o número do cadastro pai no campo Número do Cadastro Pai Raiz.

► **Entrada de descrições de níveis para uma estrutura organizacional**

No menu Estrutura Organizacional do Cadastro Geral (G01311), selecione Revisão de Estruturas.

1. Na tela Acesso a Estruturas de Pai/Filho, preencha o campo a seguir e clique em Procurar:
 - Tipo Estrutura
2. Selecione um registro na área de detalhe.
3. No menu Linha, selecione Descrições de Níveis.
4. Na tela Pesquisa de Pai por Data de Vigência, verifique a data no campo a seguir e altere-a se necessário:
 - Data de Vig.

O valor neste campo é configurado em uma opção de processamento do programa Revisão de Estruturas (P0150).
5. Selecione a opção a seguir:
 - Procurar Número do Cadastro Pai Raiz
6. Clique em OK.
7. Na tela Revisão de Descrições de Níveis, preencha os campos a seguir para cada nível da sua estrutura organizacional e clique em OK:
 - N° do Nível
 - Descrição
 - Data de Vigência
 - Data de Validade

Preencha estes campos somente para o pai raiz selecionado, e não para todos os pais raiz.

Opções de Processamento: Revisão de Estruturas (P0150)

Processamento

1. Informações do Workflow

Em branco = Não exibir informações de workflow

1 = Exibir informações de workflow

Use esta opção de processamento para especificar se as informações de processamento de workflow devem ser exibidas. Os valores válidos são:

Em branco = Não exibir informações de workflow

1 = Exibir informações de workflow

2. Descrições de Níveis

Em branco = Não ativar as descrições de níveis

1 = Ativar as descrições de níveis e evitar vários pais com sobreposição de datas de vigência

Use essa opção de processamento para especificar se uma estrutura de níveis pode se basear em datas específicas para um registro pai de raiz. O registro pai de raiz é o nível mais elevado de uma estrutura pai/filho, e não pode ter pais. Os valores válidos são:

Em branco = Não permitir a definição de estrutura de níveis

1 = Permitir a definição de estrutura de níveis

Valores Predeterminados

1. Valores Predeterminados de Datas

Em branco = Não fornecer datas predeterminadas

1 = Preencher os campos de data com as datas predeterminadas

Utilize esta opção de processamento para especificar se o sistema deve usar datas predeterminadas na tela Revisão de Registros Pai/Filho quando as datas inicial e final da vigência estiverem em branco. Os valores válidos são:

Em branco = Não usar datas predeterminadas

1 = Usar datas predeterminadas

2. Tipo de Estrutura Organizacional Predeterminada

Em branco = Não utilizar valor predeterminado

Use essa opção de processamento para especificar o valor que o sistema deve inserir no

campo Estrutura Organizacional quando o programa Cadastro Geral - Pesquisa de Estruturas Organizacionais (P0150) for executado pela primeira vez.

Verificação e Revisão de uma Estrutura de Compras

Você pode verificar e revisar estruturas de compras usando o programa Pesquisa por Estruturas de Compras (P450150). Quando você insere o número de cadastro de um cliente, o sistema exibe a estrutura organizacional de compras que contém esse número de cadastro.

Você pode verificar ou revisar informações de ajuste de preços na tela Pesquisa por Estruturas de Compras. Pode também verificar o cadastro raiz ou o pai de nível mais alto da estrutura de compras.

Defina uma opção de processamento para que o sistema exiba um tipo de estrutura de compras como valor predeterminado. Se você deixar a opção de processamento em branco, o sistema utilizará o tipo de estrutura definido nas constantes do sistema.

Consulte também

Para obter mais informações, consulte os tópicos a seguir no manual *Demarcação Avançada de Preços*:

- ☐ *Criação de Ajustes de Preços Diretos*
- ☐ *Criação de ajustes de preços diretos*
- ☐ *Configuração de Detalhes de Ajustes*
- ☐ *Configuração de detalhes de ajuste*
- ☐ *Criação de Programações de Ajuste*
- ☐ *Criação de programações de ajuste*

► Verificação e revisão de uma estrutura de compras

No menu *Consultas a Demarcação de Preços (G423113)*, selecione *Pesquisa de Estruturas de Compras*.

1. Na tela Pesquisa de Estruturas de Compras , preencha o campo a seguir e clique em Procurar:

- N° Cad. Geral

O sistema exibe o cadastro relacionado e qualquer filho que pertença ao cadastro da estrutura de compras.

PeopleSoft®

Pesquisa de Estrutura de Compra

Selecionar Procurar Fechar Tela Linha Ferramentas

Nº Cad. Geral:

Tipo de Estr.:

Data de Vigência: 08/10/03

Arrastar Copiar Mover Desfazer

	Nome	Nº Cad. Geral	Nome	Número Pai	Nome Pai	Descrição	Nº Cad. Geral	Program. Nome Estr.
						Nível do Nível		Ajuste de Compra
+	Atlantic Corporation	3002	Atlantic Corporation	3001		1	3002	
+	CSC Corporation	3003	CSC Corporation	3001		1	3003	
+	Pacific Company, The	3004	Pacific Company, The	3001		1	3004	
+	Continental Incorporated	3333	Continental Incorporated	3004	Pacific Company, The	1	3333	
+	Lewis Enterprises	3334	Lewis Enterprises	3333	Continental Incorporated	1	3334	
+	Technology Systems	3005	Technology Systems	3003		1	3005	
+	Continental Incorporated	3333	Continental Incorporated	3004		1	3333	
+	Lewis Enterprises	3334	Lewis Enterprises	3333		1	3334	
+	RoadMax, Inc.	420101	RoadMax, Inc.	4201		1	420101	
+	AutoAcoustics Co.	420102	AutoAcoustics Co.	4201		1	420102	

- Para verificar o cadastro raiz, ou o pai de nível mais alto da estrutura de compras, no menu Tela, selecione Topo.

O sistema exibe o cadastro raiz da estrutura de compras. Você pode visualizar os filhos do cadastro raiz, ou pai, expandindo a pasta na coluna Nome do Cadastro.

- Para verificar a demarcação de preços associada a estrutura de preços, no menu Linha, selecione Regras de Preço.

PeopleSoft®

Pesquisa de Regras de Preço

Selecionar Procurar Fechar Linha Ferramentas

Nº de Cad. 4280

Program. de Ajustes

Data de Vig. 12/03/03

Registros 1 - 1 Customizar Grade

Nº de Seq.	Nome Ajuste	Descrição	Nº de Cad.	Progr. Ajustes	Nível
205	DEAL	Inventory liquidation	4280		

4. Na tela Pesquisa de Regras de Preço, verifique os ajustes de preços associados ao cliente.
O sistema exibe todos os ajustes de preços que podem ser aplicados a esse cliente, sejam eles ajustes de preços diretos ou da programação de ajustes de preços.
5. Para revisar detalhes de ajustes de preços, selecione o ajuste de preços e, no menu Linha, selecione Detalhes de Ajustes.
6. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, conclua as etapas necessárias para a revisão de informações de detalhes de ajustes e clique em OK.
7. Na tela Pesquisa de Regras de Demarcação de Preços, clique em Fechar.
8. Na tela Pesquisa de Estruturas de Compras, conclua quaisquer revisões adicionais e, a seguir, clique em Fechar.

Grupos de Pesquisa de Substituição

Configure grupos de preços para clientes e itens com características semelhantes a fim de simplificar o processo de definição e manutenção de preços base. Um grupo complexo de preços contém subgrupos baseados em códigos de categoria, como um tipo de item específico, local geográfico de clientes, ramo de negócios ou volume de vendas específicos. Um grupo de pesquisa de substituição é uma outra forma de obter preços com base nos códigos de categoria específicos de uma definição de ajustes.

Especifique as categorias que deseja utilizar definindo os grupos de pesquisa de substituição. Você pode usar de um a quatro códigos de categoria. Depois de definir o grupo de substituição, anexe-o a uma definição de ajuste. A utilização destes campos para agrupar clientes é outro método de definição de preços para um grupo específico.

Se você inserir um grupo de preços de substituição como uma definição de ajuste de preços, este será o único grupo de preços que poderá utilizar para o ajuste de preços. É possível definir os preços com base na forma como os itens ou clientes foram agrupados.

- Para itens, utilize os códigos de categoria nas informações sobre item/filial.
- Para clientes, utilize os códigos de categoria nas informações do cadastro de clientes.
- Para pedidos de vendas, utilize determinados campos de detalhe de pedidos de vendas e valores predeterminados das preferências

Quando o sistema utiliza a definição de ajuste, ele pesquisa nos registros de clientes ou de itens pelos códigos de categoria correspondentes ao grupo de substituição. Caso o sistema encontre um item ou registro correspondente, ele utiliza o ajuste definido para o código de categoria. A pesquisa é baseada somente em códigos de categoria.

Você pode utilizar grupos de detalhes de pedidos para criar definições de ajustes para linhas de pedidos de acordo com as informações de determinados controles de detalhes de pedidos de vendas. Não é necessário atribuir grupos de preços de itens ou clientes porque o sistema pesquisa somente por códigos de categoria. Esta seção apresenta a configuração de grupos de detalhe de pedidos.

Para o Gerenciamento de Pedidos de Vendas, você pode utilizar grupos tanto na Demarcação de Preços Base como na Demarcação Avançada de Preços. As diferenças são:

Demarcação de Preços Base

- Você pode utilizar grupos simples ou complexos.
- É necessário anexar cada grupo a um item e cliente no registro filial/fábrica nas Instruções de Faturamento de Clientes.

Demarcação Avançada de Preços

- Você pode utilizar somente grupos complexos.
- Você pode anexar grupos complexos de preços na definição de ajustes de preço.

Exemplo: Grupos de Pesquisa de Substituição em Ajustes de Vendas

Você quer oferecer uma promoção sazonal para reduzir o estoque de bicicletas do ano passado, que são identificadas por dois códigos de categoria - tipo e ano. Você configurou grupos de itens complexos para identificar bicicletas por tipo, fabricante, cor e ano.

Configurou também grupos complexos de preços para seus clientes com base em região geográfica, divisão, representante de vendas e volume. Os clientes que vendem bicicletas, definidos como uma divisão em seus códigos de categoria, estão qualificados para se beneficiarem do ajuste de preços.

Podem ser configurados grupos de pesquisa de substituição para o grupo do item e para o grupo do cliente e anexados estes dois grupos de pesquisa de substituição à sua definição de ajuste de preços SAZONAL. Quando um dos seus clientes que vendem bicicletas entrar com um pedido para o modelo do ano passado, o sistema obtém este ajuste de preços.

Demarcação Avançada de Preços em Compras

Se você anexar um grupo de substituição de preços a uma definição de ajuste de preços, este será o único grupo de preços que poderá ser utilizado para o ajuste de preços. É possível definir os preços com base na forma como os itens ou fornecedores foram agrupados.

- Para itens, utilize os códigos de categoria nas informações sobre item/filial.
- Para pedidos de compras, utilize alguns campos de detalhe de pedidos de compras.
- Para fornecedores, utilize códigos de categoria no cadastro geral de fornecedores.
- Para pedidos de compras, grupos complexos não são permitidos para o preço base. A Demarcação Avançada de Preços para pedidos de compras permite grupos complexos de itens e fornecedores.

Especifique as categorias que deseja utilizar definindo os grupos de pesquisa de substituição. É possível utilizar de uma a quatro categorias. Depois de definir o grupo de substituição, anexe-o a uma definição de ajuste.

Quando o sistema utiliza a definição de ajuste, ele pesquisa nos registros de itens ou fornecedores pelos códigos de categoria correspondentes ao grupo de substituição. Caso o sistema encontre um item ou registro correspondente, ele utiliza o ajuste definido para o código de categoria. A pesquisa é baseada somente em códigos de categoria.

Quando você insere pedidos de compras, a maioria das informações de detalhe vem dos valores predeterminados do sistema, de informações do cadastro de fornecedores, instruções de fornecedores e itens. A utilização destes campos para agrupar fornecedores é outro método de definição de preços para um grupo específico.

Instruções Preliminares

- ❑ Configuração de grupos de preços para clientes. Consulte *Configuração de Grupos de Preços Complexos de Clientes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*.
- ❑ Configuração de grupos de preços de itens. Consulte *Configuração de Grupos de Preços Complexos de Itens* no manual *Demarcação Avançada de Preços*.

Utilização de Grupos Complexos de Preços

Configure grupos de preços para clientes e itens com características semelhantes a fim de simplificar o processo de definição e manutenção de preços base. Um grupo complexo de preços contém as mesmas combinações de informações que um grupo simples, exceto que os subgrupos baseiam-se em códigos de categoria, como tipo de item, local do cliente, ramo de negócios ou volume de vendas. Você pode configurar grupos complexos de preços para clientes e para itens.

Os grupos complexos de preços podem ser usados como grupos de pesquisa de substituição. Defina estes grupos como grupos de pesquisa de substituição inserindo o nome do grupo na definição do ajuste.

Atenção

Embora você possa usar grupos complexos de preços para ajustes de pedidos de vendas padrão, estes grupos só podem ser aplicados a ajustes de pedidos de compras se você estiver usando a demarcação avançada de preços no sistema Compras. Só será possível usar grupos complexos de preços para pedidos de compras se você tiver configurado ajustes de pedidos de compras ao utilizar a demarcação avançada de preços.

Códigos de Categoria de Datas Específicas

Utilize os códigos de categoria de datas específicas para tornar novos códigos de categoria ativos em uma data futura. Se você utiliza o sistema Demarcação Avançada de Preços (45), pode usar códigos de categoria de datas específicas para criar grupos de clientes para os quais a demarcação de preços pode ser atribuída. Quando a demarcação de preços é alterada, você pode atualizar automaticamente seus grupos de clientes com base nos novos códigos de categoria.

Os códigos de categoria de datas específicas são ativados através da definição de uma constante do Contas a Receber. Ao fazer isso, você não pode usar a opção Códigos de Categoria do menu Tela da Revisão do Cadastro de Clientes para incluir códigos de categoria. Ao invés disso, você deve usar a opção Códigos de Categoria de Data Específica. Atualize os códigos de categoria do cadastro de clientes com os valores inseridos nos códigos de categoria de data específica executando o programa Atualização de Códigos de Categoria de Data Específica (R03012A).

O sistema armazena os códigos de categoria de datas específicas na tabela Códigos de Categoria de Datas Específicas de Clientes (F03012A). Você pode remover os códigos de categoria que não são mais utilizados executando o programa Remoção de Códigos de Categoria de Datas Específicas (R03012B).

Entrada de Códigos de Categoria de Datas Específicas

Ao inserir um código de categoria de data específica, você gera um registro na tabela Códigos de Categoria de Datas Específicas de Clientes (F03012A). Você pode inserir vários registros de uma só vez com diferentes datas na tela Revisão de Códigos de Categoria de Datas Específicas. Quando você insere registros de códigos de categoria de data específica, o sistema atualiza o campo Utilizado na Data Específica com um N para indicar que o registro não foi usado. Quando você executa o programa Atualização de Códigos de

Categoria de Datas Específicas, ele copia os valores do registro de códigos de categoria para os códigos de categoria do cadastro de clientes na tabela Cadastro de Clientes por Ramo de Negócios (F03012) e altera o valor do campo Utilizado na Data Específica para Y.

Atenção

Cada código de categoria de data específica inserido é independente dos registros anteriores. Portanto, você deve preencher todos os valores a serem usados pelo sistema para cada registro. Por exemplo, se você tem um valor no código de categoria 1 e insere um novo registro com um valor no código de categoria 2, também deve inserir novamente o valor do código de categoria 1 no novo registro ou o sistema o atualizará como 0.

Consulte também

Consulte os tópicos a seguir no manual *Contas a Receber*:

- ☐ *Atualização de Registros do Cadastro de Clientes com Códigos de Categoria de Data Específica*
- ☐ *Revisão de Códigos de Categoria de Datas Específicas*
- ☐ *Remoção de Códigos de Categoria de Datas Específicas*
- ☐ *Ativação de constantes avançadas do Contas a Receber* para obter instruções sobre a definição da opção para códigos de categoria de data específica

Configuração de Grupos Complexos de Preços para Clientes

Você pode usar dez códigos de categoria (ou subgrupos) para definir grupos complexos de preços para clientes. Os códigos de categoria são utilizados para criar subgrupos nos grupos de demarcação de preços, cobrando preços diferentes. Por exemplo, dentro de um grupo de clientes VAREJO, crie subgrupos utilizando códigos de categoria para cobrar preços diferentes com base no ramo de negócios dos clientes, na sua região geográfica e volume de vendas.

Um cliente pode pertencer a um grupo detalhado sem ter sido associado a este grupo no programa Instruções de Faturamento de Clientes. Um cliente pode pertencer a vários grupos, dependendo dos seus códigos de categoria.

A seqüência de códigos de categoria inserida determina como o sistema exibe os campos de código de categoria nas telas relacionadas. A ordem na qual os códigos de categoria são escolhidos não afeta a forma como o sistema pesquisa os preços.

Instruções Preliminares

- ☐ Verifique se os nomes de grupos de preços foram configurados na tabela de códigos definidos pelo usuário (40/PC).

► Configuração de grupos complexos de preços para clientes

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Definição de Grupo de Preço de Cliente.

1. Na tela Acesso a Definição do Grupo de Preços, clique em Incluir.

PeopleSoft®

Definição de Grupos de Preços para Clientes

OK Cancelar Tela Ferramentas

Grupo Preço RETAIL Retail Customers

Cód. Cat. 01	<input type="checkbox"/>	Região de Vendas	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 21	<input type="checkbox"/>
Representante da Conta	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 12	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 22	<input type="checkbox"/>
Território de Vendas	<input type="checkbox"/>	Ramo de Negócios	1	Cód. Cat. 23	<input type="checkbox"/>
Região Geográfica	<input type="checkbox"/>	Volume de Vendas	2	Cód. Cat. 24	<input type="checkbox"/>
Cód. Cat. 05	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 15	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 25	<input type="checkbox"/>
Cód. Cat. 06	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 16	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 26	<input type="checkbox"/>
Relatório 1099	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 17	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 27	<input type="checkbox"/>
Cód. Cat. 08	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 18	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 28	<input type="checkbox"/>
Cód. Cat. 09	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 19	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 29	<input type="checkbox"/>
Cód. Cat. 10	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 20	<input type="checkbox"/>	Cód. Cat. 30	<input type="checkbox"/>

- Na tela Definição de Grupos de Preços para Clientes, preencha o campo a seguir:
 - Grupo do Preço
- Para identificar os subgrupos utilizados em um grupo de preços para clientes, preencha até dez dos campos de código de categoria e selecione Aceitar no menu Tela.

Após criar grupos complexos de preços, você precisa gerar as combinações de grupos de preços.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Grupo do Preço	Um valor numérico que especifica a sequência de códigos de categorias dentro dos Códigos de Grupo. Este valor deve ser igual a 1 e 4 ou entre estes números. Os valores de sequência também não podem ser ignorados. Por exemplo, não digite 3 a não ser que você já digitou os números de sequência 1 e 2.

Configuração de Grupos Complexos de Preços de Itens

Você pode definir grupos complexos de itens para permitir uma maior flexibilidade na estrutura de demarcação de preços. Você pode usar até dez códigos de categoria para definir os grupos complexos de itens.

Por exemplo, se houver dois tipos de canetas dentro do grupo PINCEL (pincel atômico e caneta hidrográfica), você poderá especificar um preço diferente para cada item. Quando você insere um pedido de canetas, o sistema verifica os códigos de categoria atribuídos ao item, para determinar se o item solicitado é um pincel atômico ou uma caneta hidrográfica, e obtém o preço apropriado.

A seqüência de códigos de categoria inserida determina como o sistema exibe os campos de código de categoria nas telas relacionadas. A ordem na qual os códigos de categoria são escolhidos não afeta a forma como o sistema pesquisa os preços.

► Configuração de grupos complexos de preços de itens

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Definição de Grupo de Preço de Item.

1. Na tela Acesso a Definição do Grupo de Preços, clique em Incluir.

2. Na tela Definição de Grupo de Preços de Item, preencha o campo a seguir:
 - Grupo Preço
3. Para definir os subgrupos de um grupo de preço de itens, preencha de um a dez dos campos a seguir:
 - Códigos de Categoria de Vendas 1-5
 - Códigos de Categoria de Compras 1-5
 - Outros Códigos de Categoria 1-10
4. Selecione Aceitar no menu Tela para configurar o grupo complexo de preços de itens.

Após criar grupos complexos de preços, você precisa gerar as combinações de grupos de preços.

Geração de Combinações de Grupos de Preços

No menu Gerenciamento de Preços (G4222), selecione Definição de Grupos de Preço ao Cliente ou Definição de Grupos de Preço de Itens.

Após definir grupos de preços e atribuir os grupos a clientes e itens, você gera os relacionamentos de clientes e grupos de preços de itens. Estes relacionamentos são gerados para definir as combinações possíveis de clientes e grupos de itens que podem ser utilizadas na demarcação de preços. As combinações geradas possibilitam o uso das informações de grupos de clientes e itens na demarcação de preços.

Os programas em lote a seguir geram combinações de grupos de preços:

- Geração de Grupos de Preços ao Cliente (R40932)
- Geração de Grupos de Preços de Itens (R40931)

Estes programas geram registros na tabela Relacionamentos de Grupos de Itens/Clientes (F4093). Esta tabela contém as combinações possíveis entre os grupos de itens ou clientes e os códigos de categoria. Você pode utilizar a seleção de dados para especificar até cinco códigos de grupo para os quais serão criados registros detalhados. Se você não especificar nenhum código, o sistema gerará combinações para todos os grupos.

Definição de Grupos de Detalhes de Pedidos

Você pode usar grupos de detalhes de pedidos para criar ajustes nas linhas de demarcação de preços de um pedido com base em informações dos campos de detalhe dos pedidos de vendas. Quando você insere pedidos de vendas, alguns campos de detalhe são preenchidos por valores predeterminados do sistema, informações do cadastro de clientes, instruções de faturamento do cliente, itens e preferências.

A tela Definição de Grupos de Preços do Detalhe do Pedido exibe vários campos que não são exibidos durante a entrada do pedido. Os dados dos campos a seguir são obtidos a partir do perfil de preferências e variam de acordo com o sistema a partir do qual você usa a Demarcação Avançada de Preços: Vendas, Compras ou Gerenciamento do Serviço de Atendimento ao Cliente:

- Ramo de Negócios
- Uso Final
- Código de Preços 1
- Código de Preços 2
- Código de Preços 3
- Qualidade Inicial
- Qualidade Final
- Potência Inicial
- Potência Final

A utilização destes campos para definir grupos de detalhe de pedidos é outro método de definição de preços para um grupo específico.

Instruções Preliminares

- ❑ Use uma opção de processamento para especificar um dos formatos a seguir: Grupos de Detalhes de Pedidos, Grupos de Pedidos de Compras ou Grupos de Detalhes de Pedidos do Sistema Gerenciamento do Serviço de Atendimento ao Cliente.

Demarcação Avançada de Preços em Compras

É possível utilizar grupos de detalhes de pedidos para criar ajustes nas linhas de demarcação de preços de um pedido com base nos campos de detalhe dos pedidos de compras. Quando você insere pedidos de compras, o sistema fornece as informações de detalhe provenientes dos valores predeterminados do sistema, do cadastro de fornecedores, das instruções de compra e dos itens.

► Definição de grupos de detalhes de pedidos

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Grupos de Detalhes de Pedidos.

1. Na tela Acesso a Definição do Grupo de Preços, selecione um grupo de preços.
O sistema importa o código de tipo de grupo de preços de acordo com a sua seleção para a opção de processamento. Quando você clica em Procurar, o sistema exibe somente os grupos daquele código de tipo de grupo de preço. Para substituir o valor predeterminado do sistema, insira um novo código de tipo de grupo de preços no campo e clique em Procurar. O sistema obtém a tela adequada com base no tipo de código.
2. Clique em Incluir.
O sistema exibe a tela de definição para o grupo de preços selecionado na tela Acesso a Definição de Grupos de Preços.
3. Especifique os códigos de categoria a serem agrupados inserindo os números de 1 a 8 ao lado dos oito nomes de campos.
Você pode usar de um a oito campos.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Grupo Preço	<p>Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item.</p> <p>Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.</p>

Ajustes Adicionais

É possível criar ajustes adicionais que ofereçam incentivos a vendas diferentes dos descontos tradicionais de preço do item. Por exemplo, as vendas podem ser incentivadas por meio da inclusão de brindes em uma compra ou oferecendo um desconto com base no valor total do pedido (remarcação de preços). Você pode, facilmente, acumular as comissões de vendas criando um ajuste de acúmulo.

Os brindes são, geralmente, itens que auxiliam na promoção, na exibição ou simplesmente acompanham o produto encomendado. Por exemplo, para determinados produtos, os brindes podem ser caixas de exposição, pôsteres ou itens de promoção adicionais como broches, bonés ou camisetas que destacam a venda.

Os ajustes de acúmulo permitem que você reserve valores monetários por meio de lançamentos para itens como comissões e royalties. É possível acompanhar o valor monetário, mas o preço do pedido não se altera.

Atenção

Você só pode usar ajustes de acúmulo, ajustes de envio e débito e a remarcação de preços na Demarcação Avançada de Preços para pedidos de vendas.

Consulte também

- ❑ *Processamento de Bonificações* no manual *Compras* para obter informações sobre como utilizar bonificações no sistema Compras

Criação de Ajustes de Preços Diretos

A demarcação de preços e os descontos são normalmente negociados com clientes específicos para um determinado produto ou um conjunto de produtos. Para incorporar o relacionamento com o cliente, você pode configurar ajustes de preços diretos.

Um ajuste de preços direto associa preços e descontos diretamente a um cliente e elimina a necessidade de associar os preços a uma programação. O sistema utiliza o número de cadastro do cliente para associar o ajuste de preços direto ao cliente.

Para gerenciar a programação da demarcação de preços específica de um cliente, você pode configurar ajustes de preços diretos que entrem em vigência em datas específicas. Por exemplo, se a sua companhia teve um preço promocional disponível a todos os clientes durante o mês de maio e você quer estender esse preço promocional para um cliente específico no mês de junho, pode inserir a data de junho no campo Data de Validade na tela Revisão de Programações de Ajustes de Preços. O sistema utiliza o valor do campo Data-base do Preço das constantes do sistema para processar as datas de vigência dos preços.

O sistema é capaz de processar muitos ajustes de preços simultaneamente. Você pode escolher se o sistema deve processar os ajustes de preços pelo número do cliente, como no caso de ajustes de preços diretos, pela programação de ajustes ou por ambos.

Pode também definir se o sistema deve processar a demarcação de preços através de ajustes de preços diretos, de programações de ajustes ou através de ambos. Se decidir que o sistema deve ajustar a demarcação de preços tanto pelos números de clientes dos ajustes

de preços diretos como pela programação de ajustes, você precisa estar seguro da sequência dos seus ajustes. O sistema processará os ajustes diretos primeiro (os ajustes por números de cadastro de clientes) e, então, processará os ajustes especificados em uma programação. A sequência que você escolher para a combinação desses ajustes deve refletir a forma como deseja que o sistema ajuste a demarcação de preços, certificando-se de que nenhum ajuste seja aplicado mais de uma vez.

Observação

Os ajustes de preços diretos são necessários e um recurso chave da funcionalidade de estrutura de compras e das bonificações em níveis do sistema Demarcação Avançada de Preços. Você deve configurar os ajustes de preços diretos para cada nível de uma estrutura de compras.

Consulte também

- ❑ *Estruturas de Compras* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre ajustes de preços diretos e como eles se aplicam à estrutura de compras de um cliente
- ❑ *Entrada de Informações do Cadastro de Clientes* no manual *Contas a Receber* para obter informações sobre a entrada de informações relacionadas a clientes.

Instruções Preliminares

- ❑ Certifique-se de que você ativou a opção, nas constantes de demarcação de preços, para que seja utilizada a referência de vendas do cliente para a demarcação de preços.

► Criação de ajustes de preços diretos

No menu Configuração do Gerenciamento de Pedidos de Vendas (G4241), selecione Instruções de Faturamento de Clientes.

1. Na tela Acesso a Cadastros de Clientes, localize o cliente para o qual deseja aplicar os ajustes de preços diretos.
2. No menu Linha, selecione Programação de Ajustes de Preços.
3. Na tela Revisão de Programações de Ajustes de Preços, preencha os campos a seguir:
 - N° da Seq.
 - Nome do Ajuste
 - Data de Vigência
 - Data de Vcto
4. Se você está criando ajustes de preços diretos para estruturas de compras e bonificações de níveis, preencha os campos a seguir:
 - Nível
 - Acum. no Nível
 - Nível Benef.

- N° de Cad. Benef.
- Ind. de Herança

5. Quando você terminar de inserir as informações de ajuste, clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
N° da Seq.	<p>O valor neste campo representa a ordem na qual o sistema processa os reajustes de preços.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>O valor neste campo representa a ordem na qual o sistema processa os reajustes de preços. A J.D. Edwards recomenda que você deixe espaços nas suas seqüências de números de forma que possa incluir os reajustes na programação de reajustes de preços.</p>
Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <p>Quantidade Mínima</p> <p>Quantidade Máxima</p> <p>Abaixo da Quantidade Comprometida</p> <p>Acima da Quantidade Comprometida</p>
Data de Vigência	A data em que uma transação, contrato, obrigação, preferência ou regra de política entra em vigor.
Data de Vcto	A data que uma transação, uma mensagem de texto, um contrato, uma obrigação, ou uma preferência se expiraram ou foram concluídos.
Nível	Número que representa o nível na estrutura abaixo do qual o sistema aplica o ajuste. Este número precisa ser igual ou menor que o valor especificado no campo Acumular no Nível. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.
Acum. no Nível	Número que especifica o nível em que os valores ou bonificações serão acumulados na estrutura de compras. Você precisa especificar o valor de Acumulado por Nível em um nível igual ou menor que o valor do Nível do Beneficiário. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.

Nível Benef.	Número que especifica o nível do beneficiário na estrutura de compras. O beneficiário é o recipiente do valor de bonificação acumulado. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.
Nº de Cad. Benef.	O nº de cadastro usado pelo sistema na geração de um pedido de bonificação. Se isto for uma bonificação de vendas, o beneficiário especificará o cliente a quem será paga a bonificação. Se esta for uma bonificação de compras ou uma bonificação de comprovante de vendas do fornecedor, o endereço do beneficiário irá especificar o fornecedor de quem será cobrada a bonificação.
Ind. de Herança	Código usado em conjunto com o Nível para indicar se um ajuste será herdado por um endereço com Nível numericamente maior. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras. Os valores válidos são: 0 = O ajuste de preço não deve ser herdado. 1 = O ajuste de preço deve ser herdado.

Criação de Ajustes de Brindes

Os brindes são, em geral, itens promocionais. Por exemplo, sua companhia poderia fazer uma promoção que oferece aos clientes gratuitamente uma caixa de óleo lubrificante quando eles comprarem dez caixas do mesmo produto. Os brindes também podem ser itens que auxiliam na promoção ou exibição de um produto ou que simplesmente o acompanham. Por exemplo, os brindes podem ser itens usados para destacar uma venda, como caixas de exposição, pôsteres ou itens promocionais adicionais como broches ou bonés.

Você deve criar um ajuste válido ao qual anexará os brindes. Ao configurar os critérios dos brindes, você define como o sistema aplica o preço e a quantidade dos brindes. Define também se e como o sistema deve colocar um fator no preço dos brindes para o preço de produtos que estão realmente sendo vendidos.

Você pode definir diversos brindes em um catálogo. Isso permite que um cliente escolha os brindes que ele deseja ganhar ao comprar um item que o qualifica. Quando um item de um pedido se qualifica para brindes que possuem um catálogo de brindes anexado, o usuário é notificado de que deve consultar os brindes associados ao pedido de vendas ou de compras.

Qualquer ajuste pode ter mercadorias gratuitas associadas a ele. Especifique:

- A quantidade de brindes a serem incluídos.
- Se os brindes são itens de estoque ou não.
- O preço unitário dos brindes, se desejar. Na maioria dos casos, este preço será zero. No entanto, é possível especificar um preço reduzido para o item, como quando é oferecida uma promoção de compra-com-compra.

Se você inserir qualquer um dos grupos de preços da definição em um ajuste de brindes, o grupo de preços passa a ser usado no detalhe de ajuste como valor predeterminado e não pode ser alterado.

Ajustes de Brindes com Demarcação Avançada de Preços em Compras

No caso de pedidos de compra, você pode querer registrar os itens oferecidos pelo fornecedor para promoção, exibição ou que acompanham o produto que está sendo pedido. Os ajustes de brindes para pedidos de compras são feitos da mesma maneira que para pedidos de vendas.

Você pode configurar catálogos para brindes solicitados. O catálogo de brindes o auxilia no acompanhamento de promoções oferecidas pelo fornecedor. Quando você se qualifica para um brinde depois de solicitar um item ou uma quantidade mínima de um item, o sistema avisa o usuário que está inserindo o pedido de compras para que selecione um brinde no programa Catálogo de Brindes (P4502).

Observação

O programa Catálogo de Brindes tem suporte para ajustes de nível de linha no sistema Compras (43). O sistema não tem suporte para grupos de produtos de pedidos de compras ou ajustes de preços em nível de pedidos no catálogo de brindes.

Instruções Preliminares

- ❑ Defina um ajuste. Consulte *Configuração de Detalhes de Ajustes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*.

► Criação de ajustes de brindes

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, clique em Incluir para inserir um novo ajuste, ou localize um ajuste que tenha brindes e clique em Selecionar.
2. Na tela Revisão do Detalhe do Ajuste de Preços, verifique as informações de ajuste.
3. Selecione a linha e clique em Brindes no menu Linha.

PeopleSoft®

Revisão de Brindes

OK Excluir Cancelar Linha Ferramentas

Qtd. Inicial: 1,0000 EA Cód. de Moeda: USD
 Data de Vig.: 18/04/97 Data Vencimento: 31/12/10

Customizar Grade									
	Nº do Item	Quant. Pedida	UM	Preço Relac.	Tp Ln	T P	Qtd. por Pedido	Nome Catal.	
<input checked="" type="checkbox"/>	2436	1	EA	0,00	S	1	1,00		<input checked="" type="checkbox"/>

4. Na tela Revisão de Brindes, preencha os campos a seguir:

- Nº do Item

Se você vai criar um catálogo de brindes, observe que o sistema considera o primeiro item especificado neste campo da área de detalhe como sendo o brinde predeterminado do catálogo.

- Quant. Pedida
- UM
- Preço Relac.
- Tp Ln
- T P
- Qtd. por Pedido

5. Clique em OK.

6. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, clique em OK.

Você criou Ajustes de Brindes.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nº do Item	Número que o sistema atribui a um item. Pode ser um número de item de formato curto ou longo ou do terceiros.
Quant. Pedida	O número de unidades atingidas por esta transação.
UM	Um código definido pelo usuário (00/UM) que indica a quantidade na qual um item do estoque deve ser expressa, por exemplo, CS (caixa coletiva) ou BX (caixa).
Preço Relac.	O preço de um item relacionado na política de demarcação de preços ou de desconto. Por exemplo, com uma política de "Compre um, ganhe um grátis"), o item grátis é o item relacionado. Digite este preço na unidade de medida da quantidade do item relacionado.
Tp Ln	<p>Código que controla como o sistema processa as linhas de uma transação. Este código controla os sistemas com os quais as transações fazem interface, como Contabilidade Geral, Custo de Serviços, Contas a Pagar, Contas a Receber e Gerenciamento de Estoque. Também especifica as condições em que uma linha é impressa nos relatórios e é incluída nos cálculos. Os códigos são os seguintes:</p> <p>S = Itens de estoque J = Custo de serviços N = Item não estocado F = Frete T = Informações textuais M = Encargos e cobranças diversos W = Ordens de serviço</p>
Qtd. por Pedido	<p>Número que indica quantos itens o cliente precisa comprar no Nível Inicial inserido na tela Detalhe de Ajuste de Preços antes de ter direito a brindes adicionais. Por exemplo, se o Nível Inicial é 10 e a Quantidade de Item Pai Pedida é 3, o cliente recebe brindes adicionais quando o pedido é de 13 ou mais.</p> <p>O cliente recebe brindes por pedir um valor que alcança o nível de quebra definido. Além disso, o cliente recebe brindes por cada múltiplo do valor, acima do Nível Inicial, no campo Quantidade de Item Pai Pedida. Em nosso exemplo, o cliente recebe brindes por pedir pelo menos 10 e também por cada múltiplo de 3 acima de 10. Se o pedido for 25, o cliente recebe o número de brindes no campo Quantidade Pedida, multiplicada por 5. 5 representa cada múltiplo de 3 a partir do Nível Inicial. O Nível Inicial é 10, portanto brindes adicionais serão fornecidos para as seguintes quantidades: 13, 16, 19, 22 e 25. Os cálculos que o sistema usa são os seguintes:</p> <p>Quantidade do Item Pai Pedida = (Quantidade Pedida - Nível Inicial (ADMNQ) dividida pela Quantidade de Item Pai Pedida (FGFQTY) Quantidade Total de Brindes = Valor da Quantidade de Brindes Pedida (FGUORG) + (Valor da Quantidade de Brindes Pedida * Fator de Quantidade de Item Pai Pedida)</p>

Catálogo de Brindes

Você pode definir diversos brindes em um catálogo. Isso permite que um cliente escolha o brinde que ele receberá por um pedido qualificado. Por exemplo, um cliente que pede 10 caixas ou mais de molho de salada recebe uma caixa gratuita deste mesmo produto. O cliente escolhe o sabor do molho de salada no catálogo de brindes.

O catálogo de brindes é ativado na compra de um item, de uma quantidade ou de ambos, que se qualifica para receber brindes. Quando o item ou quantidade é incluído em um pedido de vendas ou de compras, o usuário que está inserindo o pedido é informado de que deve acessar o catálogo de brindes.

Você configura a demarcação de preços para os brindes incluídos em um catálogo no programa Revisão de Brindes (P4073). Também pode especificar as datas de vigência em que os produtos podem ser concedidos.

Você pode ter uma combinação de brindes concedidos a partir de um grupo de produtos ou ajuste em nível de pedido em um pedido de vendas. Se o sistema concede um ajuste de brindes, os brindes são associados à primeira linha de detalhe que pertença ao grupo de produtos ou grupo de pedidos.

Observação

Se houver vários brindes oferecidos para o mesmo item de uma linha de detalhe de um pedido (por exemplo, se você comprou dez itens com a promoção “compre 1, leve 2”), os mesmos brindes serão concedidos para todos os 10 itens. O sistema não divide um brinde em uma linha de detalhe.

► Criação de catálogos de brindes

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Catálogo de Brindes.

1. Na tela Acesso a Catálogo de Brindes, clique em Incluir.

PeopleSoft®

Revisão do Catálogo de Brindes

OK Excluir Cancelar Ferramentas

Nome de Cat.

Customizar Grade					
		Nº do Item	Descrição	Data de Vigência	Data de Vcto
<input checked="" type="checkbox"/>		4100	Sport Drink, Lime	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>		4111	Sport Drink, Grape	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>		4112	Sport Drink, Lemc	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>		4113	Sport Drink, Chen	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>		4114	Sport Drink, Oranj	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>		4115	Sport Drink, Straw	25/02/03	31/12/10

2. Na tela Revisão do Catálogo de Brindes, preencha os campos a seguir:

- Nome de Cat.
- Descrição

O nome e a descrição do catálogo definidos aqui criam um novo registro na tabela de códigos definidos pelo usuário (45/FG).

3. Para cada brinde que você deseja incluir no catálogo, preencha os campos a seguir:

- Nº do Item
- Data de Vigência
- Data de Vcto

4. Para criar o catálogo, clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome de Cat.	Grupo de itens para escolha do cliente, quando ele se qualificar para brindes.
Descrição	Um nome ou comentário definido pelo usuário.
Nº do Item	Número que o sistema atribui a um item. Pode ser um número de item de formato curto ou longo ou do terceiros.
Data de Vigência	A data em que uma transação, contrato, obrigação, preferência ou regra de política entra em vigor.
Data de Vcto	A data que uma transação, uma mensagem de texto, um contrato, uma obrigação, ou uma preferência se expiraram ou foram concluídos.

Concessão de Brindes do Catálogo de Brindes

O sistema o notificará durante a entrada de um pedido quando um item solicitado se qualificar para o recebimento de um brinde. Quando você clicar em OK em um pedido qualificado, o sistema exibirá um aviso que o notificará de que há brindes que podem ser oferecidos. Você pode, então, acessar o programa Concessão de Brindes (P45731) para selecionar os brindes.

Observação

Para que o sistema o notifique quando um pedido se qualificar para brindes, você precisa ativar a opção de processamento que determina que seja exibido um aviso sobre os brindes no programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210) ou no programa Pedidos de Compras (P4310).

Instruções Preliminares

- ☐ Defina a opção de processamento Emitir Aviso para Brinde Predeterminado na guia Processamento das opções de processamento do programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210) para que o notifique quando um pedido de vendas esteja qualificado para a concessão de brindes.
- ☐ Defina a opção de processamento Catálogo de Brindes na guia Exibição das opções de processamento do programa Pedidos de Compras (P4310) para o notifique quando um pedido de compras esteja qualificado para a concessão de brindes.
- ☐ Certifique-se de que configurou um catálogo de brindes e que você identificou os brindes predeterminados no programa Catálogo de Brindes (P4573).

► Concessão de brindes do catálogo de brindes

No menu Processamento de Pedidos de Vendas (G4211), selecione Detalhe de Pedidos de Vendas.

1. Na tela Consulta ao Serviço de Atendimento ao Cliente, clique em Incluir.

2. Na tela Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas, insira as informações do pedido e clique em OK.

Se você inseriu um item que se qualifica para a concessão de brindes e definiu as opções de processamento para que seja exibida uma mensagem de aviso sobre os brindes, o sistema exibirá uma mensagem de aviso que o notificará que há brindes que podem ser concedidos.

3. No menu Tela, selecione Catálogo de Brindes.
4. Na tela Concessão de Brindes, para acessar o catálogo, selecione Selecionar Item do Catálogo de Brindes no menu Linha.
5. Na tela Seleção de Itens do Catálogo de Brindes, escolha o item e clique em Selecionar.
6. Na tela Concessão de Brindes clique em OK.
7. Na tela Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas, clique em OK.

Quando você consultar pelo pedido, o sistema exibirá os brindes concedidos na área de detalhe do pedido.

Ativação de Notificações para Ampliação do Volume de Vendas

Para que seja recomendado ao cliente que ele compre uma quantidade maior para receber um preço menor, você pode especificar ajustes e percentuais de tolerância que determinam quando o sistema deve exibir notificações de que uma linha de um pedido se qualifica para uma ampliação de vendas.

Para ativar as notificações para ampliação de vendas, você deve inserir um percentual de tolerância na opção de processamento Alertar Ampliação no Volume de Vendas dentro da Tolerância na guia Ampliação do Volume de Vendas das opções de processamento do programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210). Esse percentual de tolerância especifica a sensibilidade do sistema com relação à emissão da notificação. O sistema verifica as oportunidades de ampliação de vendas aumentando a quantidade oferecida na linha do pedido de vendas no percentual de ampliação de vendas que você especificar e, a seguir, determina se outro desconto por quantidade pode ser alcançado usando essa ampliação.

Por exemplo, suponha que um ajuste de ampliação de vendas tem um desconto por quantidade especificado para cada 10 unidades com um percentual de tolerância de 15%. Se você inserir um pedido qualificado para 9 unidades, o sistema exibe o alerta para ampliação das vendas, uma vez que 9 unidades adicionadas em 15% são 10,35 unidades, o que se qualifica para o próximo nível de desconto do ajuste. Neste caso, se você tivesse definido o percentual de tolerância como 10%, o sistema não teria exibido o alerta, pois 9 unidades adicionadas em 10% são 9,9 unidades. Neste exemplo, utilize o cálculo a seguir.

(Quantidade Solicitada x % Tolerância) + Quantidade Solicitada

$$(9 \times 15\%) + 9 = 10,35$$

O sistema utiliza a tabela Tipos de Ajustes de Preços (F4071) para processar as informações da ampliação do volume de vendas.

Instruções Preliminares

- ❑ Especifique um percentual de tolerância na opção de processamento Alertar Ampliação no Volume de Vendas dentro da Tolerância na guia Ampliação do Volume de Vendas das opções de processamento do programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210).
- ❑ Especifique, na Definição de Ajustes de Preços, se o ajuste deve ser incluído na pesquisa por oportunidades de ampliação do volume de vendas durante a Entrada de Pedidos de Vendas.

Consulte também

- ❑ *Entrada de Pedidos de Vendas* no manual *Gerenciamento de Pedidos de Vendas* para obter informações sobre a entrada de pedidos de vendas
- ❑ *Opções de Processamento: Entrada de Pedidos de Vendas (P4210)* no manual *Gerenciamento de Pedidos de Vendas*
- ❑ *Configuração das Definições de Ajustes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

► Criação de preços da ampliação do volume de vendas

No menu Processamento de Pedidos de Vendas (G4211), selecione Detalhe de Pedidos de Vendas.

1. Execute as etapas de entrada de um pedido de vendas.

Depois que você sai de uma linha de um pedido de vendas, o sistema exibe uma notificação se a linha do pedido tiver oportunidades de ampliação do volume de vendas emitindo um aviso não crítico, criando uma marca de seleção no campo Existe Ampliação de Vendas (UPEX) e, a seguir, ativando a seleção Ampliação do Volume de Vendas do menu Linha.
2. Na tela Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas, selecione Ampliação do Volume de Vendas no menu Linha.

Se houver vários ajustes com oportunidades de ampliação de vendas em uma linha de pedido, o sistema exibirá todas elas. Se isso acontecer, selecione uma oportunidade de ampliação de vendas.
3. Na tela Descontos por Quantidade de Tipos de Ajuste, preencha o campo a seguir e clique em Procurar:
 - Cód. Motivo
4. Escolha o nível de desconto e clique em Selecionar.

O sistema retorna a quantidade selecionada para a tela Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas, atualiza o preço do pedido de vendas e exibe as informações no aplicativo Histórico de Preços (P4074).

Configuração de Regras de Arredondamento

Você pode especificar regras de arredondamento para calcular um preço unitário. Por exemplo, você pode arredondar os valores para o centavo mais próximo, para múltiplos de 50 ou pode especificar se os centavos devem ser removidos se o total for maior que

1.000,00. Você pode estabelecer regras de arredondamento com base no cliente, item, ou moeda, entre outros.

O ponto onde o arredondamento deve ocorrer depende da seqüência na qual o ajuste de arredondamento aparece na programação de ajustes de preços. A tabela a seguir é um exemplo de duas programações de ajustes utilizadas para regras de arredondamento:

Programação	Seqüência
Programação A	10 ajustes de preço base 20 descontos promocionais 30 ajustes de arredondamento Neste exemplo, o ajuste de arredondamento é o último ajuste que o sistema processa. Esta seqüência garante que o arredondamento ocorre antes do cálculo do preço unitário final.
Programação B	10 ajustes de preço base 20 ajustes de arredondamento 30 ajustes de acúmulo Neste exemplo, o sistema processa os ajustes de arredondamento antes de processar os ajustes de acúmulo.

Para utilizar regras de arredondamento, você deve especificar o código de controle de ajuste como um ajuste de arredondamento no programa Definição de Ajustes de Preços (P4071). O sistema exibe as informações de arredondamento na tela Detalhes de Ajustes de Preços e calcula a regra para o aplicativo de destino, como Pedidos de Vendas ou Compras.

O sistema utiliza as seguintes tabelas para processar as regras de arredondamento:

- Detalhes de Ajustes de Preços (F4072)
- Razão do Histórico de Preços (F4074)
- Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74)
- Tipos de Ajustes de Preços (F4071)
- Programações de Ajustes de Preços (F4070)

Instruções Preliminares

- ❑ Configure o código definido pelo usuário Ajuste de Arredondamento (8) na tabela de códigos definidos pelo usuário Códigos de Controle de Ajustes (40/CO).

► Configuração de regras de arredondamento

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Regras de Arredondamento.

1. Na tela Acesso a Regras de Arredondamento, clique em Incluir.

PeopleSoft®

Revisão de Regras de Arredondamento

OK Excluir Cancelar Tela Ferramentas

Nome Regra Arredond. Simple Descr. Regra Arredondamento Round to end 0.99

Bancada de Teste

Val. Tes. Ent. Val. Ts. Saída

Customizar Grade								
	<input checked="" type="checkbox"/> N° da Sequência	Operador 1	Operador Relacional	Operador 2	Operador Booleano	Operador de Valor de Substituição	Valor da Substituição	Posit Subs
<input checked="" type="checkbox"/>	10	-1	<	9			9	-1
<input type="checkbox"/>		20	-2 <		9			9
<input type="checkbox"/>								

2. Na tela Revisão de Regras de Arredondamento, preencha os seguintes campos:
 - Nome Regra Arredond.
 - Descr. Regra Arredondamento
3. Na área de detalhe, preencha os campos a seguir, como necessário:
 - N° da Seqüência
 - Operador 1
 - Operador Relacional
 - Operador 2
 - Operador Booleano
 - Operador de Valor de Substituição
 - Valor da Substituição
 - Posição da Substituição
 - Ir Para
4. Para testar a nova regra, preencha o campo a seguir e, então, selecione Testar no menu Tela.
 - Val. Tes. Ent.

O sistema exibe os resultados do teste no campo Valor de Saída do Teste.

5. Clique em OK.

► **Especificação do código de controle de ajuste para regras de arredondamento**

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Em Alteração de Controles de Ajustes, preencha o campo a seguir:
 - Nome do Ajuste
3. Marque as opções a seguir:
 - Ajuste de Arredondamento
 - Ajuste de Nível de Linha

Observação

As regras de arredondamento somente se aplicam a ajustes em nível de linha.

4. Para especificar o aplicativo de destino, clique em uma das opções a seguir:
 - Ger. de Pedidos de Vendas
 - Compras
 - Ger. de Garantia e Ass. Técnica
 - Envio e Débito
 - Ped. de Vendas/Compras/Gar. e Ass. Técnica
5. Clique em OK.
6. Na tela Definição de Ajustes de Preços, clique em OK.

► **Anexação de regras de arredondamento a ajustes**

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, preencha o campo a seguir:
 - Nome do Ajuste
2. Clique em Incluir.
3. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, escolha uma hierarquia de preferências e clique em Selecionar.
4. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, preencha um dos campos a seguir, de acordo com as condições de pagamento selecionadas:
 - Grupo Item
 - Gr. de Preço do Cliente

5. Na área de detalhe, preencha os campos a seguir:

- UM Limite
- N° do Cliente
- Cód. Md.
- Nome Regra Arredond.

Observação

Você pode verificar ou alterar as regras de arredondamento que foram configuradas anteriormente. Para fazer isso, selecione Regras de Arredondamento no menu Linha.

6. Clique em OK para salvar as informações de detalhes de ajustes.
7. Clique em Cancelar quando terminar de anexar as regras de arredondamento aos ajustes.
8. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, clique em Fechar.
9. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, clique em Procurar para localizar os ajustes com regras de arredondamento.

Observação

O Código Base tem o valor fixo 5 (valor adicional) para ajustes de regras de arredondamento.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome Regra Arredond.	O nome do conjunto de instruções que caracteriza uma regra de arredondamento específica.
Descr. Regra Arredondamento	A descrição da regra de arredondamento.
N° da Seqüência	A seqüência de execução especificada pelo usuário que o mecanismo de arredondamento usa ao executar cálculos de arredondamento.
Operador 1	A posição no valor de teste de entrada a ser avaliada. A posição é relativa ao ponto decimal. Assim, o valor -2 indica a segunda posição à direita do ponto decimal, enquanto o valor 2 indica a segunda posição à esquerda do ponto decimal. Por exemplo, se o valor de teste for 123.45 e você definir esta opção como -1, o sistema avaliará a primeira posição à direita do ponto decimal que, neste caso, é o número 4.

Operador Relacional	<p>O código de categoria (01 - 30) do Cadastro de Unidades de Negócios (F0006) que identifica a unidade de negócios que você deseja consolidar.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA --- Um símbolo relacional que avalia os campos Operador 1 e Operador 2. Os valores válidos são: >, <, =, >=, <= e <>.</p>
Operador 2	<p>O valor em relação ao qual será feita a avaliação. A regra de substituição que você está criando será aplicada se o número na posição indicada satisfaz os critérios especificados pelo operador relacional e por este valor.</p>
Operador Booleano	<p>Um nome ou comentário definido pelo usuário.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA --- Um valor que estabelece o link lógico entre as linhas. Os valores válidos são os equivalentes em idioma de "or", "and" e "blank".</p>
Operador de Valor de Substituição	<p>Um texto adicional que descreve ou esclarece um campo nos sistemas JDE.</p>
Valor da Substituição	<p>O valor a substituir com base na posição substituível.</p>
Posição da Substituição	<p>A posição que recebe o valor de substituição.</p>
Ir Para	<p>Uma opção que especifica se haverá um desvio do fluxo estabelecido. Os valores válidos são:</p> <p>END = Sair do cálculo Em branco = Nenhuma alteração é necessária</p>
Val. Tes. Ent.	<p>Um nome ou comentário definido pelo usuário.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA --- Um valor que estabelece o link lógico entre as linhas. Os valores válidos são os equivalentes em idioma de "or", "and" e "blank".</p>

Criação de Ajustes de Acúmulo

Podem ser criados ajustes de acúmulo para que o sistema acumule o valor de um ajuste em vez de aplicar o ajuste à linha do pedido. Você pode utilizar os ajustes de acúmulo para calcular e inserir um ajuste para itens como royalties e comissões.

Você identifica um ajuste de acúmulo inserindo o Código de Controle de Ajuste na tela Definição de Ajustes de Preços. O sistema não irá acumular o ajuste de preço no preço unitário nem imprimir o ajuste na fatura. Em vez disso, o ajuste é registrado para fins históricos e contabilizado na Contabilidade Geral durante a próxima atualização das vendas.

É possível utilizar o campo Código de Classe Contábil para designar a conta para a qual o sistema registra a transação. A conta contábil pode ser diferente para cada definição de ajuste. Quando o sistema utiliza o código de classe contábil de ajuste para selecionar uma conta, você pode especificar o razão na definição do ajuste.

Outra opção é utilizar o campo Subconta na Contabilidade Geral para fazer a contabilidade por subcontas. O código inserido nesse campo controla a ocorrência de subdivisões. Você pode subdividir o saldo da conta do razão geral pelo cadastro pai, pela referência de envio ou pela referência de vendas do cliente, pelo número do item, ajuste ou vendedor.

Atenção

Só podem ser usados ajustes de acúmulo para pedidos de vendas. Se for usada a Demarcação Avançada de Preços para Compras, não podem ser configurados acúmulos para ajustes de pedidos de compras.

Instruções Preliminares

- ❑ Verifique se as AAls 4270 e AAls 4280 foram configuradas com os acúmulos.
Consulte *Instruções para Contabilização Automática* no manual *Gerenciamento de Pedidos de Vendas* para obter informações adicionais sobre a configuração das AAls para as contas de ajuste.

Exemplo: Acúmulo de Comissões e Royalties

Você pode utilizar os ajustes para acumular os valores prováveis a serem pagos como comissão ou royalty. Por exemplo, o gerente de vendas regional ganha uma comissão em cada venda dentro daquela região. Quando você insere um pedido de vendas para um cliente naquela região são criados lançamentos contábeis. Uma das entradas é para o valor da comissão acumulada pelo gerente de vendas. O lançamento de comissão acumulada não é exibido em nenhuma tela de pedidos do cliente.

Exemplo: Contabilização de um Ajuste de Acúmulo

A diferença entre um lançamento regular e um lançamento de acúmulo é exibida neste exemplo de contabilização de lançamentos de débito e crédito. O item de lançamento possui um preço base de 100 e um ajuste de 10.

O lançamento regular consiste em três entradas:

- Contas a Receber 90
- Ajustes 10
- Receita 100

O lançamento de acúmulo consiste em quatro entradas:

- Contas a Receber 100
- Ajustes (comissões) 10
- Receita 100
- Acúmulo (comissões a pagar) 10

► Criação de ajustes de acúmulo

No menu *Configuração de Ajustes (G4231112)*, selecione *Definição de Ajustes de Preços*.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, localize o ajuste e clique em Selecionar.
Para criar um novo ajuste, clique em Incluir.

PeopleSoft

Definição de Ajuste de Preços

OK Cancelar Tela Ferramentas

Controles de Ajuste

Nome do Ajuste: ROYALTY Taxa de Licença de Manufatura

Aplicativo Alvo: Gerenciamento de Pedido Vendas

Cód. Controle de Ajuste: 4 Acumulado para G/L

Nível de Ajuste

☐ Ajuste de Nível de Linha

☐ Ajuste de Nível de Grupo

☐ Ajuste de Nível de Pedido

☐ Ajuste por Nível de Volume

Opções **Opções Adicionais**

Grupos

Gr. Preços Item:

Gr. de Preço do Cliente:

Gr. de Det. do Pedido:

Especif. de Ajuste

Hier. de Prefer.: AG Sold To Cust. Grp/ All Address

Subconta no G/L: Contrap. Contábil: IN30

Tipo de Nível de Desconto

☒ Nível de Desconto - Qtde

☐ Nível de Desconto - Peso

☐ Nível de Desconto - Valor

Somente Ajuste Separado

☐ Excluir do Desconto do C/R

2. Na tela Definição de Ajuste de Preços, preencha os campos a seguir:
 - Nome do Ajuste
 - Hist. de Preferências
 - Cód. Controle de Ajuste
 - Contrap. Contábil
3. Clique em OK.
4. No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.
5. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, localize a linha de ajuste e clique em Selecionar.

PeopleSoft®

Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços

OK Excluir Cancelar Linha Tela Ferramentas

Nome do Ajuste *Accrue Manuf. License Fee*

Nº do Item *Cyclometer*

Or. de Preço do Cliente *Clientes de Varejo*

Customizar Grade														
	<input checked="" type="checkbox"/>	Nível Inicial	UM Limite	Valor Fat.Num.	C B	Cód. Base	UM V. F.	Ind. Pr. Qt. Parc.	Cód. Md.	Data de Vigência	Data de Vcto	Método Custeio	Nome da Fórmula	Tab Var
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1,0000	EA	2,0000-	3	% of Cost		1	USD	18/04/97	31/12/10	01		
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>													

6. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, preencha os campos a seguir:

- Nível Inicial
- Cód. Base
- Valor Fat.Num.

7. Clique em OK para criar ajustes de acúmulo.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <p>Quantidade Mínima</p> <p>Quantidade Máxima</p> <p>Abaixo da Quantidade Comprometida</p> <p>Acima da Quantidade Comprometida</p>
Contrap. Contábil	<p>Um código definido pelo usuário (41/9) que identifica a contrapartida da Contabilidade Geral que o sistema utiliza quando pesquisa a conta para a qual ele contabiliza a transação. Se você não quiser especificar um código de classe, você pode inserir **** (quatro asteriscos) neste campo.</p> <p>Você pode utilizar as Instruções para Contabilização Automática (AAIs) para predefinir as classes contábeis de contrapartida automática para os sistemas Gerenciamento de Estoque, de Compras e de Pedidos de Vendas. Os códigos de classes contábeis podem ser atribuídos da seguinte forma:</p> <p>IN20 = Pedidos de Envio Direto IN60 = Pedidos de Transferência IN80 = Vendas de Estoque</p> <p>O sistema pode gerar entradas contábeis com base em uma única transação. Por exemplo, uma única venda de um item de estoque pode acionar a geração de entradas contábeis similares às seguintes:</p> <p>Vendas de Estoque (Débito) xxxxx.xx Vendas de Estoque do Contas a Receber (Crédito) xxxxx.xx Categoria de contabilização: IN80 Estoque (Débito) xxxxx.xx Custo de Mercadorias Vendidas do Estoque (Crédito) xxxxx.xx</p> <p>O sistema usa o código de classe e o tipo de documento para localizar a AAI.</p>

Cód. Controle de Ajuste	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>---</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>Para OneWorld:</p> <p>3 O sistema aceita o Código 3 de Controle de Ajustes somente para ajustes a nível de pedido.</p> <p>5 O Código 5 não é aceito em OneWorld.</p> <p>6 O sistema processa o valor de ajuste e o preço unitário separadamente, durante a atualização de vendas. Os valores são gravados em separado como entradas na Contabilidade geral e no C/R. Os ajustes são impressos na fatura.</p>
Cód. Base	Um nome ou comentário definido pelo usuário.

Valor Fat.Num.	<p>Um código que indica como o sistema ajusta uma linha de pedido. O valor, neste campo, atua em conjunto com o campo Base (BSCD). A maneira como você define o campo Base determina se deve ser inserido um número ou um código neste campo.</p> <p>Para o WorldSoftware, se seu código base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Digite um código que identifique a tabela variável.</p> <p>7 Você deseja usar uma fórmula para calcular o preço. Digite um código que identifique a fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Digite a identificação do programa.</p> <p>Nas Programações de Penalidades do Contrato: o código básico para penalidades é cinco, digite um número como o valor do fator. A maioria das penalidades para os contratos são para um valor monetário. Para calcular a penalidade, o sistema multiplica o valor inserido por cada unidade de medida.</p> <p>Para o OneWorld, se seu código de base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Insira o código que identifica a tabela de variáveis na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>7 Você deseja calcular uma fórmula para calcular o preço. Insira o código que identifica a fórmula na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Insira a identificação do programa na coluna Nome de Fórmula.</p>
-----------------------	--

Configuração de Incentivos por Volume

Os incentivos por volume permitem que você ofereça um desconto na criação de um pedido de um produto ou grupo de produtos. Você pode basear o desconto nos valores, percentuais ou preços de substituição e configurar o ajuste de incentivo por volume para a demarcação de preços simples ou para a demarcação de preços em cascata. Se você está utilizando estruturas de compras, pode especificar um valor no campo Acumular no Nível da tela Definição de Ajustes de Preços para especificar o nível no qual os valores ou as bonificações se acumulam na estrutura de compras.

As ofertas de incentivo podem ter duração específica ou podem ser válidas para um determinado número de pedidos, assim como para ordens de crédito. O sistema utiliza os volumes de pedidos anteriores junto com o volume do pedido que está sendo criado para determinar o nível de desconto a ser usado para a demarcação avançada de preços. Você pode visualizar os acúmulos para incentivos por volume usando o programa Consulta ao Histórico de Ofertas de Incentivo por Volume (P45200).

Observação

Não é possível utilizar incentivos por volume com o programa Catálogo de Brindes (P4502).

Além disso, o sistema exibe incentivos por volume no momento da entrada de um determinado pedido alterado. Entretanto, ao alterar um pedido existente elegível a um desconto de incentivo por volume, o sistema não altera seu preço no momento de sua entrada. Você deve executar o relatório Reaplicação de Demarcação de Preço por Nível de Volume (R45900) para atualizar o pedido alterado e os pedidos subsequentes.

Quando uma linha de pedido é dividida, o sistema grava essa informação nas tabelas Resumo de Transações de Bonificação (F4078) e Detalhes de Transações de Bonificação (F4079). O sistema também utiliza as seguintes tabelas para processar os incentivos por volume:

- Detalhes de Ajustes de Preços F4072
- Razão de Ajustes de Preços F4074
- Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74)
- Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211)

Instruções Preliminares

- ❑ Especifique um valor na opção de processamento *Ajuste de Valores Acumulados nas Transações de Volume* na guia Processamento do programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210).

Consulte também

- ❑ *Opções de Processamento: Entrada de Pedidos de Vendas (P4210)* no manual *Gerenciamento de Pedidos de Vendas*
- ❑ *Configuração de Descontos em Cascata* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Estruturas de Compras* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Criação de Bonificações em Níveis* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

► Ativação de ajustes de incentivo por volume

No menu *Configuração de Ajustes (G4231112)*, selecione *Definição de Ajustes de Preços*.

1. Na tela *Acesso a Tipos de Ajustes*, localize o ajuste e clique em *Selecionar*.
2. Na tela *Definição de Ajustes de Preços*, selecione *Alteração de Controle de Ajustes* no menu *Tela. Controls from the Form menu*.
3. Na tela *Alteração de Controle de Ajustes*, ative a opção a seguir e clique em *OK*:
 - *Nível do Ajuste por Volume*
4. Na tela *Definição de Ajustes de Preços*, para especificar uma demarcação de preços em cascata, clique na seguinte opção:
 - *Ind. Val. em Casc.*

5. Para especificar um nível para acúmulo, clique na guia Opções Adicionais, preencha o campo opcional a seguir e clique em OK.

- Acum. no Nível

Observação

O sistema exibe o campo Acumular no Nível se você configurou o tipo de estrutura de compras para a demarcação de preços de vendas no programa Constantes de Demarcação de Preços (P41001). O sistema usa este campo para acumular ofertas de incentivo por volume para Acumular no Número de Cadastro definido nesse nível especificado.

6. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Fechar.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Ajuste por Nível de Volume	<p>Código que especifica o nível em que o sistema calcula os ajustes de preço. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Nível de linha - o sistema calcula o ajuste com base nas informações nesta linha de detalhe de pedido de vendas.</p> <p>2 = Nível de conjunto de itens - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de conjunto de itens. Você define o grupo de remarcação de preço de conjunto de itens na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>3 = Nível de pedido - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de pedido. Você define o grupo de remarcação de preço de pedido na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>4 = Incentivo por volume - O sistema calcula o ajuste com base no valor acumulado de vários pedidos de vendas. O valor acumulado está baseado na forma como você definiu o ajuste no programa Tipo de Ajuste de Preços (P4071).</p> <p>Se você estiver trabalhando com o sistema Gerenciamento de Contratos, para Programação de Penalidades, insira 1 para calcular a penalidade em nível de linha de detalhe de pedido de vendas.</p>

Ind. Val. em Casc.	<p>Opção que especifica como o sistema deve aplicar ajustes ao preço unitário. Os valores válidos são:</p> <p>Ativada = O sistema aplica um ajuste de demarcação de preço em cascata. Este tipo de ajuste tem como base um conjunto de taxas que são aplicadas a partir de cada nível de limite.</p> <p>Off (Desativada) = O sistema aplica um ajuste de taxa única. Este tipo de ajuste tem como base o limite mais aplicável.</p> <p>Observação: Se você escolher a demarcação de preço em cascata, não poderá incluir um ajuste de margem bruta de lucro (código base 9) a este ajuste.</p>
Acum. no Nível	<p>Número que especifica o nível em que os valores ou bonificações serão acumulados na estrutura de compras. Você precisa especificar o valor de Acumulado por Nível em um nível igual ou menor que o valor do Nível do Beneficiário. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.</p>

► **Configuração de informações de incentivo por volume**

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Preços e Ajustes.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, localize o ajuste de incentivo por volume.
2. Selecione o ajuste de incentivo por volume e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, preencha os campos a seguir:
 - Nível Inicial
 - UM Limite
 - Valor Fat.Num.
 - C B
 - Cód. Md.
 - Data de Vigência
 - Data de Vcto
 - UM
 - Cód. Moeda
 - Nº de Ped.
4. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nível Inicial	<p>Número que especifica o valor em que o sistema aplica um ajuste ou preferência. Valor pode ser uma quantidade, peso ou valor, dependendo de como você definiu as quebras de nível.</p> <p>Para ajustes que não sejam de demarcação de preços em cascata, o sistema irá aplicar ajustes quando o valor for igual à quebra de nível. Por exemplo, se o valor for uma quantidade de 10, o sistema irá aplicar o ajuste quando for pedida uma quantidade de 10 ou mais.</p> <p>Para ajustes de demarcação de preço em cascata, o sistema não irá aplicar o ajuste até que seja pedido um valor maior que a quebra de nível. Por exemplo, se o valor for uma quantidade de 10, o sistema irá aplicar o ajuste quando for pedida uma quantidade de 11 ou mais.</p>
UM Limite	<p>Um código definido pelo usuário (00/UM) que indica a quantidade na qual um item do estoque deve ser expressa, por exemplo, CS (caixa coletiva) ou BX (caixa).</p>

Valor Fat.Num.	<p>Um código que indica como o sistema ajusta uma linha de pedido. O valor, neste campo, atua em conjunto com o campo Base (BSCD). A maneira como você define o campo Base determina se deve ser inserido um número ou um código neste campo.</p> <p>Para o WorldSoftware, se seu código base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Digite um código que identifique a tabela variável.</p> <p>7 Você deseja usar uma fórmula para calcular o preço. Digite um código que identifique a fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Digite a identificação do programa.</p> <p>Nas Programações de Penalidades do Contrato: o código básico para penalidades é cinco, digite um número como o valor do fator. A maioria das penalidades para os contratos são para um valor monetário. Para calcular a penalidade, o sistema multiplica o valor inserido por cada unidade de medida.</p> <p>Para o OneWorld, se seu código de base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Insira o código que identifica a tabela de variáveis na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>7 Você deseja calcular uma fórmula para calcular o preço. Insira o código que identifica a fórmula na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Insira a identificação do programa na coluna Nome de Fórmula.</p>
-----------------------	--

C B	<p>Um código que especifica como o sistema utiliza o valor do fator para calcular o ajuste ou a programação de penalidade. O campo Código Básico opera em conjunto com o campo Valor do Fator. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Multiplicar o preço base pelo valor de fator. O preço ajustado é uma porcentagem do preço básico. 2 = Multiplicar o preço líquido atual pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do preço líquido atual. 3 = Multiplicar o custo do item pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual. 4 = Somar o valor de fator ao custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual.</p> <p>Observação: Se você utilizar os códigos básicos 3 ou 4, identifique o custo do item que deseja utilizar no cálculo no campo Método de Custo (LEDG) na área de detalhe da tela Detalhe de Ajuste de Preços.</p> <p>5 = Ajustar o preço base pelo valor de fator. Se o valor for positivo, ele aumenta o preço por este valor; se o valor for negativo, ele abaixa o preço por este valor. 6 = Usar o valor de ajuste da tabela de variáveis. Especifique a tabela variável no campo Valor do Fator. 7 = Usar a fórmula para calcular o ajuste. Especifique o nome da fórmula no campo Valor do Fator. 8 = Usar um programa definido pelo usuário, customizado, para calcular o ajuste. Especifique a Identificação do programa no campo Biblioteca de Objetos.</p> <p>Observação: Se você definir um ajuste que usa um programa específico, precisa ter desenvolvido o programa para este fim e precisa estar preparado para dar suporte a ele. A J.D. Edwards não é responsável por fornecer ou dar suporte programas específicos que você tenha desenvolvidos.</p> <p>9 = Calcular o ajuste de forma que o preço unitário resultante tenha uma margem de lucro bruta igual ao valor de fator. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual ou para um ajuste de demarcação de preço em cascata.</p> <p>Para Programações de Penalidades de Contrato, digite 5 para todas as programações de penalidades.</p>
Data de Vigência	A data em que uma transação, contrato, obrigação, preferência ou regra de política entra em vigor.
Data de Vcto	A data que uma transação, uma mensagem de texto, um contrato, uma obrigação, ou uma preferência se expiraram ou foram concluídos.
UM	Unidade de medida (por exemplo, EA para "cadas" e BX para caixas) usada pelo sistema para registrar quantidades para um acordo de incentivo por volume.
Cód. Moeda	O código de moeda em que se baseia o ajuste de preço de incentivo por volume.
Nº de Ped.	Nº de pedidos definidos para um incentivo por volume.

Criação de Ajustes de Bonificações

As empresas utilizam as bonificações como uma maneira de encorajar os clientes a adquirirem um volume maior de mercadorias ou serviços durante um período. Quando as compras alcançam um limite mínimo, você pode oferecer uma bonificação.

Você calcula essa bonificação com base no valor, quantidade ou peso total de diversos pedidos, que são acumulados em uma tabela de histórico de volume. Esse valor de bonificação também é acumulado na contabilidade geral para reconhecer o passivo.

Quando o total da atividade de vendas de um cliente alcança um limite de bonificação, o sistema calcula o valor da bonificação. Nesse ponto, você pode gerar uma ordem de crédito sobre o valor da bonificação para o beneficiário.

Você define os ajustes de bonificação para especificar quanto de cada pedido de vendas qualificado o sistema acumula para a contabilidade geral.

Observação

Para utilizar bonificações no sistema Compras, consulte *Atualização de Informações de Bonificação* no manual *Compras*.

Exemplo: Criação de um ajuste de acúmulo de bonificações

Você define o desconto para o cliente 4183 e item CLRD100 da seguinte forma:

- Define o ajuste de bonificação para acumular as informações de bonificação para a contabilidade geral. Defina o fator como 4% para indicar que você deseja acumular 4% de cada linha de detalhe do pedido para a contabilidade geral.
- Define os limites de bonificação. A bonificação é paga a 2% sobre 100.000 e 3% sobre 200.000. A moeda é o dólar norte-americano. A vigência da bonificação vai de 20 de junho de 2005 à 31 de dezembro de 2005.

Em 30 de junho de 2005, você insere um pedido para o cliente 4183 e o item CLRD100 no valor de 50.000.

Durante a atualização de vendas, o sistema atualiza o histórico do volume de vendas com as informações sobre o valor e a quantidade de vendas. Os totais das vendas são comparados aos limites de bonificação para determinar se o sistema deve calcular um valor da bonificação. O sistema também cria lançamentos na contabilidade geral para reconhecer os passivos com possibilidade de bonificação.

Neste exemplo, o total do pedido é menor do que o primeiro limite de bonificação, portanto, nenhuma bonificação é calculada. O histórico de volume é atualizado com as informações a seguir:

- Total do histórico do pedido = 50.000
- Valor da bonificação = 0

O sistema cria lançamentos com um tipo de lote I para gravar a venda de mercadorias:

- Debite contas a receber = 50.000
- Credite as vendas = 50.000

O sistema também cria lançamentos para reconhecer o passivo da bonificação (4% do valor do pedido):

- Debite o desconto acumulado ($4\% \times 50.000$) = 2.000
- Credite a bonificação a pagar = 2.000

Você define a tabela 4280 das Instruções para Contabilização Automática para o valor, para indicar a conta de bonificação de histórico de volume.

Digite pedidos adicionais para o cliente 4183 e item CLRD 100, utilizando os dados a seguir:

- 15 de julho de 2005 para 100.000
- 30 de julho de 2005 para 100.000

Durante a atualização das vendas, o sistema atualiza o histórico do volume de vendas da seguinte forma:

- Total do histórico do pedido = 250.000
- Valor da bonificação = 7.500

Visto que o cliente já atingiu o segundo limite de bonificações, o sistema calcula o valor da bonificação a 3% do total do histórico do pedido ($250.000 \times 0,03 = 7.500,00$). Embora o sistema tenha efetuado lançamentos contábeis, o usuário deve enviar uma nota de crédito antes que uma ordem de crédito seja emitida.

Para criar lançamentos, o sistema ainda utiliza os 4% definidos para o ajuste de acúmulo. Durante a atualização das vendas, o sistema cria os lançamentos a seguir para esses dois pedidos:

- Debite contas a receber - 200.000
- Credite vendas - 200.000
- Debite o desconto acumulado - 8.000
- Credite a bonificação a pagar - 8.000

Observe que o total de bonificações a pagar na contabilidade geral é 10.000 (2.000 + 8.000), mas o valor das bonificações a pagar no histórico de volume é 7.500.

No dia 1º de Agosto, você gera as ordens de crédito. Embora o sistema tenha efetuado lançamentos contábeis, o usuário deve enviar uma nota de crédito antes que uma ordem de crédito seja emitida. As ordens de crédito têm como base as notas de crédito enviadas. O sistema transfere o código de classe contábil para a ordem de crédito do ajuste para saber qual Instrução para Contabilização Automática deve ser utilizada. Ele utiliza o beneficiário do ajuste como a referência de venda.

Em seguida, você executa a Atualização de Vendas para criar lançamentos contábeis para a ordem de crédito, utilizando os dados a seguir:

- Debite receita - 7.500
- Credite contas a receber - 7.500

Se você definiu limites de bonificação para reiniciar o valor do campo de bonificação, o sistema atualiza a tabela de histórico de volume da seguinte forma:

- Valor de bonificação - 0
- Bonificação paga - 7.500

Criação de Ajustes de Acúmulo de Bonificações

Você define os ajustes de bonificação para especificar quanto de cada pedido de vendas qualificado o sistema acumula para a contabilidade geral.

Ao configurar o ajuste, você deve indicar que ele é um acúmulo de bonificação e identificar o beneficiário da bonificação. Caso você não configure a definição de ajuste para uma bonificação, não poderá acessar as informações de bonificação adicionais.

Você define os detalhes dos ajustes de acúmulo de bonificações ao configurar uma programação de ajustes e preços. O detalhe do ajuste de preços para as bonificações determina a taxa na qual os fundos serão transferidos para uma conta de acúmulo, a qual inclui os valores de bonificação que seriam pagos a clientes que atingiram o limite. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes e Preços, as informações digitadas nos campos Base e Fator definem como você deseja acumular e calcular o valor da bonificação de cada linha de detalhe de vendas qualificada na contabilidade geral.

Os limites de bonificação são utilizados para estabelecer os limites nos quais um cliente se qualifica para receber uma bonificação. Os totais de vendas ao cliente acumulados no histórico de volume são comparados com os limites para determinar se um cliente está qualificado para uma bonificação e em que nível.

► Criação de ajustes de acúmulo de bonificação

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Programação de Preços e Ajustes.

1. Na tela Acesso a Programação de Ajustes, clique em Procurar.
2. Selecione o tipo de programação de ajuste desejado e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Programações de Ajustes de Preços, selecione o ajuste e, em seguida, clique em Nome do Ajuste no menu Linha.
4. Na tela Definição de Ajuste de Preços, preencha o campo a seguir:
 - Cód. Controle de Ajuste

PeopleSoft®

Definição de Ajuste de Preços

OK Cancelar Tela Ferramentas

Controles de Ajuste

Nome do Ajuste

Aplicativo Alvo

Cód. Controle de Ajuste

Nível de Ajuste

☒ Ajuste de Nível de Linha

☐ Ajuste de Nível de Grupo

☐ Ajuste de Nível de Pedido

☐ Ajuste por Nível de Volume

Opções **Opções Adicionais**

Promoções

Id. de Prom.

☐ Contr. Exib. de Prom.

Mutuamente Exclusivos

Grupo de Aj. Mut. Excl.

☐ Mutuam. Exclusivo

Benef. da Bonif.

Benefic. da Bonificação Nº de Cad. 1

Nº de Cad. do Benef.

Tipo. Bonif. do Forn.

Cód. de Relat.

Cód. de Rel. 1

Cód. de Rel. 2

Cód. de Rel. 3

Cód. de Rel. 4

Cód. de Rel. 5

Cód. de Rel. 6

Lista de Preços

Gr. Lista Pr.

☐ Excl. da Lista de Preços

5. Clique na guia Opções Adicionais e preencha os seguintes campos obrigatórios para um ajuste de bonificação:

- Benefic. da Bonificação

6. Preencha os campos de definição de ajustes de preço adicionais, se necessário.

7. Clique em OK.

8. Em Revisão de Programações de Ajustes de Preço, selecione o ajuste e, em seguida, selecione Detalhes de Ajustes no menu Linha.

9. Na tela Acesso a Detalhes de Ajuste, clique em Procurar e selecione o nome do ajuste ou clique em Incluir para inserir um novo ajuste.

10. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preço, selecione a linha do item onde deseja inserir uma bonificação e clique em OK.

11. Na tela Acesso a Detalhes de Ajuste, selecione Bonificações no menu Linha.

Você deve indicar que este ajuste é um acúmulo de bonificações na tela Definição de Ajustes de Preços para poder acessar esta tela.

12. Na tela Acesso a Bonificações, localize e selecione entre as bonificações existentes e clique em Selecionar.

Se você está criando uma nova bonificação para este item, clique em Incluir.

PeopleSoft®

Revisão de Limite de Bonificação

OK Excluir Cancelar Tela Ferramentas

Nome do Ajuste REBATE

Nº Cad. Geral 4242

Data de Vigência 16/10/20

Data de Vcto 30/12/20

Cód. de Moeda USD

UM EA

Nº do Item 210

Unid. Neg. 30

Tp. Bonif. 1 Percentage

Mét. da Taxa 1 Single Rate

Customizar Grade

	Valor Limite	Fator de Bonif.	Reinic. Hist.
<input checked="" type="checkbox"/>	5000	1,0000	0
<input type="checkbox"/>	10000		
<input type="checkbox"/>	2,0000 0		

13. Na tela Revisão de Limites de Bonificação, preencha os campos a seguir:

- Data de Vigência
- Data de Vcto
- Unid. Neg.
- Tp. Bonif.
- Cód. de Moeda
- UM

14. Opcionalmente, preencha os campos a seguir para definir limites:

- Valor Limite
- Fator de Bonif.
- Reinic. Hist.

15. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Cód. Controle de Ajuste	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>Para OneWorld:</p> <p>3 O sistema aceita o Código 3 de Controle de Ajustes somente para ajustes a nível de pedido.</p> <p>5 O Código 5 não é aceito em OneWorld.</p> <p>6 O sistema processa o valor de ajuste e o preço unitário separadamente, durante a atualização de vendas. Os valores são gravados em separado como entradas na Contabilidade geral e no C/R. Os ajustes são impressos na fatura.</p>

Nível de Desconto - Qtde	<p>Código definido pelo usuário que indica como os níveis de desconto aparecem na tabela Detalhe de Ajustes de Preço (F4072). O sistema suporta os quatro tipos de nível de desconto a seguir:</p> <p>Quantidade O sistema determina o reajuste atual com base na quantidade encomendada no pedido de vendas. Você pode configurar quebras de reajuste diferentes para unidades de medida diferentes.</p> <p>Peso O sistema usa o peso atribuído ao item na linha de detalhe do pedido de vendas para determinar o nível de desconto de ajuste adequado.</p> <p>Valores O sistema usa o valor total atribuído à linha de detalhe do pedido de vendas para determinar o nível de desconto de ajuste adequado. Quando a opção Câmbio de Moeda é ativada, todas as quebras de nível de valor são armazenadas e exibidas com base nos pontos decimais flutuantes do código de moedas.</p> <p>Nenhuma O sistema usa preferências avançadas para determinar o nível de desconto de ajuste adequado. Utilize esta opção se você estiver usando preferências avançadas.</p>
Benefic. da Bonificação	<p>Um código (sistema 40/tipo RA) que identifica o beneficiário de um desconto após a compra. A pessoa que você identifica aqui torna-se o recebedor do pedido de crédito que você cria quando um cliente chega no limite do desconto após uma compra. O cliente e o beneficiário podem ou não serem o mesmo cadastro. O beneficiário torna-se o Endereço Vendido Para do criar pedido.</p>

Ajuste de Nível de Pedido	<p>Código que especifica o nível em que o sistema calcula os ajustes de preço. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Nível de linha - o sistema calcula o ajuste com base nas informações nesta linha de detalhe de pedido de vendas.</p> <p>2 = Nível de conjunto de itens - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de conjunto de itens. Você define o grupo de remarcação de preço de conjunto de itens na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>3 = Nível de pedido - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de pedido. Você define o grupo de remarcação de preço de pedido na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>4 = Incentivo por volume - O sistema calcula o ajuste com base no valor acumulado de vários pedidos de vendas. O valor acumulado está baseado na forma como você definiu o ajuste no programa Tipo de Ajuste de Preços (P4071).</p> <p>Se você estiver trabalhando com o sistema Gerenciamento de Contratos, para Programação de Penalidades, insira 1 para calcular a penalidade em nível de linha de detalhe de pedido de vendas.</p>
Tp. Bonif.	Um código (43/RT) que indica se o desconto posterior à compra é uma porcentagem da quantidade comprada ou um valor fixo.
Valor Limite	<p>Uma quantidade que o sistema compara contra o volume de vendas acumuladas para determinar se o desconto após a venda deve ser concedido. Você pode definir os limites como quantidades, pesos os valores de vendas. Utilize o campo Tipo de Quebra de Nível na definição de ajuste para definir o tipo de limite.</p>
Fator de Bonif.	<p>Um valor que você digita para indicar como quer calcular o valor do reembolso.</p> <p>O código que digitar no campo Tipo de Reembolso controla como o reembolso é aplicado. Por exemplo, você pode conceder um valor fixo ou você pode calcular uma porcentagem das vendas acumuladas.</p>
Reinic. Hist.	<p>Código que identifica como manipular vendas futuras quando um cliente alcançar um limite de bonificação. Os valores válidos são:</p> <p>Yes = Reiniciar totais de histórico de vendas (F4078) e bonificações pagas até a data como zero, quando você criar uma ordem de crédito para o total cliente/bonificação.</p> <p>No = Não reiniciar totais de histórico de vendas e bonificações pagas quando criar uma ordem de crédito, deixando os valores atuais.</p> <p>Você pode também usar os valores 1 para Y e 0 para N.</p>

Criação de Bonificações de Compras Padrão

As bonificações de compras padrão permitem que um cliente receba uma bonificação de um fornecedor depois que o cliente comprar uma determinada quantidade deste fornecedor. As bonificações de compra padrão somente são usadas com pedidos de compras. O cliente é o beneficiário de uma bonificação de compras padrão no histórico de bonificações.

Existem duas formas de conceder uma bonificação de compras padrão a um cliente.

Fatura do Contas a Receber (Aviso de Débito)	No método de aviso de débito, você executa o programa em lote Geração de Reivindicações de Bonificações (R42770) para gerar o pedido de vendas. Este programa utiliza o cadastro do fornecedor como o cliente da referência de vendas. Através do pedido de vendas, o fornecedor liquida a bonificação pagando o valor faturado ao centro de distribuição ou ao indivíduo.
Crédito no Contas a Pagar (Ordem de Crédito)	No método de ordem de crédito, você executa o programa em lote Geração de Reivindicações de Bonificações (R42770) para gerar uma ordem de crédito na tabela Razão do Contas a Pagar (F4011). O centro de distribuição ou o indivíduo pode gerar a contrapartida do crédito para pagamentos devidos ao fornecedor, ou transferir o crédito para o contas a receber para gerar uma fatura.

O sistema exibe as bonificações de compras padrão no momento da criação do pedido de compras no programa Histórico de Preços (P4074). O sistema acumula as bonificações utilizando o programa Entrada Padrão de Vouchers do Contas a Pagar (P0411).

O sistema usa as seguintes AAls para as bonificações de compras padrão:

- 4515 – Acúmulo de Bonificações
- 4520 – Bonificações a Receber

A correspondência de vouchers acumula as bonificações de compras padrão e atualiza as tabelas Resumo de Transações de Bonificação (F4078) e Detalhes de Transações de Bonificação (F4079). O sistema também utiliza as seguintes tabelas para processar as bonificações de compras padrão:

- Histórico de Bonificações de Compras (F4343)
- Tipos de Ajustes de Preços (F4071)
- Razão de Ajustes de Preços (F4074)
- Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74)

Consulte também

- ❑ *Criação de Ajustes de Bonificações* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre a configuração de bonificações

- ❑ *Criação de Bonificações de Comprovantes de Vendas de Fornecedores* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Configuração das Definições de Ajustes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

► **Criação de bonificações de compras padrão**

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Em Alteração de Controles de Ajustes, preencha o campo a seguir:
 - Nome do Ajuste
3. Selecione as opções a seguir e clique em OK:
 - Compras
 - Bonificação
 - Ajuste de Nível de Linha
4. Na tela Definições de Ajustes de Preços, clique na guia Opções Adicionais e preencha os campos a seguir:
 - Benefic. da Bonificação
 - Nº de Cad. do Benef.
 - Tipo. Bonif. do Forn.
5. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Compras	Um código definido pelo usuário inserido para indicar o sistema J.D. Edwards, como Gerenciamento do Pedido de Vendas e Compras, que será suportado pelo ajuste de preços.

Bonificação	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>
Ajuste de Nível de Linha	<p>Código que especifica o nível em que o sistema calcula os ajustes de preço. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Nível de linha - o sistema calcula o ajuste com base nas informações nesta linha de detalhe de pedido de vendas.</p> <p>2 = Nível de conjunto de itens - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de conjunto de itens. Você define o grupo de remarcação de preço de conjunto de itens na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>3 = Nível de pedido - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de pedido. Você define o grupo de remarcação de preço de pedido na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>4 = Incentivo por volume - O sistema calcula o ajuste com base no valor acumulado de vários pedidos de vendas. O valor acumulado está baseado na forma como você definiu o ajuste no programa Tipo de Ajuste de Preços (P4071).</p> <p>Se você estiver trabalhando com o sistema Gerenciamento de Contratos, para Programação de Penalidades, insira 1 para calcular a penalidade em nível de linha de detalhe de pedido de vendas.</p>

Benefic. da Bonificação	Um código (sistema 40/tipo RA) que identifica o beneficiário de um desconto após a compra. A pessoa que você identifica aqui torna-se o recebedor do pedido de crédito que você cria quando um cliente chega no limite do desconto após uma compra. O cliente e o beneficiário podem ou não serem o mesmo cadastro. O beneficiário torna-se o Endereço Vendido Para do criar pedido.
Nº de Cad. do Benef.	O nº de cadastro usado pelo sistema na geração de um pedido de bonificação. Se isto for uma bonificação de vendas, o beneficiário especificará o cliente a quem será paga a bonificação. Se esta for uma bonificação de compras ou uma bonificação de comprovante de vendas do fornecedor, o endereço do beneficiário irá especificar o fornecedor de quem será cobrada a bonificação.
Tipo. Bonif. do Forn.	<p>Código definido pelo usuário (45/SR) que especifica como o sistema deve processar pedidos de bonificação. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Gera um pedido de pagamento criando um Pedido de Vendas (aviso de débito). 2 = Gera um pedido de pagamento criando um Pedido de Compras (ordem de crédito).</p> <p>Observação: Este campo só é válido para bonificações padrão de compras e bonificações de comprovantes de venda de fornecedores. Uma bonificação padrão é um ajuste com uma aplicação alvo 5 (Compras) e um Cód. de Controle de Ajuste 5 (Bonificação). Um comprovante de vendas de fornecedor é um ajuste com uma aplicação alvo em branco (Vendas) e um Cód. de Controle de Ajuste 7. Bonificação de COMprovante de Vendas). Os dois tipos de bonificação são bonificações de fornecedor. Este campo é usado pelo programa Geração de Pedidos de Bonificação (R42770). O programa Geração de Pedidos de Bonificação determina se foi alcançado o direito à uma bonificação e, caso tenha sido, envia a fatura ao fornecedor (se o tipo de pedido de bonificação for 1) ou cria um crédito de contas a pagar (se o tipo de pedido for 2).</p>

Criação de Bonificações de Comprovantes de Vendas de Fornecedores

As bonificações de comprovantes de vendas permitem que um distribuidor receba uma bonificação do fornecedor quando vende uma determinada quantidade de um item do fornecedor. Por exemplo, um fornecedor pode promover um novo produto oferecendo uma bonificação para um centro de distribuição se este vender seu produto para um cliente ou um grupo de clientes alvo.

Existem dois métodos para conceder uma bonificação de comprovante de venda para um centro de distribuição ou para um indivíduo:

Fatura do Contas a Receber (Aviso de Débito)	No método de aviso de débito, você executa o programa em lote Geração de Reivindicações de Bonificações (R42770) para gerar o pedido de vendas. Este programa utiliza o cadastro do fornecedor como o cliente da referência de vendas. Através do pedido de vendas, o fornecedor liquida a bonificação pagando o valor faturado ao centro de distribuição ou ao indivíduo.
Crédito no Contas a Pagar (Ordem de Crédito)	No método de ordem de crédito, você executa o programa em lote Geração de Reivindicações de Bonificações (R42770) para gerar uma ordem de crédito na tabela Razão do Contas a Pagar (F4011). O centro de distribuição ou o indivíduo pode gerar contrapartida do crédito para pagamentos devidos ao fornecedor, ou transferir o crédito para o contas a receber para gerar uma fatura.

Você concede bonificações de comprovantes de vendas de fornecedores através do programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210). Na tela Histórico de Preços, quando você seleciona Ocultar/Exibir Comprovantes de Fornecedores no menu Tela, o sistema exibe as bonificações de comprovantes de vendas na linha do pedido de vendas.

Observação

A J.D. Edwards recomenda que você cancele os ajustes não desejados. Entretanto, se você precisa excluir um ajuste de uma linha de um pedido de vendas que também possui uma bonificação de comprovante de vendas, você deve exibir o ajuste de comprovante de vendas de fornecedor antes de poder excluir os ajustes desta linha do pedido de vendas.

O sistema usa as seguintes AAls para as bonificações de comprovantes de vendas:

- 4515 – Acúmulo de Bonificações
- 4520 – Bonificações a Receber

Depois de concluir um pedido de vendas, você deve executar o programa em lote Atualização de Vendas (R42800) para contabilizar a bonificação na contabilidade geral. Este programa atualiza as tabelas Resumo de Transações de Bonificação (F4078) e Detalhes de Transações de Bonificação (F4079). O sistema também utiliza as seguintes tabelas para processar as bonificações de fornecedores:

- Tipos de Ajustes de Preços (F4071)
- Razão de Ajustes de Preços (F4074)
- Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74)

Consulte também

- ❑ *Atualização de Informações de Vendas* no manual *Gerenciamento de Pedidos de Vendas* para obter informações sobre o programa Atualização de Vendas (R42800)

- ❑ *Criação de Ajustes de Bonificações* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre a configuração de bonificações
- ❑ *Criação de Vouchers* no manual *Compras*
- ❑ *Criação de Bonificações de Compras Padrão* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Configuração das Definições de Ajustes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

► **Criação de bonificações de comprovantes de vendas de fornecedores**

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Em Alteração de Controles de Ajustes, preencha o campo a seguir:
 - Nome do Ajuste
3. Selecione as opções a seguir e clique em OK:
 - Ger. de Pedidos de Vendas
 - Comprovante de Vendas do Forn.
 - Ajuste de Nível de Linha
4. Na tela Definições de Ajustes de Preços, clique na guia Opções Adicionais e preencha os campos a seguir:
 - N° de Cad. do Benef.
 - Tipo. Bonif. do Forn.
5. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Comprovante de Vendas do Forn.	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>
Id. de Prom.	Nº de identificação que acompanha receita, custos e despesas para cada promoção.
Benefic. da Bonificação	Um código (sistema 40/tipo RA) que identifica o beneficiário de um desconto após a compra. A pessoa que você identifica aqui torna-se o recebedor do pedido de crédito que você cria quando um cliente chega no limite do desconto após uma compra. O cliente e o beneficiário podem ou não serem o mesmo cadastro. O beneficiário torna-se o Endereço Vendido Para do criar pedido.
Nível de Beneficiário	Número que especifica o nível do beneficiário na estrutura de compras. O beneficiário é o recipiente do valor de bonificação acumulado. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.
Nº de Cad. do Benef.	O nº de cadastro usado pelo sistema na geração de um pedido de bonificação. Se isto for uma bonificação de vendas, o beneficiário especificará o cliente a quem será paga a bonificação. Se esta for uma bonificação de compras ou uma bonificação de comprovante de vendas do fornecedor, o endereço do beneficiário irá especificar o fornecedor de quem será cobrada a bonificação.

Tipo. Bonif. do Forn.	<p>Código definido pelo usuário (45/SR) que especifica como o sistema deve processar pedidos de bonificação. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Gera um pedido de pagamento criando um Pedido de Vendas (aviso de débito). 2 = Gera um pedido de pagamento criando um Pedido de Compras (ordem de crédito).</p> <p>Observação: Este campo só é válido para bonificações padrão de compras e bonificações de comprovantes de venda de fornecedores. Uma bonificação padrão é um ajuste com uma aplicação alvo 5 (Compras) e um Cód. de Controle de Ajuste 5 (Bonificação). Um comprovante de vendas de fornecedor é um ajuste com uma aplicação alvo em branco (Vendas) e um Cód. de Controle de Ajuste 7. Bonificação de COMprovante de Vendas). Os dois tipos de bonificação são bonificações de fornecedor. Este campo é usado pelo programa Geração de Pedidos de Bonificação (R42770). O programa Geração de Pedidos de Bonificação determina se foi alcançado o direito à uma bonificação e, caso tenha sido, envia a fatura ao fornecedor (se o tipo de pedido de bonificação for 1) ou cria um crédito de contas a pagar (se o tipo de pedido for 2).</p>
------------------------------	---

Criação de Bonificações de Níveis

Você cria bonificações de níveis para que sejam usadas em uma estrutura de compras. As bonificações de acúmulo de uma estrutura de compras diferem das bonificações padrão para que você possa configurar diferentes níveis onde as bonificações se acumulem e diferentes níveis de beneficiários onde as bonificações sejam concedidas. A utilização de bonificações de níveis em uma estrutura de compras também permite que subsidiárias, ou filhos, de um cliente pai contribuam para uma bonificação.

Ao configurar bonificações de níveis, você especifica o nível no qual as bonificações devem ser acumuladas. Também especifica o nível do beneficiário da bonificação.

Você especifica o nível de acúmulo no programa Programação de Ajustes de Preços (P4070). Marque a opção Indicador de Herança na tela Revisão de Programações de Ajustes para que os filhos do nível contribuam para o acúmulo de bonificações.

Um beneficiário pode ser o número de cadastro de um cliente ou um nível da estrutura de compras. Confirme que o nível do beneficiário é maior ou igual ao nível que você definiu como nível de acúmulo.

Depois que o sistema determinar os valores de beneficiário e de acúmulo, ele processará as bonificações de níveis da mesma forma como todas as outras bonificações.

Instruções Preliminares

- ☐ Certifique-se de que configurou a constante de preços Método de Obtenção de Ajuste para que seja utilizado o número de cadastro da demarcação de preços, o número do ajuste ou ambos.

Consulte também

- ☐ *Estruturas de Compras* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre como o sistema processa estruturas de compras e bonificações de níveis
- ☐ *Exemplo: Níveis e Heranças em Estruturas de Compras* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

- ❑ *Configuração de Estruturas de Compras para Demarcação de Preços* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Criação de estruturas organizacionais usando níveis* no manual *Cadastro Geral* para obter informações sobre como configurar estruturas organizacionais como estruturas de compras.
- ❑ *Entrada de descrições de níveis para uma estrutura organizacional* no manual *Cadastro Geral*

► **Criação de bonificações de níveis**

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Na tela Alteração de Controles de Ajustes, logo abaixo do cabeçalho Aplicativo de Destino, clique na seguinte opção:
 - Ger. de Pedidos de Vendas
3. Abaixo do cabeçalho Código de Controle de ajuste, clique na seguinte opção:
 - Bonificação
4. Abaixo do cabeçalho Nível do Ajuste, clique em uma das seguintes opções e, em seguida, clique em OK:
 - Ajuste de Nível de Linha
 - Ajuste de Nível de Grupo
5. Na tela Definição de Ajustes de Preços, clique na guia Opções Adicionais.
6. Para definir o beneficiário, preencha os campos a seguir:
 - Benefic. da Bonificação
 - Nível de Beneficiário
 - N° de Cad. do Benef.
7. Para definir o nível no qual as bonificações devem ser acumuladas, preencha o campo a seguir e clique em OK.
 - Acum. no Nível

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Benefic. da Bonificação	Um código (sistema 40/tipo RA) que identifica o beneficiário de um desconto após a compra. A pessoa que você identifica aqui torna-se o recebedor do pedido de crédito que você cria quando um cliente chega no limite do desconto após uma compra. O cliente e o beneficiário podem ou não serem o mesmo cadastro. O beneficiário torna-se o Endereço Vendido Para do criar pedido.
Nível de Beneficiário	Número que especifica o nível do beneficiário na estrutura de compras. O beneficiário é o recipiente do valor de bonificação acumulado. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.
Nº de Cad. do Benef.	O nº de cadastro usado pelo sistema na geração de um pedido de bonificação. Se isto for uma bonificação de vendas, o beneficiário especificará o cliente a quem será paga a bonificação. Se esta for uma bonificação de compras ou uma bonificação de comprovante de vendas do fornecedor, o endereço do beneficiário irá especificar o fornecedor de quem será cobrada a bonificação.
Acum. no Nível	Número que especifica o nível em que os valores ou bonificações serão acumulados na estrutura de compras. Você precisa especificar o valor de Acumulado por Nível em um nível igual ou menor que o valor do Nível do Beneficiário. Em uma estrutura de compras, um valor de nível de 1 representa o nível máximo. Um nível com valor numérico maior que 1 representa um nível inferior na estrutura de compras.

Verificação das Informações de Bonificação

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Consultas à Demarcação de Preços. No menu Consultas à Demarcação de Preços, selecione Consulta ao Histórico de Bonificações.

Você pode obter o histórico de bonificações de cada cliente utilizando o programa Consulta ao Histórico de Volumes de Bonificações (P4078). Esse programa permite que você acompanhe as bonificações já obtidas e o status atual dos pedidos que se qualificam para bonificações. O relatório Registro de Histórico de Bonificação de Vendas (R42780) lista os clientes e as respectivas vendas que se qualificam para as bonificações.

Ajustes de Preços Variáveis

Você usa os ajustes de preços variáveis para configurar preços e datas de vigência para itens que possuem preços que variam frequentemente. Você pode criar ajustes que têm base na tabela Preços Variáveis (F4075).

Ao criar um ajuste de preços a partir da tabela Preços Variáveis, certifique-se de que você está anexando um ajuste de substituição à tabela. Isto garante que qualquer outro preço será substituído pelo ajuste de preço variável.

► Criação de ajustes variáveis

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Preços e Ajustes.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, preencha o campo a seguir e clique em Incluir:
 - Nome do Ajuste
2. Na tela Hierarquia de Preferências, selecione a hierarquia a ser usada para o ajuste variável e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, insira as informações de ajuste aplicáveis e, a seguir, preencha os campos a seguir:
 - C B
 - Tabela Variável
4. No menu Linha, selecione Variáveis.
5. Na tela Acesso a Tabelas de Preços Variáveis, preencha os campos a seguir e clique em OK:
 - Nome de Tab. Variável
 - UM
 - Cód. de Moeda
 - Data de Vigência
 - Preço Unitário

Ajustes com Base em Fórmulas

As fórmulas são uma ferramenta eficiente na definição de estruturas complexas de preços. As fórmulas podem ser tão simples ou tão complicadas quanto desejado. Ao definir uma fórmula, você pode fazer referência a uma tabela de preços variáveis ou à tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211). Pode também definir unidades de medidas e códigos de moeda nas fórmulas.

Uma fórmula é formada por componentes. Os componentes fazem referência, ou especificam, um número, tabela ou operação matemática. Cada componente utilizado deve ser identificado por um caractere especial. Esses caracteres são definidos durante a configuração do sistema nas constantes de demarcação de preços.

O sistema avalia as fórmulas como notações algébricas comuns: Uma fórmula pode se parecer com o seguinte exemplo:

0,90*&OURO

onde

- 0,90 representa 90%.
- O asterisco (*) representa uma multiplicação.
- O e comercial (&) indica que OURO é o nome de uma tabela variável.

Você pode avaliar a fórmula acima como “O preço do item é igual a 90% do preço atual do OURO”.

► Criação de ajustes com base em fórmulas

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, para criar um novo ajuste com base em fórmulas, preencha o campo obrigatório a seguir e clique em Incluir.
 - Nome do Ajuste
2. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, selecione a hierarquia a ser usada para o ajuste variável e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, insira as informações de ajuste aplicáveis e, a seguir, preencha os campos a seguir:
 - C B
 - Nome da Fórmula
4. Para definir a fórmula, selecione Fórmulas no menu Linha.

PeopleSoft

Revisão de Fórmula de Preços

OK Cancelar Tela Ferramentas

Nome da Fórm. BUTANEPRC Butane Daily Price

Aplicativo Alvo Sales Order Management

Fórmula do Cálculo

&BUTANE*1.1

5. Na tela Revisão de Fórmulas de Preços, insira a fórmula no seguinte campo:
 - Fórmula do Cálculo

Os componentes que você usa em uma fórmula devem ser definidos nas constantes do sistema.

6. Para incluir um campo na tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211), selecione Campos no menu Tela.
7. Na tela Descrições de Campos da Tabela, selecione os campos a serem incluídos e clique em Selecionar.
8. Para incluir uma tabela de preços variáveis na fórmula, selecione Variáveis no menu Tela.
9. Na tela Acesso a Tabelas de Preços Variáveis, selecione as tabelas a serem incluídas e clique em Selecionar.
10. Na tela Revisão de Fórmulas de Preços, clique em OK.
11. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, clique em OK.

Configuração de Descontos em Cascata

No nível de definição de ajustes, você pode configurar e aplicar diversos descontos a uma linha de um pedido de vendas com base em uma demarcação em cascata. As demarcações em cascata são descontos que ocorrem em determinados níveis de descontos ou valores de limite, têm base em valores cumulativos e afetam o preço unitário da linha de detalhe de vendas que está sendo ajustada. A demarcação de preços em cascata também pode ter como base a quantidade ou o peso.

O sistema exibe a quantidade que está recebendo o desconto no campo Valor Base e a equação de demarcação em cascata no campo Cálculo do Ajuste na tela Histórico de Preços.

Você também pode visualizar o valor base e o valor de fator dos ajustes em cascata nos relatórios Impressão de Faturas (R42565) e Impressão de Pedidos de Compras (R43500).

Observação

Não é possível utilizar demarcações em cascata com ajustes para grupos de produtos ou em nível de pedido. Além disso, o sistema não calcula demarcações em cascata para pedidos cumulativos. O que significa que se um cliente solicita dez toneladas de um item em uma segunda-feira e mais dez toneladas na terça-feira, o sistema vai definir os preços de cada pedido separadamente. Para utilizar os descontos em cascata sobre diversos pedidos, você deve configurar a demarcação em cascata utilizando incentivos por volume.

Exemplo: Desconto em Cascata

Este exemplo demonstra a demarcação em cascata de um item com um preço base de 100,00. Você pode aplicar os seguintes descontos ao item:

0 a 99 itens recebem 0% de desconto

100 a 199 itens recebem 10% de desconto

200 a 299 itens recebem 20% de desconto

300 ou mais itens recebem 30% de desconto

Você configura a definição de limites da seguinte forma:

99 itens recebem 10%

199 itens recebem 20%

299 itens recebem 30%

Se a quantidade for 250, então o sistema define o preço do item da seguinte forma:

99 itens a 100,00 = 9.900,00

100 itens a 90,00 = 9.000,00

51 itens a 80,00 = 4.080,00

Total = 22.980,00 / 250 = 91,92 por item

Uma vez que a linha de detalhe de um pedido de vendas só pode ter um preço unitário, o sistema determina o preço correto definindo o peso de cada ajuste em cascata e multiplicando esse valor pela quantidade elegível para esse limite.

Consulte também

- ❑ *Configuração das Definições de Ajustes* no manual *Demarcação Avançada de Preços*
- ❑ *Configuração de Incentivos por Volume* no manual *Demarcação Avançada de Preços*

► Criação de ajustes em cascata

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Definição de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, siga as etapas de configuração de uma definição de ajuste ou localize um ajuste existente e clique em Selecionar.

O ajuste que você configurar ou selecionar deverá ser um ajuste em nível de linha.

2. Na tela Definição de Ajustes de Preços, clique na seguinte opção:

- Ind. Val. em Casc.

Se você ativa esta opção, não pode ativar caixa de seleção Substituir Preço. Entretanto, quando você utiliza uma demarcação em cascata com um ajuste de ampliação de vendas, o sistema ativa a caixa de seleção Substituir Preço.

3. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Ind. Val. em Casc.	<p>Opção que especifica como o sistema deve aplicar ajustes ao preço unitário. Os valores válidos são:</p> <p>Ativada = O sistema aplica um ajuste de demarcação de preço em cascata. Este tipo de ajuste tem como base um conjunto de taxas que são aplicadas a partir de cada nível de limite.</p> <p>Off (Desativada) = O sistema aplica um ajuste de taxa única. Este tipo de ajuste tem como base o limite mais aplicável.</p> <p>Observação: Se você escolher a demarcação de preço em cascata, não poderá incluir um ajuste de margem bruta de lucro (código base 9) a este ajuste.</p>

► Entrada de valores limite para ajustes em cascata

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Preços e Ajustes.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, localize o ajuste em cascata e clique em Selecionar.
2. Na tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços, preencha os campos a seguir:
 - Nível Inicial

Observação

No caso de um ajuste em cascata, o sistema exibe este nome de campo como Valor Limite. Você pode deixar este campo em branco para o primeiro registro, porém para os registros subsequentes, deverá especificar um valor neste campo.

- Valor Fat.Num.
- UM V. F.
- Data de Vigência
- Data de Vcto
- C B
- Cód. Md.

De acordo com que você insere informações em linhas subsequentes, o sistema copia todos os valores dos campos do primeiro registro para os registros seguintes, exceto para Valor de Limite (Nível Inicial) e Valor Numérico de Fator. Por exemplo, você não pode especificar códigos base ou unidades de medida diferentes para diferentes valores de limite do mesmo ajuste. Logo, o único valor que pode ser diferente é o valor do campo Valor Numérico de Fator.

3. Clique em OK.

Definição de Regras de Limite com Diversas Unidades de Medida

As regras de limite permitem que você configure ajustes com base nos valores de compra do cliente. O uso de diversas unidades de medida permite que seja aplicado um valor de fator de ajuste em uma unidade de medida diferente da unidade de medida de nível de desconto definida. Por exemplo, você pode configurar um ajuste utilizando uma unidade de medida de peso, mas aplicá-lo utilizando uma unidade de medida de quantidade. Então se um cliente se qualifica a ajustes ao solicitar duas toneladas de um produto, o desconto pode ser baseado em outra unidade de medida, como caixas. Em outras situações, pode ser necessário lidar com quantidades voláteis, onde um produto que pesa uma tonelada pode conter diferentes números de caixas. Com a utilização de diversas unidades de medida, o ajuste pode ser obtido em toneladas e aplicado de acordo com o número de caixas.

Você também pode especificar se o desconto deve ser aplicado sobre toda a quantidade, incluindo itens parciais, ou somente sobre unidades inteiras.

Quando você utiliza a unidade de medida do valor de fator, o sistema utiliza o campo Cálculo de Ajuste no programa Histórico de Preços (P4074) para exibir como o ajuste é distribuído. O sistema usa o campo Valor Base do programa Histórico de Preços (P4074) para exibir como o ajuste é calculado.

As regras de limite com diversas unidades de medida somente se aplicam a ajustes em nível de linha. O sistema exibe as informações de unidades de medida na tela Detalhes de Ajustes, assim como no programa Verificação de Preços e Disponibilidades (P4074).

O sistema utiliza as seguintes tabelas no processamento de limites de tolerância com diversas unidades de medida:

- Detalhes de Ajustes de Preços (F4072)
- Razão de Ajustes de Preços (F4074)
- Arquivo de Trabalho de Histórico de Ajustes de Preços (F40UI74)

Instruções Preliminares

- ❑ Verifique se as conversões foram configuradas corretamente na tabela Fatores de Conversão de Unidades de Medida de Itens (F41002) ou na tabela Conversão de Unidades de Medida Padrão (F41003).

Consulte também

- ❑ *Especificação de Unidades de Medida Duplas para um Item* no manual *Gerenciamento de Estoque* para obter informações sobre unidades de medida duplas

► Definição de regras de limite com diversas unidades de medida

No menu Configuração de Ajustes (G4231112), selecione Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, localize o ajuste e clique em Selecionar.
2. Na tela Detalhes de Ajustes de Preços, preencha os campos a seguir:
 - UM Limite

- Valor Fat.Num.

- C B

Uma vez que os limites de tolerância com diversas unidades de medida se aplicam somente a ajustes em nível de linha, o ajuste deve ter um Código Base 4 (valor de acréscimo) ou 5 (valor adicional). Se um ajuste tem um código base diferente de 4 ou 5, o sistema desabilita a unidade de medida Valor Numérico de Fator.

- UM V. F.

3. Para especificar se o sistema concede desconto a valores parciais, preencha o campo a seguir:

- Ind. Pr. Qt. Parc.

Os preços parciais se aplicam somente à unidade de medida de nível de desconto e não à unidade de medida de valor de fator.

4. Clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
UM Limite	Um código definido pelo usuário (00/UM) que indica a quantidade na qual um item do estoque deve ser expressa, por exemplo, CS (caixa coletiva) ou BX (caixa).

Valor Fat.Num.	<p>Um código que indica como o sistema ajusta uma linha de pedido. O valor, neste campo, atua em conjunto com o campo Base (BSCD). A maneira como você define o campo Base determina se deve ser inserido um número ou um código neste campo.</p> <p>Para o WorldSoftware, se seu código base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Digite um código que identifique a tabela variável.</p> <p>7 Você deseja usar uma fórmula para calcular o preço. Digite um código que identifique a fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Digite a identificação do programa.</p> <p>Nas Programações de Penalidades do Contrato: o código básico para penalidades é cinco, digite um número como o valor do fator. A maioria das penalidades para os contratos são para um valor monetário. Para calcular a penalidade, o sistema multiplica o valor inserido por cada unidade de medida.</p> <p>Para o OneWorld, se seu código de base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Insira o código que identifica a tabela de variáveis na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>7 Você deseja calcular uma fórmula para calcular o preço. Insira o código que identifica a fórmula na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Insira a identificação do programa na coluna Nome de Fórmula.</p>
-----------------------	--

C B	<p>Um código que especifica como o sistema utiliza o valor do fator para calcular o ajuste ou a programação de penalidade. O campo Código Básico opera em conjunto com o campo Valor do Fator. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Multiplicar o preço base pelo valor de fator. O preço ajustado é uma porcentagem do preço básico.</p> <p>2 = Multiplicar o preço líquido atual pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do preço líquido atual.</p> <p>3 = Multiplicar o custo do item pelo valor de fator. O preço reajustado é uma porcentagem do custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual.</p> <p>4 = Somar o valor de fator ao custo do item. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual.</p> <p>Observação: Se você utilizar os códigos básicos 3 ou 4, identifique o custo do item que deseja utilizar no cálculo no campo Método de Custo (LEDG) na área de detalhe da tela Detalhe de Ajuste de Preços.</p> <p>5 = Ajustar o preço base pelo valor de fator. Se o valor for positivo, ele aumenta o preço por este valor; se o valor for negativo, ele abaixa o preço por este valor.</p> <p>6 = Usar o valor de ajuste da tabela de variáveis. Especifique a tabela variável no campo Valor do Fator.</p> <p>7 = Usar a fórmula para calcular o ajuste. Especifique o nome da fórmula no campo Valor do Fator.</p> <p>8 = Usar um programa definido pelo usuário, customizado, para calcular o ajuste. Especifique a Identificação do programa no campo Biblioteca de Objetos.</p> <p>Observação: Se você definir um ajuste que usa um programa específico, precisa ter desenvolvido o programa para este fim e precisa estar preparado para dar suporte a ele. A J.D. Edwards não é responsável por fornecer ou dar suporte programas específicos que você tenha desenvolvidos.</p> <p>9 = Calcular o ajuste de forma que o preço unitário resultante tenha uma margem de lucro bruta igual ao valor de fator. Você não pode utilizar este código básico para um ajuste em nível de grupo ou em nível individual ou para um ajuste de demarcação de preço em cascata.</p> <p>Para Programações de Penalidades de Contrato, digite 5 para todas as programações de penalidades.</p>
UM V. F.	<p>Código definido pelo usuário (00/UM) que especifica a unidade de medida associada ao valor de fator para um ajuste avançado de preços. Este valor é válido para ajustes que representam somente uma unidade monetária inteira. Por exemplo, você pode definir um nível de desconto de 10 DZ e um ajuste atribuirá um desconto de 1 USD por EA.</p>
Ind. Pr. Qt. Parc.	<p>Opção que indica se o sistema deve atribuir descontos a valores parciais (quantidades, pesos ou valores). Esta opção é válida somente quando você especifica um valor de fator UOM. Por exemplo, se um certo desconto for concedido por quantidades de duas dúzias ou mais, a seleção desta opção permite que o sistema atribua o ajuste a duas dúzias, 24 "cadas" ou qualquer quantidade superior. Se você deixar esta opção em branco, o sistema não concederá o desconto para quantidades parciais. Por exemplo, quando um cliente pede 30 "cadas", somente 24 "cadas" recebem o desconto. Os valores válidos são:</p> <p>Em branco = O sistema não permite valores parciais.</p> <p>1 = O sistema permite valores parciais. Este é o valor predeterminado.</p>

Ajustes de Envio e Débito

Distribuidores, fornecedores e fabricantes freqüentemente fazem contratos entre si para definir as flutuações de preço e custo de determinados componentes e produtos. Na indústria eletrônica, esses contratos são conhecidos como ajustes de envio e débito.

O processamento de envio e débito da J.D. Edwards foi projetado para fornecer a alavancagem necessária para manter seu estoque em movimento. Ele pode ajudá-lo a estimular as vendas de um período específico com preços com bonificação.

Os ajustes de envio e débito não alteram os custos do estoque. Em vez disso, eles são reconhecidos como uma redução do custo de mercadorias vendidas e afetam as margens de lucro da companhia. Conseqüentemente, esses ajustes também afetam os valores de comissões.

Sua companhia também pode ter diferentes ajustes de envio e débito configurados com diferentes fornecedores e relacionados a vários itens distintos. Além disso, esses ajustes normalmente dependem do tempo. O sistema permite que você especifique o período que definiu para os ajustes junto com seus fornecedores. O processamento de contratos de envio e débito da J.D. Edwards o auxilia na manutenção desses ajustes complexos e de suas reivindicações resultantes.

Observação

Se as suas práticas de negócios incluírem bonificações de vendas de envio e débito, use os ajustes de demarcação de bonificações do sistema Demarcação Avançada de Preços.

Consulte também

- ❑ *Criação de Ajustes de Bonificações* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações sobre a utilização dos sistemas de bonificação da Demarcação Avançada de Preços.

Configuração de Tipos de Documentos de Envio e Débito

Antes de poder usar os recursos de envio e débito da J.D. Edwards, você precisa configurar os tipos de documentos que permitirão esse processamento.

► Configuração de tipos de documentos de envio e débito

No menu Processamento de Envio e Débito (G4511), selecione Manutenção de Tipos de Documentos.

1. Na tela Acesso a Tipos de Documento, localize o tipo de documento que você deseja configurar para processar as transações de envio e débito e clique em Selecionar.

Para criar um tipo novo de documento, clique em Incluir.

PeopleSoft

Revisão de Tipos de Documento

OK Cancelar Ferramentas

Tipo de Doc.

Estoque **Vendas** Compras S/M Definição de Ordens de Serviço Envio

Categoria do Regular Order

Ped. Entre Filiais Regular Order

Outra Quantidade

☐ Liber. de Est. Exist. na Confirm. de Carga ☐ Processamento de Envio e Débito

Numeração Sequencial

Próx. Nº de Cód. do Sistema

Próx. Nº de Tipo de Doc.

Envio de Notificação de Status

2. Na tela Revisão de Tipos de Documento, clique na guia Vendas e revise os seguintes campos e opções:
 - Categoria do Pedido
 - Ped. Entre Filiais
 - Outra Quantidade
 - Liber. de Est. Exist. na Confirm. de Carga
 - Processamento de Envio e Débito
3. Para definir o processamento de envio e débito para um tipo de documento, clique na opção de processamento Envio e Débito e, em seguida, clique em OK.

Configuração de Itens de Envio e Débito

Você precisa configurar os itens de envio e débito para usá-los com os ajustes. Dependendo das suas práticas de negócios, será necessário definir a regra de inclusão ou exclusão para cada um dos itens.

Observação

Você pode configurar cada item pela regra de exclusão ou de inclusão, mas não pelas duas. Caso seu processo de negócios mude e você precise alterar as regras de exclusão e inclusão dos itens de envio e débito, será preciso excluir todos os itens e reinseri-los com a regra alterada.

► Configuração de itens de envio e débito

No menu Processamento de Envio e Débito (G4511), selecione Itens de Envio e Débito.

1. Na tela Acesso a Itens de Envio e Débito, localize o item e selecione Definir Regra no menu Tela.
2. Na tela Definição de Inclusão ou Exclusão, selecione uma das seguintes opções e clique em OK:

- Inclusão
- Exclusão

Não é possível alterar regras de inclusão ou exclusão se já existirem registros.

Definição de Ajustes de Envio e Débito

Após fazer um contrato de envio e débito com o fornecedor, você deve definir as informações sobre o ajuste que o contrato cria no sistema.

Instruções Preliminares

- ❑ Configure a hierarquia de cadastros de preferência e de demarcação de preços para os ajustes de envio e débito. Consulte *Configuração de Hierarquias da Demarcação Avançada de Preços* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações adicionais.
- ❑ Configure a lista de preços do fornecedor para os itens de envio e débito em Manutenção do Catálogo do Fornecedor. Consulte *Entrada de Itens Através de Catálogos de Fornecedores* no manual *Compras* para obter informações adicionais.
- ❑ Verifique se a Demarcação Avançada de Vendas está ativada. Consulte *Configuração de Constantes da Demarcação de Preços* no manual *Demarcação Avançada de Preços* para obter informações adicionais.

► Definição de ajustes de envio e débito

No menu Processamento de Envio e Débito (G4511), selecione Definição de Ajustes.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Em Alteração de Controles de Ajustes, preencha o campo a seguir:
 - Nome do Ajuste
Para ajustes de envio e débito, o nome do ajuste deve ser igual ao número do fornecedor.
3. Selecione ao opção Envio e Débito e, a seguir, clique em OK.
4. Na tela Definição de Ajuste de Preços, preencha os campos a seguir:
 - Tipo de Prefer.
 - Subconta no G/L
 - Contrap. Contábil

5. Preencha pelo menos um dos campos a seguir para aplicar o ajuste somente a um grupo de preços específico. Deixe estes campos em branco para configurar detalhes para outros grupos de preço.
 - Gr. de Det. do Pedido
 - Gr. Preço do Cliente
 - Grupo Preços Item
6. Você pode preencher os campos adicionais na tela Definição de Ajuste de Preços, se necessário. Se você não preencher estes campos, o sistema utilizará os valores predeterminados.
7. Clique em OK para configurar a definição de ajustes de envio e débito.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <p>Quantidade Mínima</p> <p>Quantidade Máxima</p> <p>Abaixo da Quantidade Comprometida</p> <p>Acima da Quantidade Comprometida</p>
Aplicativo Alvo	<p>Um código definido pelo usuário inserido para indicar o sistema J.D. Edwards, como Gerenciamento do Pedido de Vendas e Compras, que será suportado pelo ajuste de preços.</p>
Hier. de Prefer.	<p>Um código definido pelo usuário (40/PR) que identifica um tipo de preferência ou uma hierarquia de reajuste de preço.</p> <p>Quando você define hierarquias de demarcação de preços, todas as tabelas são identificadas com este código. Num segundo momento, quando você criar reajustes, use este código para identificar a hierarquia que desejar que o sistema siga para este reajuste.</p>
Subconta no G/L	<p>Código definido pelo usuário (sistema 40, tipo SI) identificando o tipo de informação que você quer que o sistema utilize para atualizar o campo Subrazão no arquivo Razão Geral (F0911), quando você utilizar este tipo de ajuste para colocar preço em um pedido de vendas.</p>

Contrap. Contábil	<p>Um código definido pelo usuário (41/9) que identifica a contrapartida da Contabilidade Geral que o sistema utiliza quando pesquisa a conta para a qual ele contabiliza a transação. Se você não quiser especificar um código de classe, você pode inserir **** (quatro asteriscos) neste campo.</p> <p>Você pode utilizar as Instruções para Contabilização Automática (AAIs) para predefinir as classes contábeis de contrapartida automática para os sistemas Gerenciamento de Estoque, de Compras e de Pedidos de Vendas. Os códigos de classes contábeis podem ser atribuídos da seguinte forma:</p> <p>IN20 = Pedidos de Envio Direto IN60 = Pedidos de Transferência IN80 = Vendas de Estoque</p> <p>O sistema pode gerar entradas contábeis com base em uma única transação. Por exemplo, uma única venda de um item de estoque pode acionar a geração de entradas contábeis similares às seguintes:</p> <p>Vendas de Estoque (Débito) xxxxx.xx Vendas de Estoque do Contas a Receber (Crédito) xxxxx.xx Categoria de contabilização: IN80 Estoque (Débito) xxxxx.xx Custo de Mercadorias Vendidas do Estoque (Crédito) xxxxx.xx</p> <p>O sistema usa o código de classe e o tipo de documento para localizar a AAI.</p>
Gr. Preços Item	<p>Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item.</p> <p>Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.</p>
Gr. de Preço do Cliente	<p>Um código definido pelo usuário (40/PC) que identifica um grupo de clientes.</p> <p>Você pode agrupar clientes com características semelhantes, tais como preços comparáveis.</p>

Gr. de Det. do Pedido	<p>Um código definido pelo usuário (40/SD) que identifica um grupo de detalhes de pedidos de compras. Utilize os grupos de detalhes de pedidos de compras para criar demarcações de preços baseadas num campo na tabela Detalhe de Pedido de Vendas (F4211).</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>Se você inserir um código neste campo, o sistema usa este reajuste somente para pedidos com detalhes que correspondam aos critérios do grupo de detalhe do pedido.</p> <p>Para as Programações de Penalidades de Contrato, você deveria ter configurado um código definido pelo usuário para Penalidade e definido o mesmo como um grupo de detalhe de pedido. Insira Penalidade, ou o código definido pelo usuário que define suas programações de penalidades.</p>
------------------------------	--

Configuração de Detalhes de Ajustes de Envio e Débito

Os detalhes de ajustes de envio e débito fornecem os parâmetros que o sistema usa para calcular os ajustes. Os detalhes dos ajustes contêm códigos básicos que possibilitam uma flexibilidade adicional. O código base, ou método do valor do fator, selecionado para o ajuste de envio e débito deve ser igual a 1 ou 4.

Ao decidir qual o método de valor do fator, leve em consideração se o fornecedor determinou o custo ou a porcentagem da bonificação. Selecione um método de valor do fator que corresponda às práticas do seu fornecedor.

Quando você configurar os ajustes de envio e débito, poderá especificar que o sistema acompanhe o custo dos itens após a subtração do débito. Também é possível acrescentar mais detalhes de ajustes quando forem incluídas as definições nas programações de ajustes.

Verifique a tabela Saldos de Ajustes (F45715) para examinar as quantidades e datas que se aplicam aos ajustes de envio e débito. Você também pode verificar os detalhes dos ajustes, que incluem fornecedor, filial/fábrica, informações com base no custo e fórmulas de cálculo.

Você pode alterar as informações sobre quantidade no programa Saldos de Ajustes (P45715). Também é possível calcular os ajustes pró-rata de acordo com as datas de vencimento.

Primeiro configure os saldos de ajustes para os ajustes de envio e débito. Em seguida, configure os parâmetros e atribua as relações entre os saldos e os detalhes de ajustes quando você configurar os saldos de detalhes de ajustes para os ajustes de envio e débito.

► Configuração de saldos de ajustes de envio e débito

No menu Processamento de Envio e Débito (G4511), selecione Detalhes de Ajustes.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajustes, insira o nome do ajuste e clique em Incluir.

2. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, selecione a preferência a ser usada no acordo e clique em Selecionar.

PeopleSoft

Revisão de Saldos

Cancelar Tela Ferramentas

Nome/Tipo do Contrato: SAD3200 SA Filial/Fábrica: 30

Nº do Fornecedor: 4343 Parts Emporium

Nº do Item: 3200 Integrated Circuit

☒ Ativo ☐ Custo ED

Grupos: Geral Custos Quantidades

Nº de Contrato Fornec.: PE00123 Pessoa Responsável: 8444

Data de Vig.: 01/06/05 Dest. Ped. Pg.: 6002

Data de Vcto: 31/12/05 Mét. Ped. Pg.: 1

3. Na tela Revisão de Saldos, preencha os campos a seguir:
 - Nome/Tipo do Contrato
 - Nº do Fornecedor
 - Nº do Item
4. Selecione as opções aplicáveis a seguir:
 - Ativo
 - Custo ED
5. Clique na guia Geral e preencha os campos a seguir:
 - Nº de Contrato Fornec.
 - Data de Vig.
 - Data de Vcto
 - Pessoa Responsável
 - Dest. Ped. Pg.
 - Mét. Ped. Pg.

PeopleSoft®

Revisão de Saldos

Cancelar Tela Ferramentas

Nome/Tipo do Contrato SAD3200 SA Filial/Fábrica 30

Nº do Fornecedor 4343 Parts Emporium ☒ Ativo

Nº do Item 3200 Integrated Circuit ☐ Custo ED

Grupos Geral Custos Quantidades

Custo Base 117,0000 ☐ Fix. de Custo

Mét. do Valor de Fator 1 Catál.

Nome da Fórm. Cód. de Moeda USD

6. Clique na guia Custos e preencha os campos a seguir:

- Custo Base
- Mét. do Valor de Fator

Para ajustes de envio e débito, você deve escolher o valor 1 ou 4 para o fator (código base).

- Nome da Fórm.
- Cód. de Moeda

PeopleSoft®

Revisão de Saldos

Cancelar Tela Ferramentas

Nome/Tipo do Contrato SAD3200 SA Filial/Fábrica 30

Nº do Fornecedor 4343 Parts Emporium ☒ Ativo

Nº do Item 3200 Integrated Circuit ☐ Custo ED

Grupos Geral Custos Quantidades

UM EA Qtd. em Aberto/Dispon. 980

Qtd. Máxima Autorizada 1000 Qtd. Aplicada 20

Qtd. Mínima p/ Qualificação 1 Qtd. Ped. de Pgto

7. Clique na guia Quantidades, preencha os campos a seguir e clique em OK:

- UM
- Qtd. Máxima Autorizada
- Qtd. Mínima p/ Qualificação

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Dest. Ped. Pg.	Número de referência especificado para qualquer correspondência e solicitação de pagamento resultantes a serem enviadas, relativas a este contrato.
Mét. Ped. Pg.	Método utilizado para enviar o resultado das solicitações de pagamento de volta ao fornecedor.
Custo Base	Custo que você quer como base deste contrato se ele for diferente do custo na tabela de custo de itens.
Mét. do Valor de Fator	Campo que especifica o método de valor do fator que o sistema utilizará nos cálculos de reivindicações.
Qtd. Máxima Autorizada	Número de unidades máximo permitido para um contrato.

Qtd. Mínima p/ Qualificação	Número de unidades mínimo de um item a ser encomendado por transação para qualificar para este contrato.
------------------------------------	--

► Configuração de saldos de detalhes de ajustes de envio e débito

No menu *Processamento de Envio e Débito (G4511)*, selecione *Saldos de Ajustes*.

1. Na tela *Acesso a Saldos de Ajustes*, preencha os campos a seguir e clique em *Procurar*:

- N° de Contrato Fornec.
- Nome/Tipo do Contrato
- Filial/Fábrica
- N° do Fornecedor
- N° do Item
- N° Cad. Geral

PeopleSoft®

Acesso a Saldos de Ajustes

Selecionar Procurar Fechar Linha Ferramentas

Nome do Ajuste: SAD3200 Filial/Fábrica: *

N° do Fornecedor: *

N° do Item: *

N° Cad. Geral: *

N° do Cad. Fornec.	N° do Cad. Fornec.	N° Cad. Geral	N° Cad. Geral	Unid. de Negócios	N° do Contrato Fornecedor	Ativo Inativo	Nome do Ajuste
4343	Parts Emporium	30	PE00123	A	SAD3200		

2. Verifique os campos a seguir:

- Ativo
- Qtd. em Aberto/Dispon.
- Qtd. Aplicada

- Qtd. Ped. de Pgto
- Grupo Preços Item
- Qtd. Máxima Autorizada
- Pessoa Responsável
- Mét. do Valor de Fator
- Data de Vcto
- Data de Vig.
- Mét. Ped. Pg.
- Fix. de Custo
- Custo Base
- Dest. Ped. Pg.
- Nome da Fórm.

Opções de Processamento: Saldos de Ajustes (P45715)

Exibição

Essas opções de processamento determinam se o sistema exibe ou não os registros do programa Saldo de Ajustes. Elas também podem ser usadas para controlar quando o sistema exibirá os avisos de vencimento de contrato.

1. Registros para o Saldo de Ajustes

Em branco = Todos

1 = Ativos

2 = Inativos

Utilize esta opção de processamento para especificar quais registros de saldo de ajuste o sistema deve exibir. Os valores válidos são:

Em branco Exibir todos os registros de saldo de ajustes

1 Exibir somente os registros de saldo de ajustes ativos

2 Exibir somente os registros de saldo de ajustes inativos

2. Porcentagem Mínima da Quantidade

Utilize esta opção de processamento para especificar a porcentagem mínima de quantidade permitida pelo sistema antes de exibir um aviso de vencimento. O sistema exibe as colunas de quantidade (para os ajustes que ultrapassaram a porcentagem mínima de quantidade) em uma cor diferente.

3. Quantidade Mínima Restante

Utilize esta opção de processamento para especificar a quantidade mínima remanescente permitida pelo sistema antes de exibir um aviso de vencimento. O sistema exibe as colunas de quantidade (para os ajustes que ultrapassaram a quantidade mínima) em uma cor diferente.

4. Porcentagem Mínima dos Dias Restantes

Utilize esta opção de processamento para especificar a porcentagem mínima de dias remanescentes permitida pelo sistema antes de exibir um aviso de vencimento. O sistema exibe as colunas de data de vencimento (para os ajustes que ultrapassaram a porcentagem mínima de dias remanescentes) em uma cor diferente.

5. Número Mínimo de Dias Restantes

Utilize esta opção de processamento para especificar o número mínimo de dias remanescentes permitido pelo sistema antes de exibir um aviso de vencimento. O sistema exibe as colunas de data de vencimento (para os ajustes que ultrapassaram o número mínimo de dias remanescentes) em uma cor diferente.

Processamento

Essa opção de processamento determina se os registros de saldo de ajuste podem ser alterados.

1. Alterações no Saldo de Ajustes

Em branco = Não permitir

1 = Permitir

Utilize esta opção de processamento para especificar se o sistema deve permitir a alteração de registros de saldo de ajuste. Os valores válidos são:

Em branco Não permitir alterações nos registros.

1 Permitir alterações nos registros.

Conceitos Básicos sobre o Envio e Débito durante o Processamento de Pedidos de Vendas

Os ajustes de envio e débito são aplicados quando você clica em OK em qualquer pedido de vendas que inclua os itens configurados para ajustes de envio e débito e o fornecedor com o

qual o contrato foi feito. Dependendo de como as opções de processamento foram configuradas, o sistema usará o processamento em lote ou por subsistema.

Você pode acessar o Histórico de Envio e Débito na tela Consulta ao Serviço de Atendimento ao Cliente. Use os dados do Histórico de Envio e Débito para verificar a fórmula de demarcação de preço e as informações de custo e para verificar as informações sobre detalhes adicionais do contrato. Você também pode exibir a margem de lucro afetada dentro do Histórico de Envio e Débito.

Ao processar os ajustes de envio e débito através de entradas de pedidos de vendas, o número do fornecedor deve ser igual ao número do fornecedor principal. Configure o fornecedor principal na filial/fábrica do item ou insira-o manualmente durante a entrada do pedido.

Como os ajustes dependem do tempo e podem ser alterados constantemente, você pode reavaliá-los em pontos de processamento do sistema como, por exemplo, Confirmação de Carga ou Atualização de Vendas. Ajustes de envio e débito usam como base a data de envio prometida em detalhes do pedido de vendas. Dessa forma, se a data real de envio for diferente da data da promessa de envio, o sistema poderá transferir o contrato.

Os ajustes atribuídos às linhas de pedidos de vendas são terminados quando você confirma cargas ou executa o aplicativo de atualização de vendas.

Para que o sistema recalcule ou reatribua os ajustes durante o processamento dos pedidos de vendas, configure as opções de processamento em um dos programas a seguir:

- Entrada de Pedidos de Vendas (P4210)
- Liberação de Pedidos Suspensos (P43070)
- Liberação de Pedidos Não Atendidos e Relatório (R42118)
- Impressão de Listas de Retirada (R42520)
- Confirmação de Carga (P4205)
- Atualização de Vendas (R42800)

Considerações Técnicas

Leve em consideração as seguintes informações quando for processar os ajustes de envio e débito com os pedidos de vendas:

Tipo de Documento SO Use o tipo de documento SO ao inserir os pedidos de vendas que incluam itens de envio e débito.

AAI 4234 Configure as instruções para contabilização automática de acúmulo/retenção de envio e débito. (4234)

Geração de Lançamentos de Registro do Pedido de Pagamento e de Acúmulo do Pedido de Pagamento (R45800) Antes de atualizar as vendas, crie uma versão que iniciará o processo Geração de Lançamentos de Registro do Pedido de Pagamento e de Acúmulo do Pedido de Pagamento (R45800). Execute essa versão do programa Atualização de Vendas aos Clientes quando for processar pedidos que incluam ajustes de envio e débito.

Manutenção da Comissão (P42120) Use o programa Manutenção da Comissão para verificar as alterações nos valores da comissão. Essas alterações têm como base a redução do custo na margem de lucro após a venda para pedidos que incluam os ajustes de

envio e débito.

Utilização de Pedidos de Pagamento de Envio e Débito

Os pedidos de pagamento para os ajustes de envio e débito são criados quando você executa o aplicativo Geração de Lançamentos de Registro do Pedido de Pagamento e de Acúmulo do Pedido de Pagamento (R45800). O pedido de pagamento pode ser enviado para o fornecedor para que seja aprovado. Os pedidos de pagamento podem ser submetidos via Intercâmbio Eletrônico de Dados (EDI).

O aplicativo Geração de Lançamentos de Registro do Pedido de Pagamento e de Acúmulo do Pedido de Pagamento atualiza a tabela Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (F4576) e exclui os dados vencidos da tabela Histórico de Contratos de Envio e Débito (F4575). Ela também atualiza os registros de comissão.

Os pedidos de pagamento aprovados são aplicados ao valor do contas a pagar para o fornecedor. Em outras palavras, o valor do pedido de pagamento é subtraído do valor do contas a pagar. Os pedidos de pagamento podem ser aplicados manualmente ou automaticamente por meio do programa Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (P4576).

Quando você executar o programa Atualização de Vendas aos Clientes, configure as opções de processamento para criar uma versão do Geração de Lançamentos de Registro do Pedido de Pagamento e de Acúmulo do Pedido de Pagamento (R45800). Este programa reduz o valor da conta de custo de mercadorias vendidas subtraindo o valor total do débito da linha de pedido. Um valor de débito para esse mesmo valor do custo de mercadorias vendidas deve ser adicionado a uma conta provisória ou de acúmulo, de acordo com a AAI 4234. O programa Geração de Lançamentos de Registro do Pedido de Pagamento e de Acúmulo do Pedido de Pagamento atualiza a tabela Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (F4576) e exclui os dados de ajustes vencidos da tabela Histórico de Contratos de Envio e Débito (F4575).

Você pode aprovar o pedido de pagamento antes de enviá-lo ao fornecedor ou após a aprovação do fornecedor. Use o relatório Saída de Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (R47761Z1) para atualizar os registros de pedido de pagamento na tabela Transações Não Editadas de Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (F4576Z1).

Quando você receber a aprovação do fornecedor, execute o relatório Atualização de Envio e Débito (R47762Z1) para atualizar a tabela de pedidos de pagamento.

Observação

Os pedidos rejeitados precisam ser atualizados manualmente na tabela Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (F4576).

Consulte também

- ❑ *Envio de Pedidos de Pagamento de Envio e Débito (844/ORDCHG) no manual Interface de Dados para o Intercâmbio Eletrônico de Dados*
- ❑ *Envio de Documentos no manual Interface de Dados para Intercâmbio Eletrônico de Dados*
- ❑ *Atualização de Vendas aos Clientes no manual Gerenciamento de Pedidos de Vendas*

Utilização de Remarcação de Preços

Você pode configurar ajustes para remarcar os preços dos pedidos de vendas. Você efetua a remarcação de preços com as seguintes finalidades:

- Permitir descontos adicionais ou acréscimos nos preços de grupos de itens.
- Diferenciar a demarcação de preços para itens e clientes especiais.
- Oferecer descontos globais com base na quantidade, peso ou valor total dos itens dentro de uma família de produtos

Você define a remarcação de preços com base no valor do pedido, peso dos itens, ou na quantidade total de todos os itens pedidos. Você precisa especificar na definição de cada ajuste se deseja utilizá-lo para a remarcação de preços de grupos de produtos ou de pedidos. Para remarcar o preço de uma linha de pedido que já foi remarcada, defina a opção de processamento do programa de remarcação de preços para permitir que as linhas de detalhe do pedido sejam remarcadas mais de uma vez.

Observação

Só podem ser usados ajustes de remarcação de preços para pedidos de vendas. Se você usa a Demarcação Avançada de Preços para Compras, não pode remarcar ajustes de pedidos de compras.

Utilização de Cadastros de Grupos de Produtos

Utilize o programa Cadastro de Grupos de Produtos (P4550) para inserir e manter grupos de produtos. Você pode definir todas as características de um grupo de produtos, inclusive o nome (especificado na tabela de códigos definidos pelo usuário 40/PI) e todos os itens e grupos de itens que fazem parte do grupo de produtos. Observe que o mesmo item pode fazer parte de diversos grupos de produtos e que você pode aplicar diversos grupos a um pedido qualificado.

Você pode também utilizar o programa Cadastro de Grupos de Produtos (P4550) para definir as características dos itens, como critérios de acúmulo para ajustes e regras de demarcação de preços para itens e grupos de itens.

Ao configurar critérios para acúmulo, você especifica uma regra de acúmulo de grupo de produtos (45/BA) que determina como o sistema deve aplicar ajustes aos grupos de produtos. A regra de demarcação de preços de grupos de produtos (45/BP) especificada também determina como o sistema deve aplicar os ajustes.

O sistema armazena as informações do grupo de produtos na tabela Cabeçalhos do Cadastro de Grupos de Produtos (F4550).

Configuração das Informações do Cadastro de Grupos de Produtos

Para utilizar a funcionalidade avançada de grupos de produtos, você deve efetuar tarefas de configuração a fim de determinar como o sistema deve aplicar os ajustes de grupos de produtos. Primeiro, você deve indicar quais itens e grupos de itens pertencem ao grupo de produtos. Também deve especificar a regra de acúmulo do grupo de produtos (45/BA) e a

regra de demarcação de preços do grupo de produtos (45/BP) para os itens contidos no grupo. Ao fazer isso, você especifica os descontos que se aplicam a um determinado item ou grupo de itens ao invés de definir um único desconto para todo o grupo de produtos.

As opções para a regra de acúmulo do grupo de produtos (45/BA) são:

- 0: Incluir o item/grupo de itens no resumo do grupo de produtos – nenhum mínimo necessário.
- 1: Incluir o item/grupo de itens no resumo do grupo de produtos – mínimo necessário.
- 2: Excluir o item/grupo de itens do resumo do grupo de produtos – nenhum mínimo necessário.

As opções para a regra de demarcação de preços de grupos de produtos (45/BP) são:

- 0: Ajuste de grupos de produtos padrão
- 1: Demarcação de preços por exceção
- 2: Nem a demarcação de preços padrão nem a demarcação de preços por exceção

O programa Cadastro de Grupos de Produtos (P4550) permite que você especifique a unidade de medida de acúmulo, a regra de acúmulo do grupo de produtos, a regra de demarcação de preços do grupo de produtos e as datas de vigência/vencimento na área de cabeçalho da tela para que sejam usadas como informações predeterminadas para a área de detalhe, onde o conteúdo do grupo de produtos é listado.

► **Configuração das informações do cadastro de grupos de produtos**

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Configuração da Demarcação Avançada de Preços, Configuração de Ajustes e, a seguir, Cadastro de Grupos de Produtos.

1. Na tela Acesso a Cadastro de Grupos de Produtos, clique em Incluir.
2. Na tela Revisão de Cadastro de Grupos de Produtos, preencha os campos a seguir:
 - Grupo de Prod.
 - Descrição
 - UM de Grupo de Produtos
3. Para definir as informações a serem usadas pelo sistema como valores predeterminados para cada linha da área de detalhe preencha os campos a seguir:
 - Reg. Acum.
 - Reg. Dem. Pr.
 - Data de Vig.
 - Data de Vcto
4. Inclua itens e grupos de itens na área de detalhe até que você tenha incluído todo o conteúdo do grupo de produtos e, a seguir, clique em OK.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
-----------	-----------

Grupo de Prod.	<p>Um código (arquivo 40/tipo PI) que identifica um grupo de preços de estoque para um item.</p> <p>Os Grupos de Preços de Estoque têm estruturas de demarcação de preços únicos que dizem ao sistema para incorporar descontos ou aumentos para itens nos pedidos de vendas ou compras. Os descontos ou aumentos são baseados na quantidade do item, valor monetário ou peso do item pedido. Quando você designa um grupo de preço para um item, o item assume a mesma estrutura de demarcação de preços definida para o grupo de preços de estoque. Você deve designar um grupo de preço de estoque para o fornecedor ou cliente, assim como para o item, para que o sistema calcule interativamente descontos e aumentos nos pedidos de vendas e compras.</p>
Descrição	Um nome ou comentário definido pelo usuário.
UM de Grupo de Produtos	<p>Um código definido pelo usuário (00/UM) que indica a quantidade na qual um item do estoque deve ser expressa, por exemplo, CS (caixa coletiva) ou BX (caixa).</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---</p> <p>A unidade de medida que será usada para acumular o grupo de produtos. Se for preenchido, só serão pesquisados os ajustes de preço para este grupo de produtos nesta unidade de medida. Se o campo for deixado em branco, o sistema acumulará o grupo de produtos com base na unidade de medida de obtenção de preço de vendas da primeira linha que se qualificar no pedido de vendas.</p>
Reg. Acum.	<p>Código que especifica se um item ou um grupo de itens está incluído para soma em nível de conjunto de itens, soma em nível de item ou ambos. Os valores válidos são:</p> <p>Em branco = Incluir o item ou o grupo de itens para soma. O sistema não requer um pedido mínimo ao usar este valor.</p> <p>1 = Incluir o item ou o grupo de itens para soma. O sistema requer um pedido mínimo ao usar este valor.</p> <p>2 = Excluir o item ou o grupo de itens da soma.</p>
Reg. Dem. Pr.	<p>Código que indica se o sistema deve aplicar um ajuste de conjunto de itens padrão ou demarcação de preço de exceção a um item ou a um grupo de itens. Os valores válidos são:</p> <p>Em branco = Aplicar um ajuste de conjunto de itens padrão.</p> <p>1 = Aplicar demarcação de preço de exceção.</p> <p>2 = Não aplicar ajustes de conjunto de itens padrão ou demarcação de preço de exceção.</p>
Data de Vig.	A data em que uma transação, contrato, obrigação, preferência ou regra de política entra em vigor.

Data de Vcto

A data que uma transação, uma mensagem de texto, um contrato, uma obrigação, ou uma preferência se expiraram ou foram concluídos.

Criação de Ajustes em Nível de Grupos de Produtos

A remarcação de preços de grupos de produtos permite que você modifique o preço de itens com base em um grupo de remarcação de preços de grupos de produtos. O sistema pesquisa as linhas de detalhe de um pedido de vendas para determinar se os itens pertencem a um grupo de remarcação de preços. Quando encontra os itens que pertencem ao grupo, ele atualiza a linha do pedido com o novo preço.

Os pedidos de vendas são remarcados:

- Por meio de um programa em lote após a entrada do pedido. O sistema baseia os novos preços no preço da linha de detalhe do pedido de vendas original. Primeiro, ele realiza a remarcação de preços de conjuntos de itens e depois de pedidos.
- Interativamente, durante a entrada do pedido, pressionando a tecla de função apropriada na tela Detalhe da Entrada do Pedido de Vendas. Primeiro, o programa em lote realiza a remarcação de preços de conjuntos de itens e depois de pedidos.
- Automaticamente, na entrada do pedido, quando você configura a opção de processamento do programa Detalhes da Entrada de Pedidos de Vendas.

Se você digitar um pedido para itens incluídos no grupo de remarcação de preços do conjunto, o sistema aplicará o preço base do item com ajustes. Para utilizar o ajuste da remarcação de preços, selecione a função apropriada para remarcar o preço do pedido. As alterações no preço base refletem seu ajuste de remarcação de preços.

Você também pode indicar se o ajuste é um ajuste avançado de grupos de produtos escolhendo a opção apropriada. Ao especificar o ajuste como um ajuste avançado de grupos de produtos, o sistema exibirá a tela Ajuste por Item do Grupo de Produtos, onde você pode inserir os detalhes do ajuste por exceção. Caso contrário, o sistema aplica a demarcação de preços para grupos de produtos padrão.

► Criação de ajustes em nível de conjunto

No menu Preços e Ajustes e Avançados (G42311), selecione Configuração de Demarcação Avançada de Preços, Configuração de Ajustes e, a seguir, Definições de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.

PeopleSoft®

Definição de Ajuste de Preços

OK Cancelar Tela Ferramentas

Controles de Ajuste

Nome do Ajuste: BSKTREPC [Demarc. Preço em Nível de Grupo](#)

Aplicativo Alvo: ☐ Gerenciamento de Pedido Vendas

Cód. Controle de Ajuste: 2 [Imprimir no Documento](#)

Nível de Ajuste

☒ Ajuste de Nível de Linha

☒ Ajuste de Nível de Grupo

☒ Ajuste de Nível de Pedido

☒ Ajuste por Nível de Volume

Opções **Opções Adicionais**

Grupos

Gr. Preços Item:

Gr. de Preço do Cliente:

Gr. de Det. do Pedido:

Especif. de Ajuste

Hier. de Prefer.: AG [Sold To Cust. Grp/ All Address](#)

Subconta no G/L: Contrap. Contábil: IN30

Opções de Ajuste

☐ Ativar Cad. Gr. de Prod.

☒ Ind. Val. em Casc.

☒ Aj. de Ampl. Venda

☐ Substituir Preço (Y/N)

☒ Alteração/Inclusão Manual (Y/N)

☐ Ajuste Obrigatório

☐ Aplic. de Valor Absoluto

Tipo de Nível de Desconto

☐ Nível de Desconto - Qtde

☐ Nível de Desconto - Peso

☒ Nível de Desconto - Valor

Somente Ajuste Separado

☐ Excluir do Desconto do C/R

2. Na tela Alteração de Controles de Ajustes, preencha o campo a seguir:
 - Nome do Ajuste
3. Selecione a opção seguinte:
 - Ajuste de Nível de Grupo
4. Selecione uma das opções a seguir para o código de controle e clique em OK:
 - Não imprimir no documento
 - Imprimir no documento
 - Incl. em Detalhes de Vendas
 - Acumulação no Razão Geral
 - Bonificação
 - Impr. na Fatura - Independente
 - Comprovante de Vendas do Forn.
 - Ajuste de Arredondamento
5. Na tela Definição de Ajuste de Preços, preencha os campos para uma definição normal do ajuste.

Você deve especificar uma hierarquia de preferências que inclua grupos de itens.

6. Para especificar um ajuste para um grupo de produtos avançado, selecione uma das seguintes opções e, a seguir, clique em OK.

- Ativar Cad. Gr. de Prod.

Se você não está utilizando um grupo de produtos avançado, avance para a etapa 7. Caso contrário, não é necessário associar o nome do grupo de produtos de remarcação de preços aos registros de filial/fábrica do item.

7. Para anexar o item, acesse a tela Filial/Fábrica do Item no menu Cadastro/Transações de Estoques (G4111).
8. Na tela Acesso a Filiais de Itens, clique em Procurar.
9. Selecione o item e clique em Selecionar.

PeopleSoft

Informações de Filiais/Fábricas de Itens

OK Cancelar Tela Ferramentas

Nº do Item 1001 Filial/Fábrica 10 Bike Rack - Trunk Mount

Dados Básicos da Filial/Fábrica Inform. Adicionais Processamento de Lote

Grupo Preços Item Blank - Pricing Rule 40/PI

Remarc. Preço Gr. Prod. Blank - Pricing Rule 40/PI

Gr. Remarc. Pr. Ped. Blank - Pricing Rule 40/PI

Manutenção Margem (%)

☐ Despacho Rápido

Códigos ABC

Vendas - Estoque

☐ Classificação A

☐ Classificação B

☐ Classificação C

☒ Sem Classificação D

Margem - Estoque

☐ Classificação A

☐ Classificação B

☐ Classificação C

☒ Sem Classificação D

Investim. - Estoque

☐ Classificação A

☐ Classificação B

☐ Classificação C

☒ Sem Classificação D

10. Na tela Informações de Filiais/Fábricas de Itens, clique na guia Informações Adicionais e preencha os campos a seguir:

- Remarc. Preço Gr. Prod.

11. Clique em OK.

12. Na tela Revisão de Filiais de Itens, clique em OK para anexar o item ao ajuste em nível de conjunto.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Nome do Ajuste	<p>Um código definido pelo usuário (sistema 40, tipo TY) que identifica uma definição de ajuste. Você define os ajustes na tela Nomes de Ajustes de Preços.</p> <p>Na Programação de Penalidade do Contrato</p> <p>Acrescente uma definição para cada um dos quatro tipos de penalidades:</p> <p>Quantidade Mínima</p> <p>Quantidade Máxima</p> <p>Abaixo da Quantidade Comprometida</p> <p>Acima da Quantidade Comprometida</p>
Ajuste de Nível de Grupo	<p>Código que especifica o nível em que o sistema calcula os ajustes de preço. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Nível de linha - o sistema calcula o ajuste com base nas informações nesta linha de detalhe de pedido de vendas.</p> <p>2 = Nível de conjunto de itens - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de conjunto de itens. Você define o grupo de remarcação de preço de conjunto de itens na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>3 = Nível de pedido - o sistema calcula o ajuste com base nas informações acumuladas de todas as linhas de detalhe de pedido de vendas identificadas como um grupo de demarcação de preço de pedido. Você define o grupo de remarcação de preço de pedido na guia Informações Adicionais na tela Informações de Filiais de Itens do programa Filiais de Itens (P41026). Se você estiver definindo um ajuste em nível de pedido ou de conjunto de itens, deixe os campos Grupo de Item e Grupo de Detalhe de Pedido em branco.</p> <p>4 = Incentivo por volume - O sistema calcula o ajuste com base no valor acumulado de vários pedidos de vendas. O valor acumulado está baseado na forma como você definiu o ajuste no programa Tipo de Ajuste de Preços (P4071).</p> <p>Se você estiver trabalhando com o sistema Gerenciamento de Contratos, para Programação de Penalidades, insira 1 para calcular a penalidade em nível de linha de detalhe de pedido de vendas.</p>

Não imprimir no documento	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>
Imprimir no documento	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>

Incl. em Detalhes de Vendas	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>
Acumulação no Razão Geral	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>

Bonificação	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>
Impr. na Fatura - Independente	<p>Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:</p> <p>1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p> <p>3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.</p> <p>4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.</p> <p>5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.</p> <p>6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.</p> <p>7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.</p> <p>8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.</p>

Comprovante de Vendas do Forn.

Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:

- 1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
- 2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
- 3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.
- 4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.
- 5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.
- 6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.
- 7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.
- 8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.

Ajuste de Arredondamento

Código que especifica recursos de processamento adicionais relacionados a um ajuste. Os valores válidos são:

- 1 = Não imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
 - 2 = Imprimir o ajuste na fatura ou no documento de impressão de pedido. O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
 - 3 = Atualizar a tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) com as informações da linha de detalhe do ajuste. O sistema não incluirá este tipo de ajuste quando calcular o preço líquido atual. Utilize este código somente para ajustes em nível de pedido.
 - 4 = Criar um ajuste de acúmulo. O sistema atualiza a tabela Razão de Ajuste de Preços (F4074) e contabilizar o ajuste no razão geral durante o processo de Atualização de Vendas.
 - 5 = Criar um ajuste de bonificação. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação (F4078) com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido.
 - 6 = Imprimir o ajuste na fatura.. O sistema inclui o ajuste no total do pedido, mas não inclui no preço unitário. O sistema irá contabilizar lançamentos separados no Razão Geral e no Contas a Receber durante a Atualização de Vendas.
 - 7 = Criar um ajuste de bonificação de comprovante de venda de fornecedor. O sistema atualiza a tabela Resumo de Transações de Bonificação com a quantidade, o peso e o valor da linha de detalhe do pedido e contabiliza o ajuste no razão geral durante a Atualização de Vendas.
 - 8 = Criar um ajuste de arredondamento, com base nas regras de arredondamento configuradas no programa Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços (P4072). O sistema inclui o valor do ajuste no preço unitário.
-

Criação de Ajustes em Nível de Item para Itens de um Grupo de Produtos Avançado

O recurso de remarcação de preços de grupos de produtos avançados permite que você crie ajustes em nível de item (inclusive nível de grupo de itens) para os itens de um grupo de produtos avançado. Dessa forma, você pode aplicar diversos descontos sobre os itens ou grupos de itens em vez de aplicar um ajuste padrão sobre todo o grupo de produtos. Você insere as informações de exceção usando o programa Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços (P4072). As informações que podem ser inseridas dependem da regra de acúmulo do grupo de produtos (45/BA) e da regra de demarcação de preços de grupos de produtos (45/BP) configuradas no programa Cadastro de Grupos de Produtos (P4550).

Depois de inserir as informações de exceção para os itens ou grupos de itens do grupo de produtos avançado, não é mais possível excluir ou alterar os registros correspondentes utilizando o programa (P4550). Se você precisar alterar as informações do cadastro de grupos de produtos, primeiro deverá excluir as informações de exceção do programa Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços (P4072).

Se você especificou que é necessário uma quantidade mínima de um item ou grupo de itens na regra de acúmulo do grupo de produtos (45/BA) e, agora, não especificar essa quantidade mínima na entrada das informações de exceção, o sistema não aplicará o ajuste.

Instruções Preliminares

- ❑ Verifique que a opção que habilita o recurso de remarcação de preços para grupos de produtos avançados está selecionada na tela Definição de Ajustes de Preços (acessada através do programa Tipos de Ajustes de Preços (P4071)).

► Aplicação de ajustes a itens de um grupo de produtos avançado

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Configuração de Demarcação Avançada de Preços, Configuração de Ajustes e, a seguir, Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços.

1. Na tela Acesso a Detalhes de Ajuste, preencha o campo a seguir e clique em Incluir:
 - Nome do Ajuste
2. Na tela Seleção de Hierarquia de Preferências, selecione uma preferência e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Detalhes de Ajuste de Preços, preencha o campo a seguir:
 - Grupo Item
4. Continue inserindo as informações de ajuste na área de detalhes.
5. No menu Linha, selecione Ajuste por Item de Grupo de Produtos.
6. Na tela Ajuste por Item de Grupo de Produtos, dependendo das regras de acúmulo de grupos de produtos (45/BA) e de demarcação de preços de grupos de produtos (45/BP) especificadas no programa Cadastro de Grupos de Produtos (P4550), você pode atualizar as informações em um ou nos dois campos abaixo e, depois, clicar em OK:
 - Quant. Inicial

- Valor Fat.Num.

Observe que se você não inserir nenhuma informação de exceção para os itens do grupo de produtos avançado, o sistema aplicará a remarcação de preços de grupos de produtos padrão.

Descrição dos Campos

Descrição	Glossário
Quant. Inicial	<p>Número que especifica o valor em que o sistema aplica um ajuste ou preferência. Valor pode ser uma quantidade, peso ou valor, dependendo de como você definiu as quebras de nível.</p> <p>Para ajustes que não sejam de demarcação de preços em cascata, o sistema irá aplicar ajustes quando o valor for igual à quebra de nível. Por exemplo, se o valor for uma quantidade de 10, o sistema irá aplicar o ajuste quando for pedida uma quantidade de 10 ou mais.</p> <p>Para ajustes de demarcação de preço em cascata, o sistema não irá aplicar o ajuste até que seja pedido um valor maior que a quebra de nível. Por exemplo, se o valor for uma quantidade de 10, o sistema irá aplicar o ajuste quando for pedida uma quantidade de 11 ou mais.</p>

Valor Fat.Num.	<p>Um código que indica como o sistema ajusta uma linha de pedido. O valor, neste campo, atua em conjunto com o campo Base (BSCD). A maneira como você define o campo Base determina se deve ser inserido um número ou um código neste campo.</p> <p>Para o WorldSoftware, se seu código base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Digite um código que identifique a tabela variável.</p> <p>7 Você deseja usar uma fórmula para calcular o preço. Digite um código que identifique a fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Digite a identificação do programa.</p> <p>Nas Programações de Penalidades do Contrato: o código básico para penalidades é cinco, digite um número como o valor do fator. A maioria das penalidades para os contratos são para um valor monetário. Para calcular a penalidade, o sistema multiplica o valor inserido por cada unidade de medida.</p> <p>Para o OneWorld, se seu código de base for</p> <p>1-5 Digite um número positivo para os aumentos, por exemplo, 10. Digite um número negativo para o desconto, por exemplo, 10-.</p> <p>6 Você deseja fundamentar o ajuste numa tabela variável. Insira o código que identifica a tabela de variáveis na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>7 Você deseja calcular uma fórmula para calcular o preço. Insira o código que identifica a fórmula na coluna Nome de Fórmula.</p> <p>8 Você deseja calcular o reajuste utilizando um programa personalizado. Insira a identificação do programa na coluna Nome de Fórmula.</p>
-----------------------	--

Criação de Ajustes em Nível de Pedido

A remarcação de preços do pedido é utilizada para remarcar os preços dos itens com base nos grupos de pedido. O sistema utiliza as informações em cada linha de detalhe de um pedido para determinar os itens em um grupo de pedidos. Se o sistema encontrar itens que pertencem ao grupo, ele cria um ajuste para o pedido como um todo e grava uma nova linha de detalhe de pedido com o valor do ajuste.

A remarcação de preços em nível de pedido é utilizada freqüentemente para incluir uma linha para os custos de frete. O peso, número ou qualquer outra variável dos itens digitados determinam o valor do item de linha adicional. Neste exemplo, a linha incluída adiciona os custos relativos ao frete.

Quando você insere um pedido utilizando o programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210) para itens incluídos no grupo de remarcação de preços do pedido, o sistema aplica o preço base do item com ajustes. Para utilizar o ajuste da remarcação de preços, selecione

a opção Remarcação do Preço do Pedido no menu Tela em Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas. As alterações no preço base refletem seu ajuste de remarcação de preços. É possível aplicar também o item de linha aos grupos de pedidos.

► Criação de um ajuste em nível de pedido

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Configuração da Demarcação Avançada de Preços. No menu Configuração de Demarcação Avançada de Preços, selecione Configuração de Ajustes. No menu Configuração de Ajustes, selecione Definição de Ajuste de Preços.

1. Na tela Acesso a Tipos de Ajustes, clique em Incluir.
2. Na tela Alteração de Controles de Ajustes, insira um ajuste, selecione a opção Incluir em Detalhes de Vendas e, a seguir, clique em OK.
3. Na tela Definição de Ajuste de Preços, preencha os campos para uma definição normal do ajuste.
4. Selecione a opção seguinte:
 - Ajuste de Nível de Pedido
5. Clique em OK.
6. Para anexar o item, selecione Filial/Fábrica do Item no menu Cadastro/Transações de Estoques (G4111).
7. Na tela Acesso a Filiais de Itens, localize o item, destaque-o e clique em Selecionar.
8. Na tela Informações de Filiais/Fábricas de Itens, clique na guia Informações Adicionais e preencha os campos a seguir:
 - Gr. Remarc. Pr. Ped.
9. Clique em OK.

Remarcação de Preços dos Pedidos de Vendas

Você pode fornecer uma bonificação para seu cliente através da remarcação de preços do pedido de vendas. Você pode remarcar o preço do pedido utilizando um dos três métodos a seguir:

- Remarcação de preços após consultar um pedido
- Remarcação de preços em nível de pedido ou de conjunto
- Remarcação automática de preços

Remarcação de Preços Após a Consulta ao Pedido

Após a aceitação e a realização de uma nova consulta ao pedido, clique em Tela e, em seguida, Remarcação de Preços do Pedido.

Remarcação de Preços em Nível de Pedido ou de Grupo de Produtos

No menu Processamento Diário (G4231121), selecione Remarcação Avançada de Preços de Pedidos/Grupos de Produtos em Lote.

Você pode avaliar um pedido de vendas e aplicar ajustes em nível de grupo de produtos ou de pedido executando o programa Demarcação de Preços em Nível de Pedido ou de Grupo de Produtos (R42750). O sistema grava os ajustes de grupos de produtos na tabela Razão de Ajustes de Preços (F4074) e exibe as informações no programa Histórico de Preços (P4074). Um ajuste de grupo de produtos pode produzir brindes, que são incluídos como novas linhas de detalhe no pedido de vendas. Os ajustes de preços em nível de pedido não são gravados na tabela Razão de Ajustes de Preços (F4074). O sistema inclui um ajuste em nível de pedido a uma nova linha de detalhe de um pedido de vendas. Os ajustes de preços em nível de pedido podem gerar brindes, que o sistema inclui no pedido de vendas como uma nova linha de detalhe.

Você pode utilizar a opção de processamento Remarcar Preços desde o Início na guia Processamento no programa Demarcação de Preços em Nível de Pedido ou de Grupo de Produtos (R42750) para remover os grupos de produtos e ajustes de pedidos existentes antes de recriá-los. Utilize a opção de processamento Manter Brindes da guia Processamento para não alterar ou excluir brindes ao remarcar preços desde o início.

Remarcação Automática de Preços

Remarque os preços automaticamente após a aceitação do pedido. Defina a opção de processamento no nível de entrada do pedido de vendas.

Revisão de Ajustes

A revisão de ajustes permite realizar ajustes adicionais e revisar ajustes nos pedidos de compra e venda.

Instruções Preliminares

- ☐ Configure um pedido de vendas contendo ajustes de preços

Verificação e Alteração de Ajustes de Preços durante a Entrada de Pedidos

A demarcação de preços e a disponibilidade de itens no estoque são cruciais para a criação de pedidos de vendas. Use a tela Acesso a Preços e Disponibilidades para revisar a demarcação de preços e a disponibilidade de itens de estoque. Nesta tela, é possível verificar rapidamente os ajustes de preços que o sistema aplicou a uma linha de pedido para um item específico.

É possível também verificar as quebras de quantidade definidas para um tipo de ajuste ou especificar uma quebra de quantidade diferente para o pedido atual. Para acessar a tela Ajustes de Descontos por Quantidade durante a entrada de pedidos de venda, utilize a tela Acesso a Verificação de Preços e Disponibilidades.

Você pode acessar o programa Verificação de Preços e Disponibilidade (P4074) a partir do programa Entrada de Pedidos de Vendas (P4210). Se você utiliza a Demarcação Avançada

de Preços, precisa definir a versão do programa Verificação de Preços e Disponibilidades nas opções de processamento.

Para fazer uma alteração, você precisa indicar o código do motivo da alteração.

Demarcação Avançada de Preços em Compras

O programa Verificação de Preços e Disponibilidades pode ser usado para verificar os ajustes de preços antes de inserir um pedido de compras. Use a tela Acesso a Preços e Disponibilidades para revisar a demarcação de preço e a disponibilidade dos itens de estoque. Nesta tela, é possível verificar rapidamente os ajustes de preços que o sistema aplicou a uma linha de pedido para um item específico.

É possível também verificar as quebras de quantidade definidas para um tipo de ajuste ou especificar uma quebra de quantidade diferente para o pedido atual. Para acessar a tela Ajustes de Descontos por Quantidade durante a entrada de pedidos de compras, utilize a tela Acesso a Verificação de Preços e Disponibilidades.

Você pode acessar o programa Verificação de Preços e Disponibilidades (P4074) a partir do menu Linha do programa Pedidos de Compras (P4310).

Instruções Preliminares

- ☐ Defina como Sim o campo Avançado na tela Constantes de Demarcação de Preços.
- ☐ Defina as opções de processamento para permitir alterações de preços.
- ☐ Defina as opções de processamento para que os preços sejam exibidos.

Inclusão de Ajustes durante a Entrada de Pedidos

Você pode incluir um ajuste que se aplica à linha de detalhe de pedido atual. Isso é possível para um desconto negociado e pode ser criado um ajuste manual para qualquer valor.

► Inclusão de ajustes durante a entrada de pedidos

No menu Processamento de Pedidos de Vendas (G4211), selecione Detalhe de Pedidos de Vendas.

1. Na tela Consulta ao Serviço de Atendimento ao Cliente, localize o pedido a partir do qual você deseja copiar as informações do item e, a seguir, clique em Selecionar.
2. Na tela Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas, selecione uma linha e clique em Histórico de Preços no menu Linha.
3. Na tela Histórico de Preços, verifique as informações de ajuste.
4. Destaque uma linha e selecione Inserir Ajuste no menu Linha para configurar um ajuste.
5. Preencha os campos a seguir:
 - N° Seq.
 - Nome Ajuste
 - Valor Fat.Num.
 - C B

- Código Motivo

6. Clique em OK.

Alteração de Quebras nos Níveis de Preços durante a Entrada de Pedidos

Durante a entrada de pedidos de vendas, é possível alterar o nível de desconto que um cliente receberá por um pedido. A alteração de nível de preço é aplicada somente ao pedido atual.

► Alteração de quebras de nível de preço durante a entrada de pedido.

No menu Processamento de Pedidos de Vendas (G4211), selecione Detalhe de Pedidos de Vendas.

1. Na tela Consulta ao Serviço de Atendimento ao Cliente, localize o pedido com o ajuste de preços que você deseja alterar e clique em Selecionar.
2. Na tela Revisão de Detalhes de Pedidos de Vendas, selecione uma linha e clique em Verificar Preços no menu Linha.
3. Na tela Verificação de Preços e Disponibilidades, verifique e edite as informações de ajustes.
4. Selecione uma linha e escolha Desconto por Quantidade no menu Linha para inserir informações novas em nível de preço.
5. Clique em OK.

Verificação das Informações do Cliente quanto a Bonificações

As bonificações são calculadas pelo sistema com base no valor, quantidade ou peso de vários pedidos, que se acumulam em um arquivo histórico de volume, levando em conta as definições de ajustes de acúmulo de bonificação. Durante a entrada do pedido, você pode acessar uma tabela de histórico de volumes para fornecer informações adicionais ao cliente.

► Verificação de informações do cliente quanto a bonificação

No menu Processamento de Pedidos de Vendas (G4211), selecione Detalhe de Pedidos de Vendas.

1. Na tela Consulta ao Serviço de Atendimento ao Cliente, preencha os campos para localizar o pedido e clique em Procurar.
2. No menu Tela, selecione Histórico de Bonificações.
3. Na tela Histórico de Volumes de Bonificação, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
 - N° Cad. Geral
 - Data de Vigência
4. Destaque a linha e clique em Selecionar.
5. Na tela Histórico de Volumes por Detalhes de Vendas, verifique o histórico de bonificações da referência de vendas.

6. Clique em OK.
7. Na tela Histórico de Volumes de Bonificação, selecione a linha e, em seguida, clique em Limites no menu Linha, para verificar os valores de limites e de fator para o ajuste.

Verificação de Alterações de Preços e Ajustes

No menu Preços e Ajustes Avançados (G42311), selecione Relatórios de Demarcação de Preços. No menu Relatórios de Demarcação de Preços, selecione Processamento Periódico. No menu Processamento Periódico, selecione Ajuste de Preços em Lote.

O relatório lista todos os ajustes e as alterações feitas nos mesmos. Os relatórios também incluem os novos ajustes, suas datas de entrada em vigor e os valores de fator novos.

Observe que durante a execução dos relatórios de ajuste, é necessário incluir o campo unidade de medida na seleção de dados para que o valor de ajuste de inclusão ou atualização seja aplicado de maneira consistente.

O programa Manutenção de Ajustes de Preços (R41840) pode ser executado em modo teste ou em modo final. Execute o programa no modo teste para verificar o relatório e realizar as alterações antes de executar o programa no modo final. Você pode executar este programa no modo teste quantas vezes forem necessárias.

Ao selecionar a versão do programa Manutenção de Ajustes de Preços, você pode escolher os campos da tabela de valores base que o sistema deve usar. A seleção de campos específicos ajuda bastante caso não se queira imprimir ou atualizar todas as informações.

Você pode imprimir o relatório Integridade de Pedidos Afetados pela Alteração de Preços (R40821) para verificar os pedidos que podem ter sido modificados pelas alterações nos ajustes.

Impressão do Relatório de Ajustes de Preços

Quando você executa o relatório Manutenção de Ajustes de Preços (R41840), o sistema imprime apenas os ajustes existentes para cada registro selecionado. O sistema não faz alterações ou atualizações. Para executar esta versão, deixe todas as opções de processamento em branco.

Impressão do Relatório de Revisão de Ajustes de Preços

Você pode fazer alterações individuais nos ajustes utilizando a tela Revisão de Detalhes de Ajustes de Preços. Alternativamente, é possível alterar ou incluir ajustes utilizando o programa Manutenção de Ajustes de Preços (R41840). O sistema toma como base o ajuste atual selecionado pelo gerador de relatórios para os novos ajustes.

Selecione a versão Revisão de Ajustes de Preços deste relatório. Esta versão pode ser executada no modo teste ou no modo final.

Quando você executa este programa, o sistema imprime um relatório que exibe os valores de fator novos e antigos para cada ajuste. Você pode criar esta versão inserindo um fator de ajuste e configurando as opções de processamento.

Impressão do Relatório de Inclusão de Ajustes Futuros

Para criar novos ajustes, selecione a versão do relatório Inclusão de Ajustes Futuros. Nas opções de processamento desta versão, insira as datas de vigência dos novos ajustes. Você também pode especificar se o sistema deve atualizar a tabela Detalhes de Ajustes de Preços (F4072) nas opções de processamento.

O sistema toma como base os ajustes existentes com a data de vencimento mais recente para os novos ajustes. O sistema assume que os ajustes a serem criados entrarão em vigor em uma data futura. Para evitar problemas, não crie ajustes para as datas vencidas. Não altere a sequência para as versões que criam novos ajustes. A alteração da sequência faz com que o sistema utilize o registro incorreto.

É possível alterar os novos ajustes antes do sistema gravá-los na tabela. Para fazer isso, digite o tipo e o fator de ajuste nas opções de processamento. O sistema utiliza estas informações para alterar o novo ajuste.

Caso você deixe o fator e o tipo de ajuste em branco, o sistema copiará as informações do ajuste atual. Não é criado um novo ajuste. Você deve especificar as datas de início e fim da vigência ou o programa não processará as informações.

O modo teste imprime uma lista das inclusões que irão ocorrer caso você processe estes ajustes. O modo final lista as inclusões feitas ao selecionar final.

Verificação de Pedidos Afetados pela Alteração de Preços

O relatório de integridade Pedidos Afetados pela Alteração de Preços (R40821) lista os pedidos que possivelmente serão alterados pelas modificações efetuadas nos ajustes, variáveis ou fórmulas, a partir da data em que os pedidos foram criados.

Imprima o relatório Pedidos Afetados pela Alteração de Preços apenas para pedidos de vendas.