

Cadastro e documentos

SAP Business One, versão 9.3



PÚBLICO

Bem-vindo ao tópico sobre cadastro e documentos.

Objetivos



No final deste tópico, você estará apto a:

- Visualizar registros de cliente
- Explicar o conceito de cadastro
- Criar e modificar documentos

Neste tópico, vamos analisar dados de cadastro no SAP Business One.

Após essa sessão, você estará apto a visualizar um registro de cliente para explicar o conceito de cadastro.

Em seguida, explicaremos como criar e modificar documentos no SAP Business One.

Conceito de Dados de Cadastro



O SAP Business One monitora as atividades empresariais usando documentos como pedidos de compra, notas fiscais, ordens de produção, pedidos de venda etc.

Cada um desses documentos é criado a partir de pequenos blocos de dados, reutilizáveis, chamados cadastro.

Dados do cadastro referem-se às informações-chave que descrevem seus clientes, fornecedores e leads, bem como os itens que sua empresa compra e vende.

A criação de documentos a partir dos dados do cadastro aumenta a produtividade, assegura a consistência das informações e reduz erros.

3 Tipos de Parceiros de Negócios



Clientes — utilizado no processo de vendas

Fornecedores — utilizado no processo de compras

Leads — utilizado no processo de vendas para representar clientes de vendas potenciais.

Todos os três são representados por um registro no cadastro de parceiros de negócios

- Existem três tipos de parceiros de negócios usados em documentos de venda e de compra: clientes, fornecedores e leads.
- Leads são usados no processo de vendas para representar clientes potenciais de vendas.
- Depois que a venda é feita, você pode converter um lead em um cliente.
- Fornecedores são usados no processo de compra.
- Cada lead, cliente ou fornecedor é representado no SAP Business One por um registro de cadastro do parceiro de negócios.
- Uma transação é usada para acessar todos os três tipos de parceiros de negócios. No entanto, as formas de cada tipo diferem ligeiramente para que possam manter os dados apropriados de cada um.

Localização de Dados de Cadastro

The screenshot displays the SAP Sales Order (Sales Order) interface. On the left, a woman is shown working at a computer. The main window is titled 'Sales Order' and contains fields for Customer, Name, Contact Person, Customer Ref. No., and Local Currency. To the right, there are fields for No. (356), Primary, Status (Open), and Posting Date (02/03/2016). Below these fields, there are tabs for 'Contents' and 'Logistics'. The 'Logistics' tab is active, showing a table with columns for Item No., Item Description, and Quantity. A yellow arrow points from the 'Logistics' tab to the 'List of Business Partners' window. Another yellow arrow points from the 'List of Business Partners' window to the 'List of Items' window. The 'List of Business Partners' window shows a table with columns for BP Code, BP Name, BP Balance, and Ship-to Country. The 'List of Items' window shows a table with columns for Item No., Item Description, and In Stock.

BP Code	BP Name	BP Balance	Ship-to Country
1 C2000	Mex-Tec	29,446.80	USA
2 C2000	Paranater Technology	0.00	USA
3 C3000	Microchips	7,415.13	USA
4 C4000	Earthshaker Corporation	5,760.13	USA
5 C4000	Mashera Corporation	16,628.76	USA
6 C5000	ADA Technologies	1,628.50	USA
7 C6000	SG Electronics	12,562.50	Canada
8 C7000	Aquart Systems	2,802.50	Canada
9 C9998	Web Customer	0.00	USA
10 C9999	One Time Customer	0.00	USA
11 L10001	Andreas Ackermann	0.00	USA

Item No.	Item Description	In Stock
1 A00001	J.B. Officeprint 1400	1,024.000
2 A00002	J.B. Officeprint 1111	1,015.000
3 A00003	J.B. Officeprint 1186	1,091.000
4 A00004	Rainbow Color Printer 5.0	1,061.000
5 A00005	Rainbow Color Printer 7.5	1,136.000
6 A00006	Rainbow 1200 Laser Series	70.000
7 B10000	Printer Label	500.000
8 C00001	Motherboard BTX	1,281.000
9 C00002	Motherboard MicroATX	1,192.000
10 C00003	Quadcore CPU 3.4 GHz	1,077.000
11 C00004	Tower Case with Power supply	1,135.000

É fácil procurar parceiros de negócios e informações sobre um item ao inserir documentos de vendas e de compras. Um ícone de lista de seleção está disponível nos campos Parceiro de negócios e Número do item nos documentos de marketing.

O ícone da lista de seleção ficará invisível até você clicar em um campo. Quando você clica no campo, ele é destacado e o ícone aparece.

Utilize o ícone de lista de seleção para abrir uma lista de seleção.

Você pode percorrer a lista ou utilizar caracteres curinga para realizar a pesquisa.

Dados de Configuração

The screenshot displays the 'Business Partner Master Data' window with the 'Payment Terms' tab selected. A yellow circle highlights the 'Payment Terms' dropdown menu, which is set to '2P10Net30'. An arrow points from this dropdown to the 'Payment Terms - Setup' dialog box. The dialog box shows the 'Payment Terms Code' as '2P10Net30' and the 'Due Date Based on' as 'Posting Date'. The 'No. of Installments' is set to '0'. The 'Open Incoming Payment' is set to 'No'. The 'Cash Discount Name' is set to '2P10'. The 'BP Fields' section shows 'Total Discount %' as '0.000', 'Interest % on Receivables' as '0.000', 'Price List' as 'Base Price', 'Max. Credit' as '0.00', and 'Commitment Limit' as '0.00'. The 'OK' button is highlighted in blue.

Field	Value
Code	Manual C20000 Customer
Name	Maxi-Teq
Foreign Name	
Group	Construction
Currency	US Dollar
Federal Tax ID	US25-987634
Account Balance	29,446.80
Deliveries	386.37
Orders	6,797.25
Opportunities	6

Field	Value
Payment Terms	2P10Net30
Interest on Arrears %	
Price List	Regular Sales Price
Total Discount %	0.00
Credit Limit	0.00
Commitment Limit	0.00
Dunning Term	Standard
Automatic Posting	No
Effective Discount	Lowest Discount
Business Partner Bank	
Bank Country	USA

Field	Value
Payment Terms Code	2P10Net30
Due Date Based on	Posting Date
Start From	0 Months + 30 Days
Tolerance Days	
No. of Installments	0
Open Incoming Payment	No
Cash Discount Name	2P10
BP Fields	
Total Discount %	0.000
Interest % on Receivables	0.000
Price List	Base Price
Max. Credit	0.00
Commitment Limit	0.00

Algumas das informações que aparecem no cadastro resultam da configuração.

Por exemplo, as condições de pagamento são configuradas antes da configuração de clientes.

Ao selecionar a seta de ligação na janela do parceiro de negócios para condições de pagamento, posso navegar até os dados de configuração.

Alguns campos com um menu suspenso, tais como as condições de pagamento, permitirão que usuários autorizados definam novas opções se não houver nenhuma apropriada. Esse tipo de configuração direta é normal no SAP Business One.

O objetivo dos dados de configuração e do cadastro é facilitar a criação de documentos para transações comerciais. Agora, vamos explicar como criar documentos para capturar as informações sobre uma atividade comercial em vendas ou compras.

Documentos de Marketing

O diagrama ilustra a estrutura de um documento de marketing em um sistema de ERP. À esquerda, três caixas descrevem as seções principais: 'Dados Gerais do Documento', 'Conteúdo do Documento' e 'Informações Gerais (Rodapé)'. O formulário principal, intitulado 'Tipo de documento', é dividido em várias seções:

- Parceiro de Negócios:** Campos para Nome e Pessoa de contato.
- Nº, Status e Data de Lançamento:** Campos para identificação e data.
- Índice de Conteúdo:** Abas para Logística, Contabilidade e Anexos.
- Item/Serviço:** Tabela com colunas Item/Cat. Nº e Quantidade. Linhas 1 e 2 são destacadas.
- Logística:** Campos para Destinatário, Pagar a e Tipo de expedição.
- Contabilidade:** Campos para Observação do diário, Condições de Pagamento e Informações Fiscais.
- Anexos:** Campo para anexar arquivos.
- Comprador/Vendedor:** Campo para identificação do responsável.
- Observações:** Campo para comentários.
- Total Antes do Desconto, % de Desconto, ... e Total do Pagamento Imediato:** Campos para cálculos financeiros.

© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados. | PÚBLICO

7

Todos os documentos em compras e vendas compartilham uma estrutura semelhante. Os documentos de vendas e de compras também são chamados de documentos de marketing.

De um modo geral, o documento se divide em:

- parte superior (cabeçalho) com as informações gerais,
- seção central, com informações em diferentes abas e os dados específicos do item,
- e parte inferior (rodapé), com informações mais gerais.

O meio contém quatro abas de registro:

- A aba *Conteúdo* é onde todas as informações específicas sobre os itens ou serviços pedidos são inseridas, como quantidade, preço, número do item e descrição. É possível acessar mais dados específicos do item nos detalhes da linha clicando duas vezes em uma linha.
- A aba *Logística* contém os detalhes do local para onde os itens ou serviços e pagamentos serão enviados. O tipo de expedição também é especificado aqui. A maior parte dos dados é extraída dos detalhes da empresa mestre pré-configurada e dos dados do fornecedor.
- A aba *Contabilidade* contém as informações da conta Contábil relevantes para a compra extraída do cadastro de contabilidade financeira.
- A aba *Anexos* permite que você anexe arquivos complementares aos seus documentos.
- Grande parte dos dados exibidos nessas abas são valores predefinidos no cadastro. Os valores podem ser modificados enquanto você trabalha nos documentos. Essas alterações afetarão o documento, mas não modificarão os registros do cadastro.

Categoria de linha dos documentos de marketing

Selecionar

Configurações do formulário
Formato da tabela

Índice de Conteúdo

Tipo	N.º do item	Descrição do Item	Quantidade	Preço	Total (MC)
	A1005	Impressora colorida	1	214,76	214,76
	A1006	Impressora jato de tinta	1	99,99	99,95
T	O item A1006 esgotará em breve!				
Σ	Subtotal de Impressoras				
	A1001	Cartucho preto	10	7,50	75,00
	A1006	Cartucho colorido	10	9,10	91,00
Σ	Subtotal de Cartuchos				

Nos documentos de venda e de compra, você pode selecionar uma categoria de linha.

Total antes do Desconto 480,71

© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados. | PÚBLICO

8

Nos documentos de marketing, é possível selecionar a *categoria* de linha na aba *Conteúdo*.

A exibição padrão do sistema é sem a coluna de categoria, mas você pode adicioná-la facilmente na janela *Configurações de Formulário*. As Configurações de Formulário estão disponíveis no SAP Business One e controlam a visibilidade dos campos opcionais.

As opções para as categorias de linha são:

- **Em branco**: para uma linha de item normal, esse campo está vazio
- **T**: para uma linha de texto
- **Σ**: para uma linha de subtotal
- **A**: Se o documento for uma cotação de vendas, a opção *A* estará disponível para uma linha de item alternativa. Itens alternativos não são considerados nos cálculos de totais. Quando o documento é copiado para um documento de destino, um usuário pode decidir se o item alternativo deve ser mantido ou eliminado.

Você pode mudar o formato de qualquer linha na aba *Conteúdo* de qualquer documento de compras do Business One para inserir um texto ou um subtotal da linha anterior. Basta clicar na lista de opções do campo *Tipo* e selecionar **T** (para texto) ou **Σ** (para subtotal). Ao selecionar **T**, é exibida a janela pop-up *Editor de Texto*. Aqui, insira o texto predefinido da lista de opções ou seu próprio texto. Esse recurso é especialmente útil quando se deseja transmitir instruções específicas para o fornecedor sobre como os itens devem ser fabricados, manipulados ou enviados.

Esboço de Documentos

The screenshot shows the SAP Sales Quotation window. At the top, there are fields for Customer (C23900), Name (Parameter Technology), Contact Person (Daniel Brown), Customer Ref. No., and BP Currency (\$). To the right, there are fields for No. (Hardware), Status (362), Posting Date (02/03/2016), Valid Until (03/03/2016), and Document Date (02/03/2016). Below these is a table with columns for Item No., Item Description, and Quantity. The first row shows item 1 with description 'J.B. Officeprint 1420'. A context menu is open over the table, showing options like 'Row Details...', 'New Activity', 'Gross Profit...', 'Volume and Weight Calculation...', 'Opening and Closing Remarks', and 'Save as Draft' (which is highlighted). At the bottom, there are fields for Sales Employee (Brad Thompson), Owner, Total Before Discount, Discount (%), Freight, Rounding, and Tax.

- Grave os documentos como esboço antes de adicioná-los ao banco de dados.
- Você pode fazer alterações ou inserir informações em falta antes de adicionar como documento.
- Os esboços podem ser usados como modelos.
- É possível exibir uma lista de esboços para processamento

- É possível gravar a maioria dos documentos como um esboço no SAP Business One. Isso permite que você faça alterações ou insira informações em falta antes de adicioná-los ao banco de dados como documentos.
- Por exemplo, talvez você verifique algumas informações antes de oferecer um desconto específico para um cliente em uma cotação de vendas. Você pode criar o documento, inserir os itens que o cliente deseja comprar com o desconto e, em seguida, gravar um esboço da cotação de vendas.
- Os esboços do documento também podem ser usados como modelos para documentos criados com frequência.
- É possível exibir uma lista de esboços de documentos. Ao usar critérios de seleção, você pode localizar e processar documentos específicos. Ao abrir um esboço de documento, você pode fazer quaisquer alterações necessárias e, em seguida, adicionar o documento como um documento ao banco de dados.

Criação de documentos relacionados

The image displays two SAP windows side-by-side. The left window is titled 'Sales Quotation' and the right is 'Sales Order'. Both windows show customer information (C22900, Parameter Technology, Daniel Brown) and a table of items. In the 'Sales Quotation' window, the 'Copy To' button is circled, and a dropdown menu is open showing 'Sales Order' as the selected option. An orange arrow points from this dropdown to the 'Sales Order' window, which has 'Based On Sales Quotations 362' in its remarks field.

Sales Quotation Data:

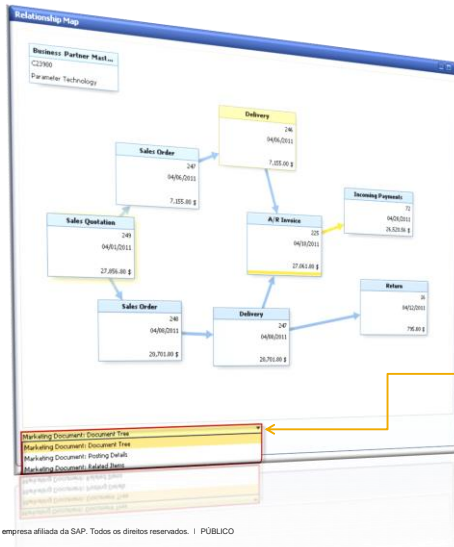
#	Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Discount %
1	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	600.00 \$	
2					

Sales Order Data:

#	Item No.	Item Description	Quantity	No. of Packages	Unit Price	UoM Code	UoM Name	Item...
1	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	1	600.00 \$	Manual		
2								

- Ao fazer negócios, geralmente você tem necessidade de copiar informações de um documento para outro. Por exemplo, você criou uma cotação de vendas para um cliente e agora quer criar um pedido de venda a partir da cotação.
- Nesses casos, é possível copiar facilmente a cotação de vendas para um pedido de venda.

Mapa de Relações



- Veja as relações entre documentos no mapa de relações.
- O ponto de entrada do mapa de relações tem um fundo de título amarelo.
- Clique duas vezes em qualquer ícone para abrir um documento.
- Exibições diferentes podem ser selecionadas no campo de seleção.

- Depois de criar um documento relacionado, você pode ver a relação entre os documentos. Uma maneira é usar o mapa de relações.
- No gráfico, o usuário abriu o mapa de relações de uma entrega. A entrega está amarela porque é o ponto de entrada para o mapa de relações.
- Essa entrega é baseada em um pedido de venda baseado em uma cotação de vendas. O ponto de encerramento dessa cadeia, nesse caso, é um contas a receber.
- No mapa de relações, você pode clicar duas vezes em qualquer ícone para abrir um documento na cadeia para ver os detalhes do documento, os endereços, as condições de pagamento etc.
- Exibições diferentes podem ser selecionadas no campo de seleção. É possível visualizar os documentos, lançamentos contábeis relacionados ou itens das linhas dos documentos.

Referência a um documento não relacionado

The screenshot shows the SAP A/R Credit Memo creation process with three overlapping windows:

- A/R Credit Memo (Main Window):**
 - Customer:** C20000, Name: Maxi-Teq, Contact Person: Norm Thompson, BP Currency: GBP.
 - Contents:** Journal Remark: A/R Credit Memos - C20000, Control Account: 140000.
 - Accounting (Tab 1):** Max. Cash Discount, Payment Terms: 2P10Net30, Payment Method: Incoming BT.
 - Buttons:** "Referenced Document" (Callout 2) is highlighted in the Accounting tab.
- Reference Information (Window 3):**
 - Table with columns: Transact. T..., Doc. Number, Date, Remarks.
 - Row 1: A/R Invoice 362, 01.04.16, Based on closed invoice (Callout 3).
- Relationship Map (Window 4):**
 - Shows a diagram with "A/R Invoice" (Doc. 362, 01.04.16, GBP 10,492.54) and "A/R Credit Memo" (Doc. 10, 16.05.16, GBP 351.45) connected by a red dotted line.
 - Callout 4 points to the "Marketing Document: Referenced Documents" dropdown.

© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados. | PÚBLICO

12

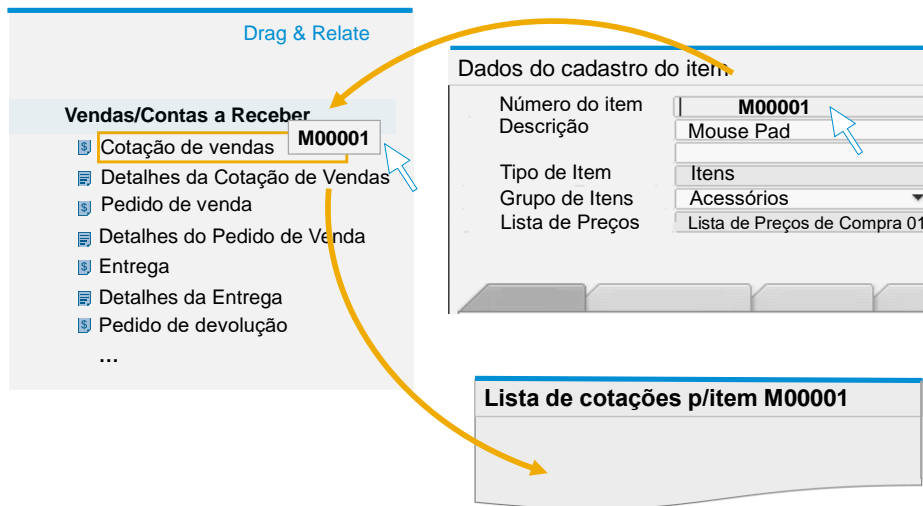
Você pode ter a opção de criar uma relação no mapa de relações fazendo referência a um documento não relacionado.

Por exemplo, você cria uma dev. nota fiscal de saída para reembolsar um cliente pela quebra de um item após ele ter sido pago. Como a dev. nota fiscal de saída não foi feita como um documento subsequente à nota fiscal, nenhuma relação aparece no mapa de relações. Posteriormente, você gostaria de vincular os dois documentos para que fique claro o motivo do pagamento do crédito. Nesse caso, é possível usar o botão *Documento de Referência* na aba *Contabilidade* dos dois documentos.

Isso abre a janela *Informações de Referência* em que é possível escolher um documento existente para referência.

No *Mapa de Relações*, selecione *Documentos Referenciados* no drop-down para visualizar a relação criada por você.

Drag & Relate



Drag & Relate é um meio especialmente eficaz de ligar dois objetos de negócios para criar um ad hoc query.

A imagem à direita mostra os dados em um registro do item. Para descobrir quais cotações foram efetuadas para esse item, por exemplo, basta arrastar o campo Número do item para a entrada Cotações na árvore de navegação Drag & Relate. O sistema exibe então uma lista de todas as cotações para o item. Se essa lista for muito longa, você poderá filtrá-la para exibir apenas os resultados que lhe interessam.

Você pode limitar as autorizações por usuário para usar os relatórios na transação de autorizações gerais no menu Administração.

Resumo



Estes são os principais tópicos:

- A criação de documentos a partir dos dados do cadastro aumenta a produtividade, assegura a consistência das informações e reduz erros
- Três tipos de cadastro de parceiros de negócios: fornecedor, lead e cliente.
- Os documentos de marketing compartilham uma estrutura comum.
- Os documentos de marketing podem ser gravados como esboços.
- Você pode facilmente copiar as informações de um documento de marketing para outro documento.
- Os documentos copiados são vinculados e suas conexões podem ser exibidas em um mapa de relações.
- Drag & Relate é uma maneira rápida de criar relatórios ad hoc.

Estes são alguns pontos principais a serem lembrados:

- A criação de documentos a partir dos dados do cadastro aumenta a produtividade, assegura a consistência das informações e reduz erros
- Os três tipos de cadastro de parceiros de negócios são fornecedor, lead e cliente.
- Os documentos de marketing compartilham uma estrutura comum.
- Os documentos de marketing podem ser gravados como esboços.
- Você pode facilmente copiar as informações em um documento de marketing para outro. Os documentos copiados são vinculados e suas conexões podem ser exibidas em um mapa de relações.
- Drag & Relate é uma maneira rápida de criar relatórios ad hoc.