

# Determinação de preços: Conceitos

SAP Business One, versão 9.3



**SAP** Run Simple

PÚBLICO

Bem-vindo ao tópico sobre conceitos de determinação de preços.

## Objetivos

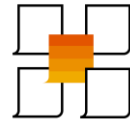


No final deste tópico, você estará apto a:

- Descrever os conceitos por trás da determinação de preços no SAP Business One:
  - Tipos de preços e descontos
  - Itens e listas de preços
  - Preços associados a parceiros de negócios
  - Determinação de preços em um documento

■ Neste tópico, explicaremos como a determinação de preços é administrada no SAP Business One. Examinaremos os tipos de preços e descontos que podem ser configurados para itens no sistema. Falaremos sobre itens e listas de preços. Examinaremos como esses preços estão associados ao parceiro de negócios e como eles são enviados a um documento.

## Cenário empresarial

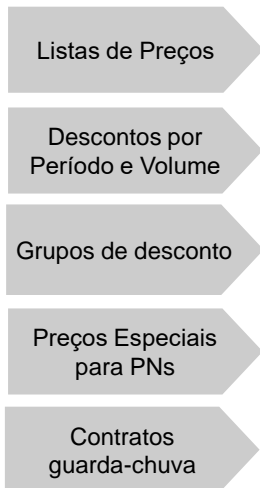


- Sua empresa tem várias listas de preços que são utilizadas para diferentes grupos de clientes.
- Alguns clientes recebem preços especiais devido ao relacionamento estabelecido com sua empresa
- Os clientes também podem receber descontos baseados nas propriedades dos itens vendidos
- Periodicamente, você concede descontos sobre o preço de lista com base no volume de compras ou durante transações de vendas

Suponha que:

Sua empresa tenha listas de preços para diferentes grupos de clientes.  
Alguns clientes, como seus melhores, recebem uma determinação de preços especial.  
Além disso, os clientes podem receber descontos baseados em grupos de itens ou em propriedades dos itens vendidos  
Periodicamente, você concede descontos sobre o preço de lista com base no volume de compras ou durante transações de vendas

## Determinação de Preços no SAP Business One



As empresas precisam de flexibilidade na determinação de preços. Clientes diferentes recebem preços diferentes baseados nas circunstâncias da venda.

Por exemplo, um cliente ocasional paga um preço maior que um cliente regular ou um de seus revendedores. Da mesma forma, um cliente que compra um volume maior conseguirá um preço melhor do que um cliente que compra apenas um. Os clientes de Internet obtêm um preço inferior do que um cliente que precisa de serviço ao cliente em um ambiente de loja. É por isso que o SAP Business One tem várias maneiras de lidar com a determinação de preços.

Vamos analisar algumas das diferentes ferramentas disponíveis para configurar a determinação de preços.

No SAP Business One, temos listas de preços, desconto por período e volume, grupos de desconto, preços especiais para parceiros de negócio e contratos guarda-chuva específicos.

## Determinação de preços no SAP Business One: Listas de Preços

### Listas de Preços

Modo básico de determinação de preços: Insira preços nas listas de preços e atribua a lista de preços adequada a um parceiro de negócios.

Descontos por  
período e volume

Grupos de desconto

Preços Especiais  
para PNs

Contratos  
guarda-chuva

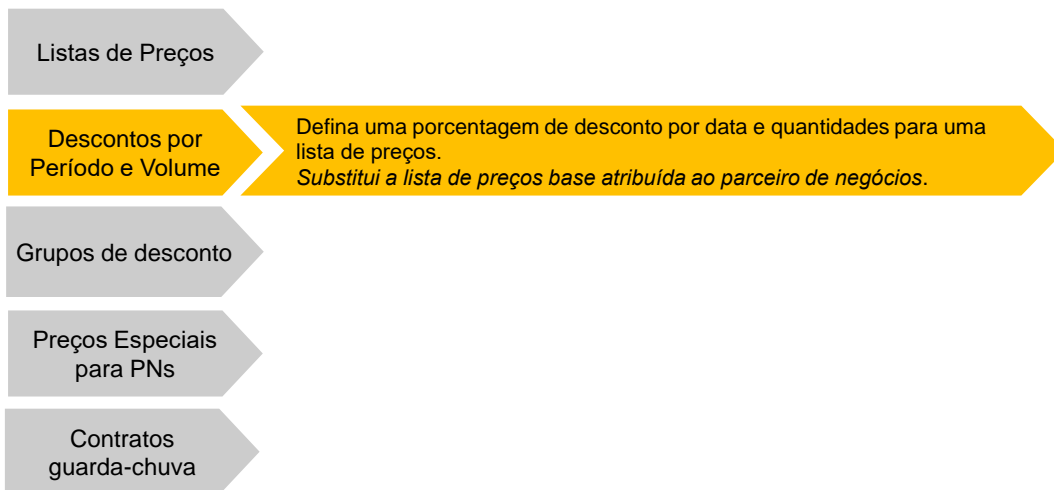
O primeiro e mais básico modo de determinação de preços são as listas de preços.

Você pode configurar listas de preços para diferentes grupos de clientes.

É possível inserir um preço para cada item e unidade de medida em cada lista de preços.

Então, quando um parceiro de negócios que pertence à lista de preços compra um item, ele recebe o preço correto para o grupo de clientes relacionado.

## Determinação de preços no SAP Business One: Descontos por período e volume



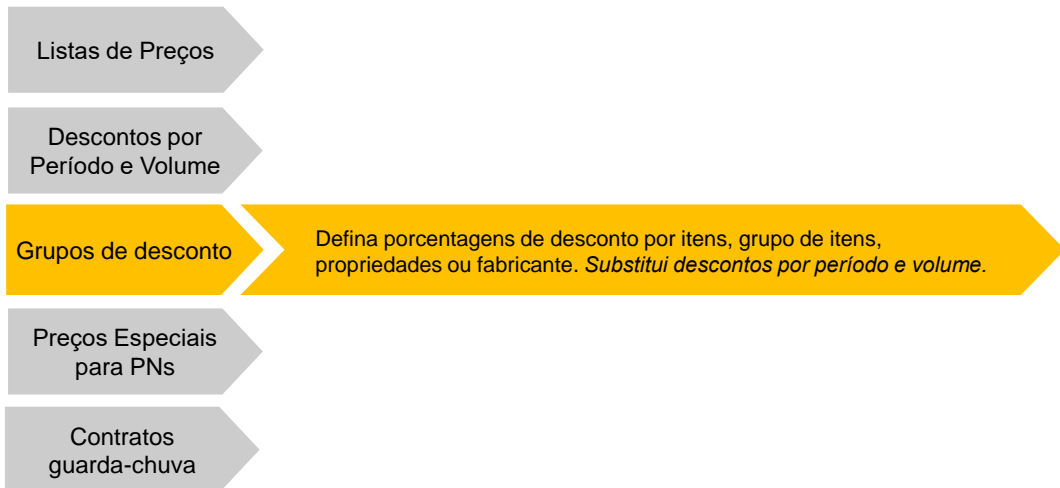
Um preço base para o produto pode não ser suficiente.

Talvez você queira configurar preços de venda por um período de tempo limitado. Talvez você queira conceder um desconto quando um cliente compra em volume.

Descontos por período e volume permitem definir descontos por datas e com base na quantidade conforme uma lista de preços existente. Os descontos inseridos aqui substituirão o preço base na lista de preços atribuída ao parceiro de negócios.

A unidade de medida definida no desconto por período e volume deve corresponder à unidade de medida especificada na linha do documento para que o desconto seja aplicado.

## Determinação de preços no SAP Business One: Grupos de desconto

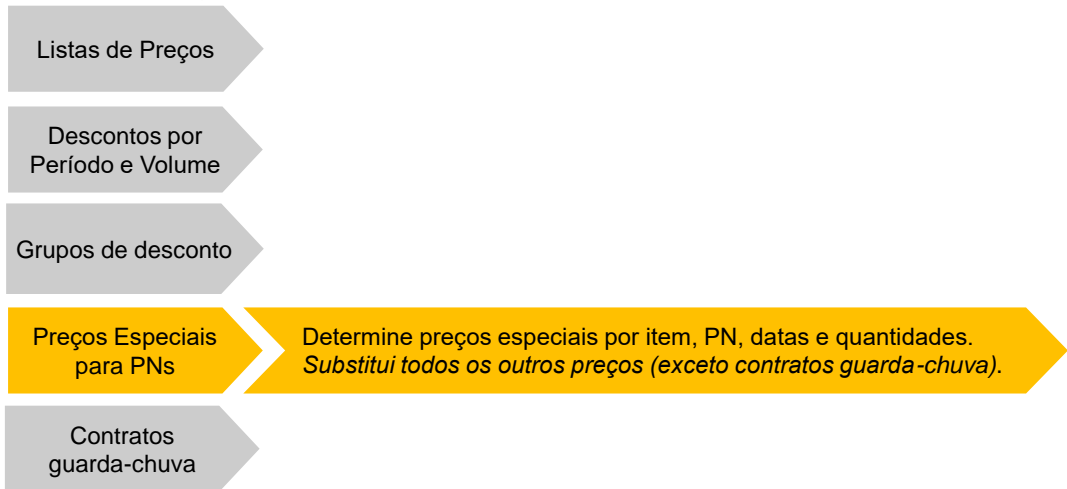


O próximo nível da determinação de preços são os grupos de descontos.

Você pode adicionar descontos com base no grupo de itens, nas propriedades do item e no fabricante do item. Esses tipos de preços são chamados de grupos de descontos.

Se um item do documento do pedido de venda for relevante para um preço do grupo de desconto, então o preço substituirá um desconto baseado em um desconto por período ou volume ou um preço na lista de preços.

## Determinação de preços no SAP Business One: Preços Especiais para Parceiros de Negócios



Às vezes, você quer conceder um acordo comercial ainda melhor a seus clientes favoritos. Nesse caso, você pode utilizar preços especiais para parceiros de negócios.

Você pode basear seus descontos em qualquer lista de preços ou simplesmente inseri-los manualmente.

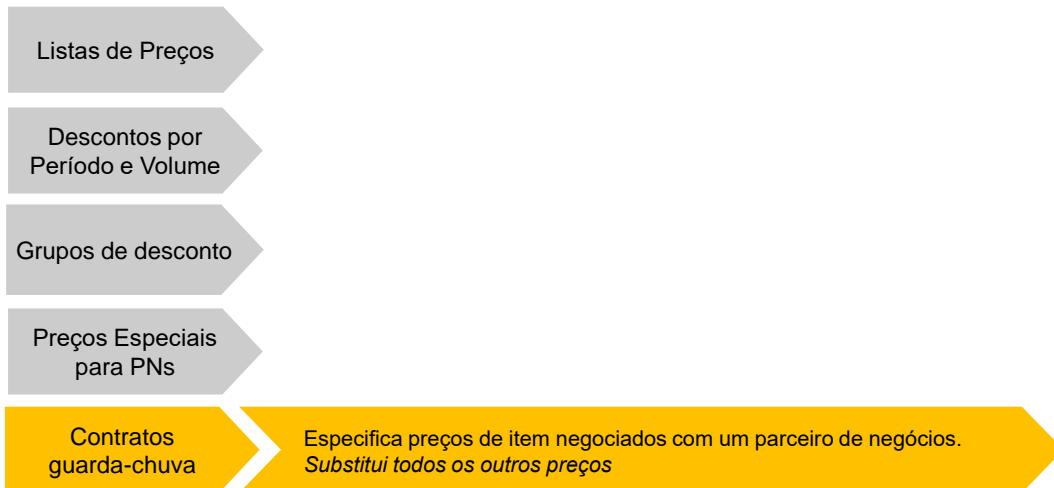
Você pode definir descontos por intervalo de datas, quantidades e unidades de medida.

Preços especiais definidos para um parceiro de negócios substituem todos os outros preços, exceto contratos guarda-chuva.

Entretanto, observe que a unidade de medida definida no preço especial deve coincidir com a unidade de medida especificada na linha do desconto a ser aplicado.

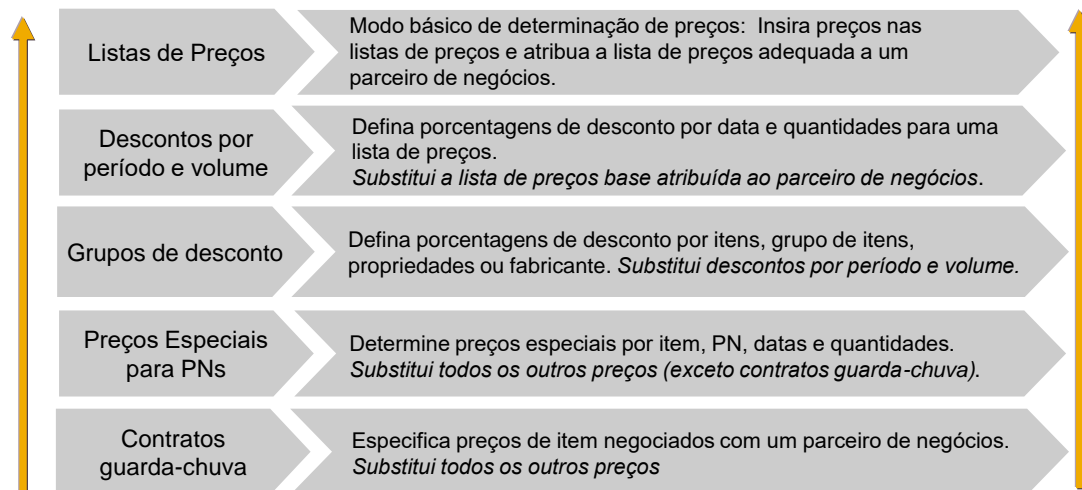


## Determinação de preços no SAP Business One: Contratos guarda-chuva



Contratos guarda-chuva (do tipo Específico) permitem negociar itens, quantidades e preços com um parceiro de negócios para um determinado período de validade. Esse preço negociado substituirá todos os outros tipos de determinação de preço em um documento de marketing.

## Determinação de Preços no SAP Business One



Você notará que os quatro tipos de preços variam desde a mais geral “listas de preços” para o mais específico “preços especiais para parceiros de negócios”.

Quando o sistema procura por um preço, ele procura primeiramente o tipo de preço mais específico. Isso significa que ele começa com os tipos de preços listados na ordem inversa de como eles foram introduzidos neste gráfico.

O sistema inicia procurando um contrato guarda-chuva específico aplicável contendo um preço.

Se não existir um contrato guarda-chuva específico aplicável, o sistema procurará um preço especial para o parceiro de negócios específico.

Se não houver nenhum preço especial para o parceiro de negócios, ele procurará por grupos de descontos.

Se nenhum grupo de descontos se aplicar, ele procurará descontos por período e volume.

Se não houver descontos por período e volume, o sistema utilizará a lista de preços atribuída ao parceiro de negócios para encontrar o preço.

A partir da versão 9.0, o sistema também procurará determinação de preços associada para a unidade de medida utilizada na linha

## Listas de Preços

### Listas de Preços

Modo básico de determinação de preços: Insira preços nas listas de preços e atribua a lista de preços adequada a um parceiro de negócios.

- As Listas de preços oferecem flexibilidade na determinação de preços
- As listas de preços são utilizadas tanto para vendas como para compras

Começaremos pelas listas de preços, que são a forma mais básica de determinação de preços.

A administração de múltiplas listas de preços permite que você ofereça flexibilidade na determinação de preços.

Por exemplo, você pretende oferecer aos clientes, que compram regularmente ou que compram em grandes quantidades, um preço menor do que o oferecido aos clientes ocasionais ou que compram pequenas quantidades de um item. A determinação de preços pode também se basear no tamanho do cliente.

Listas de preços não são apenas utilizadas em vendas, mas como todas as funcionalidades de determinação de preços, elas também são utilizadas em compras. Geralmente, você tem uma ou mais listas de preços configuradas para representar os preços de seus fornecedores referente a itens comprados regularmente.

## Preços de Itens

- Todo item em seu sistema é vinculado automaticamente a todas as listas de preços.
- Na janela *Cadastro do item*, você pode utilizar uma lista de opções para visualizar cada lista de preços e preço atribuído.
- Duas listas de preços são atualizados automaticamente pelo sistema:
  - Último Preço Avaliado
  - Último preço de compra

Cadastro do Item	
Número do item	A1001
Lista de Preços	Lista de Preços de Compra
	299,00
Lista de Preços para Pequeno Volume	599,00
Lista de Preços de Grande Volume	499,00
Lista de Preços 04	799,00
Lista de Preços 05	299,00
Lista de Preços 06	349,00
...	

Todo item em seu sistema é vinculado automaticamente a todas as listas de preços. Você pode definir um indicador em Configurações Gerais que remova itens sem preços das listas de preços.

Quando você observa um cadastro do item, verá que é possível visualizar preços para múltiplas listas de preços diretamente no cadastro do item. Somente uma lista de preços será exibida de cada vez, mas você pode acessar cada uma e visualizar o preço atribuído.

Você pode atribuir preços para o item em todas, exceto duas das listas de preços. Duas das listas de preços padrão são atualizadas pelo sistema e não podem ser atualizadas pelos usuários: Último Preço Avaliado e Último Preço de Compra.

No entanto, embora seja possível, você pode não querer manter a determinação para o preço de outras listas diretamente no cadastro do item, porque esse preço substitui a determinação de preço automática em uma lista de preços.

## Conceito da lista de preços

Cadastro do Item		
Número do Item	A1001	
Lista de Preços	Lista de Preços de Grande Volume	499,00

Cadastro de Parceiros de Negócios	
C1001	
Condições de Pagamento	
Lista de Preços	Lista de Preços de Grande Volume

Uma lista de preços é atribuída a cada parceiro de negócios.

Quando você cria um parceiro de negócios, a lista de preços é atribuída a cada parceiro de negócios. As listas de preços podem ser definidas a partir do grupo de clientes do cliente ou das condições de pagamento atribuídas se nenhuma lista de preços estiver atribuída ao grupo de clientes. Um parceiro de negócios é atribuído a apenas uma lista de preços. Você pode visualizar e modificar a lista de preços padrão no cadastro de parceiros de negócios.

## Conceito da lista de preços

**Cadastro do Item**

Número do Item: A1001

Lista de Preços: Lista de Preços de Grande Volume 499,00

A lista de preços do parceiro de negócios é herdada no cabeçalho do documento

**Cadastro de Parceiros de Negócios**

C1001

Condições de Pagamento

Lista de Preços: Lista de Preços de Grande Volume

**Documento**

C1001

Item	Preço unitário
A1001	

Quando você cria um documento de marketing, o sistema traz ao cabeçalho do documento a lista de preços associada ao parceiro de negócios.

Você pode consultar a lista de preços atribuída na janela *Configurações do formulário* para o documento.

Você pode substituir a lista de preços atribuída no documento fazendo a alteração diretamente nas *Configurações do formulário* ou modificando a lista de preços atribuída nas condições de pagamento na aba *Contabilidade* do documento. Se você modificar as condições de pagamento, o sistema perguntará se deseja modificar as condições de pagamento atribuídas ao parceiro de negócios.

## Conceito da lista de preços

**Cadastro do Item**

Número do Item: A1001

Lista de Preços: Lista de Preços de Grande Volume 499,00

**Cadastro de Parceiros de Negócios**

C1001

Condições de Pagamento

Lista de Preços: Lista de Preços de Grande Volume

**Documento**

C1001

Item	Preço unitário
A1001	499,00

Ao inserir itens no documento, o sistema vai propor um preço para cada item com base na lista de preços ou em quaisquer descontos ou preços especiais definidos por você.

## Dois campos controlando a determinação de preço nas linhas

- Existem dois campos que controlam a determinação do preço nas linhas de documentos de marketing.
  - Campo Preço unitário
  - Campo % do desconto.

Preço unitário	% de Desconto	Total
300	10	270

- Esses dois campos combinados fornecem o preço total da linha.
- O sistema procurará um preço e determinará se algum desconto deve ser aplicado.

Existem dois campos que controlam a determinação do preço nas linhas de documentos de marketing. Os campos Preço unitário e % do desconto. Esses dois combinados fornecem o preço total da linha. O sistema procurará um preço e determinará se algum desconto deve ser aplicado.



## Determinação de Preços no SAP Business One

Documento		
	Preço unitário	Desconto
Item	???	???

1. Existe um contrato guarda-chuva específico válido para o item?
2. Com relação ao item e à unidade de medida, há um preço especial específico para o item e para o PN?
3. Há um grupo de descontos?
4. Há descontos por período e volume na lista de preços?
5. Lista de Preços

Como você pode definir vários preços no sistema para o mesmo item, o sistema tem de utilizar uma lógica para encontrar o preço válido, iniciando pelo preço mais específico. O sistema utiliza a lista de prioridades acima para encontrar o preço válido. Depois de ter encontrado o preço e quaisquer descontos aplicáveis, insere os resultados no documento.

A primeira busca é feita em quaisquer contratos guarda-chuva específicos do cliente. Se existir um contrato guarda-chuva válido para esse parceiro de negócios com um preço para o item, então o sistema o utilizará primeiro.

## Determinação de Preços no SAP Business One

Documento		
	Preço unitário	Desconto
Item	???	???

1. Existe um contrato guarda-chuva específico válido para o item?

2. Com relação ao item e à unidade de medida, há um preço especial específico para o item e para o PN?

3. Há um grupo de descontos?

4. Há descontos por período e volume na lista de preços?

5. Lista de Preços

NÃO

Se não existir um contrato guarda-chuva válido, então o sistema procurará preços especiais para esse parceiro de negócios.

O parceiro de negócios, item e unidade de medida nos preços especiais para parceiros de negócios devem corresponder aos do documento.

Se um preço for encontrado, será inserido no documento.

Os preços especiais para o parceiro de negócios também podem ter uma porcentagem de desconto associada, além de um preço. Se existir uma porcentagem de desconto, ela também será inserida.

## Determinação de Preços no SAP Business One

Documento		
	Preço unitário	Desconto
Item	???	???

1. Existe um contrato guarda-chuva específico válido para o item?

NÃO

2. Com relação ao item e à unidade de medida, há um preço especial específico para o item e para o PN?

NÃO

3. Há um grupo de descontos?

4. Há descontos por período e volume na lista de preços?

5. Lista de Preços

Se não existir nenhum preço nos preços especiais para parceiros de negócios, então o sistema procurará um grupo de descontos associado ao parceiro de negócios.

Um grupo de descontos terá uma porcentagem de desconto associada, mas não terá um preço.

Se existir um grupo de descontos, o desconto será inserido.

Mesmo que um desconto seja encontrado, o sistema continuará pesquisando para encontrar um preço ao qual aplicar o desconto. O sistema procura primeiro por um preço em qualquer lista de preços com descontos por período e volume atribuídos ao cliente. Se um for encontrado aqui, os descontos do grupo de descontos serão aplicados ao preço da lista de preços por período e volume. Se não existir um registro válido por período e volume para esse cliente, será aplicado o desconto do grupo de descontos sobre o preço na lista de preços atribuída ao cliente.

## Determinação de Preços no SAP Business One

Documento		
	Preço unitário	Desconto
Item	???	???

1. Existe um contrato guarda-chuva específico válido para o item?

NÃO

2. Com relação ao item e à unidade de medida, há um preço especial específico para o item e para o PN?

NÃO

3. Há um grupo de descontos?

NÃO

4. Há descontos por período e volume na lista de preços?

5. Lista de Preços

O próximo local pelo qual o sistema procura é o desconto por período e volume.

O sistema verifica se o item e a unidade de medida especificados na linha correspondem ao desconto por período e volume na lista de preços.

Se forem encontrados um grupo de descontos aplicável e um desconto por período e volume, o desconto percentual é aplicado ao campo Desconto, e o preço com desconto por período e volume é aplicado ao campo Preço unitário.

## Determinação de Preços no SAP Business One

Documento		
	Preço unitário	Desconto
Item	???	???



Documento		
	Preço unitário	Desconto
Item	479	

1. Existe um contrato guarda-chuva específico válido para o item?

NÃO

2. Com relação ao item e à unidade de medida, há um preço especial específico para o item e para o PN?

NÃO

3. Há um grupo de descontos?

NÃO

4. Há descontos por período e volume na lista de preços?

NÃO

5. Lista de Preços

Se não existir um desconto válido por período e volume para essa combinação de lista de preços, item e unidade de medida, então será utilizada a lista de preços base atribuída ao documento.

Se existir um preço específico para a unidade de medida no documento, então esse preço será utilizado. Entretanto, a lista de preços não precisa conter uma entrada para a unidade de medida específica utilizada no documento. O preço será calculado automaticamente para o item com base nas relações no grupo de unidades de medida.

Se tiver sido encontrado um grupo de descontos aplicável, mas nenhum desconto por período e volume, o desconto será obtido do grupo de descontos e o preço unitário da lista de preços.

## Melhor opção de preço

Campo preço efetivo

Preço mais baixo ▼
Prioridade padrão
Preço mais baixo
Preço mais alto

Preços especiais para PN  
Grupo de desconto  
Desc. período e volume  
Preço da lista de preços

Preço unitário	Desconto
270	
Nenhum definido*	
300	20%
300	

Preço unitário	% de Desconto	Total
300	20	240

\* Observação: se existir um grupo de descontos aplicável, o desconto do grupo de descontos será aplicado ao preço com desconto por período e volume e ao preço da lista de preços

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

22

A maioria das empresas prefere utilizar a hierarquia de determinação de preços que preocupa primeiro pelo preço mais específico. Na maioria dos casos, isso resultará na escolha do melhor preço para o parceiro de negócios.

Contudo, se uma empresa tiver muitas "promoções relâmpago" com grandes descontos por um curto período de tempo, podem ocorrer situações em que um cliente com determinação de preços específica do parceiro de negócios não receberá o melhor desconto. Se essa situação for provável, é possível indicar no cadastro de parceiros de negócios que o sistema deve sempre pesquisar todos os preços possíveis e selecionar o menor. O campo Preço efetivo propõe o valor Prioridade padrão, mas você pode mudar para o Preço mais baixo.

Saiba que, se existir um grupo de descontos aplicável, o desconto do grupo de descontos será aplicado ao preço com desconto por período e volume e ao preço da lista de preços. Para saber mais sobre como o maior/menor preço funciona com grupos de desconto, consulte as notas da documentação de ajuda on-line referente à aba Cadastro de parceiros de negócios: Pagamento. Também é recomendável testar a determinação de preços em seu sistema para entender melhor o recurso.

## Fonte de Preços em Documentos

O campo da fonte de preços fornece informações sobre a fonte de um preço ou desconto na linha do item

Form Settings - Sales Order

Select UI Template

Find price source

Table Format

Column

Base Key

Price Source

Visible

Active

OK Cancel

É necessário ativar Fonte de preços nas configurações do formulário

Sales Order

Customer C23900

Name Parameter Technology

Contact Person Daniel Brown

Customer Ref. No.

BP Currency GBP

No. Primary 1230

Status Open

Posting Date 19.02.18

Delivery Date 21.02.18

Document Date 19.02.18

Contents Logistics Accounting Attachments

Item/Service Type	Item	Quantity	Unit Price	Discount %	Tax C.	Total (LC)	Price Source	Summary Type	No Summary
1	A00001	1	GBP 300.00	3.00	O1	GBP 291.00	Active Price List, Discount Groups	Manual	
2	A00004	3	GBP 375.00	5.00	O1	GBP 1,068.75	Period and Volume Discounts	Manual	
3	C00009	1	GBP 12.50	5.00	O1	GBP 11.88	Special Prices for Business Partner	Manual	
4	100001	1	GBP 135.00	0.00	O1	GBP 135.00	Active Price List	Manual	
5									

Sales Employee Brad Thompson

Owner

Total Before Discount GBP 1,506.63

Discount %

Freight

Rounding

Tax GBP 301.33

Total

USD 1,817.92

Uma vez que um documento pode conter preços não apenas da lista de preços, mas também de outros tipos de determinação de preços especial: descontos por período e volume, grupos de desconto e preços especiais para parceiros de negócio, é útil estar apto a identificar a fonte do preço. O campo da fonte de preços fornece informações sobre a fonte de preços e descontos na linha do item.

O campo pode conter um dos seguintes valores:

- Lista de Preços Inativa. Indica que a lista de preços está inativa para parceiro de negócios.
- Lista de Preços Ativa. Indica que o preço é retirado da lista de preços do parceiro de negócios, sem qualquer desconto.
- Lista de Preços Ativa, Grupos de Descontos. Neste caso, o desconto é obtido do grupo de descontos e o preço é obtido da lista de preços.
- Preços especiais para parceiros de negócios. Indica que o preço é retirado da janela Preços Especiais para Parceiros de Negócios.
- Desconto por Período e Volume. Indica que o preço é retirado da janela Descontos por Período e Volume.
- Desconto por Período e volume, Grupos de desconto: o desconto é obtido do grupo de descontos e o preço é obtido do desconto por período e volume.

Esse campo pode ser especialmente útil para verificar se tudo está sendo processado corretamente quando você configurar inicialmente a determinação de preços.

Para visualizar o campo da fonte de preços, defina-o como visível nas Configurações do formulário.

## Opção de determinação de preço bruto

### Configuração em Detalhes da empresa:



Permitir o modo de preço bruto e líquido separado

### Configurações em parceiros de negócios e listas de preços:

Campo Modo do preço com lista de opções: Líquido vs. bruto

Atribuir listas de preços brutos para parceiros de negócios utilizando determinação de preço bruto

### Efeito em documentos de marketing:

Documento marcado no campo Modo do preço como bruto

Preço unitário em cinza, em vez disso, utiliza campos de preço bruto

Preço bruto	Desconto	Preço bruto total

Até agora, explicamos conceitos básicos de determinação de preços que calcula um preço líquido. Você também tem a opção de utilizar preços brutos.

Na janela Detalhes da empresa, você pode selecionar a opção de trabalhar com as duas determinações de preço, bruto e líquido. Existe um campo de seleção Ativar modo separado de preço líquido e preço bruto. Essa configuração é irreversível.

Depois de ter ativado essa configuração, você pode controlar quais listas de preços e quais parceiros de negócios utilizam a determinação de preço bruto. Todas as listas de preços têm um novo campo chamado Modo do preço, que permite definir a lista de preços para determinação de preço líquido ou bruto. Este campo também existe na janela Cadastro de parceiros de negócios na aba Condições de pagamento.

Quando o preço bruto está ativado para um parceiro de negócios, o campo Preço unitário é desativado nos documentos. Em vez disso, são utilizadas as colunas Preço bruto e Preço bruto total. Você pode usar preços brutos com descontos na determinação do preço.



## Resumo



Estes são os principais tópicos:

- Há 5 tipos de preços: listas de preços, desconto por período e volume, grupos de desconto, preços especiais para parceiros de negócio e preços de contrato guarda-chuva específico.
- Quando você cria um documento, o sistema traz a lista de preços associada ao parceiro de negócios. Você pode modificar a lista de preços atribuída no documento.
- O sistema propõe um preço para cada item no documento. Primeiramente, o sistema analisa o preço mais específico e continua até encontrar um preço adequado. Se um desconto for encontrado, deve ser aplicado a um preço.
- A hierarquia de determinação de preços é: contratos guarda-chuva específicos, preços especiais para um parceiro de negócios, grupos de descontos, descontos por período e volume, lista de preços.
- O campo Fonte de preços exibe a fonte de preços na linha.
- Existe uma opção para utilizar determinação de preço bruto em acréscimo à determinação de preço líquido. Listas de preços e parceiros de negócios podem ambos ser definidos para utilizar determinação de preço bruto.

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

25

Há 5 tipos de determinação de preços no SAP Business One: listas de preços, desconto por período e volume, grupos de desconto, preços especiais para parceiros de negócio e preços de contrato guarda-chuva específico.

Quando você cria um documento de marketing, o sistema traz ao cabeçalho do documento a lista de preços associada ao parceiro de negócios. Você pode visualizar a lista de preços atribuída na janela Configurações do Formulário.

O sistema propõe um preço para cada item no documento. Você pode modificar a lista de preços atribuída no documento, efetuando modificações diretas na própria lista ou nas condições de pagamento. Se você modificar as condições de pagamento, o sistema perguntará se deseja modificar a lista de preços ou não.

Ao inserir itens no documento, o sistema vai propor um preço para cada item com base na lista de preços ou em quaisquer preços especiais definidos por você. Primeiramente, o sistema analisa o preço mais específico e continua até encontrar um preço adequado. Se um desconto for encontrado, deve ser aplicado a um preço.

A hierarquia de determinação de preços é: contratos guarda-chuva específicos, preços especiais para um parceiro de negócios, grupos de descontos, descontos por período e volume com base na lista de preços associada ao documento de marketing e, por último, preços na lista de preços.

O campo da fonte de preços exibe a fonte de preços e descontos na linha do documento.

Existe uma opção para utilizar determinação de preço bruto em acréscimo à determinação de preço líquido. Listas de preços e parceiros de negócios podem ambos ser definidos para utilizar determinação de preço bruto ou determinação de preço líquido.