

Controle de Veículos

O ambiente Controle de Veículos do segmento Gestão de Concessionárias do sistema Protheus tem a finalidade de atender toda a movimentação com integração total entre as rotinas, focando em especial o seu departamento de vendas, tanto voltado para veículos novos, usados como também ao controle de comissão de intermediação relativa às vendas diretas da montadora. Outra característica é o fato de permitir completa integração via EDI com os processos de troca eletrônica de dados com a montadora.

A tela de atendimento ao cliente possibilita a simulação da venda e respectiva avaliação do resultado, mesmo antes da venda. Permite a geração e a emissão de uma proposta, criando assim um documento formal de aceite. Com facilidade e simplicidade dispara o faturamento, a partir da proposta anteriormente definida.

A ferramenta foi desenhada com a preocupação de oferecer a melhor condição de trabalho aos elementos de venda e possibilitar um amplo gerenciamento pelos gestores, contendo ainda o sub-ambiente CEV, que coordena os contatos dos vendedores junto aos clientes e orienta a gerência sobre o cumprimento dessa tarefa e o andamento dos assuntos tratados nas abordagens.

Outro recurso disponível, o Grupo VIP, permite a administração de um mini consórcio, admitindo assim controlar vendas para entrega futura.

Em suma, além da total integração e dos controles operacionais, administrativos, financeiros, fiscais e contábeis, disponibiliza uma gama de informações aos gerentes e lhes permite acompanhar as ações da equipe no campo como também os resultados alcançados nas operações de venda.

Os principais controles realizados pelo ambiente Controle de Veículos são:

- Veículos
- Gestão plena das negociações de veículos novos e usados
- Simulação de vendas
- Emissão de proposta de venda
- Gestão da carteira de consórcios dos clientes e seguros dos veículos para obtenção de comissionamento na intermediação de futuras vendas

- Liberação eletrônica de vendas com registro histórico no sistema
- Avaliação de resultados, antes e depois da venda
- Instalação de equipamentos
- Controle de despesas/receitas dos veículos
- Conhecimento de frete
- Comissão de vendas
- Registro de visitantes
- Ficha curricular do veículo
- CEV - Controle estratégico de vendas (apoio à equipe de vendas)
- Agendamento de compromissos da força de venda
- Frota de veículos
- Registro do histórico das abordagens (memória da empresa e não do vendedor)
- Registro e controle dos veículos com seguros
- Registro e controle dos veículos de consórcio
- Bolsa de veículos – cruzamento oferta x procura
- Grupo VIP - Venda de veículos com entrega futura
- Cadastro de bens
- Cadastro de participantes
- Grupos de participantes
- Controle de lances/antecipações
- Controle da documentação para a entrega/contemplação do veículo
- Boletos de cobrança
- Agendamento de assembleias
- Baixa de parcelas abatendo percentuais em função do valor atualizado do bem
- Recálculo de parcelas pela variação do valor do bem
- EDI - Integração com principais fornecedores

Cadastros Gerais

Marcas

Neste cadastro devem ser incluídas todas as marcas, que a concessionária irá atender. Marcas para o sistema esta diretamente

relacionado à "bandeira" da concessão. Como já mencionado anteriormente, o sistema admite a gestão de diversas marcas/bandeiras ao mesmo tempo numa única base de dados.

Exercício 1

Na janela de cadastramento de Marcas, selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, digite: 001

No campo descrição, digite: Fiat

Clique no Botão Ok.

No Campo Marca, digite: 002

No campo descrição, digite: Volkswagen

Clique no Botão Ok.

Clientes

Cliente é a entidade que possui necessidades de produtos e serviços a serem supridas pela sua empresa.

Manter um cadastro de Clientes atualizado, é uma ferramenta muito preciosa para usuários dos mais diversos segmentos. Desde o microempresário até multinacionais, a partir do momento que uma empresa vende um produto ou um serviço, seja para um consumidor final, para um revendedor ou produtor, é necessário conhecer, e manter o conhecimento sobre quem são as entidades com as quais se está negociando.

É possível classificar os clientes em cinco tipos: Consumidor Final, Produtor Rural, Revendedor, Solidário e Exportação. Essa divisão foi feita em função do cálculo dos impostos, tratado de forma diferenciada para cada tipo.

Conceitualmente, a maioria das vezes em que é emitido um Documento de Saída, o destinatário é considerado um cliente, independente do tipo que ele possua, ou da denominação que a empresa tenha determinado para ele.

É importante que o cadastro de clientes esteja o mais completo possível, possibilitando assim o máximo de informações a serem fornecidas e controladas pelo sistema. Quanto mais completo estiver o cadastro, mais facilidades o usuário terá no sistema.

Alguns campos, obrigatórios ou não, deveriam ser preenchidos sempre, pois são campos que permitem ao sistema gerenciar informações importantes.

Exercício 2

Na janela de cadastramento de Clientes, selecione a opção "Incluir".

No Campo Código, digite: 000001

No campo física/jurídica, selecione a opção: Física.

No Campo Nome, digite: José da Silva Xavier

No campo Fantasia, digite: Xavier

No Campo Endereço, digite: Rua Aurora, 325

No Campo Cidade, digite: São Paulo

No campo estado, digite: SP

No campo CNPJ/CPF, digite: 47.508.411/0619-61

Clique no botão Ok, para que o cliente em questão seja salvo.

Fornecedores

Fornecedor é uma entidade que supre as necessidades de produtos ou serviços de uma empresa, seja nacional ou do exterior. Quando o fornecedor é um prestador de serviços, o serviço por ele fornecido deve existir no Cadastro de Produtos.

Neste cadastro, podem ser registrados do fornecedores do tipo: pessoa física, pessoa jurídica ou outros (exterior - uso para importação). O pagamento dos fornecedores poderá ser efetuado através de títulos a pagar gerados pelos registros dos documentos de entrada ou por registros manuais utilizando os recursos disponíveis no Ambiente Financeiro.

Os dados gerados e movimentados para o fornecedor, no Ambiente Financeiro, atualizam a Consulta Posição Financeira do Fornecedor, nesta são destacados: saldo em duplicatas a pagar, maior compra, primeira compra, última compra, maior saldo, média de atraso, número de compras, títulos em aberto, títulos pagos, entre outros.

O devido preenchimento deste cadastro é importante para definir o perfil completo do fornecedor, dados que poderão ser utilizados em outras rotinas do sistema.



Importante:

É importante destacar também os cadastros de amarrações "Produto X Fornecedor" e "Grupo X Fornecedor", através destes é possível vincular um fornecedor a um ou mais produtos ou grupos de produtos, entretanto, o sistema permite que sejam recebidos produtos e serviços de outros fornecedores, mesmo que não haja a amarração para estes.

As amarrações "Produto x Fornecedor" e "Grupo x Fornecedor" são essenciais para a geração das cotações de compras a partir da solicitação de compras.

Consulte também os tópicos: [Solicitações de Compras](#) e [Gera Cotações](#).

Exercício 3

Na janela de cadastramento de Fornecedores, selecione a opção "Incluir".

No Campo Código, digite: 000001

No campo loja, digite: 01

No Campo razão social, digite: Volkswagen do Brasil S/A.

No campo N Fantasia, digite: Volks

No Campo Endereço, digite: Alameda Araguaia, 415

No campo Bairro, digite: Rude Ramos

No Campo Cidade, digite: São Bernardo do Campo

No campo estado, digite: SP

No campo CEP, digite: 06330-320

No campo tipo, digite jurídico.

No campo CNPJ/CPF, digite: 47.508.411/0619-61

Clique no botão Ok, para que o fornecedor em questão seja salvo.

Contatos

Nesta rotina são cadastrados os contatos (pessoas) de cada entidades: clientes, fornecedores, prospects, suspects, parceiros, concorrentes e transportadoras. O sistema permite que diversos contatos sejam associados às entidades.



Importante:

Os contatos podem ser classificados em níveis de 01 a 10 (de acordo com a tabela T6), em ordem decrescente conforme o seu grau de importância. Os níveis serão úteis para selecioná-los na rotina Lista de Contatos (Ambiente Call Center).

Exercício 4

Na janela de cadastramento de Contatos, selecione a opção "Incluir".

No Campo Código, digite: 000001

No campo nome, digite: Antonio Farias

No Campo residência, digite: Rua Santa Isabel, 105

No campo Bairro, digite: centro

No Campo Cidade, digite: São Paulo

No campo estado, digite: SP

No campo Cep, digite: 02020-200

No campo ativo, selecione a opção: Sim.

No campo cadastro, selecione a opção: Atualizado

Clique no botão Ok, para que o contato em questão seja salvo.

Tipos de Entrada e Saída (TES)

O Cadastro Tipo de Entrada e Saída (TES) é responsável pela correta classificação dos documentos fiscais de entrada e saída registrados no sistema. Seu preenchimento deve ser efetuado com muito cuidado, pois através deste é possível:

- calcular os tributos pertinentes ao documento registrado (entrada ou saída), bem como, definir sua escrituração nos Livros Fiscais de ISS, ICMS e IPI (integração com o ambiente SIGAFIS - Livros Fiscais);
- controlar a entrada e saída de produtos/valores no estoque (integração com os ambientes: SIGAEST - Estoque e Custos, SIGAFAT - Faturamento e SIGACOM - Compras), atualizando os custos de entrada e saída;
- incluir automaticamente títulos na carteira a receber (vendas/saída) e na carteira a pagar (compras/entradas) (integração com os ambientes SIGAFAT - Faturamento e SIGACOM - Compras);
- registrar automaticamente os ativos imobilizados, a partir dos documentos de entrada referentes à compra de ativo fixo (integração com ambiente Ativo Fixo);
- registrar a amarração "Cliente x Produto/Equipamentos" quando saída de um documento fiscal (integração com o ambiente SIGATEC - Field Service);
- agregar despesas ao custo do projeto ou as receitas recebidas no projeto (integração com o ambiente SIGAPMS - Gestão de Projetos);
- calcular os tributos relacionados aos documentos de transporte e, quando necessário, calcular os impostos pertinentes ao frete do autônomo (integração com o ambiente SIGATMS - Gestão de Transportes).
- calcular impostos variáveis relativos à tributação específica, como por exemplo, impostos localizados.

Basicamente, um tipo de entrada e saída é formado por um código definido pelo usuário (seguindo as especificações abaixo descritas), um CFOP - Código Fiscal de Operações e Prestação pré-definido (descrito na tabela 13 do sistema) e as diversas configurações que podem ocorrer para cada CFOP, com incidência ou não de tributos. Desta forma, diversos TES podem utilizar o mesmo CFOP.

Tipos de TES

Na inclusão do TES, é necessário observar a definição do campo "Cód. do Tipo" (código do tipo de entrada ou saída) que deve ser preenchido segundo o critério:

Cód. do Tipo	Uso
0XX a 4XX e 500	Documentos de Entrada
5XX a 9XX (exceto o 500)	Documentos de Saída

No campo "Cód. Fiscal" deve ser informado o CFOP (Código Fiscal de Operação e Prestação), o primeiro dígito indica o tipo de operação fiscal (agrupados segundo a localização do estabelecimento remetente ou o local de início da prestação de serviço):

- 1 Entrada de material ou bem de origem interna ao Estado do usuário ou aquisição de serviços iniciados no mesmo Estado;
- 2 Entrada de material ou bem de origem externa ao Estado do usuário ou aquisição de serviços iniciados em outro Estado;
- 3 Entrada de material ou bem de procedência estrangeira, importado diretamente pelo estabelecimento ou aquisição de serviços iniciados no exterior;
- 5 Compreende as operações em que os estabelecimentos envolvidos estiverem localizados no mesmo Estado;
- 6 Compreende as operações em que os estabelecimentos envolvidos estiverem localizados em Estados distintos;
- 7 Compreende as operações em que o destinatário estiver localizado em outro país.

Os demais dígitos devem ser informados conforme a operação fiscal, veja a seguir alguns exemplos:

- Para os documentos de entrada, verifique Códigos Fiscais de Entrada.
- Para os documentos de saída, verifique Códigos Fiscais de Saída.

Após a utilização de um TES (Tipo de Entrada ou Saída) para classificação de um documento fiscal, este não deve ser alterado. Visto que, o TES é um dos principais cadastros, responsável em efetuar a integração com outros ambientes.

Para mais informações, consulte o Ajuste SENIEF nº 03 de 24/09/94, DOU de 05/10/94.

Procedimentos

Para incluir um Tipo de Entrada e Saída:

1. Na janela de manutenção Tipos de Entrada/Saída, clique na opção "Incluir".
2. Preencha os dados conforme a orientação do help de campo, porém, consulte as informações relevantes no detalhamento de cada pasta:
3. Pasta "Adm.Fin./Custo"
4. Pasta "Impostos"
5. Pasta "Outros"
3. Se ativado o parâmetro "MV_GERIMPV", na parte inferior da janela, será apresentada uma área para definição dos impostos variáveis.
4. Confira os dados e confirme a inclusão.

O.P. Entrada e Saída X TES Original

Neste cadastro é possível amarrar tipos de entrada e saída (TES), para operações diversas, que não configurem uma operação de venda. Sendo assim, por exemplo, será possível emitir uma nota fiscal de simples remessa de um item do estoque da empresa, sem que sua quantidade seja baixada do estoque físico.

Procedimentos

Para incluir operações especiais de entrada e saída X TES original:

Na janela de cadastramento de operações de Entrada e Saída X TES

1. Original, selecione a opção "Incluir".
2. Preencha os campos conforme orientação dos helps.
3. Preenchidos os campos, confira-os e confirme a inclusão.

Dados de Concessionárias

Este cadastro possibilita guardar as informações básicas de todas as concessionárias da rede, para utilização do sistema em pontos estratégicos, como por exemplo as solicitações de garantias.

Exercício 5

Na janela de cadastramento de Dados de Concessionárias, selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, selecione a opção: 002

No campo Descrição, digite: Volkswagen

No Campo Cod. Concess., digite: 000001

No Campo Reg. Conces., digite 01

No Campo Nome Fantas., digite: Alta

No Campo Razão Social, digite: Alta Veículos Ltda

No Campo Endereço, digite: Rua da Glória, 132

No Campo Cidade, digite: São Paulo

No Campo Uf, digite: SP

No Campo Telefone, digite: 32521252

No Campo Fax, digite: 32521260

Clique no botão ok.

No Campo Marca, selecione a opção: 001

No campo Descrição, digite: Fiat

No Campo Cod. Concess., digite: 000002

No Campo Reg. Conces., digite 01

No Campo Nome Fantas., digite: Amazonas

No Campo Razão Social, digite: Amazonas Veículos S/a.

No Campo Endereço, digite: Avenida Sumaré, 521

No Campo Cidade, digite: São Paulo

No Campo Uf, digite: SP

No Campo Telefone, digite: 63521254

No Campo Fax, digite: 63524581

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Funções

Esta rotina permite o cadastramento das funções que serão associadas aos funcionários cadastrados em sua empresa.

Exercício 6

Na janela de cadastramento de Funções, selecione a opção "Incluir".

No Campo Função, digite: 00103

No campo Descrição, digite: Analista Técnico

No Campo Mão de Obra, selecione a opção: indireta

No Campo Salário, digite 2.330,00

No Campo Impr. No PPP, digite: Sim

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Equipe Técnica

Permite a manutenção das informações dos técnicos que estão envolvidos na concessionária. O correto preenchimento deste cadastro determinará a forma de funcionamento do sistema em diversas rotinas que o utilizarão.

Exercício 7

Na janela de cadastramento de Equipe Técnica, selecione a opção "Incluir".

No campo Técnico, digite: 000001

No Campo Nome Técnico, digite: José Alencar

No Campo Função, digite: 00102

No Campo Emite Nf, digite: Não

No Campo Produtivo, digite: Sim

No Campo Libera Os, digite: Sim

No Campo Func Req. Pec, digite: Sim

No Campo Cod. Vendedor, digite: 000001

No Campo Nome Usuário, digite José Alencar

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Venda de Veículos

Possibilita o cadastramento dos Tipos de Venda de veículos possíveis, que serão utilizados no momento da autorização para faturamento do veículo. Esse cadastro possibilita ao sistema por exemplo, a indicação da necessidade de um outro cliente de arrendamento ou alienação, para conclusão da transação comercial.

Exercício 8

Na janela de cadastramento de Tipos de Vendas, selecione a opção "Incluir".

No campo Tipo de Vda., digite: Sr

No Campo Descrição, digite: Sem restrição

No Campo Alien/Ariend., digite: não

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Códigos de Receita e Despesa com Veículos

Possibilita o cadastramento dos Tipos de Receita/Despesa para serem lançados em veículos, funcionando como uma tabela descritiva de classificação

Exercício 9

Na janela de códigos de Receita e Despesa com veículos selecione a opção "Incluir".

No campo Tp Operação, digite: receita

No Campo Código, digite: Vendas

No Campo Descrição, digite: venda de veículos

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Consociadoras

Através deste programa o usuário poderá cadastrar as empresas de consórcio, com as quais sua empresa pretende trabalhar.

Exercício 10

Na janela de códigos de Empresas / Consócios selecione a opção "Incluir".

No campo Cód. Consorc., digite: 01

No Campo Emp. Consorc., digite: Honda

Clique no botão Ok

No campo Cód. Consorc., digite: 02

No Campo Emp. Consorc., digite: Volkswagen

Clique no botão Ok

No campo Cód. Consorc., digite: 03

No Campo Emp. Consorc., digite: Fiat

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Status de Veículos

Através desta opção, o usuário poderá cadastrar diversas situações relacionadas a disponibilidade do veículo. O correto cadastramento destas informações permitirá aos vendedores um atendimento mais objetivo aos seus clientes.

Exercício 11

Na janela de Status de veículos selecione a opção "Incluir".

No campo Código, digite: 01

No Campo Descrição, digite: Serviço realizado

No Campo Disponível, digite: Sim

Clique no botão Ok

No campo Código, digite: 02

No Campo Descrição, digite: Em manutenção

No Campo Disponível, digite: Não

Clique no botão Ok

No campo Código, digite: 03

No Campo Descrição, digite: Disponível

No Campo Disponível, digite: Revisado

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Ocorrências no Checklist de Entrega (Itens de entrega)

Este cadastro permite que o usuário configure itens que deverão ser verificados no momento da entrega do veículo ao cliente comprador.

Exercício 12

Na janela de Itens de entrega do veículo selecione a opção "Incluir".

No campo Código, digite: 01

No Campo Descrição, digite: Lanternas

No Campo Imprime, digite: Sim

No Campo Lib. Entrega, digite: Sim

Clique no botão Ok

No campo Código, digite: 02

No Campo Descrição, digite: Faróis

No Campo Disponível, digite: Sim

No Campo Lib. Entrega, digite: Não

Clique no botão Ok

No campo Código, digite: 03

No Campo Descrição, digite: Step

No Campo Disponível, digite: Sim

No Campo Lib. Entrega, digite: Não

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro de Cidades

Esta rotina possibilita efetuar o cadastro de cidades, que será utilizado em diversos estratégicos do sistema, como cadastro de clientes e fornecedores, por exemplo.

Exercício 13

Na janela de Cadastro de cidades selecione a opção "Incluir".

No campo Filial, digite: 01

No Campo Desc. Cidade, digite: São Paulo

No Campo UF, digite: SP

No Campo DDD, digite: 11

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro de Departamentos

Nesta tabela, deverão ser definidos para quais departamentos da empresa os usuários poderão registrar insatisfações de clientes. Nela, também deverão ser informados os prazos, em dias, referentes ao tempo de resposta e de prorrogação de resposta para cada departamento.

Exercício 14

Na janela de Departamentos selecione a opção "Incluir".

No campo Filial, digite: 01

No Campo Cód. Depto., digite: 001

No Campo Desc. Depto., digite: SAC

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro Contábil

Plano de contas

Plano de Contas é um elenco de todas as [Contas](#) previstas pelo setor contábil da empresa previstas como necessárias aos seus registros contábeis. Estas receberão os valores totais lançados dia a dia pela Contabilidade.

Os planos de contas são elaborados pelas empresas para atender aos seus interesses e à legislação vigente (atualmente a Lei nº 6404, de 15 de dezembro de 1976 - Lei das Sociedades por Ações).

O plano de contas deve possuir suficiente flexibilidade, de modo que permita alterações sem quebra de unidade. As contas devem ser ordenadas, agrupadas e dispostas de forma a facilitar a implantação do plano.

Além disso, o plano de contas não pode ser excessivamente sintético a ponto de não proporcionar as informações requeridas pelos diversos usuários. Por outro lado, também não deverá ser excessivamente detalhado, a ponto de gerar informações desnecessárias.

O número de contas disposto num plano de contas depende do volume e da natureza dos negócios de uma empresa. Todavia, na estruturação do plano de contas (chamada de Planificação Contábil), deverão ser considerados os interesses dos usuários (gerentes, investidores, Fisco, etc). Para uma grande metalúrgica, por exemplo, pode ser necessário (e normalmente é), para as tomadas de decisões, o destaque no plano de contas de salários e encargos sociais para o pessoal da fábrica, pessoal de vendas, pessoal administrativo, honorários da diretoria, etc. Todavia, para uma grande loja de aparelhos de som, para os seus usuários, o destaque de uma única conta de despesas de salários pode ser suficiente.

Vale lembrar que um estudo detalhado deverá ser feito antes da implantação do Plano de Contas, pois após estar em uso será praticamente inviável reestruturá-lo.

Verifique os planos de contas existentes.

Lançamentos padronizados

Este cadastro é o elo de ligação entre os diversos ambientes Protheus e o ambiente Contabilidade Gerencial. Toda a integração contábil será feita a partir dos dados e regras aqui cadastrados.

As regras contábeis são fundamentais para a correta integração contábil, portanto antes de iniciar o cadastramento é necessário definir como cada processo, gerador de lançamentos contábeis, deverá ser integrado.

Uma vez estabelecidas as regras de contabilização, os processos serão automaticamente contabilizados sem a necessidade de intervenção do usuário.

Os lançamentos de integração podem ser "on-line" ou "off-line". Isto é válido para todos os ambientes do Protheus, com exceção do próprio ambiente Contabilidade Gerencial, pois este só gera lançamentos "on-line".

- On-line – os lançamentos são gerados automaticamente, à medida que os processos são executados no Protheus.
- Off-line – todas as contabilizações que seriam executadas pelos processos serão efetuadas no momento que o usuário solicitar a contabilização, através da opção "Contabilização Off-Line" (menu Miscelânea) dos ambientes do Protheus.



Dica:

Os lançamentos padronizados permitem que fórmulas em sintaxe AdvPI sejam utilizadas.

O sistema permite a configuração on-line dos lançamentos padronizados. Consulte o tópico "[Configuração on-line de lançamentos padronizados](#)"

- para saber mais sobre esta funcionalidade.



Importante:

Nem todos os processos possuem as duas opções de Contabilização (on-line e off-line).

Se o parâmetro "MV_PRELAN" estiver habilitado, os lançamentos contábeis de integração serão gerados obrigatoriamente com o Tipo 9 (Pré-Lançamento), ignorando o Tipo de Saldo configurado no cadastro de Lançamentos Padrões.

Verifique os Lançamentos padrão existentes.

Centro de custos

O ambiente Contabilidade Gerencial permite controlar até 3 níveis de custos, sendo estes pré-configurados de acordo com a necessidade da empresa.

De forma hierárquica temos:

Nível	Entidade Contábil
2	Centro de Custo
3	Item Contábil
4	Classe de Valor

Obs: O nível 1, não relacionado na tabela, se refere à Conta Contábil.



Importante:

Somente nos ambientes SIGACTB (Contabilidade Gerencial) e SIGAATF (Ativo Fixo) é possível configurar o nível de custos desejado, nos demais ambientes o sistema não permite cadastrar "Item contábil" nem "Classe de Valor".

Verifique os Centro de Custos existentes.

Bancos

Este cadastro permite a inclusão de bancos, caixas e agentes cobradores com os quais uma empresa trabalha. As contas correntes devem ser cadastradas individualmente, mesmo que pertençam ao mesmo banco.

O cadastro de Bancos está presente em todas as transações financeiras do Protheus e é de extrema importância para controle do fluxo de caixa, emissão de borderôs e baixas manuais e automáticas dos títulos.


Os saldos bancários são atualizados sempre que ocorrerem as operações de baixas a receber e a pagar no ambiente Financeiro e nas movimentações bancárias.

O sistema permite que as contas bancárias sejam bloqueadas, impedindo que determinadas movimentações utilizem o banco em questão. Quando a conta corrente estiver bloqueada para movimentações, será apresentada uma janela alertando o usuário.

Este controle é possível nas seguintes rotinas:

- Inclusão de Recebimento Antecipado;
 - Inclusão de Pagamento Antecipado;
 - Transferência e Borderô (Contas a Receber);
 - Borderô (Contas a Pagar);
 - Baixas no Contas a Receber (Normal, Lote e Automática);
 - Baixas no Contas a Pagar (Normal, Lote e Automática);
 - Movimentações Bancárias (Manuais, Transferências, etc.);
 - Geração de Cheques (Junção, Cheques s/Títulos e Avulsos).
- As contas correntes serão sinalizadas na janela de manutenção da rotina pela seguinte legenda:
- - Conta corrente liberada para movimentações
 - - Conta corrente bloqueada para movimentações

Conceitos Específicos

- [Ambientes de comércio exterior \(SIGAEIC, SIGAEEC, SIGAECO, SIGAEFF\)](#) 
- [Ambiente gestão de pessoal](#)

Verifique os Bancos existentes.

Planos de venda

Através deste cadastro são registrados os Planos de Venda que serão praticados nas vendas por CDCI - Crédito Direto ao Consumidor por Interveniência. Para cada plano de venda cadastrado, aplica-se um índice, previamente informado no [Cadastro de Índices Aplicados](#).

O cadastro de Planos de Vendas aplica-se exclusivamente à integração do ambiente Financeiro com o ambiente de Veículos, onde há tratamento de venda via CDCI.

Procedimentos

Para cadastrar planos de venda:

1. Na janela de manutenção da rotina, selecione a opção "Incluir". O sistema apresenta a janela de inclusão.
2. Preencha os dados conforme orientação do help de campo.
3. Confira os dados e confirme a inclusão.

Exercício 15

Na janela de Plano de vendas selecione a opção "Incluir".

No campo Pes. Fis/Jur., selecione: física

No Campo Dat. Ini. Vig., digite: 02/01/08

No Campo Dat. Fim Vig., digite: 30/12/08

No Campo Cód. IOF, digite: 001

No Campo Cód. Índice, digite: 000001

No Campo Dia Carência, digite: 10

No Campo Qtde. Parcela, digite: 24

No Campo Plano Ativo, digite: Sim

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Condições de pagamento

As negociações de compras e vendas de produtos ou serviços, normalmente, se baseiam nas condições de pagamento. Elas determinam como e quando serão efetuados os pagamentos, especificando datas de vencimentos, número e valores das parcelas, descontos e acréscimos.

O Protheus permite a composição de diferentes condições de pagamento, considerando três campos principais: "[Código](#)", "[Tipo](#)" e "[Cond. Pagto](#)". Sendo que a base da condição, é determinada pelo campo "Tipo".

Conforme o [tipo](#) da condição, o sistema irá tratar de forma diferenciada o conteúdo dos campos "Código" e "Cond. Pagto", o que permite a configuração de diferentes condições de pagamento, para aplicação aos pagamentos tanto de fornecedores como de clientes.



Dica:

Para identificação das parcelas de pagamento, o sistema utiliza o parâmetro "MV_1DUP", que armazena o código da primeira parcela a ser gerada.

Observação:

Para a empresa utilizar a campanha de fidelização é necessário cadastrar uma condição de pagamento. Desta forma, serão computados pontos para o cliente conforme a regra de pontuação definida pelo administrador do sistema.

Exercício 16

Na janela de Condições de Pagamento selecione a opção "Incluir".

No campo Tipo, digite: A

No Campo Cond. Pagto., digite: a vista

No Campo Dias da Cond., Selecione: data do dia

No Campo Desc. Financ., digite: 2

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Forma de Pagamento de Entrada

Através deste cadastro será possível criar várias formas de pagamento de entrada, que poderão ser utilizadas no momento da negociação com o cliente, objetivando detalhar a entrada paga por ele.

Procedimentos

Para incluir formas de pagamento de entrada.

Na janela de cadastramento de Formas de Pagamento de Entrada, selecione a opção "Incluir".

Preencha os campos conforme orientação dos helps.

Preenchidos os campos, confira-os e confirme a inclusão do mapa de resultados.

Moedas

Esta rotina permite o cadastro das taxas de moedas. A manutenção das taxas deve ser efetuada diariamente, inclusive aos finais de semana, pois todos os cálculos em outras moedas dependem do preenchimento destas taxas.

O Protheus já vem configurado com cinco moedas (1 padrão = Real e 4 alternativas). Sempre que o sistema é carregado com uma nova data de processamento, é solicitada a taxa das quatro moedas alternativas. Entretanto, caso o cadastramento das moedas não seja feito neste momento, os dados poderão ser informados posteriormente.

O sistema também permite que além das cinco moedas previamente configuradas, possam ser cadastradas outras até o limite de 99 moedas, desde que utilizando os parâmetros descritos a seguir na Configuração de moedas.

As moedas podem tratar também de índices de reajuste, como UFIR, UFESP, IGP, etc, no entanto, apenas uma será utilizada como referência para casos de correções.

Uma forma prática de atualizar as taxas das moedas por determinado período, é efetuando as suas [Projeções](#). O sistema está preparado para cadastrar as taxas das moedas até o limite de 99 moedas.

Da 2ª à 5ª moeda os respectivos campos são de M2_TXMOED2 a M2_TXMOED5; da 6ª à 9ª moeda, os campos são de M2_TXMOED6 a M2_TXMOED9 e da 10ª à 99ª moeda os campos são M2_TXMOE10 a M2_TXMOE99.

Por se tratar da moeda padrão, não há projeção para a moeda 1.

Procedimentos

Para incluir taxas de moedas:

Na janela de Manutenção de Moedas, selecione a opção "Incluir".

O sistema apresenta a tela de inclusão.

Preencha os dados conforme orientação do help de campo.

Confira os dados e confirme.

Tipos de Índice

Esta opção possibilita criar tipos de índice, por marca, que possibilitarão o cálculo de custo de veículos novos e usados, bem como o cálculo de juros de estoque de peças e veículos.

Exercício 17

Na janela de Tipos de Índice selecione a opção "Incluir".

No campo Descrição, digite: IOF

No Campo Veículo/Peça., digite: Ambos

No Campo Dias carência, digite: 30

No Campo Dias Pg. Mont., digite: 30

No Campo Retroagir, digite: 20

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Índices para Conversão

Nesta opção o usuário poderá atribuir um índice para cada [Tipo de Índice](#) que for utilizar na empresa. Será através do índice informado aqui, que o sistema efetivamente irá calcular os custos e juros de estoque, seja para veículos ou peças.

Exercício 18

Na janela de Índices para Conversão selecione a opção "Incluir".

No campo Data índice, digite: IOF

No Campo Índice, digite: 3

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro de Peças

Unidades de medida

Neste cadastro são registradas todas as unidades de medida a serem utilizadas no sistema. Todo produto cadastrado no Protheus deve, obrigatoriamente, ser associado a uma unidade de medida, caso contrário, não será permitida a conclusão do cadastro do produto.

O Protheus permite ao usuário a utilização de duas unidades de medidas:

Unidade de Medida Padrão

Utilizada em todos os movimentos desde a compra até a venda.

Unidade de Medida Secundária

Utilizada em transações em que as partes trabalham com unidades de medidas distintas, sendo obtida a partir do fator de conversão determinado.

Exemplo:

Unidade de Medida do Fornecedor = (kg) 0,3 quilos

Unidade de Medida da Empresa = (gr) 300 gramas

Fator de Conversão = 1000

O sistema controla o saldo nas 2 unidades, mas o custo unitário reflete o valor na unidade padrão.

A unidade de medida secundária será selecionada nas rotinas de movimentação. Em alguns casos, o sistema sugere uma unidade de medida, mas o usuário poderá alterá-la.

Exercício 19

Na janela de Unidades de medida selecione a opção "Incluir".

No Campo Un. Medida, digite: PC

No Campo Desc. Resum., digite: Peça

No Campo Desc. Portug., digite: Peça

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Grupos de produtos/Peças

Na administração de materiais, é muito importante a classificação dos produtos segundo suas características comuns, como por exemplo, padrões de forma, peso, tipo, uso, dimensão ou outros.

Quando os produtos estão reunidos em grupos, se torna mais prático selecioná-los nas operações de processamentos, geração de consultas e emissão de relatórios, e até mesmo a identificação de produtos que necessitam de tratamentos específicos, como por exemplo, cuidados especiais de manipulação, condições de armazenamento e embalagens apropriadas. Pois, basta informar um grupo ou intervalo de grupos, para que todos os produtos neles contidos sejam considerados.

Outra vantagem da classificação de produtos, é a possibilidade da organização dos dados de relatórios, das quebras e de totalização por grupos de produtos.

O objetivo desta rotina é criar os grupos de produtos, atribuindo-lhes código e descrição. Uma vez cadastrados os grupos, quando um novo produto for incluído, será possível selecionar a que grupo ele pertence. Assim, nas rotinas que possuem parametrização por grupo de produto, poderá ser informado um intervalo de grupos para que sejam considerados todos os produtos por eles classificados.

Os grupos de produtos podem ser incluídos a qualquer momento, quando se detectar uma nova classe de produtos com característica semelhantes.

O sistema traz já cadastrados alguns grupos comumente utilizados, apresentando-os nos códigos "0001" até "0007". Estes registros são exibidos apenas como sugestão e podem ser alterados ou até mesmo excluídos.

Código	Descrição
0001	Plástico
0002	Borracha
0003	Alumínio
0004	Eletrônicos
0005	Pneumáticos
0006	Produtos Químicos
0007	Produto de Venda

Ambientes de Oficinas, Veículos e Peças

Para os ambientes de Concessionárias - Oficinas, Veículos e Peças - esta rotina recebe o nome de Grupos de Peças. Além das funcionalidades já descritas, ressaltamos que o Grupo de Peças é um elemento básico para a composição dos códigos das peças.

Procedimentos

Para cadastrar um grupo de produtos:

1. Em Grupo de Produtos, selecione a opção "Incluir".

O sistema apresenta a tela de inclusão.

2. Preencha os dados conforme a orientação do help de campo.
3. Observe, porém, o preenchimento dos seguintes campos:

- Código / Descrição

Informe o código e a descrição do grupo. Para os ambientes de Concessionárias, ideal seria se neste código, estivesse embutido o prefixo da marca e mais um ou dois caracteres para indicar o tipo do grupo, conforme exemplo abaixo.

Exemplo: MBG – Mercedes Bens Genuínas

- Picture Padrão do Grupo da Peça (máscara de edição)

Informe qual será a picture padrão para o código da peça (número de fábrica), caso haja alguma picture em especial, ou seja, no momento da digitação do grupo da peça, o sistema já identifica a necessidade de se "Alterar" em tempo de execução a máscara de edição do campo seguinte, que sempre será o código. Isto se aplica para as montadoras que possuem máscaras bem definidas, cuja utilização deste artifício se torna um importante recurso para o usuário. Esta picture poderá então, ser informada por grupo de peça de cada montadora/fornecedor.

Exemplo: @R 999-!!!/9

- Procedência das Peças reunidas neste Grupo

Informe qual é a procedência das peças reunidas neste grupo, podendo ser original e não original.

- Status das Peças reunidas neste Grupo

Informe qual é o status das peças reunidas neste grupo, podendo ser Novo, Remanufaturado, Reciclado. Como o próprio nome já diz, peças novas são aquelas que nunca foram utilizadas; peças remanufaturadas são aquelas que sofreram algum processo de recondicionamento e que estão em condições de serem aplicadas novamente ou recolocadas no mercado; e peças recicladas são peças que foram retiradas de veículos em desmanche, mas que estão em condições normais de utilização / comercialização.

- Marca

Informe qual é o código da marca referente a este grupo.

Exemplo: MARCA: FT - Fiat

- Grupos Relacionados

Neste campo, devem ser informados os códigos dos grupos relacionados ao grupo que está sendo criado ou sofrendo manutenção. Isto permitirá ao usuário, durante uma consulta, orçamento ou requisição de peças, informar um item e visualizar todos os outros relacionados. Para que isso seja possível, os itens relacionados deverão ter seus grupos informados neste campo e

também deverão coincidir em pelo menos parte de seus códigos.
Por exemplo:

Grupo original = VWO

Grupos relacionados = VWP /OM

Ao consultar o item VWO 123456, se existirem os itens VWP 123456 ou OM 123456, eles serão apresentados ao usuário porque foram relacionados.

- Tipo de Grupo

Informe qual é o tipo deste grupo. Esta informação é importante e necessária em algumas rotinas do sistema, como relatórios de resultado e de análise, orçamentos e fechamento de ordens de serviço. O usuário deverá preencher este campo com critério. As possibilidades de preenchimento são:

- 1 - Peças
- 2 - Lubrificantes e Combustíveis
- 3 - Pneus e Camaras
- 4 - Serviços
- 5 - Outras marcas
- 6 - Aplicação direta
- 7 - Veículos
- 8 - Acessórios originais
- 9 - Acessórios não originais
- 10 - Motores usados
- *Mark-Up*

Informe qual é o coeficiente multiplicador que se deseja utilizar para reajustar os preços de venda das peças deste Grupo. Este parâmetro é geralmente utilizado, para peças Não Originais, uma vez que as Peças Originais são reajustadas por integração eletrônica, com arquivo importado da montadora através de EDI.

O novo preço de venda a ser obtido a partir da aplicação deste coeficiente do *mark-up* será obtido com a seguinte fórmula:

NPV = Novo Preço de Venda

CUP = Custo Unitário da Peça = (Preço Pago – ICMS + IPI)

(o custo é obtido automaticamente por ocasião da compra)

CMK = Coeficiente do *Mark-up* informado

NPV = CUP * CMK

- Tamanho da Chave para o Código Relacionado

Informe qual é o tamanho da chave/código comum que será considerada para o relacionamento (até onde o código é comum). Isto se aplica para os casos em que o código da uma peça original é igual ao da peça paralela, ou o usuário acrescenta alguma identificação no final do código da peça para indicar o fornecedor/procedência/origem da peça. Com isto, o sistema para

poder relacionar os dois itens, desprezaria a identificação que é colocada após o último caracter comum do código, buscando as peças dentre os grupos relacionados. Acompanhe o exemplo a seguir:

Considere o código das duas peças: SCG 0189352 e SCP 0189352/P14

Desprezando assim o "/P14" que foi adicionado ao segundo código (da peça Paralela) para identificar a sua procedência, comparamos até o 7º caracter ambas, e os dois códigos ficam "iguais". Assim, 07 é o tamanho desejado da chave.

3. Confira os dados e confirme a inclusão.

Peça (Produtos)

Este cadastro contém as principais informações sobre produtos e serviços adquiridos, fabricados ou fornecidos pela empresa, propiciando o seu controle em todos os ambientes do sistema.

As empresas exclusivamente comerciais terão, possivelmente, apenas produtos para revenda e materiais de consumo.

As empresas industriais terão, possivelmente, todos os tipos de produtos ou materiais utilizados para produção: produtos acabados, produtos intermediários, matérias-primas, materiais de consumo e outros, inclusive mão-de-obra ou serviços agregados a fabricação que devem compor o custo do produto final.

A definição de produto é genérica e abrange muitos conceitos que podem variar de acordo com o ramo de atuação da organização, bem como do ambiente utilizado.

Exemplo:

Ambiente	Produto
Oficinas	Peças
Gestão Ambiental	Resíduos
Gestão de Transportes	Combustível
	Transporte Municipal



Dica:

Para casos de itens não estocáveis, pode-se criar produtos com código igual a "GENÉRICOS", "DESPESAS", "DIVERSOS", etc.

Como deve ser tratada mão-de-obra para controle de custo?

Para que seja possível apurar e ratear o custo da mão-de-obra envolvido na fabricação do produto pela integração contábil no recálculo do custo médio, pode-se utilizar duas metodologias:

1. Apuração do custo da mão-de-obra valorizada em um único centro de custos

Neste método, somente um produto pode ser integrado a cada centro de custos.

Para tanto, deve-se

1. Cadastrar um centro de custo para integração (exemplo: 10200).
Cadastrar o produto com código iniciado pelas iniciais "MOD" somado ao centro de custos para integração, sendo que, somente um produto pode
2. ser integrado a cada centro de custos.
No processamento do recálculo do custo médio, se a pergunta "Calcula MOD?" estiver configurada com "Sim", todo valor gerado para o centro de
3. custos é absorvido pelo produto.

Exemplo de código do produto mão-de-obra:

Apuração do custo das mãos-de-obra valorizada e rateada no mesmo centro

2. de custos

O mesmo centro de custos pode ser associado a mais de um produto, desde que os grupos contábeis sejam distintos para cada produto.

Para tanto, deve-se:

1. Cadastrar um centro de custo para integração (exemplo: 10200).
Cadastrar um produto de mão-de-obra com qualquer código e relacionar no campo "CC p/ Custo" (B1_CCUSTO) o código do centro de custos para integração. Além da informação do centro de custos, no campo "Gr. Cnt Custo" (B1_GCCUSTO), pode-se informar também um grupo contábil
2. para a filtragem dos dados.
No processamento do recálculo do custo médio, se a pergunta "Calcula MOD?" estiver configurada com "Sim", todo valor gerado para o centro de
3. custos e grupo de contas associado é absorvido pelo produto.

Exemplos de código de produto mão-de-obra:

Produto	M00000001
Descrição	Mão-de-obra de montagem
Tipo	MO
Unidade	HR
CC p/ Custo	10200 (CC produção de parafusos)
Gr. Cnt Custo	00000001 (Grupo de metais)

Produto	M00000002
Descrição	Mão-de-obra de embalagem
Tipo	MO
Unidade	HR
CC p/ Custo	10200 (CC produção de parafusos)
Gr. Cnt Custo	00000002 (Grupo de plásticos)

Comparação entre as duas metodologias:

Método 1

Código do produto fixo "MOD" + centro de custos.

Um centro de custos pode ser integrado a um único produto.

Método 2

Código do produto livre.

Um centro de custos pode ser integrado a mais de um produto, desde que cada produto esteja associado a um grupo contábil diferente.

Para a integração contábil, deve-se preencher os campos: "CC p/ Custo" e "Gr. Cnt Custo" no cadastro de produtos.

Na rotina "Recursos" utilizada no ambiente "Planejamento e Controle de Produção - PCP", pode-se associar a cada recurso vinculado a um centro de custos o seu grupo de contas (campo "Gr Cnt. CUSTO", grupo contábil custeio).



Importante:

Outros gastos adicionais envolvidos na fabricação de um produto e que devam ser rateados por centro de custo na Contabilidade, podem ser cadastrados como MOD, quando utilizado o método 1, para que seja possível o rateio (exemplo: Gastos Gerais de Fabricação - GGF). Caso utilizado o método 2, pode-se cadastrar normalmente o produto e vinculá-lo ao centro de custos relacionado a gastos gerais de fabricação.

Caso a empresa não trabalhe com valorização da mão-de-obra por rateio entre centros de custo, é possível definir um custo fixo da mão-obra através da rotina de "Saldos em Estoque".

Complemento de Peça (Produto)

Muitas vezes é necessário para a empresa manter dados adicionais sobre um produto, desta forma, o cadastro de complemento de produto permite guardar esses dados sem alterar o cadastro de produtos. Entre essas informações, podem ser armazenadas tabelas de preços, medidas, nome científico, certificado de qualidade e outros dados.

É importante lembrar que, para cadastrar o complemento de um produto, é necessário ter o produto já cadastrado (Cadastro de Produtos).

Exercício 20

Na janela de Complemento de peça (Produto) selecione a opção "Incluir".

No Campo Produto, selecione: Bobina

No Campo Nome Cientific., digite: Bobina

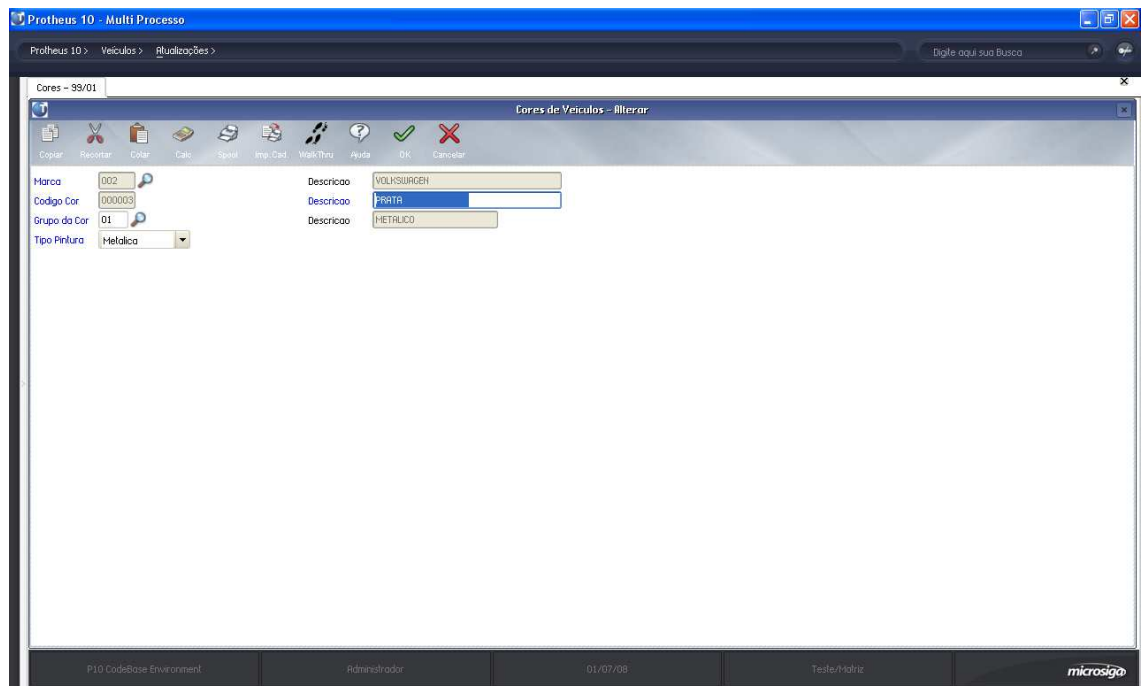
Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cad. Veículos

Cores

Permite a manutenção das Cores de veículos possíveis, reunidos por marca e grupo. Neste cadastro indicam-se as cores e eventuais acréscimos devido ao seu tipo (sólida/metálica/perolizada), de acordo com o catálogo de cada montadora. Para modelos antigos, e portanto, sem catálogo, é possível criar uma codificação interna, atendendo todas as necessidades.



Exercício 21

Na janela de Cores selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, selecione: 002

No Campo Código cor, digite: 000003

No Campo Descrição, digite: Prata

No Campo Grupo da cor, selecione: 01

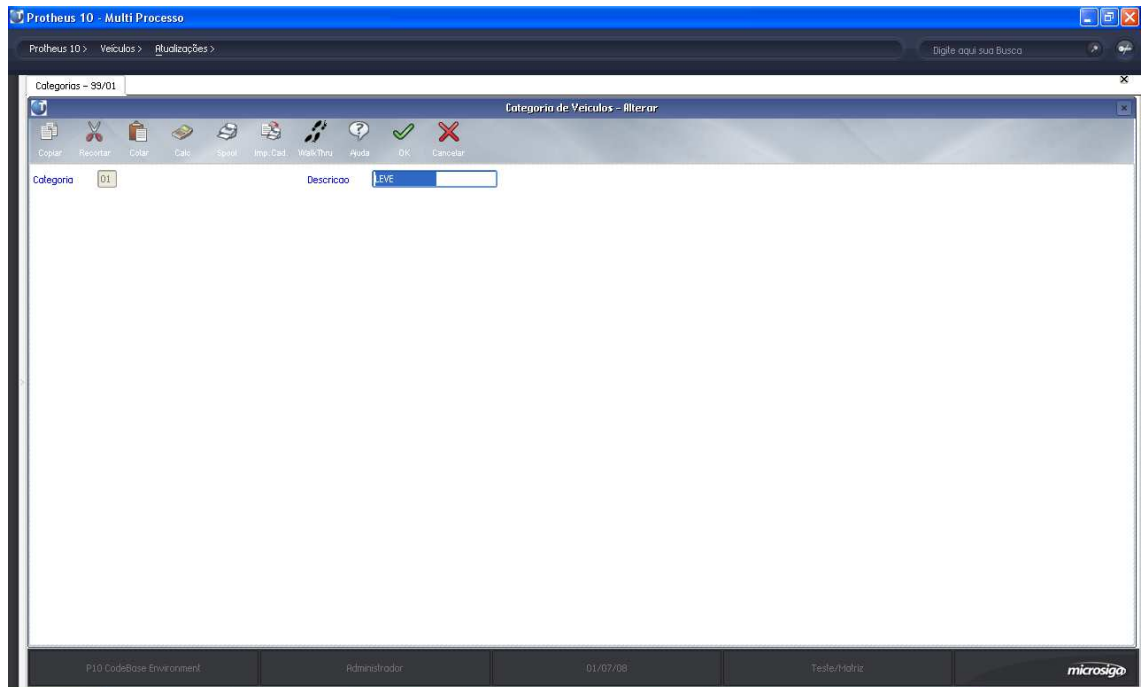
No Campo Tipo pintura, selecione: metálica

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Categorias

Permite a manutenção das categorias do veículo. Esse cadastro tem a função de documentar as categorias de aplicação do veículo. Por exemplo, se trata-se de um veículo leve, semi-pesado, pesado etc.



Exercício 22

Na janela de Categorias selecione a opção "Incluir".

No Campo Categoria, digite: 01

No Campo Descrição, digite: Leve

No Campo Categoria, digite: 02

No Campo Descrição, digite: Semi - Leve

No Campo Categoria, digite: 03

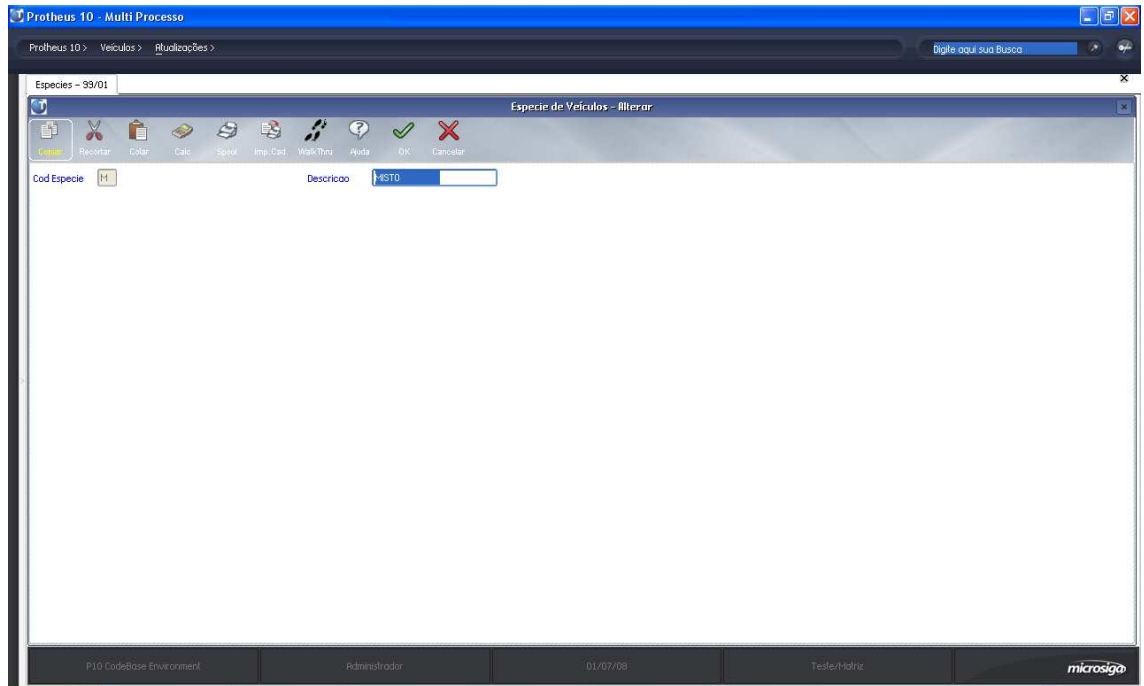
No Campo Descrição, digite: Pesado

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Espécies

Espécies de veículos. Por exemplo, misto, passeio e etc.



Exercício 23

Na janela de Espécies selecione a opção "Incluir".

No Campo Cód. Espécie, digite: M

No Campo Descrição, digite: Misto

No Campo Cód. Espécie, digite: P

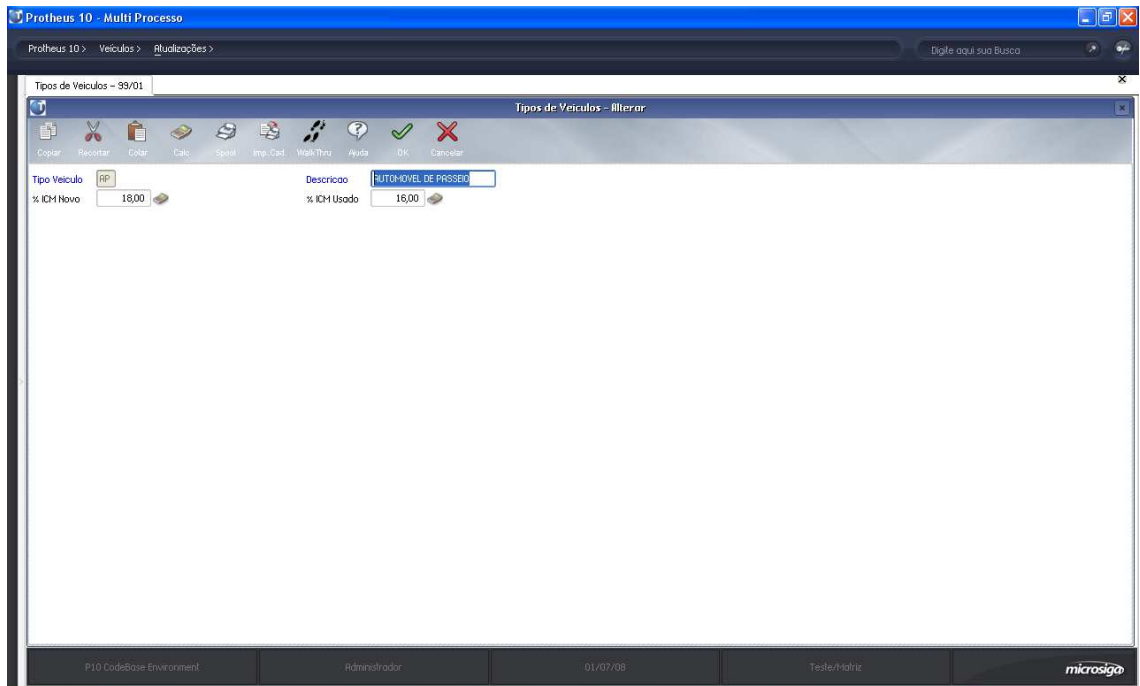
No Campo Descrição, digite: Passeio

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Veículos

Permite a manutenção dos Tipos de Veículo. Abaixo serão citados alguns exemplos de possível preenchimento deste parâmetro. Por exemplo: Automóvel de passeio, caminhão, ônibus, motocicleta e etc.



Exercício 24

Na janela de Tipos de Veículos selecione a opção "Incluir".

No Campo Tipo Veículo, digite: AP

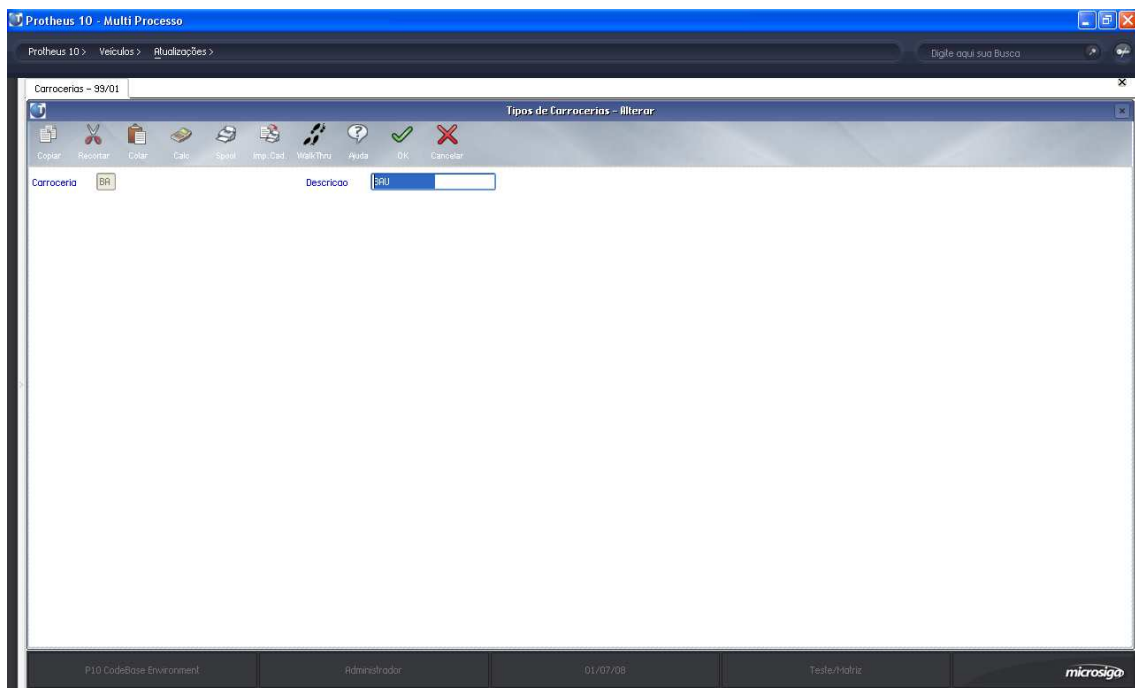
No Campo Descrição, digite: Automóvel de Passeio

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Carrocerias

Permite a inclusão das carrocerias, o que possibilitará a separação dos veículos por tipo de carroceria. Este cadastro será especialmente necessário quando se tratar de caminhões. Para veículos de passeio e motocicletas, será necessário a criação de pelo menos um tipo de carroceria, tornando o cadastro destes veículos possível, pois este é um campo obrigatório. Por Exemplos: Baú, Frigorífico, Tanque, Cegonha.



Exercício 25

Na janela de Carrocerias selecione a opção "Incluir".

No Campo Carroceria, digite: BA

No Campo Descrição, digite: Baú

No Campo Carroceria, digite: BF

No Campo Descrição, digite: Frigorífico

No Campo Carroceria, digite: CA

No Campo Descrição, digite: Caçamba

No Campo Carroceria, digite: TQ

No Campo Descrição, digite: Tanque

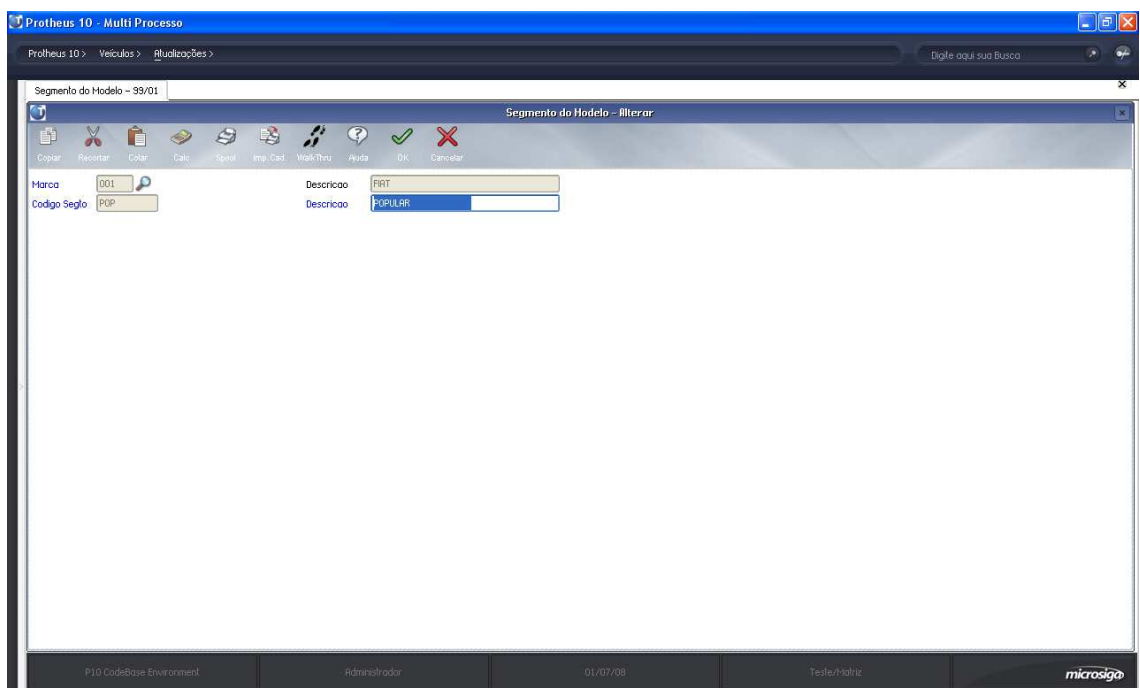
Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Segmento do Modelo

Seguimentos são sub-divisões de um modelo e suas finalidades podem variar de acordo com a necessidade de cada montadora. Podemos citar como um bom exemplo de sua aplicação a diferenciação da tabela de tempo padrão de um mesmo modelo de veículo produzido em séries diferentes. O que permitiria, neste caso, que os mesmos códigos de serviço fossem utilizados com tempos diferenciados em veículos de um mesmo modelo produzidos em diferentes séries.

Estes códigos serão utilizados no cadastro de Modelos, se sua montadora os utilizar.



Exercício 26

Na janela de Segmento do Modelo selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, selecione: 001

No Campo Código Segto., digite: Pop

No Campo Descrição, digite: Popular

No Campo Marca, selecione: 002

No Campo Código Segto., digite: 0000000001

No Campo Descrição, digite: Popular

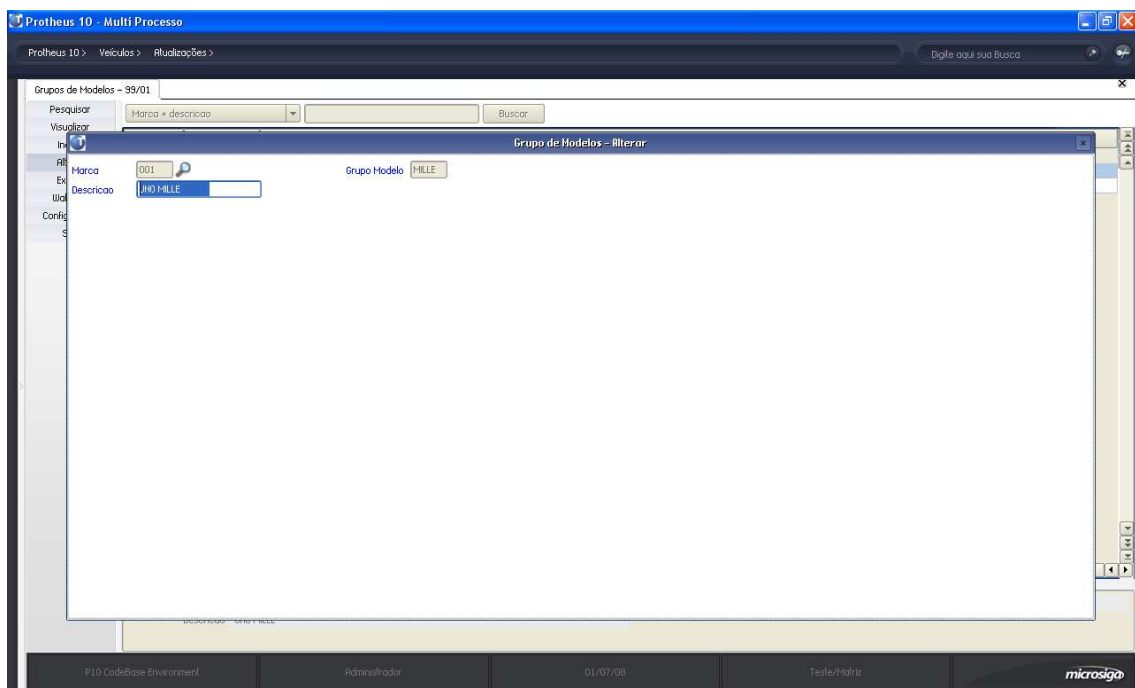
Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Grupos de Modelos

Neste cadastro será possível informar os grupos de modelos, também conhecidos como famílias. Assim como o segmento serve para separar as variações de um mesmo modelo, os grupos tem a finalidade de reuni-los, esta reunião, em alguns casos é importante, pois visa facilitar a consulta dos modelos dentro da empresa, tanto por parte dos vendedores como dos clientes.

É importante salientar que nem todas as montadoras utilizam este conceito, contudo sua utilização na empresa, como já foi citado acima pode contribuir e agilizar o atendimento.



Exercício 27

Na janela de Grupos de Modelos selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, selecione: 001

No Campo Grupo Modelo, digite: Mille

No Campo Descrição, digite: Uno Mille

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Modelos

Permite a inclusão e eventual manutenção dos modelos de veículos de acordo com os critérios da montadora. Aqui são informados dados essenciais sobre os modelos e de extrema importância para o sistema.

Para facilitar este processo, outros cadastros já devem ter sido efetuados, sendo:

Marca, Segmento, Grupo de Modelo, Categoria de Veículo, Tipo de Veículo, Espécie de veículo e etc.

Dt Garantia	Prazo Valid	Km garantia	Alias WT	Recno WT
/ /	0	0 VWL		0

Exercício 28

Na janela de Modelos selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, selecione: 002

No Campo Grupo Modelo, selecione: Copa

No Campo Cad. Modelo, digite: 1.6 misto

No Campo Descr. Mod., digite: Motor 1.6 Multi Ponto

No Campo Inic. Modelo, digite: 02/01/06

No Campo Final Modelo, digite: 30/09/06

No Campo Categ. Vec., selecione: 01

No Campo Tipo Veículo, selecione: AP

No Campo Espécie, selecione:M

No Campo Passageiros, digite: 5

No Campo Vl. revisão, digite: 180,00

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Garantia Estendida

Através desta opção, o usuário poderá cadastrar as extensões de garantia, seguindo critérios da montadora e também, de acordo com as necessidades de sua empresa. O sistema permite a criação de garantias estendidas que poderão contemplar peças, serviços ou ambos, por modelo de veículo.

The screenshot shows the 'Protheus 10 - Multi Processo' application window. The menu bar includes 'Protheus 10 > Veiculos > Atualizações >'. The title bar of the active window is 'Garantia Estendida - 99/01'. The main area is titled 'Tabela de Garantias Estendidas' and contains a form with the following fields:

Tp Gar Esten	Concessionaria	Marca	002
Descricao	002	Cod Garantia	0000000000000001
Mod Veiculo	1.6 MIT	Descr Garant	MOTOR E CAMBIO
Cobre Pecas	Sim	Cobre Srvs	Sim
Prz Validade	180	Km Gar Esten	10.000
Dt Apl Preco	/ /	Segmento	
Valor	10.000,00		

Exercício 29

Na janela de Garantia Estendida selecione a opção "Incluir".

No Campo Tp.Gar. Esten., selecione: Concessionária

No Campo Marca, selecione: 001

No Campo Cod. Garantia, digite: 0000000000000001

No Campo Mod. Veículo, selecione: 1.6 MIT

No Campo Descr. Garant., digite: Motor e câmbio

No Campo Cobre Peças, selecione: Sim

No Campo Cobre. Srvs., digite: Sim

No Campo Prz. Validade, digite: 180

No Campo Km Gar. Esten., digite: 10000

No Campo Valor, digite: 17000

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Veículos

Este programa possibilita a manutenção do Cadastro de Veículos, vendidos ou atendidos pela concessionária. O objetivo é documentar, ao máximo, as características do veículo, suprindo as necessidades de cada departamento e usuário.

Veículos - Incluir

Copiar Recortar Colar Calcular Spool Ajuda OK Cancelar

Identificação do Veículo Dados Operacionais Dados Técnicos Outros

Chassi Int: 000003
Descrição:
Mod Veículo:
Segmento:
Ano Fabr/Mod: /
Descr Carroc:
Descr Cor:
Ds Cor Faixa:
Origem:
Estado Veic.:
Ind Cálculo:
Situação:
Código Frota:
Status:
Dt da Venda: / /
Observação:

Marca:
Chassi:
Descrição:
Compl Modelo:
Carroceria:
Cor:
Cor Faixa:
Combustível:
Procedência:
Nro Placa:
Cd. Fab. Con:
Renavan:
Imagem:
Tipo Operac:
Grau Severid:

Acordo/Contr: Veículo NRO pertencente a Cor

Exercício 30

Na janela de Veículos selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca., selecione: 002

No Campo Chassi, digite: 9C6KE010060086743

No Campo Mod. Veículo, digite: special

No Campo Segmento., selecione: Popular

No Campo Ano Fabr/Mod, digite: 1997 / 1998

No Campo Carroceria, selecione: MI

No Campo Cor, selecione: 001

No Campo Combustível., selecione: gasolina

No Campo Origem, selecione: Concessionária

No Campo Procedência, selecione: Nacional

No Campo Estado Veic., selecione: Usado

No Campo Ind.Cálculo, selecione: Nacional usado

No Campo Cd. Fab. Com., selecione: 000001

No Campo Dt venda, digite: 28/06/08

No Campo Acordo/Contr., digite: Veículo não pertence a contrato de manutenção.

Clique no botão Ok

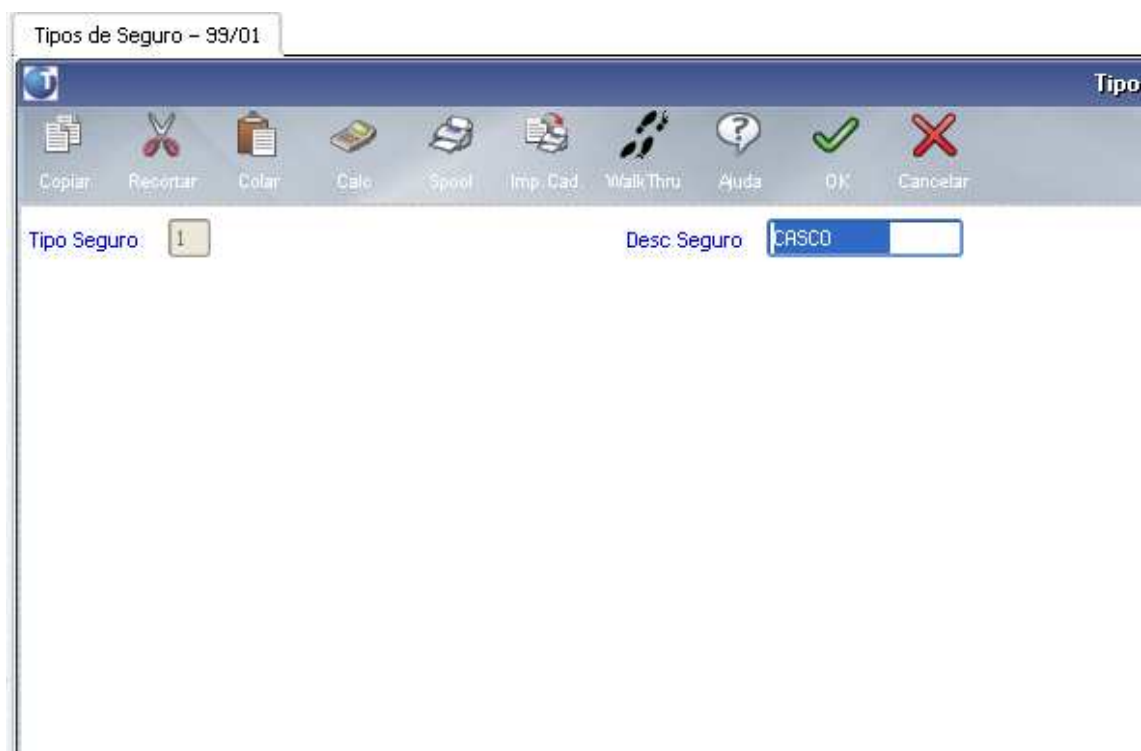
Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Seguro

Permite incluir os tipos de seguro existentes, que poderão ser utilizados em outras rotinas do ambiente Controle Estratégico de Vendas.

Exemplo:

Abaixo serão exibidos alguns tipos de seguro utilizados:
Casco, RCF, APT, IS e etc.



Exercício 31

Na janela de Tipos de Seguros selecione a opção "Incluir".

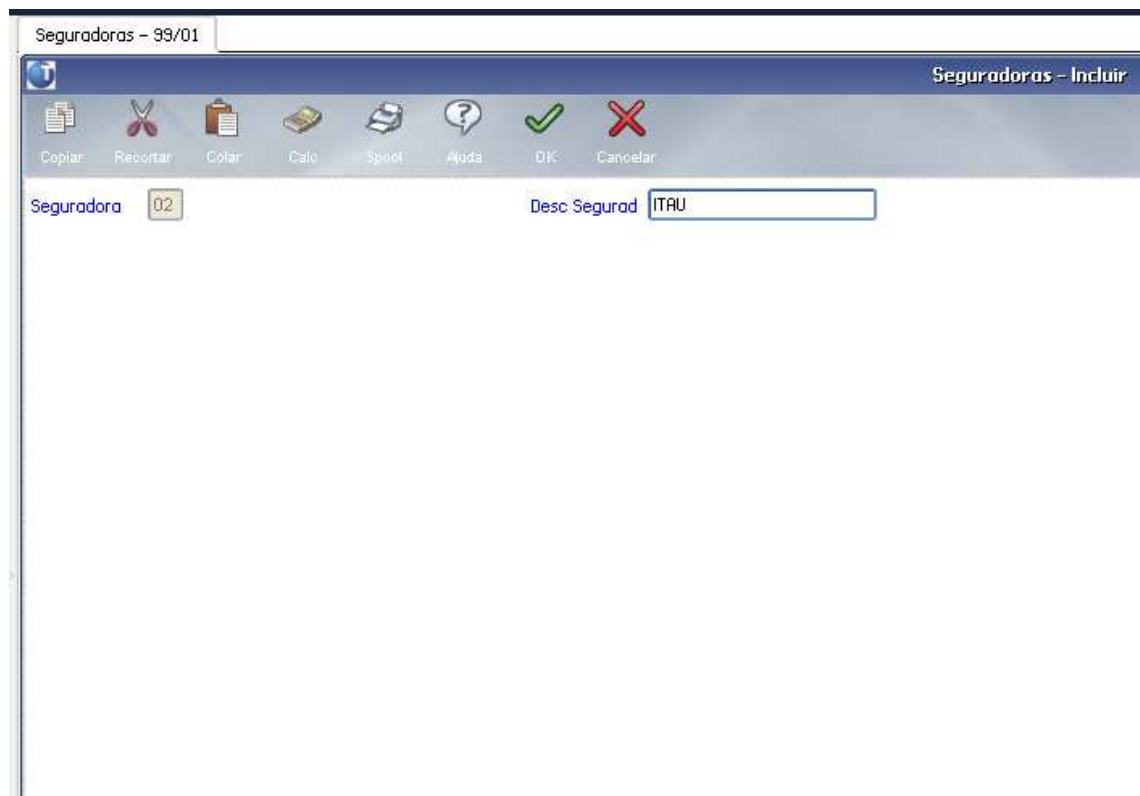
No Campo Desc. Seguro, digite: Casco

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Seguradoras

Permite efetuar o cadastro das seguradoras com as quais sua empresa poderá operar. Esta informação poderá ser utilizada nas rotinas do ambiente Controle Estratégico de Vendas.



Exercício 32

Na janela de Seguradoras selecione a opção "Incluir".

No Campo Desc. Segurad, digite: Itaú

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Contato

Esta opção permite o cadastramento dos tipos de contato com o cliente adotados por sua empresa, esta informação será utilizada em rotinas do módulo Controle Estratégico de Vendas.

Tipos de Contato - 99/01

Tipos de Contato

Copiar Recortar Colar Calcular Imprimir Ajuda OK Cancelar

Tipo Contato 2

Descricao PROGRAMADO

Exercício 33

Na janela de Tipo de Contrato selecione a opção "Incluir".

No Campo Descrição, digite: Programado

Clique no botão Ok

No Campo Descrição, digite: Do cliente

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Abordagem

Possibilita cadastrar os tipos de abordagem utilizados pelas pessoas responsáveis aos atendimentos à clientes em sua empresa. Este cadastro tem como objetivo identificar quais foram os meios utilizados para realizar a abordagem. Estas informações poderão ser utilizadas em rotinas do ambiente Controle Estratégico de Vendas.



Tipos de Abordagem - 99/01

Tipos de Abordagem

Copiar Recortar Colar Calo Spool Ajuda OK Cancelar

Cd Abordagem 2

Descricao VISITA REALIZADA

Exercício 34

Na janela de Tipos de Abordagem selecione a opção "Incluir".

No Campo Descrição, digite: Na concessionária.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição, digite: Visita realizada.

Clique no botão Ok

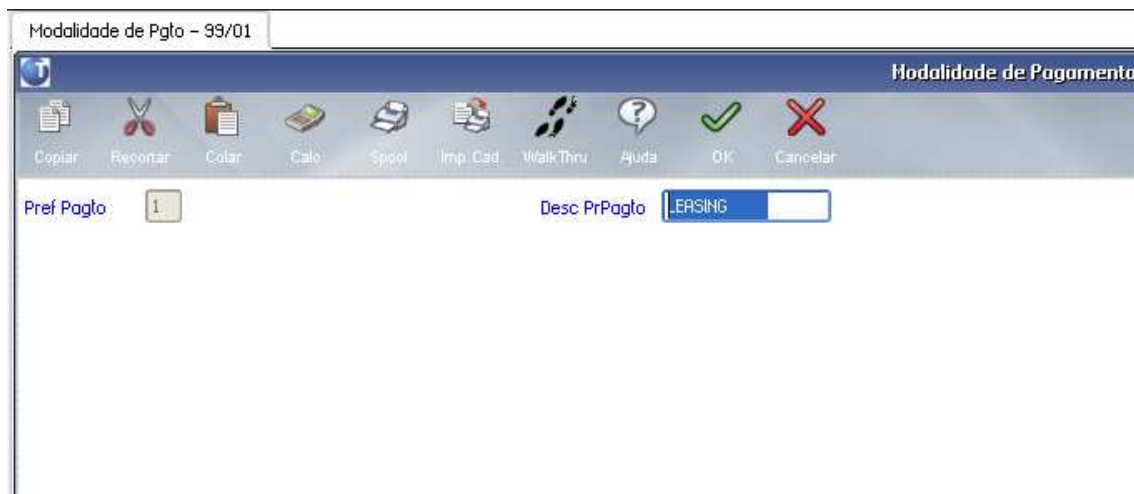
No Campo Descrição, digite: Telemarketing

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Modalidade de Pagamento

Permite o cadastramento das modalidades de pagamento, de acordo com os critérios adotados por sua empresa. Estas informações servem para indicar a preferência dos clientes sobre a forma de pagamento. Este cadastro será útil em rotinas do Ambiente Controle Estratégico de Vendas.



Exercício 35

Na janela de Modalidade de Pgto. selecione a opção "Incluir".

No Campo Desc PrPgto., digite: Consórcio.

Clique no botão Ok

No Campo Desc PrPgto., digite: Finame.

Clique no botão Ok

No Campo Desc PrPgto., digite: Leasing.

Clique no botão Ok

No Campo Desc PrPgto., digite: Recurso Próprio.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Agenda

Este cadastro permite informar os tipos de agenda utilizados pelos vendedores de sua empresa, bem como suas características.

Região de Atuação

Permite a criação de regiões que possibilitarão o agrupamento de clientes. Isto permitirá organizar os clientes, dentro do Ambiente Controle Estratégico de Vendas. Com os clientes organizados será possível geri-los de forma mais eficaz.

Exercício 36

Na janela de Região de atuação selecione a opção "Incluir".

No Campo Descrição., digite: Consórcio.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição., digite: Norte.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição., digite: Nordeste.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição., digite: Centro Oeste.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição., digite: DF.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição., digite: Sul.

Clique no botão Ok

No Campo Descrição., digite: Suldeste.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de Reclamação

Neste cadastro, deverão ser informados os tipos de reclamações que poderão ser utilizados durante o registro de insatisfação do cliente. Esse cadastro é necessário para que os registros sejam padronizados. Deverão ser informados o código e a descrição do tipo de reclamação.

Exercício 37

Na janela de Tipos de Reclamação selecione a opção "Incluir".

No Campo Filial, digite: 01

No Campo Tp. Reclamação, digite: Eic.

No Campo Desc. Reclam, digite: Atraso.

Clique no botão Ok

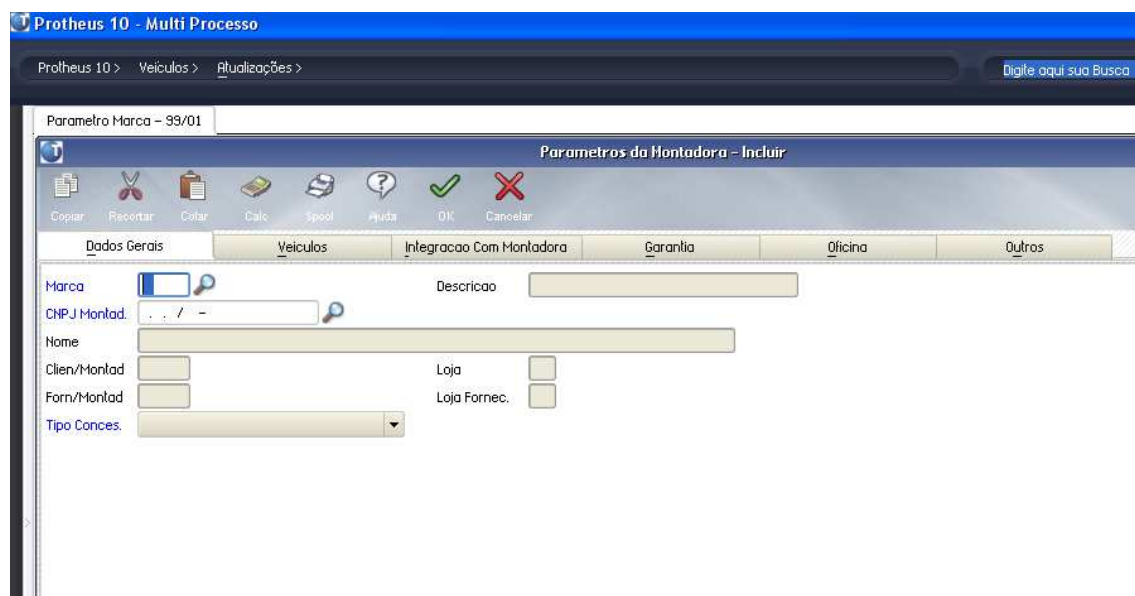
Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro de Gestão.

Parâmetros da Marca.

O cadastro de parâmetros da marca é uma das principais fontes de informação do sistema para o tratamento e relacionamento com cada montadora. Aqui são informados vários procedimentos e ações que serão tomadas pelo sistema em relação à montadora especificada. Para melhor compreendê-los, apresentamos agora o significado de cada campo deste cadastro. Este cadastro é de fundamental importância para o bom funcionamento do sistema, e seu preenchimento deve ser efetuado com critério.

Existem empresas que trabalham com mais de uma marca, nestes casos deverá ser efetuado o cadastro de todas as marcas separadamente nesta opção.



The screenshot displays the 'Protheus 10 - Multi Processo' application window. The main menu bar shows 'Protheus 10 > Veiculos > Atualizações >'. A search bar on the right says 'Digite aqui sua Busca'. The title bar of the active window is 'Parametro Marca - 99/01'. The main window has a toolbar with icons for 'Copiar', 'Recortar', 'Colar', 'Calc', 'Spool', 'Ajuda', 'OK', and 'Cancelar'. Below the toolbar are tabs for 'Dados Gerais', 'Veiculos', 'Integracao Com Montadora', 'Garantia', 'Oficina', and 'Outros'. The 'Dados Gerais' tab is selected, showing a form with the following fields: 'Marca' (with a search icon), 'CNPJ Montad.' (with a search icon), 'Nome' (a long text field), 'Clien/Montad' (a small text field), 'Forn/Montad' (a small text field), 'Tipo Conces.' (a dropdown menu), and 'Descricao' (a text field). There are also checkboxes for 'Loja' and 'Loja Fornec.'.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro, separados por pastas, para facilitar o entendimento:

- **Pasta – Dados Gerais.**

Esta pasta contém informações gerais referentes aos parâmetros de cada marca, em relação à montadora.

Principais campos:

- **C.N.P.J. da montadora:**

Neste campo deverá ser informado o CNPJ da montadora, que já deverá estar cadastrada no sistema como cliente e também como fornecedora. Procedendo assim, o sistema preencherá automaticamente os campos “*Fab. Cliente*” e “*Fab. Fornecedor*”, com os respectivos códigos cadastrados.

- **Marca:**

Código da marca da montadora para a qual serão informados os parâmetros. O código da marca já deverá estar criado.

○ **Tipo de concessionária:**

Possibilita informar com qual ou quais tipos de veículos sua empresa trabalha. As opções possíveis são:

- Automóvel
- Caminhões e Ônibus
- Automóvel, Caminhões e Ônibus
- Motocicletas
- Máquinas agrícolas

● **Pasta – Veículos**

Esta pasta contém as informações sobre os veículos da montadora, referentes ao parâmetro marca.

Principais campos:

○ **Gera Título:**

Neste campo o usuário deverá informar quando os títulos resultantes de uma negociação de veículo deverão ser criados, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Na proposta – Indica ao sistema que os títulos serão criados após a liberação da proposta.
- 1=No faturamento – Indica ao sistema que os títulos serão criados após a emissão da nota fiscal do veículo.

○ **Fórmula de valor mínimo de venda do veículo:**

Neste campo deverá ser informada uma fórmula com o cálculo do valor mínimo de venda para um veículo do estoque. Essa consistência será efetuada no momento da aprovação da proposta.

○ **Utiliza segmento:**

Neste campo deverá ser informado se a montadora alvo desta parametrização utiliza o conceito de segmento, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Não – Indica que a montadora não trabalha com o conceito de segmento.
- 1=Sim - Indica que a montadora trabalha com o conceito de segmento.

Esta informação é muito importante para o sistema no que diz respeito às operações de requisição de peças e serviços em ordens de serviço de garantia, fique atento.

○ **Fórmula de custo gerencial do veículo:**

Neste campo o usuário deverá informar a fórmula com os cálculos de custo gerencial dos veículos em estoque. O sistema só utilizará esta fórmula se no cadastro do modelo do veículo não for informada nenhuma fórmula.

○ **Fórmula de custo contábil do veículo:**

Neste campo o usuário deverá informar a fórmula com os cálculos de custo contábil dos veículos em estoque. O sistema só utilizará esta fórmula se no cadastro do modelo do veículo não for informada nenhuma fórmula.

- **Pasta – Integração com a montadora:**

Esta pasta deverá possuir os dados referentes à integração com a montadora, no que diz respeito à troca eletrônica de dados.

Principais campos:

- **Concessionária:**

Informe o código de identificação da concessionária junto à montadora. Este código é fornecido pela montadora após a concessão de representação e será utilizado em diversas rotinas de sua empresa.

- **Grupo do item padrão:**

Aqui será possível informar o grupo padrão dos produtos (peças) originais, fornecidos por sua montadora. Este grupo será utilizado em vários processos de integração, momento em que poderá ser necessário informar ao sistema o grupo original dos itens recebidos. Este procedimento é necessário porque os arquivos da montadora não contêm o grupo dos itens. A seguir serão exibidos alguns dos principais processos de sua montadora que se encaixam nesta situação:

- Alteração do cadastro de peças
- Aumento de preço de peças
- Notas fiscais de entrada (Compra de peças)
- Substituição/Cancelamento de itens

- **Armazém padrão:**

Neste campo será possível informar o armazém padrão para entrada de peças através do arquivo recebido de sua montadora. Deve-se informar aqui o armazém de estocagem principal de sua empresa. Dessa forma, após o processamento do arquivo de notas físicas de compra, será possível visualizar imediatamente os itens com suas novas quantidades.

- **Grupo de desconto padrão:**

Informe aqui o grupo de desconto padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). Neste caso o grupo de desconto informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não possui em seu estoque.

- **Conta contábil:**

Informe aqui a conta contábil padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). Neste caso a conta contábil informada aqui será gravada automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não tem em seu estoque.

○ **TES padrão de entrada:**

Informe aqui o TES de entrada padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). O TES informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não tem em seu estoque.

○ **TES Padrão de saída:**

Informe aqui o TES de saída padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). O TES informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não tem em seu estoque.

○ **Centro de custo:**

Informe aqui o centro de custo padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). O centro de custo informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não possui em seu estoque.

○ **Categoria de venda:**

Informam-se aqui as categorias de venda utilizadas na concessionária. Esta informação é utilizada para atender algumas montadoras, fazendo correspondência entre as Categorias de Venda do sistema (1 posição) com o campo a seguir, Formas de Pagamento da Montadora (2 posições); desta forma, a partir da Categoria de Venda utilizada na venda do veículo, será possível informar à montadora o código correspondente da sua Forma de Pagamento. Abaixo serão exibidas algumas das categorias possíveis.

- 0 – a prazo
- 1 – a vista
- 2 – contra apresentação
- 3 – CDC
- 4 – CDCI
- 5 – Consórcio Outros
- 6 – Consórcio Próprio
- 7 – Leasing
- 8 – VIP
- 9 – Finame

○ **Tipo de pagamento montadora:**

Aqui serão informados os tipos de pagamento da montadora, 2 dígitos cada, consecutivamente e atendendo a correspondência com as categorias constantes no campo anterior. É aplicado para algumas montadoras. Abaixo alguns dos tipos de pagamento possíveis:

- 01 – a Vista
- 02 – Financiado
- 03 – Leasing
- 04 – Consórcio

○ **Forma de pagamento do pedido:**

Informe aqui a condição de pagamento utilizada para geração automática das notas fiscais de remessa de entrada e saída das peças em garantia.

○ **Forma de pagamento das notas fiscais de peças:**

Informe aqui a condição de pagamento utilizada no processo de entrada automática das notas fiscais recebidas do fornecedor principal (montadora), através do processo de troca eletrônica de dados. A condição de pagamento informada aqui será gravada automaticamente em todas as notas fiscais recebidas da montadora.

● **Pasta – Garantia.**

Esta pasta deve possuir os dados referentes os procedimentos de garantia, de cada montadora, com relação aos veículos vendidos.

Principais campos:

○ **Valor da requisição:**

Possibilita informar se o valor cobrado das peças em garantia será o atual ou o da requisição de peças. Abaixo serão apresentadas as opções possíveis deste campo:

- Valor atual - Informa ao sistema que o preço de venda atual será o cobrado.
- Valor da Requisição - Informa ao sistema que o preço praticado será o preço de cadastro do item no momento de sua requisição

Exemplo:

Vamos imaginar que o valor um determinado item, até ontem, era R\$100,00 e houve uma requisição deste item em garantia. Porém hoje houve uma alteração de seu preço, elevando-o para R\$120,00. Ao efetuarmos o fechamento da ordem de serviço hoje, o valor da nota fiscal será apurado assim:

- *Valor da Requisição - A nota será emitida com o valor de R\$100,00 (Valor do momento da requisição)*
- *Valor Atual - A nota fiscal será emitida com o valor de R\$120,00 (Valor atualizado após o aumento ocorrido)*

○ **Garantia:**

Indica ao sistema o início do período de garantia de veículos, de acordo com o seguinte critério:

- A partir da data da venda - Indica que o período de garantia terá início a partir da data de venda do veículo, informada na nota fiscal.
- A partir da data da primeira revisão - Indica ao sistema que o período de garantia terá início a partir da data da primeira revisão executada no veículo.
- Data de entrega do veículo - Indica ao sistema que o período de garantia do veículo terá início a partir da data de entrega do veículo ao cliente, que não necessariamente tem que ser a mesma da venda.

○ **Quando exporta garantia:**

Este parâmetro permite informar em que momento serão criados os registros de garantia para posterior envio a montadora, de acordo com os seguintes critérios:

- Exporta na liberação da O.S. - Indica ao sistema que os registros de garantia de cada ordem de serviço serão criados no momento da liberação para fechamento.
- Exporta no fechamento da O.S. - Indica ao sistema que os registros de garantia de cada ordem de serviço serão criados no momento do fechamento da ordem.
- Não executa a exportação - Indica ao sistema que não deverão ser criados os registros referentes à garantia.

○ **Fórmula para exportação:**

Neste campo será possível informar uma fórmula que executará uma função contendo os parâmetros necessários para gravação dos arquivos de garantia, durante o processo de exportação.

○ **Prazo de garantia oficina:**

Informe aqui o prazo limite em dias, para que o sistema considere o item em garantia. Será efetuada uma consistência, caso um mesmo item esteja sendo requisitado dentro deste período. O sistema irá efetuar a consistência durante a digitação do orçamento, ou no momento da requisição de peças, levando em consideração a data da atual, subtraindo a data da última venda do item. O resultado será comparado ao número informado neste parâmetro, se for menor o sistema informará ao usuário que o item está em garantia, caso contrário o item não estará mais em garantia.

○ **Quilometragem da peça:**

Informe aqui a quantidade limite de quilômetros que um veículo poderá percorrer antes que o prazo de garantia do item acabe. Esta garantia se aplica aos itens originais, em veículos fora da garantia de venda. O sistema executará a consistência levando em consideração a quilometragem da última aplicação do item no veículo, acrescido da quilometragem informada neste parâmetro. O resultado será comparado com a quilometragem atual do veículo, e se for menor o sistema informará ao usuário que o item está em garantia, para que sejam tomadas as providências de garantia necessárias.

○ **Prazo de garantia balcão:**

Informe aqui o prazo limite em dias, para que o sistema considere o item em garantia. Será efetuada uma consistência caso um mesmo item esteja sendo digitado em um orçamento dentro deste período. O sistema irá efetuar a consistência durante a digitação do orçamento de peças, levando em consideração a data atual, subtraindo a data da última venda do item. O resultado será comparado ao número informado neste parâmetro, se for menor o sistema informará ao usuário que o item está em garantia, caso contrário o item não estará mais em garantia.

- **Fórmula de exportação de peças:**

Permite cadastrar uma fórmula sugerindo ao sistema o valor dos itens, quando se tratar de notas fiscais automáticas de saída por remessa de garantia.

- **Fórmula de importação de peças:**

Permite cadastrar uma fórmula sugerindo ao sistema o valor dos itens, quando se tratar de notas fiscais automáticas de entrada por remessa de garantia.

- **Código de operação de entrada em garantia:**

Neste parâmetro será possível informar o código de operações especiais vinculado ao TES, que será utilizado nas notas fiscais automáticas de entrada de peças, por remessa de garantia.

- **Código de operação de saída em garantia:**

Neste parâmetro será possível informar o código de operações especiais vinculado ao TES, que será utilizado nas notas fiscais de saída automáticas para remessa de peças em garantia

- **Fórmula de garantia:**

Possibilita cadastrar uma fórmula que executará uma função. Esta função tem o objetivo de mostrar o status de todas as ordens de garantia de um determinado cliente, durante a consulta de uma de suas ordens de serviço.

- **Pasta – Oficina:**

Esta pasta deve possuir os dados referentes à oficina para manutenção dos veículos.

Principais campos:

- **Diretório de catálogo – executável:**

Informe neste parâmetro o diretório em que foi instalado o programa de catálogo de peças oferecido por seu fornecedor principal de peças, geralmente a montadora.

- **Diretório de catálogo – Dados:**

Informe neste parâmetro o diretório em que ficarão gravados os orçamentos a serem importados pelo sistema. Este diretório varia de acordo com os critérios adotados por cada montadora. A correta digitação desta informação determinará o êxito desta funcionalidade.

- **Função fábrica:**

Aqui deverá ser informada uma função que conterá informações para o sistema com o formato da importação de orçamentos digitados no programa de catálogo da montadora.

- **Posição inicial do código da peça:**

Permite informar a posição inicial do código da peça dentro do arquivo texto criado a partir da gravação do orçamento pelo programa de catálogo da peças da montadora. Esta informação será utilizada pela função da fábrica no momento da importação do orçamento para o sistema.

○ **Tamanho do código da peça:**

Aqui deverá ser informado o tamanho do código da peça, de acordo com o arquivo de orçamentos do catálogo de peças da montadora. A junção desta informação com a posição inicial do código da peça permitirá à função da fábrica importar o código dos itens corretamente.

○ **Posição inicial da descrição:**

Permite informar a posição inicial da descrição do item dentro do arquivo texto criado a partir da gravação do orçamento pelo programa de catálogo da peças da montadora. Esta informação será utilizada pela função da fábrica no momento da importação do orçamento para o sistema.

○ **Tamanho da descrição da peça:**

Aqui deverá ser informado o tamanho da descrição do item, de acordo com o arquivo de orçamentos do catálogo de peças da montadora. A junção desta informação com a posição inicial da descrição da peça permitirá à função da fábrica importar a descrição dos itens corretamente.

○ **Posição inicial da quantidade de peças:**

Permite informar a posição inicial da quantidade da peça dentro do arquivo texto criado a partir da gravação do orçamento pelo programa de catálogo da peças da montadora. Esta informação será utilizada pela função da fábrica no momento da importação do orçamento para o sistema.

○ **Tamanho da quantidade da peça:**

Aqui deverá ser informado o tamanho da quantidade do item, de acordo com o arquivo de orçamentos do catálogo de peças da montadora. A junção desta informação com a posição inicial da quantidade da peça, permitirá à função da fábrica importar a quantidade dos itens corretamente.

Exercício 38

Atualizações

Cadastros de gestão

Parâmetros da marca

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Parâmetros de comissão:

Esta rotina permite o cadastramento dos parâmetros que serão utilizados para o cálculo dos valores de comissão para cada um dos elementos envolvidos no processo da venda, tanto direta (o próprio vendedor), como os indiretos (supervisores, por exemplo). Poderão ser informados parâmetros para até cinco (5) funcionários envolvidos indiretamente no processo de venda. Desta forma uma mesma receita poderá originar valores de comissão diferenciados para até seis (6) funcionários de sua empresa. Vale lembrar que se o código do vendedor for o mesmo número de "chapa", ou de matrícula do funcionário, facilitará a integração com o ambiente GPE, Gestão de Pessoal.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Pasta – Vendas.**

Nesta pasta deverão ser cadastradas as informações gerais de cada vendedor referentes ao parâmetro comissão, em relação ao pagamento que a eles será efetuado.

- **Pasta – HandHeld.**

Esta pasta contém as informações de handheld referentes ao parâmetro comissão, em relação ao pagamento de funcionários.

- **Pasta – Peças.**

Esta pasta contém os parâmetros de comissão, para apuração dos valores resultantes das vendas de peças de um determinado funcionário (vendedor) de sua empresa.

Principais campos:

- **Grupo do item:**

Informe o grupo do item para o qual serão cadastrados os parâmetros de comissão.

- **Data da comissão:**

Informe a data de início de vigência do parâmetro de comissão que está sendo cadastrado. Este parâmetro será válido até que outro seja criado com uma nova data de vigência. Desta forma será possível manter um histórico com os percentuais de comissão praticados por sua empresa, em diferentes períodos.

- **Percentual de comissão:**

Informe o percentual de comissão que o funcionário terá direito sobre a receita com venda de um determinado grupo de peças na empresa.

- **Superior 1:**

Informe o código de outro funcionário para o qual se deseja apurar o valor de comissão. Poderá ser informado qualquer funcionário, superior ou não ao funcionário principal deste parâmetro. Isso possibilitará o cálculo dos valores de comissão de até outros cinco (5)

funcionários, com seus respectivos percentuais. Os valores serão apurados levando-se em consideração a receita do vendedor principal neste grupo de peças.

○ **Percentual de comissão do superior 1:**

Informe aqui o percentual de comissão que o superior, ou qualquer outro funcionário, terá direito sobre as vendas do funcionário principal neste grupo de itens.

Poderão ser cadastrados mais quatro (4) funcionários, com seus respectivos percentuais de comissão, caso exista necessidade.

● **Pasta – Serviços:**

Esta pasta contém os parâmetros de comissão, para apuração dos valores resultantes das vendas de serviços de um determinado funcionário de sua empresa.

Principais campos:

○ **Data da comissão:**

Informe a data de início de vigência do parâmetro de comissão que está sendo cadastrado. Este parâmetro será válido até que outro seja criado com uma nova data de vigência. Desta forma será possível manter um histórico com os percentuais de comissão praticados por sua empresa, em diferentes períodos.

○ **Percentual de comissão:**

Informe o percentual de comissão que o funcionário terá direito sobre a receita com venda de um determinado tipo de tempo na empresa.

○ **Superior 1:**

Informe o código de outro funcionário para o qual se deseja apurar o valor de comissão. Poderá ser informado qualquer funcionário, superior ou não ao funcionário principal deste parâmetro. Isso possibilitará o cálculo dos valores de comissão de até outros cinco (5) funcionários, com seus respectivos percentuais. Os valores serão apurados levando-se em consideração a receita do vendedor principal neste tipo de tempo.

○ **Percentual de comissão superior 1:**

Informe aqui o percentual de comissão que o superior, ou qualquer outro funcionário, terá direito sobre as vendas do funcionário principal neste tipo de tempo. Poderão ser cadastrados mais quatro (4) funcionários, com seus respectivos percentuais de comissão, caso exista necessidade.

● **Pasta – Veículos:**

Esta pasta contém os parâmetros de comissão, para apuração dos valores resultantes das vendas de veículos de um determinado funcionário (vendedor) de sua empresa.

Principais campos:

○ **Data da comissão:**

Informe a data de início de vigência do parâmetro de comissão que está sendo cadastrado. Este parâmetro será válido até que outro seja criado com uma nova data de vigência. Desta forma será possível manter um histórico com os percentuais de comissão praticados por sua empresa, em diferentes períodos.

○ **Percentual de comissão:**

Informe o percentual de comissão que o funcionário terá direito sobre a receita com venda de um determinado tipo de venda de veículos na empresa. Poderão ser cadastrados parâmetros diferenciados para os seguintes tipos de venda:

- Veículos Novos - Venda de veículos novos
- Veículos Usados - Venda de veículos usados
- Faturamento Direto - Intermediação de venda realizada pelo próprio fabricante
- Todos - Contempla todos os tipos de venda

○ **Superior 1:**

Informe o código de outro funcionário para o qual se deseja apurar o valor de comissão. Poderá ser informado qualquer funcionário, superior ou não ao funcionário principal deste parâmetro. Isso possibilitará o cálculo dos valores de comissão de até outros cinco (5) funcionários, com seus respectivos percentuais. Os valores serão apurados levando-se em consideração a receita do vendedor principal neste tipo de venda.

○ **Percentual de comissão superior 1:**

Informe aqui o percentual de comissão que o superior, ou qualquer outro funcionário, terá direito sobre as vendas do funcionário principal neste tipo de venda.

Poderão ser cadastrados mais quatro (4) funcionários, com seus respectivos percentuais de comissão, caso exista necessidade.

Exercício 39

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrados de gestão

Parâmetros de comissão

Preencha os campos conforme o help de campo.

CONSULTAS.

Gerais.

Notas fiscais.

Através desta opção o usuário pode consultar as notas fiscais emitidas em sua empresa. Este procedimento pode ser útil, por exemplo, se o usuário não está em poder do formulário da nota fiscal e quer saber informações desta.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar uma nota fiscal:

- Selecione a origem da nota fiscal que deseja consultar, de acordo com o seguinte critério:
 - Peças - São apresentadas apenas as notas de venda do balcão de peças.
 - Oficina - São apresentadas apenas as notas de venda de oficina.
 - Veículos - São apresentadas apenas as notas fiscais de venda de veículos.
 - Todas - São apresentadas todas as notas fiscais de venda, independentemente da sua origem.
- Em seguida, posicione o cursor sobre a nota desejada e selecione a opção "Consultar". O sistema apresenta uma tela contendo duas pastas:
 - **Pasta "Nota Fiscal - Venda"**
A pasta "Nota Fiscal - Venda" apresenta os dados da nota fiscal de fiscal, dividindo as informações em duas áreas, sendo:
 - Área superior - Apresenta os dados de cabeçalho da nota fiscal
 - Área inferior - Apresenta os itens da nota fiscal
 - **Pasta "Fiscal - Pagamento"**
Esta pasta detalha os valores de financiamento e de entrada utilizados na negociação de pagamento para a emissão da nota fiscal.

Exercício 40

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Gerais

Notas fiscais

Preencha os campos conforme help de campo.

Relatórios.

Cópias.

Notas fiscais de entrada de veículos.

Esta rotina possibilita emitir cópias das notas fiscais de entrada de veículos. Esta opção pode ser útil, caso o formulário original tenha sido danificado, por exemplo.

Exercício 41

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Notas fiscais de entrada de veículos.

Preencha os campos conforme help de campo.

Notas fiscais de saída de veículos.

Esta rotina possibilita emitir cópias das notas fiscais de saída de veículos já emitidas. Essa opção pode ser útil em situações onde exista a necessidade de emitir um novo formulário para uma nota fiscal já emitida, por exemplo, se a impressora estiver desligada, ou se o formulário original foi danificado.

Exercício 42

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Notas fiscais de saída de veículos.

Preencha os campos conforme help de campo.

Proposta de veículos.

Boletos bancários.

Esta opção possibilita uma nova emissão de um determinado boleto bancário, quando houver necessidade. Este procedimento pode ser útil, por exemplo, quando o documento original for extraviado.

A seguir serão detalhados os procedimentos necessários para emissão de um novo boleto bancário:

- Ao selecionar a opção de impressão "Cópias - Boletos Bancários", o sistema apresenta uma tela para selecionar o tipo de nota fiscal desejado para reemissão dos boletos bancários, sendo:
 - **Peças:**
Apresenta apenas as notas fiscais emitidas no balcão de peças
 - **Oficina:**
Apresenta apenas as notas fiscais emitidas na oficina
 - **Veículos:**
Apresenta apenas as notas fiscais de veículos
 - **Todas:**
Apresenta todas as notas fiscais
- Selecionado o tipo de nota, o sistema apresenta uma tela browse contendo os boletos selecionados.
- Selecione a nota fiscal para a qual deseja emitir cópia dos boletos e acione a opção "Imprimir".
- Em seguida o sistema apresenta uma tela com os dados da nota fiscal selecionada.
- Confira os dados e confirme a impressão.

Exercício 42

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Cópia de boletos bancários.

Operacional.

Relatório de entradas no período.

Através deste relatório é possível emitir a relação de entradas de veículos no período.

A seguir serão apresentados os principais parâmetros de configuração deste relatório:

- **Tipo de Operação**

- Normal - são emitidas apenas as entradas por compra de veículos
- Pedidos à Fábrica são emitidas apenas as entradas que atendem um pedido realizado previamente à montadora.
- Remessa - são emitidas apenas as entradas efetuadas por de notas fiscais de remessa.
- Transferência - são emitidas apenas as notas fiscais de entrada emitidas através de transferências.
- Consignação - são emitidas apenas as notas fiscais de entrada emitidas através de consignação.
- Devolução - são emitidas apenas as notas fiscais emitidas por devolução do cliente.
- Frete - são emitidas apenas as entradas de notas fiscais de conhecimento de frete do período desejado.
- Todas - são emitidas todas as notas fiscais de entrada do período desejado.

- **Considera Situação**

- Normais - são consideradas apenas as notas fiscais que não foram canceladas, conforme o período selecionado.
- Canceladas - são consideradas apenas as notas fiscais canceladas, conforme o período selecionado.
- Todas - são consideradas todas as notas fiscais, independentemente da situação fiscal, conforme com o período selecionado

Confira os dados e confirme.

Exercício 43

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional.

Relação de entradas no período.

Relatório de movimento do veículo no período.

Através de deste relatório é possível visualizar todas as movimentações de um veículo realizadas em determinado período.

A seguir serão apresentados os principais parâmetros de configuração deste relatório:

- **Considerar**

- Venda - Serão selecionados apenas os movimentos de venda.
- Transferência - Serão selecionados apenas os movimentos de transferência.
- Remessa - Serão selecionados apenas os movimentos de remessa.
- Devolução - Serão selecionados apenas os movimentos de devolução.
- Todos - Serão selecionados todos os tipos de movimento.

- **Modelo**

Informe o modelo do veículo desejado para emissão dos movimentos. Caso tenha optado por visualizar os movimentos de todos os modelos, não preencha este parâmetro.

Confira os dados e confirme.

Exercício 44

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional.

Movimento do veículo por período.

Faturamento por vendedor.

Este relatório permite visualizar o faturamento dos vendedores da empresa, de acordo com a definição dos parâmetros informados pelo usuário. Também, neste relatório, será apresentado o ranking de vendas do vendedor.

A seguir serão apresentados os principais parâmetros de configuração deste relatório:

- **Lista Por:**
Selecione a opção "Vendedor" para que a relação seja impressa por ordem do código do vendedor, ou "Ranking", para ordenar o relatório pela posição do vendedor no ranking de vendas, em ordem crescente.
- **Inclui Devolução:**
Selecione a opção "Sim" para que as devoluções de venda encontradas sejam abatidas do faturamento do vendedor, ou "Não", caso contrário.
- **TES Quanto ao Faturamento:**
 - **Gera Financeiro:**
Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES gere título(s) no Contas a Receber.
 - **Não Gera Financeiro:**
Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES não gere título(s) no Contas a Receber.
 - **Considera Ambas:**
Relaciona as notas fiscais que se encaixem nas duas situações: Gera Financeiro e não gera Financeiro.
- **TES Quanto ao Estoque:**
 - **Movimenta:**
Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES movimenta o estoque
 - **Não movimenta:**
Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES não movimenta o estoque
 - **Considera Ambas:**
Relaciona notas fiscais que se encaixem nas duas situações apresentadas acima

Confira os dados e confirme.

Exercício 45

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional.

Faturamento por vendedor.

Relação de estoque geral de veículos.

Este relatório possibilita a emissão do estoque geral de veículos da empresa, separando-os por cor e modelo.

A seguir serão apresentados os principais parâmetros de configuração deste relatório:

- **Estoque Disponível para Venda**

- Mostrar - indica que as seguintes situações de veículos devem ser impressas no relatório:
 - Veículos em estoque
 - Veículos de remessa
 - Veículos consignados
- Não mostrar - o bloco relativo a este parâmetro no relatório não será impresso.

- **Estoque na Empresa**

Selecione a opção "Sim" para que seja impresso um bloco no relatório apenas com os veículos do estoque da empresa, ou "Não", caso contrário.

- **Estoque em Poder de Terceiros**

Selecione a opção "Sim" para que o seja emitido um bloco apenas dos veículos da empresa em poder de terceiros, ou seja, veículos enviados para outros locais por remessa, ou "Não", caso contrário.

- **Veículos Consignados**

Selecione a opção "Sim" para que seja impresso um bloco no relatório, apenas com os veículo em consignação na empresa, ou "Não", caso contrário.

- **Veículos Reservados**

Selecione a opção "Sim" para que seja impresso um bloco dos veículos da empresa já reservados para venda, ou "Não", caso contrário.

- **Estoque Fiscal**

Selecione a opção "Sim" para que seja impresso um bloco com todos os veículos da empresa, independentemente da situação em que eles se encontram, ou "Não", caso contrário.

- **Quantidade de Dias**

Informe acima de quantos dias de estoque deseja efetuar a seleção dos registros para emissão.

Por exemplo: 10 (dez) dias -> apenas veículos com mais de 10 dias de estoque são selecionados na geração do relatório.

- **Estado do Veículo**

- Todos - Considera veículos novos e usados, conforme demais parâmetros.
- Novos - Considera apenas veículos novos, conforme demais critérios de seleção.
- Usados - Considera apenas veículos usados, conforme demais critérios de seleção.

Confira os dados e confirme.

Exercício 46

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional.

Estoque geral de veículos.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Gerencial.

Posição de venda e resultados.

Este relatório possibilita a visualização das vendas e do resultado obtido, permitindo uma grande flexibilidade de formatação. O usuário poderá imprimir desde um resumo, até um relatório detalhado, podendo enxergar, se necessário, o resultado de cada venda efetuada dentro do período desejado. Verticalmente ele é dividido em quatro níveis:

- Total de Vendas - Exibe o valor geral das vendas dentro do período desejado
- Veículos - Exibe o valor das vendas de veículos. Na forma mais analítica agrupa os valores por modelos.
- Peças - Exibe os valores das vendas de peças, tanto de balcão como de oficina. Em sua forma mais analítica agrupa os valores por grupo de peças
- Serviços - Exibe o valor das vendas de serviço. Em sua forma mais analítica agrupa os valores por tipo de serviço

Horizontalmente o relatório começa exibindo o valor total das vendas dentro do período, depois deduz os valores com impostos (ICMS/PIS/COFINS/ISS), despesas, custos, obtendo o resultado final.

O relatório também apresentará o total de outras vendas e de devoluções, esta última, apenas se solicitado.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Datas inicial e final:**
Nestes parâmetros o usuário deverá definir o intervalo de datas desejado para visualização do resultado das vendas.
 - **Valores:**
Neste parâmetro o usuário poderá escolher com qual moeda, entre as cinco possíveis, o relatório será emitido.
 - **Tipo de relatório:**
Neste parâmetro o usuário deverá informar qual o nível de detalhamento escolhido para emissão do relatório, de acordo com o seguinte critério:
 - **Resumido:**
Será exibido apenas um resumo apresentando os totais por departamento.
 - **Sintético:**
Este tipo de impressão apresenta os totais por departamento, sub-divididos em:
 - Veículos
 - Peças Balcão
 - Peças Oficina
 - Público
 - Garantia

- Interno
- Serviços
 - Público
 - Garantia
 - Interno
- Despesas Acessórias
 - Veículos
 - Balcão
 - Oficina
- Outras Vendas
 - Serviços
 - Outros
- Ativo imobilizado
- Devoluções

▪ **Analítico:**

Este tipo de impressão apresenta os totais por departamento com todas as subdivisões do nível sintético, subdivididos por grupo de peças e tipos de serviço.

○ **Totaliza por:**

Neste parâmetro o usuário deverá informar como deseja totalizar os grupos do relatório, seguindo o seguinte critério:

▪ **Grupo:**

Os valores serão totalizados por grupos de produto e tipos de serviço

▪ **Cliente:**

Os valores serão agrupados por cliente

▪ **Nota Fiscal:**

Os valores serão exibidos por nota fiscal

Este parâmetro só terá efeito se o usuário tiver escolhido o tipo de relatório analítico.

○ **Resume vendas por:**

Neste parâmetro o usuário poderá optar por imprimir um resumo das vendas ocorridas dentro do período, seguindo o seguinte critério:

- Não mostrar - Não imprime o resumo.
- Cond. Pagto./Vendedor - Imprime o resumo agrupando os valores por condição de pagamento e vendedor.
- Cond. Pagto./Centro de Custo - Imprime o resumo agrupando os valores por condição de pagamento e centro de custo.
- Centro de Custo/Vendedor - Imprime o resumo agrupando os valores por centro de custo e vendedor.

○ **Totais de entrada no pagamento:**

Este parâmetro se destina a informar ao sistema se os valores das entradas pagas pelos clientes, no momento da operação de venda, serão ou não impressos no relatório, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - Os valores das entradas serão exibidos no relatório

- Não - Os valores das entradas não serão exibidos no relatório

- **Deduz devolução:**

Neste parâmetro o usuário deverá informar se sobre os valores das vendas serão ou não deduzidos os valores das devoluções, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - Os valores das devoluções serão deduzidos do valor das vendas
 - Não - Os valores das devoluções não serão deduzidos do valor das vendas
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Exercício 47

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Posição de venda e resultados.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Liberações de venda.

Este relatório é uma importante ferramenta de análise gerencial, pois possibilita imprimir uma relação das liberações de venda efetuadas dentro de um determinado período. Isto permitirá ao gestor acompanhar o nível de desconto concedido em cada departamento da empresa, ajustando-o quando necessário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Datas inicial e final:**
Através destes parâmetros, o usuário poderá definir o período desejado para visualização das liberações de venda efetuadas.
 - **Usuário inicial e final:**
Estes parâmetros possibilitam selecionar um grupo de usuários para seleção das liberações de venda desejadas.
 - **Cliente:**
Através deste parâmetro o usuário poderá selecionar liberações de venda efetuadas para um único cliente. Para que isto ocorra, o usuário deverá informar neste campo o código do cliente desejado.
 - **Apresentação:**
Através deste parâmetro o usuário indicará ao sistema, de qual ou quais departamentos deverão ser selecionadas as liberações para emissão, de acordo com o seguinte critério:
 - Tudo - Serão selecionadas para impressão, liberações de todos os departamentos da empresa.
 - Somente peças - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre peças dentro da empresa.
 - Somente serviços - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre serviços dentro da empresa.
 - Somente veículo - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre veículos dentro da empresa.
 - Veículo e Peças - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre veículos ou peças dentro da empresa.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Exercício 48

Relatórios

Gerenciais.

Liberações de venda.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Vendas no período.

Através deste relatório é possível visualizar todas as vendas de veículos realizadas em um período determinado.

A seguir serão apresentados os principais parâmetros deste relatório:

- **Considera Situação**
 - Normais - são selecionadas apenas as notas fiscais que não foram canceladas, conforme período informado.
 - Canceladas - são selecionadas apenas as notas fiscais canceladas, conforme período informado.
 - Todas - são selecionadas todas as notas fiscais, independentemente da situação fiscal, conforme período informado.
- **Listar**
 - Somente Novos - considera apenas as notas fiscais de saída de veículos novos.
 - Somente Usados - considera apenas as notas fiscais de saída de veículos usados.
 - Todas - considera todas as notas fiscais, independente do estado físico do veículo.

Confira os dados e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Exercício 49

Relatórios

Gerenciais.

Vendas no período.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Metas de venda.

Este relatório possibilita aos gestores do negócio, realizar um acompanhamento diário das metas de venda definidas previamente. Além de informar a meta de venda diária desejada, o relatório ainda fornece informações como, "Ponto de Equilíbrio", "Realizado", "% Diário" e "% do Mês".

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Mês:**
Neste parâmetro o usuário deverá informar o mês desejado para listagem das metas de venda.
 - **Ano:**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar de qual ano deseja listar as metas de venda.
 - **Lista sábado:**
Através deste parâmetro, o usuário deverá informar se deseja imprimir as vendas também para os sábados existentes no mês ou não, de acordo com o seguinte critério:
 - SIM - Deverá listar as vendas nos sábados existentes no mês
 - NÃO - Não deverá listar as vendas nos sábados existentes no mês
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Exercício 50

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Metas de venda.

Preencha os campos conforme orientação dos help de campo

Venda de veículos por cliente.

Esta rotina possibilita imprimir uma relação das vendas de veículos por cliente. Desta forma é possível saber quantos veículos um determinado cliente já adquiriu na empresa. Serão impressas informações como número das notas fiscais, modelo dos veículos, tipos de pagamento, entre outras.

A seguir serão apresentados os principais parâmetros de configuração deste relatório:

- **Cliente**

Informe o código do cliente para o qual deseja selecionar e imprimir as vendas efetuadas. Caso não informe nenhum cliente, serão impressas todas as vendas para todos os clientes.

- **Ordenar Por**

- Nome do cliente - Se escolhida, esta opção faz com que o relatório seja emitido em ordem alfabética de nome dos clientes.
- Quantidade de notas fiscais - Esta opção faz com que o relatório seja emitido levando-se em consideração o cliente com maior número de compra, até o que menos comprou, caso a quantidade seja igual, a segunda ordenação será alfabética de nome.
- Valor total das notas fiscais - Esta opção faz com que o relatório seja emitido por ordem de valor. Sempre do maior valor da soma de todas as vendas efetuadas, até o menor valor da soma de todas as notas. Caso o valor da soma das notas de dois ou mais clientes coincida, como no item anterior, a segunda ordenação é alfabética de nome.

Confira os dados e confirme a impressão do relatório.

Exercício 51

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Venda de veículos por cliente.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.