



Protheus<sup>10</sup>

---

***Educação Corporativa***

---

## ***Controle de Vendas***



Matriz - Av. Braz Leme, 1.717 - 02511-000 - São Paulo - SP - Brasil.  
Tel.: 55 (11) 3981 - 7001 [www.microsiga.com.br](http://www.microsiga.com.br)

TEXTO DE JUSTIFICATIVA	4
OBJETIVOS	5
AMBIENTE	6
FLUXO OPERACIONAL	8
CADASTROS	10
Produtos	10
Complementos de Produtos	14
Unidade de medida	16
Grades de Produtos	17
Liberação de Pedido de Venda de Produtos com Grade	18
Liberação de Crédito/Estoque de Produtos com Grade	18
Preparação e Impressão de Notas Fiscais de Produtos com Grade	18
Cliente	20
Produto x cliente	25
Vendedores	27
Transportadoras	28
Tipos de entradas e saídas	30
TES inteligente	37
Condição de pagamento	39
Naturezas	45
Moedas	47
Lançamentos padronizados	51
Fórmulas	53
M-messenger	55
Tabela de preços	56
Regras de desconto	61
Regras de bonificação	64
Regras de negócio	67
Regras de negócio e processos	68
Movimentos de Verbas	76
Previsão de vendas	78
Categoria / Produtos	79
Categoria X Grupo	81
Grupo de clientes	82
Estrutura/Clients	83
Restrições X Visitas	84
Metas de vendas	86
Processo de venda	89
Parceiros	92
Eventos de visitas	93
Concorrentes	94
Cargos de contatos	95
Contatos	96
Prospect	98
Grupo/Representantes	99
Estrutura/Vendas	101
Banco de conhecimento	103

Usuários	104
Oportunidades	106
Concorrentes	108
Representante	111
Despesa financeira	112
<b>CRM – CONTRATO</b>	<b>114</b>
Parcerias	114
Sugestão de orçamentos	115
Orçamentos	118
Aprovação de venda	122
Controles de Reservas	123
Pedido de venda	125
Pedido de venda com Grade de Produtos	135
Liberação de regras	137
Análise de crédito pedido	141
Análise de crédito cliente	144
Liberação de estoque	145
Controle de reservas	150
Exclusão documento de saída	158
Reajuste de preço	160
Manutenção de comissão	161
Atualização pagamento comissão	163
Faturas a receber	165
Posição de clientes	167
Pipeline	168
Refaz acumulados	169
Refaz poder de terceiros	170
Atualiza consumos de venda	172
Trabalhando com o parâmetro MV_OPTNFS com conteúdo "F"	174

## TEXTO DE JUSTIFICATIVA

A execução de uma estratégia de vendas bem sucedida deve ser suportada por uma plataforma de negócios que atenda aos requisitos de flexibilidade, agilidade, recursos, integração, performance e segurança.

A transposição das estratégias definidas pelas áreas envolvidas para a eficiente aplicação na prática, depende do emprego de ferramentas que suportem estas estratégias, de forma clara e objetiva.

As ferramentas de vendas corporativas atendem a esses requisitos disponibilizando um extenso conjunto de recursos que englobam desde os processos de pré-venda até a emissão dos documentos fiscais, passando pelo controle de disponibilidade de materiais, avaliação da posição financeira e interpretação de regras de comercialização.

Através de um roteiro flexível, é possível utilizar um processo básico de captação de pedidos e geração de documentos ou processos mais avançados, englobando regras de comercialização, regras de negociação e gerenciamento do time de vendas.

Além disso, o sistema apresenta escalabilidade para operar de forma eficiente em um ambiente enxuto ou em uma estrutura com grande quantidade de pedidos e documentos gerados diariamente.



# OBJETIVOS

## **Objetivos instrucionais do curso:**

São habilidades e competências precisas e específicas, que propiciam uma indicação clara e completa sobre os conhecimentos pretendidos. Compreendem:

### **a) Conceitos a serem aprendidos**

- Princípio epistemológico do Protheus.
- Nomenclatura Microsiga.
- Princípios de FATURAMENTO.
- Interações.

### **b) Habilidades a serem dominadas**

- Domínio conceitual do Sistema.
- Propriedade de compreensão e emprego da nomenclatura Microsiga - FATURAMENTO.
- Capacidade de articulação e relação entre as diversas informações e dados que pressupõem as funcionalidades do ambiente.
- Capacidade de análise e adequação: necessidades X solução Microsiga.
- Domínio técnico-operacional do Protheus - FATURAMENTO.
- Capacidade para ações pró-ativas, tendo como ferramenta de solução o Sistema.

### **c) Técnicas a serem aprendidas**

- Implementação do ambiente FATURAMENTO.
- Operacionalização do ambiente.
- Aplicação e utilização plenas das funcionalidades do Sistema - FATURAMENTO.

### **d) Atitudes a serem desenvolvidas**

- Capacidade de promover ações planejadas e pró-ativas, tendo como ferramenta de solução o Sistema Microsiga - FATURAMENTO;
- Capacidade para resolução de problemas técnico-operacionais do ambiente;
- Capacidade de execução.

## **Objetivos Específicos do Curso:**

Ao término do curso, o treinando deverá ser capaz de:

- 1- Conhecer e empregar adequadamente e eficazmente os conceitos e funcionalidades do Protheus - FATURAMENTO.
- 2- Dominar e articular com propriedade a linguagem própria à solução Microsiga;
- 3- Implantar e operar o Sistema no ambiente FATURAMENTO;
- 4- Vislumbrar as soluções para as necessidades emergentes através do Protheus

## AMBIENTE

Em um ambiente integrado, o gerenciamento dos processos de vendas corporativas possui diversas premissas, que vão desde exigências de controle gerencial até o cumprimento da legislação em vigor. Pode-se citar como atribuições essenciais do processo os seguintes itens:

- Registro e acompanhamento dos pedidos de vendas.
- Controle da disponibilidade de estoque de materiais.
- Controle do risco financeiro, por meio da avaliação de crédito de clientes.
- Emissão e impressão dos documentos de saída.
- Efetuar o correto cálculo dos tributos (impostos) incidentes sobre as operações de saída de materiais, sejam elas vendas, complementos de impostos, devoluções ou remessas e disparar processos fundamentais para a sua correta apuração, recolhimento e escrituração, quando necessário.
- Atualização de informações contábeis, por meio do disparo de lançamentos previamente configurados.
- Baixa de estoque dos produtos faturados.
- Integração com os módulos FINANCIERO, por meio da geração de títulos a receber.
- Cálculo, manutenção e pagamento de comissões de venda.

Além dos recursos e operações essenciais ao processo de faturamento, cresce a demanda por controles acessórios, que atuam como facilitadores para a elaboração de uma estratégia de vendas mais abrangente. Dentre essas atribuições, pode-se citar:

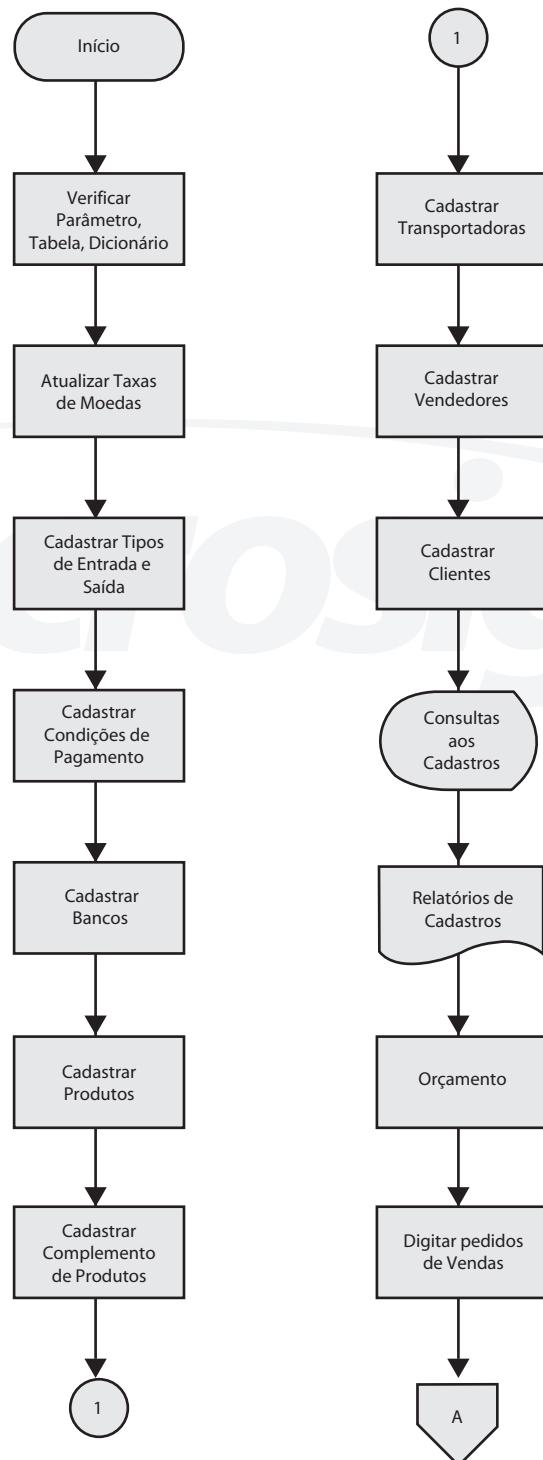
- gerenciamento dos processos de pré-venda, ou seja, estratégias para captação de negócios, por meio do controle de oportunidades de venda;
- controle dos orçamentos de vendas, permitindo sua conversão em pedidos de vendas;
- Disponibilização de ferramentas para o estabelecimento de regras de comercialização, permitindo a definição de estratégias diferenciadas por clientes, produtos, vendedores ou período. Essas estratégias englobam:
  - definição de preços;
  - descontos;
  - verbas para concessão de descontos;
  - regras de negócios, permitindo ou não determinada operação de venda;
  - controle e acompanhamento do time de vendas;

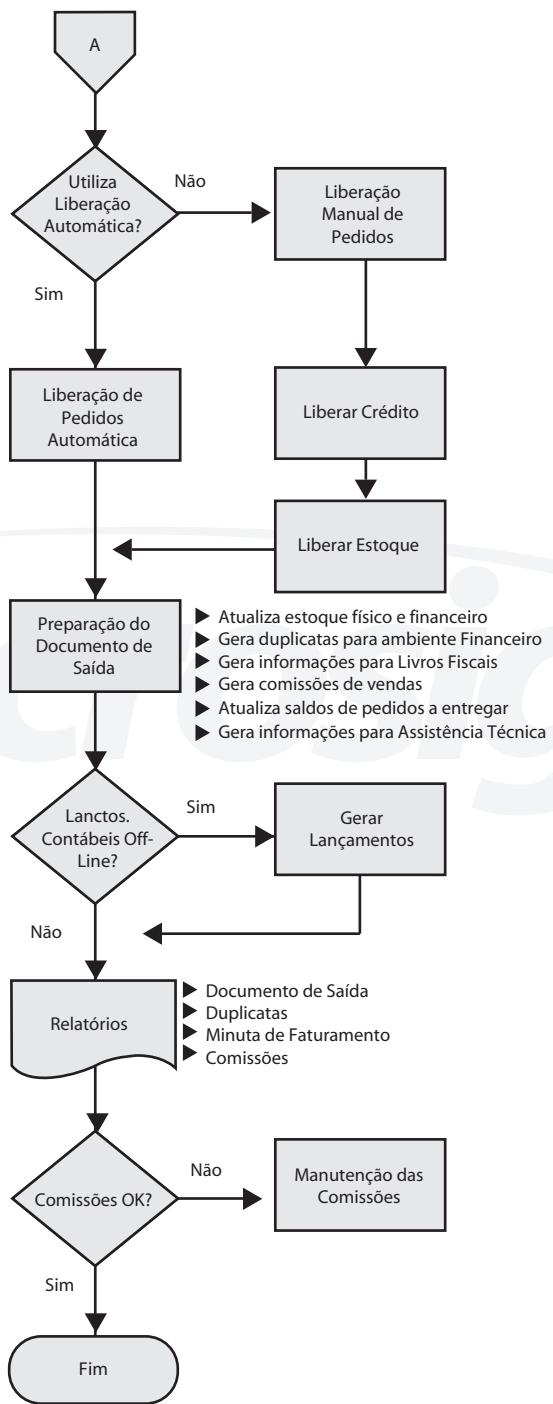
- registro e acompanhamento de contratos de venda com entrega futura;
- controles para a bonificação de clientes baseados em regras de comercialização, tanto em mercadorias como financeiramente.



# FLUXO OPERACIONAL

A seguir, é apresentada uma sugestão de fluxo operacional do ambiente FATURAMENTO, que deve ser utilizado pelo usuário como apoio quanto à forma de implantação e operação do Sistema.





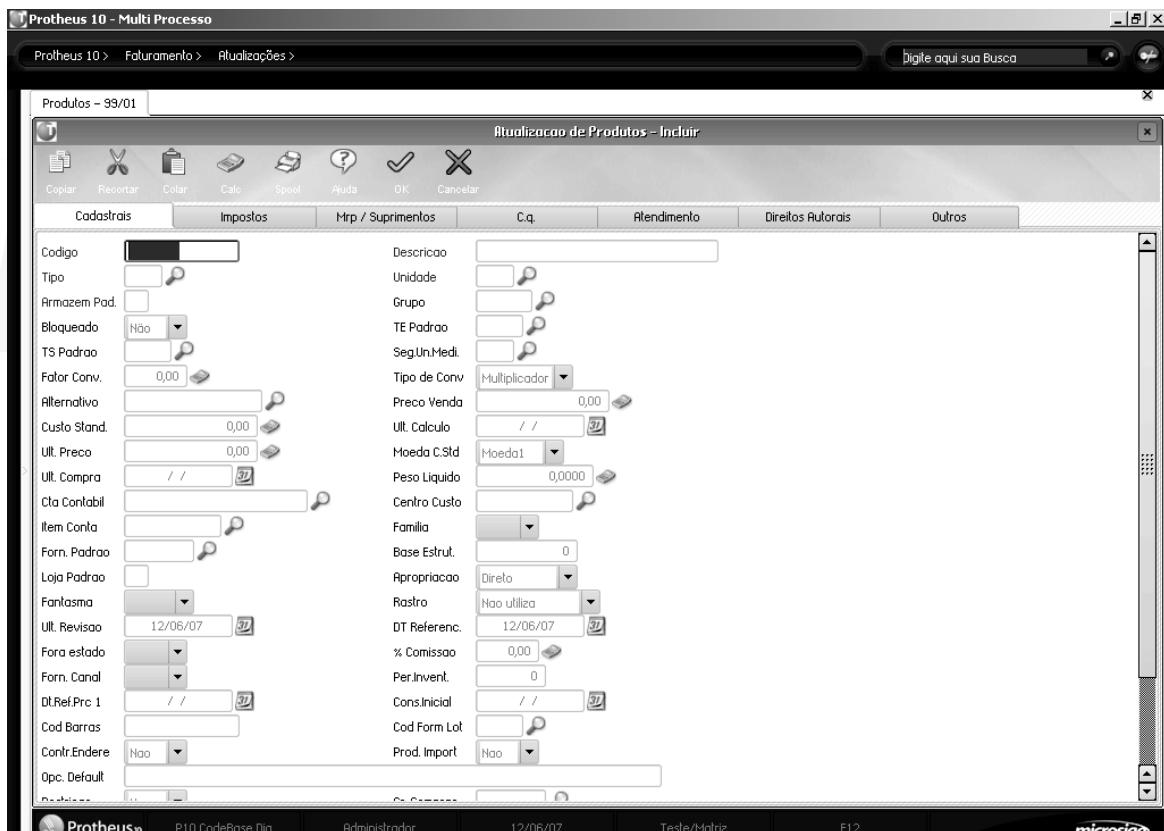
# CADASTROS

## Produtos

O cadastro de Produtos é obrigatório para o cadastro dos Pedidos de Vendas e geração dos documentos de saída. O produto é uma representação do item objeto da operação de saída, seja ela venda, remessa ou devolução. Devido a este fato, ele pode representar tanto itens físicos, como um computador, um telefone, uma cadeira, quanto itens não físicos como serviços prestados, cobrança de contratos de manutenção, complementos de preços ou complementação de impostos.

O preenchimento do produto também é obrigatório nas rotinas que efetuam a geração automática dos pedidos de venda, como por exemplo, os contratos de parceria e orçamentos de vendas.

É no cadastro de Produtos que se devem informar as características que definem um determinado item.



## Principais campos

As informações definidas como campos obrigatórios, nas funcionalidades de vendas corporativas (faturamento), estão descritas a seguir e separadas por pastas.

## Pastas cadastrais

- **Código (B1\_COD)** – código que funciona como identificador único do produto.
- **Descrição (B1\_DESC)** – descrição do produto. Facilita a identificação do produto, permitindo obter maiores informações sobre o item. Normalmente, a informação é apresentada junto ao código em relatórios e consultas.

Diferença entre código e descrição:

Código: 12FRECHING  
Descrição: Chave Inglesa

Código: COMPPIV3450  
Descrição: Computador

- **Tipo (B1\_TIPO)** – tipo do produto. Característica do produto que utiliza tabela do Sistema. Essa tabela pode contemplar novos tipos de produto cadastrados pelo usuário. Alguns tipos de produto pré-cadastrados:

- PA (Produto Acabado).
- PI (Produto Intermediário).
- MC (Matéria de Consumo).
- BN (Beneficiamento).

- **Unidade (B1\_UM)** – corresponde a principal unidade de medida do produto. Pode ser definida como a nomenclatura utilizada para contagem de produtos. Exemplos de unidade de medida:

- PC (Peça).
- UN (Unidade).
- KG (Kilograma).
- CX (Caixa).

- **Armazém Padrão (B1\_LOCPAD)** – armazém padrão do produto. É o armazém padrão para armazenagem do produto, sugerido em todas as movimentações em que o código do produto é digitado. A utilização do armazém padrão não é obrigatória, porém, a informação sugerida pode ser alterada pelos usuários.

- **Seg. Un. Medi. (B1\_SEGUM)** – segunda Unidade de medida. É a unidade de medida auxiliar do produto. Pode ser definida como a segunda nomenclatura utilizada para contagem de produtos. Exemplos de unidade de medida:

- PC (Peça).
- UN (Unidade).
- KG (Kilograma).
- CX (Caixa).



Dica

*Na segunda unidade de medida, a quantidade de um produto pode ser sugerida caso o produto possua um fator de conversão preenchido (consultar na apostila). O preenchimento do fator de conversão não é obrigatório, pois existem produtos que possuem duas unidades de medida para controle, porém tem sua conversão variável de acordo com outros fatores (por exemplo, papel tem o fator de conversão entre peso e número de folhas variáveis por causa da umidade).*

- **Fator Conv (B1\_CONV)** – fator de conversão entre as unidades de medida. É utilizado para sugerir a conversão entre duas unidades de medida e para controlar o saldo do produto juntamente com as quantidades de movimentação.



**Fique atento**

*Situação real de utilização: ao comprar um refrigerante no supermercado, verifica-se que a principal unidade de medida é a lata e a segunda unidade de medida é a caixa, composta por uma quantidade específica de latas (por exemplo, dez). Ao digitarmos um movimento com vinte latas, o Sistema sugerirá, automaticamente, a quantidade na segunda unidade de medida de duas caixas.*

- **Tipo de Conv (B1\_TIPCONV)** – tipo do Fator de Conversão. Campo utilizado em conjunto com o fator de conversão. Indica se o fator de conversão serve para multiplicar ou dividir. No exemplo citado no campo de fator de conversão, o tipo de conversão digitado deveria ser divisão (a quantidade da segunda unidade de medida é calculada dividindo-se a quantidade da primeira unidade de medida).

- **Rastro (B1\_RASTRO)** – indica se o produto em questão controla rastreabilidade ou não. Existem dois tipos de rastreabilidade:

- Rastreabilidade Lote: seu objetivo é fazer o controle de saldos por Lote que pode ser requisitado pelo saldo nominal do lote.

- Rastreabilidade Sublote: seu objetivo é fazer o controle de saldos por Sublote. O saldo é controlado separadamente por cada entrada, ou seja, o saldo nominal de cada sublote.

- **Contr Endere (B1\_LOCALIZ)** – indica se o produto em questão controla saldos por endereço ou não. Esse controle também deverá ser habilitado para produtos em que se queira controlar o saldo por número de série, ou seja, produtos os quais se queira identificar o número de série único item a item.

- **TS Padrão ( B1\_TS )** – indica o tipo de saída padrão utilizado para o produto. Quando preenchido, o Sistema pode sugerir o tipo de saída a ser utilizado em algumas operações do faturamento, como por exemplo, ao preencher o código do produto na manutenção do pedido de vendas.

- **Preço Venda ( B1\_PRV1 )** – indica o preço de venda padrão do produto. Quando informado, o Sistema pode preencher automaticamente o preço de venda ao ser efetuada a digitação do produto no pedido de vendas, por exemplo. Além do preço padrão, podem-se definir outros preços associados a regras de comercialização, utilizando a rotina de tabela de preços.

- **Peso Líquido ( B1\_PESO )** – indica o peso líquido unitário do produto. Além de possuir caráter informativo, é utilizado para a elaboração de rateios dos valores de frete, seguro e despesas no momento da geração dos documentos de saída, quando a modalidade de rateio por peso for selecionada. O cálculo do rateio possui a função de redistribuir esses valores entre os itens faturados.

## Pasta Imposto

- **Aliq.ICMS ( B1\_ICM )** – indica a alíquota utilizada para cálculo do ICMS. Esse campo deve ser preenchido apenas quando a alíquota de ICMS do produto for diferente da regra geral para a obtenção da alíquota de ICMS referente à operação. Desse modo, informar a alíquota zerada não indica que o cálculo do ICMS não será efetuado, mas sim que o produto respeita a regra geral.

- **Aliq.IPI(B1\_IPI)** – indica a alíquota a ser utilizada para cálculo do Imposto Sobre Produtos Industrializados ( IPI ) para esse produto.
- **Aliq.ISS ( B1\_ISS )** - indica a alíquota a ser utilizada para cálculo do Imposto Sobre Serviços ( ISS ) para este produto.
- **Solid.Saída** – indica a margem de lucro a ser aplicada nas operações de saída para obtenção da base de cálculo do ICMS solidário ou retido.
- **Imp. Z. Franca ( B1\_IMPZFRC )** – Indica que o produto é importado. Dessa forma, nas operações de venda com destino à Zona Franca, não haverá o cálculo do desconto Suframa, por não ser concedido o benefício de isenção do ICMS.
- **Impos. Renda ( B1\_IRRF )** – indica se o produto está sujeito ao cálculo do Imposto de Renda nas operações de saída. Informando NÃO, o cálculo não será efetuado. O cálculo do Imposto de Renda depende da configuração de outros cadastros (Clientes, Naturezas Financeiras), portanto informar SIM apenas indica que o produto está sujeito ao cálculo.
- **Impos. Renda ( B1\_IRRF )** – indica se o produto está sujeito ao cálculo do Imposto de Renda nas operações de saída. Informando NÃO, o cálculo não será efetuado. O cálculo do imposto de renda depende da configuração de outros cadastros (Clientes, Naturezas Financeiras), portanto informar SIM apenas indica que o produto está sujeito ao cálculo.
- **Calcula INSS ( B1\_INSS )** – indica se o produto está sujeito ao cálculo do INSS nas operações de saída. Informando NÃO, o cálculo não será efetuado. O cálculo do INSS depende da configuração de outros cadastros (Clientes, Naturezas Financeiras), portanto informar SIM, apenas indica que o produto está sujeito ao cálculo.
- **% Red. INSS – ( B1\_REDINSS )** – indica o percentual de redução a ser aplicado à base de cálculo do INSS para este produto.
- **% Red. IRRF – ( B1\_REDIRRIF )** –indica o percentual de redução a ser aplicado à base de cálculo do IRRF para este produto.
- **Perc. CSLL – ( B1\_PERCCSL )** - indica a alíquota a ser utilizada para cálculo da Contribuição Sobre o Lucro Líquido ( CSLL ) para este produto.
- **Perc. PIS – ( B1\_PERCPIS )** - Indica a alíquota a ser utilizada para cálculo do Programa para Integração Social ( PIS ) para este produto.
- **Perc. COFINS – ( B1\_PERCCOF )** - indica a alíquota a ser utilizada para cálculo da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social ( COFINS ) para este produto.



O único tipo de produto que possui um comportamento diferenciado no sistema é o tipo BN, que possui um tratamento diferenciado na rotina de ordem de produção. Normalmente, os demais tipos são utilizados somente para filtragem em programas de relatório e de processamento.

**Fique atento**

O cadastro de produtos possui mais de 150 campos utilizados por funcionalidades bastante distintas dentro do sistema. Por isso, alguns dos campos mais relevantes no funcionamento dos módulos de vendas corporativas (faturamento) serão destacados.



## Exercícios

Conforme visto, produto é tudo que seja necessário controlar quantidades ou valor. Os mesmos terão seus dados atualizados, seja pela entrada de uma Nota Fiscal ou pela produção.

Antes de efetuar o cadastro é importante fazer um levantamento de quais produtos e suas codificações, etc. serão cadastrados e quais as características serão controladas pelo Sistema.

Para realizar esse exercício, vá em:

### Atualizações > Cadastros > Produtos

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Efetue o cadastro de acordo com as informações abaixo:

#### PASTA CADASTRAIS

Código =	10200
Descrição =	Pentium IV Dual 2 Core
Tipo =	PA
Unidade =	PC
Armazém Padrão =	01
Grupo =	1100
TS Padrão =	501
Preço de Venda =	\$3.500,00
Peso Líquido =	2,50
Cta. Contábil =	12106004

#### PASTA IMPOSTOS

Aliq. IPI =	10,00
-------------	-------

#### PASTA MRP/SUPRIMENTOS

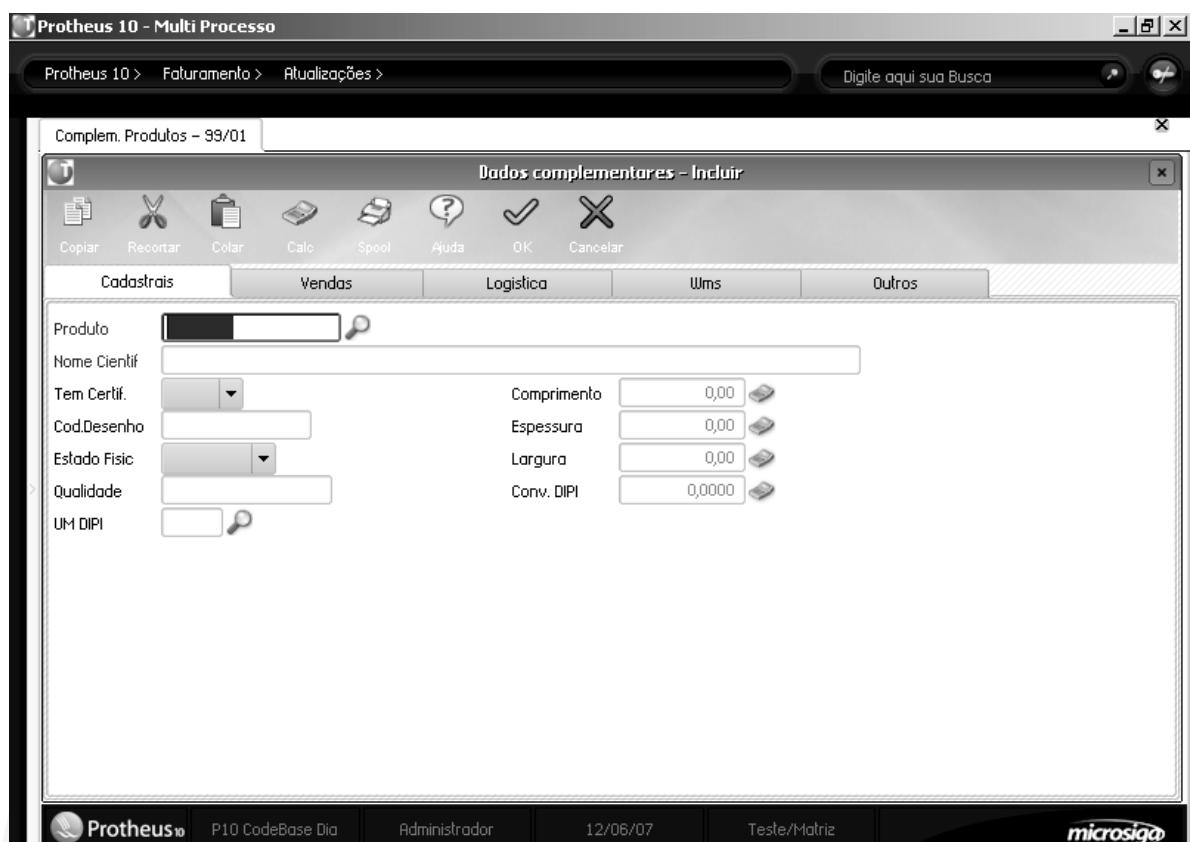
Quant. Emb.=	1
--------------	---

## Complementos de Produtos

Este cadastro trata os dados adicionais sobre determinado Produto.

Dentre as informações podem ser armazenadas: Tabelas de Preços, Medidas, Nome Científico, Certificado de Qualidade e outros.

É importante lembrar que para cadastrar os Complementos de Produtos é necessário tê-lo cadastrado anteriormente.



### Exercícios

Conforme visto, produto é tudo que seja necessário controlar quantidades ou valor. Os mesmos terão seus dados atualizados, seja pela entrada de uma Nota Fiscal ou pela produção.

Antes de efetuar o cadastro é importante fazer um levantamento de quais produtos e suas codificações, etc. serão cadastrados e quais as características serão controladas pelo Sistema.

Para realizar esse exercício, vá em:

#### **Atualizações > Cadastros > Complemento de Produtos**

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Produto = 000001<F3>

Nome Científico = computador dual core de duplo processador

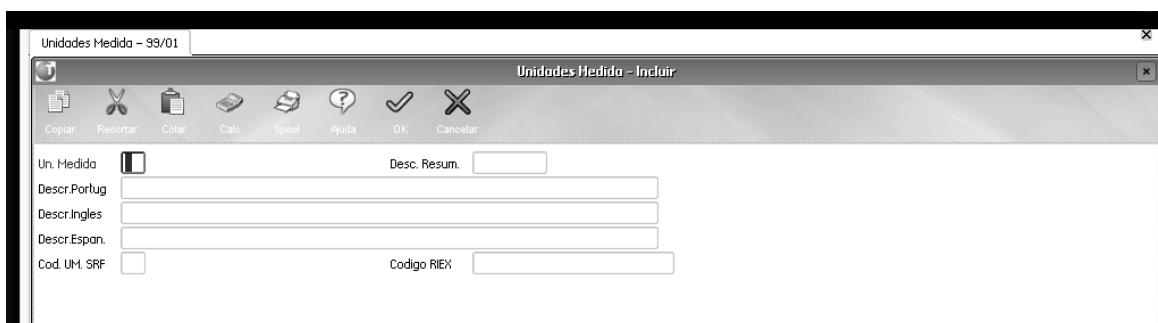
## **Unidade de medida**

Unidade de medida é um cadastro obrigatório para a utilização de qualquer funcionalidade relacionada ao produto, pois se trata de uma informação também obrigatória no cadastramento de produtos.

É a nomenclatura utilizada para contagem e controle de uma quantidade de produtos.

Em consultas e relatórios que expressam a quantidade de um item, muitas vezes, é informada a respectiva unidade de medida e em determinados casos, além da informação na primeira unidade de medida, a segunda também é utilizada, sendo obtida a partir do fator de conversão no cadastro de Produtos.

A tela referente a esse cadastro é apresentada a seguir.



### **Principais campos**

- **Un. Medida:** código da Unidade de Medida.
- **Descr.Resum.:** descrição resumida da unidade de medida.



### **Exercícios**

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cadastros > Unidades Medida**

Clique no botão "Visualizar".



### **Anotações**

## **Grades de Produtos**

---

Este cadastro permite controlar a diversidade dos produtos, como por exemplo:

Microcomputadores que variam em cores e em formatos da CPU, mas que mantém um único preço.

A esta diversidade dá-se o nome de Grade de Produtos.

O recurso Grade de Produtos, agiliza o trabalho de cadastramento de produtos que variam em alguns itens, porém mantém a sua característica principal.

O usuário precisa apenas cadastrar as variáveis e o produto principal, a partir daí o sistema gera, automaticamente, todos os cadastramentos dos produtos variáveis.

Para que a Grade seja definida, atendendo as necessidades da sua empresa, o sistema deve conter algumas configurações:

1. Definir o (Parâmetro – MV\_GRADE) com o conteúdo .T., o que afirma a opção de grade, para os produtos cadastrados no sistema;
2. Criar no Módulo Configurador as tabelas que indicam as Linhas e Colunas da Grade.

O sistema traz, como inicializador padrão, a Tabela 18, para Linha e a 19, para coluna, podendo existir mais do que uma Tabela, para Linhas e Colunas.

Exemplo:

### **CHAVE DESCRIÇÃO**

Tabela 18 (linha) PR preta; BR branca;

Tabela 19 (coluna) TR torre; HR horizontal.

3. Definir o (Parâmetro – MV\_MASCGRD) que especifica a máscara dos produtos de grade, determinando qual o tamanho da referência do produto (principal identificador do produto), o tamanho do indicador da linha e qual o tamanho do indicador da coluna, totalizando no máximo 15 posições (tamanho do código do produto).

Exemplo:

MV\_MASCGRD = 05,02,02

o que determina:

- 05 posições para o Código Fixo = Código do Produto;
- 02 posições para Código Variável = Cor do Micro (Tabela 18);
- 02 posições para Código Variável = Tipo da CPU (Tabela 19).

O sistema possibilita: Incluir, Alterar, Visualizar e Excluir as Grades de Produtos.

Este cadastro possui as principais informações do Cadastro de Produtos (SB1), dispensando qualquer manutenção no mesmo.

Quando incluída uma referência nova no Arquivo de Referências (SB4), o sistema gera um novo produto, para cada ponto de grade (Lin, Col) no Cadastro de Produtos (SB1).

Todos os produtos gerados através da mesma referência de grade possuirão as mesmas características cadastrais (Grupo, Local, Tipo Entrada e Saída, Valor Unitário etc.).

**Exemplo:**

10300PRTR -> Microcomputador na cor Preta e CPU modelo Torre.

As tabelas de preço (1 a 7) de uma referência de grade devem ser atualizadas no cadastro de Grades de Produtos.

Para diferenciar os produtos cadastrados, através das seguintes opções Grades de Produto e Produtos do menu Atualizar, é utilizado o (Campo – B1\_GRADE) no Arquivo de Produtos (SB1).

Quando o cadastramento é realizado através da opção Grades de Produtos, o conteúdo deste campo é (Sim); caso contrário é (Não) ou ( ).

### ***Liberação de Pedido de Venda de Produtos com Grade***

---

Quando se tratar de uma referência de grade, ao pressionar a tecla <ENTER> no campo, Quantidade Liberada, será aberta uma janela com todas as Linhas e Colunas da referência em questão, onde devem ser digitadas as quantidades liberadas.

### ***Liberação de Crédito/Estoque de Produtos com Grade***

---

As liberações de Crédito e Estoque são realizadas analiticamente (Item a item), não havendo diferenças entre um Pedido de Grade ou não.

### ***Preparação e Impressão de Notas Fiscais de Produtos com Grade***

---

Não há diferença na Preparação da Nota Fiscal de um item de referência de grade e de um item não grade.

O campo (Grade – D2\_GRADE) indica os Itens da Nota Fiscal, faturados através de uma referência de grade.

Todos os itens faturados para uma mesma referência possuem o mesmo número do item (D2\_ITEM), facilitando assim, a montagem dos itens aglutinados no script de impressão da nota fiscal.



#### **Anotações**

---

---

---

---

---

---



Fique  
atento

Devemos primeiramente cadastrar as tabelas da grade como mostra o exemplo.

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >

Digite aqui sua Busca

Tabelas Da Grade - 02/01

Opcões para Itens de Grade - Visualizar

Copiar Recortar Colar Calc Spool Imp CadVal Thru Ajuda OK Cancelar

Tabela : 02 Tipo : 2 - Coluna

Desc. Tab. : TABELA TIRINHOS

Chave	Descrição	Alias UIT	Recno UIT
GR	GRANDE	SBV	
MD	MÉDIO	SBV	
PQ	PEQUENO	SBV	

Protheus® P10 CodeBase Dia Administrador 24/06/07 Teste/Márcia microsig®

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >

Digite aqui sua Busca

Grades de Produtos - 03/01

Incluir

Copiar Recortar Colar Calc Spool Ajuda OK Cancelar

Código: CALCR

Tipo: PR

Armazém Pad.: 01

TE Padrão:

Seg.Un.Med.:

Tipo de Conv.: Multiplicador

Preço Venda2: 0,00

Preço Venda4: 0,00

Preço Venda6: 0,00

Peso Líquido: 0,0000

Rastro: Não Utiliza

Aliq. ICMS: 0,00

Posição IPI:

Cod.Serv./SS:

Solid. Entr.:

Impos.Renda:

Tabela Colun: 02

Descrição: CALCR

Unidade: UN

Grupo: TS Padrão

Fator Conv.: 0,00

Preço Venda: 0,00

Preço Venda3: 0,00

Preço Venda5: 0,00

Preço Venda7: 0,00

Fora estoado:

Corrh.Endere: Não

Aliq. IPI: 0,00

Aliq. ISS: 0

Solid. Saida: 0,00

Class.Fiscal:

Tabela Linha: 01

Foto:

Grade de Produtos

Código: CALCR

---	GR	MD	PQ	Alias UIT	Recno UIT
BR				SBV	
PR				SBV	

Protheus® P10 CodeBase Dia Administrador 24/06/07 Teste/Márcia microsig®



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cadastros > Tabelas da grade e Grade de produtos**

Logo em seguida clique em "Incluir" as tabelas da Grade:

Tabela :	01
Tipo de tabela :	1 - Linha
Desc.Tabela :	Cores
Br:	Branco
Pr :	Preto
Tipo de tabela :	2 - Coluna
Desc.Tabela :	Tamanhos
PQ:	Pequeno
MD :	Medio
GR :	Grande

LOGO EM SEGUIDA INCLUA O PRODUTO GRADE

Código :	CALÇA
Descrição :	Calça jeans
Tipo :	PA
Unidade :	PC
Armazém Padrão :	01
Tabela Linha :	01
Tabela coluna :	02

CONFIRME E MARQUE COM X TODOS OS PRODUTOS

## Cliente

Cliente é a entidade que possui necessidades de produtos e serviços a serem supridas pelas empresas.

Conceitualmente, na 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.

No ambiente FATURAMENTO, o cadastro de Clientes é uma etapa obrigatória para que os pedidos de vendas sejam registrados e os documentos de saída possam ser gerados.

É possível classificar os clientes em cinco tipos:

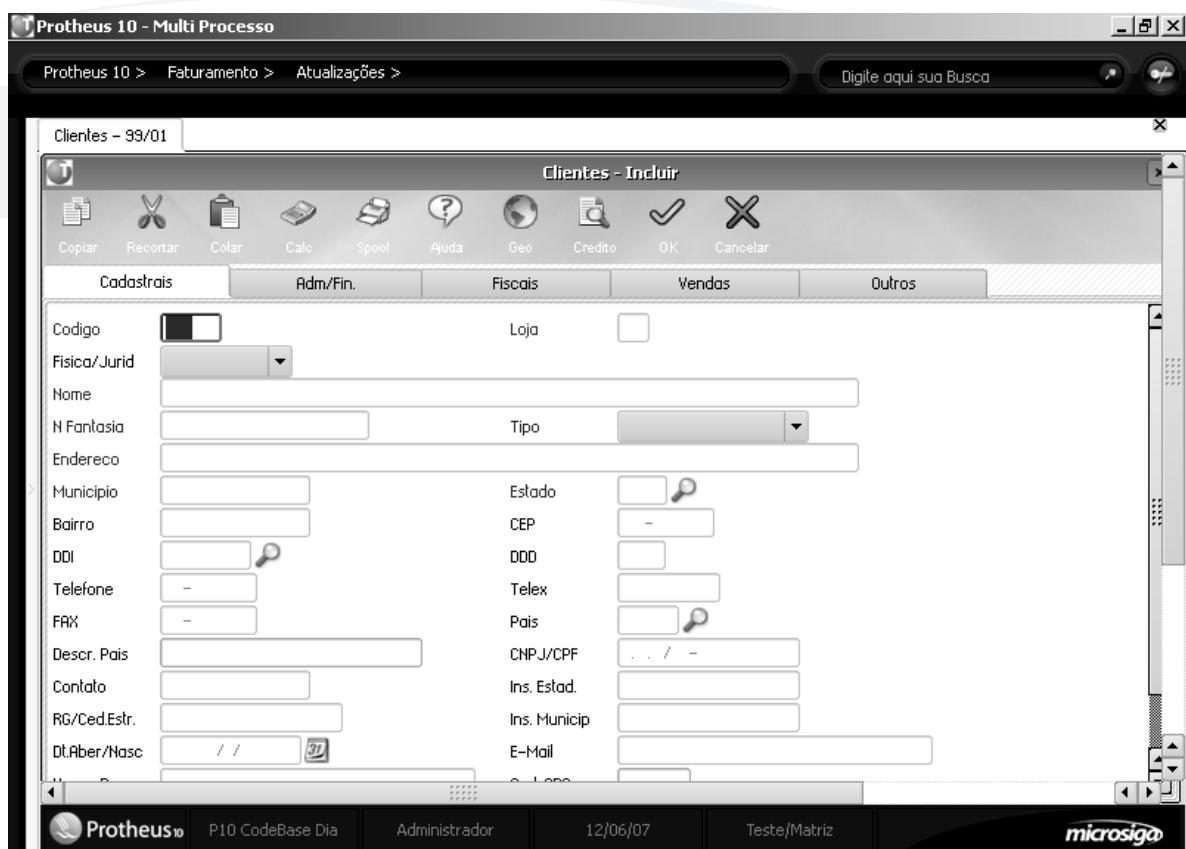
- Consumidor final.
- Produtor rural.
- Revendedor.
- Solidário.
- Exportação.

Essa divisão foi feita em função do cálculo dos impostos, tratado de forma diferenciada para cada tipo.

Além dessa classificação, o cadastro de Clientes apresenta numerosos campos destinados a auxiliar o correto cálculo dos impostos nas operações de saída, devido aos diversos enquadramentos previstos na legislação para cada tipo de empresa ou consumidor.

Adicionalmente, esse cadastro disponibiliza campos para o processo da gestão de vendas, como por exemplo, informações de risco financeiro e crédito, informações sobre ramos de atividade e informações de histórico de relacionamento.

As informações definidas como campos obrigatórios, nas funcionalidades de vendas corporativas (faturamento) estão separadas em pastas. A seguir, é apresentada a tela referente à entidade Clientes e seus principais campos.



**Anotações** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Pastas cadastrais

- **Código (A1\_COD)** – código que funciona como identificador do cliente.

- **Loja ( A1\_LOJA )** – loja do cliente. Pode ser entendido também como filial.

A combinação do código do cliente e loja do cliente representa o identificador único desse cadastro. Dessa forma, quando menciona-se a palavra “cliente” no Sistema, a referência é relativa à combinação desses dois campos, na grande maioria dos casos.

- **Descrição (A1\_NOME)** – nome ou razão social do cliente. Facilita a identificação do cliente, permitindo obter maiores informações sobre ele. Normalmente, a informação é apresentada junto ao código em relatórios e consultas.

- **Tipo (A1\_NREDUZ)** – é o nome reduzido pelo qual o cliente é mais conhecido dentro da empresa. Auxilia nas consultas e relatórios do sistema. Utilizado em alguns casos em que o espaço não é suficiente para a exibição do nome completo.

- **Endereço (A1\_END)** – endereço do cliente. Utilizado principalmente em consultas e relatórios em que são exibidas informações cadastrais, envio de informações fiscais (relatórios oficiais, meios magnéticos), emissão de boletos, faturas e impressão de documentos fiscais.

- **Tipo (A1\_TIPO)** – tipo do cliente. Classificação do cliente com o objetivo de auxiliar no cálculo de impostos. Exemplo: para que o cálculo do ICMS retido possa ser efetuado nas operações de saída, é necessário que o cliente esteja classificado como solidário.

- **Município (A1\_MUN)** – município do cliente. Utilizado principalmente em consultas e relatórios em que são exibidas informações cadastrais, envio de informações fiscais (relatórios oficiais, meios magnéticos), emissão de boletos, faturas e impressão de documentos fiscais. Esse campo é um campo de digitação livre, pois não existe cadastro de Municípios no Sistema. Dessa forma, o campo não é avaliado no cálculo de impostos municipais (Ex.ISS), por exemplo.

- **Estado (A1\_EST)** – unidade da federação em que o cliente está localizado. Além da função cadastral e de consulta, o campo é fundamental para o cálculo do ICMS para nas operações de venda para clientes contribuintes, pois a alíquota do ICMS varia conforme os estados origem (da empresa usuária do sistema) e destino (cliente), classificando-se em operações dentro do estado, interestaduais (entre estados) e entre estados da região norte e o restante do país e vice-versa.

- **CNPJ/CPF (A1\_CGC)** - número da inscrição no cadastro geral de contribuintes do Ministério da Fazenda para pessoas jurídicas ou CPF para pessoas físicas. Além da função cadastral, é empregado para identificar se o cliente é pessoa física ou jurídica no cálculo do imposto de renda.

- **Ins.Estad. (A1\_INSCR)** - número da inscrição estadual do cliente. Além da função cadastral, o preenchimento desse campo indica que o cliente é contribuinte do ICMS, afetando a forma como o cálculo do ICMS deve ser efetuado. Se o campo for mantido em branco, o Sistema assume que o cliente é consumidor final. Cada estado possui regras de preenchimento específicas, que são validadas pelo Sistema em conjunto com a informação do campo estado ( A1\_EST ).

- **Bloqueado (A1\_MSBLQL)** – indica se o cliente está bloqueado para uso. Caso seja informado “SIM”, o Sistema impede o preenchimento do código desse cliente / loja em que é exigido. Assim, não será possível, por exemplo, inserir um pedido de vendas para esse cliente, pois o Sistema invalidará a digitação, pois ele não age sobre os movimentos existentes na base de dados antes da informação do bloqueio, ou seja, se já existe um pedido de vendas colocado para o cliente, nenhuma ação será tomada e o documento de saída poderá ser gerado normalmente.

#### Pasta adm/ fin

- **Natureza (A1\_NATUREZA)** - indica qual a natureza financeira a ser utilizada na geração dos títulos de contas a receber quando da emissão de documentos de saída. Possui duas principais funções: auxiliar na classificação dos títulos gerados e permitir o recolhimento de impostos que tem como origem a colocação dos títulos a receber, a saber: IRRF, INSS, ISS, PIS ( retenção ), COFINS ( retenção ) e CSLL ( retenção ).
- **Vendedor (A1\_VEND)** - código do vendedor preferencial do cliente. Ao informar o cliente na digitação do pedido de vendas, o Sistema efetuará a sugestão do vendedor preferencial. O pedido de vendas permite a utilização de diversos vendedores, mas apenas o primeiro será sugerido.
- **% Comissão (A1\_COMIS)** – percentual de comissão do vendedor. Ao informar o cliente na digitação do pedido de vendas, o Sistema efetuará a sugestão do percentual de comissão. O pedido de vendas permite a utilização de diversos vendedores com seus respectivos percentuais de comissão, mas apenas o primeiro será sugerido.
- **C.Contábil (A1\_CONTA)** - código da conta contábil na qual deve-se lançar (via expressão no lançamento contábil) as movimentações do cliente na integração contábil, se houver.
- **Aliq.IRRF (A1\_ALIQIR)** - alíquota para cálculo do imposto de renda retido na fonte. Caso esse campo seja informado, há prioridade sobre a alíquota do IRRF informada na natureza financeira atrelada ao cliente.

#### Pasta fiscais

- **Recolhe ISS (A1\_RECIS)** - indica se o cliente efetua o recolhimento do ISS ao tomar (adquirir) o serviço. Dessa forma, caso esse campo esteja configurado como “SIM”, significa que a responsabilidade pelo recolhimento é do tomador do serviço (cliente), portanto o título de pagamento do ISS não deverá ser gerado pelo Sistema em favor da prefeitura. Ao invés disso, o Sistema pode ser configurado para abater o valor do ISS da duplicata gerada como forma de compensação.
- **Recolhe INSS (A1\_RECINSS)** – indica se o cliente efetua o recolhimento do INSS. Para que o cálculo do INSS seja efetuado nas operações de saída este campo deve estar configurado como “SIM”.
- **Rec. PIS (A1\_RECVIS)** – indica se deve ser efetuado o cálculo para retenção do PIS para esse cliente. O efetivo cálculo da retenção depende também da configuração da natureza financeira e da geração de títulos nos documentos de saída.
- **Rec. COFINS (A1\_RECCOF)** – indica se deve ser efetuado o cálculo para retenção da COFINS para esse cliente. O efetivo cálculo da retenção depende também da configuração da natureza financeira e da geração de títulos nos documentos de saída.
- **Rec. CSLL (A1\_RECCSLL)** – indica se deve ser efetuado o cálculo para retenção da CSLL para esse cliente. O efetivo cálculo da retenção depende também da configuração da natureza financeira e da geração de títulos nos documentos de saída.

## Pasta vendas

- **Transp. (A1\_TRANSPI)** - código da transportadora padrão para a remessa de mercadorias para o cliente. Esse campo é sugerido por ocasião da digitação do pedido de venda
- **Cond. Pagto (A1\_COND)** - código da condição de pagamento padrão para o cliente. Esse campo é sugerido por ocasião da digitação do pedido de venda.
- **Desconto (A1\_DESC)** – percentual do desconto padrão para o cliente. Caso seja informado, o Sistema efetuará a sugestão desse percentual no primeiro desconto do cabeçalho do pedido de vendas.
- **Risco (A1\_RISCO)** - grau de risco na aprovação do crédito do cliente em pedidos de venda (A, B, C, D, E):
  - A: crédito Ok. O crédito é sempre liberado.
  - B, C e D: liberação definida por meio dos parâmetros <MV\_RISCO> (B,C,D).
  - E: liberação manual. O crédito é sempre bloqueado, devendo ser liberado anualmente.
  - Z: liberação por meio de integração com software de terceiro.

Para mais detalhes, deve-se consultar as rotinas de -liberação de pedidos- e -liberação de crédito-.

- **Lim. Crédito (A1\_LC)** - limite de crédito estabelecido para o cliente; valor armazenado na moeda forte definida no campo "A1\_MOEDALC". Default moeda 2.
- **Venc. Lim Cre. (A1\_VENCLC)** - data de vencimento do limite de crédito. O Sistema bloqueia os pedidos quando a data do limite de crédito estiver expirada.
- **Moeda do LC (A1\_MOEDALC)** - moeda do controle de crédito. Cadastrando zero, será usada a moeda informada no parâmetro <MV\_MCUSTO> (Moeda forte).
- **Tabela preço (A1\_TABELA)** – tabela de preços padrão vinculada ao cliente. Esse conteúdo é sugerido por ocasião da digitação do pedido de venda.



### Exercícios

Como cadastrar Clientes:

1 . Selecione as seguintes opções:

**Atualizações > Cadastros > Clientes**

2 . Clique no botão "Incluir";

**Observação:** O sistema apresentará uma janela contendo "Pastas", para preenchimento dos dados.

3 . Na pasta "Cadastrais", informe os dados a seguir:

Código:	000034
Loja:	01
Física/Juríd.:	J=Jurídica
Nome:	Fênix Engenharia Ltda.
N. Fantasia:	Fênix
Tipo:	R=Revendedor
Endereço:	Av. 23 de Maio, 1024
Município:	São Paulo
Estado:	SP (F3 Disponível)
CNPJ/CPF.:	33.009.945/0023-39

4 . Na pasta "Adm./Fin.", informe os dados a seguir:

Natureza:	001 (F3 Disponível)
Vendedor =	000001 (F3 Disponível)
C. Contábil:	11301001 (F3 Disponível)

5. Na pasta "Vendas", informe os dados a seguir:

Transp.=	000001
Cond. De Pagto.=	001
Risco =	(A) Risco A
Lim. Crédito =	50.000,00
Venc. Lim. Crédito =	Último dia do ano
Classe Crédito =	(A) Classe A
Moeda do L.C.=	1
Freq. Visitas =	5
Últ. Vist.=	30 dias antes do curso

## ***Produto x cliente***

---

Relaciona o produto com o cliente, definindo o preço de venda e a data do período de referência. É um cadastro informativo, atualizado também no faturamento e utilizado em relatório e consultas gerais ao produto.



### ***Anotações***

---

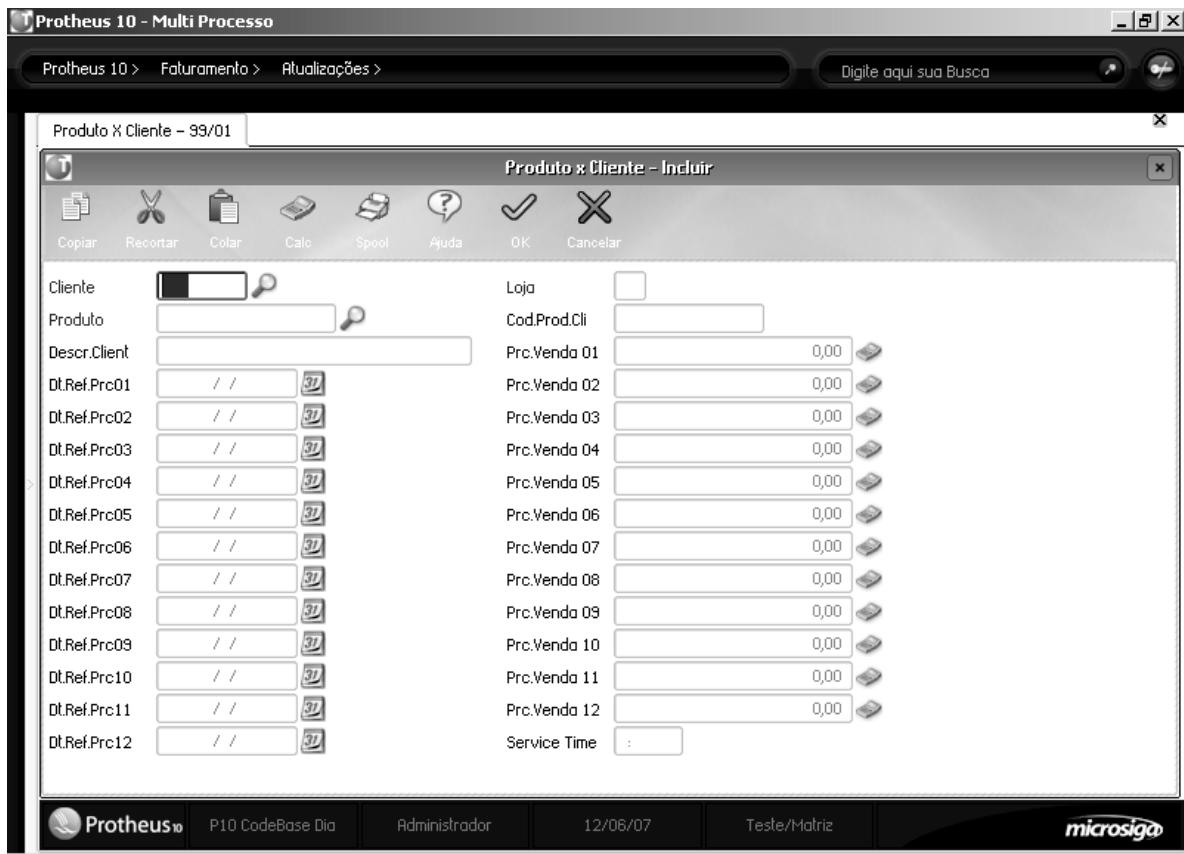
---

---

---

---

A tela referente a esse cadastro é:



### Principais campos

- **Cliente:** código do cliente.
- **Loja:** código da loja do cliente.
- **Produto:** código do produto.
- **Cód.Prod.Cli.:** código do produto no cliente.
- **Descr.Client.:** descrição do produto no cliente.
- **Prc.Venda 01:** preço de venda no período 01.
- **Dt.Ref.Prc01:** data de referência do preço no período 01.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cadastros > Produto x Cliente**

1. Clique no botão 'Incluir' e inclua as seguintes unidades de medida indicadas a seguir:

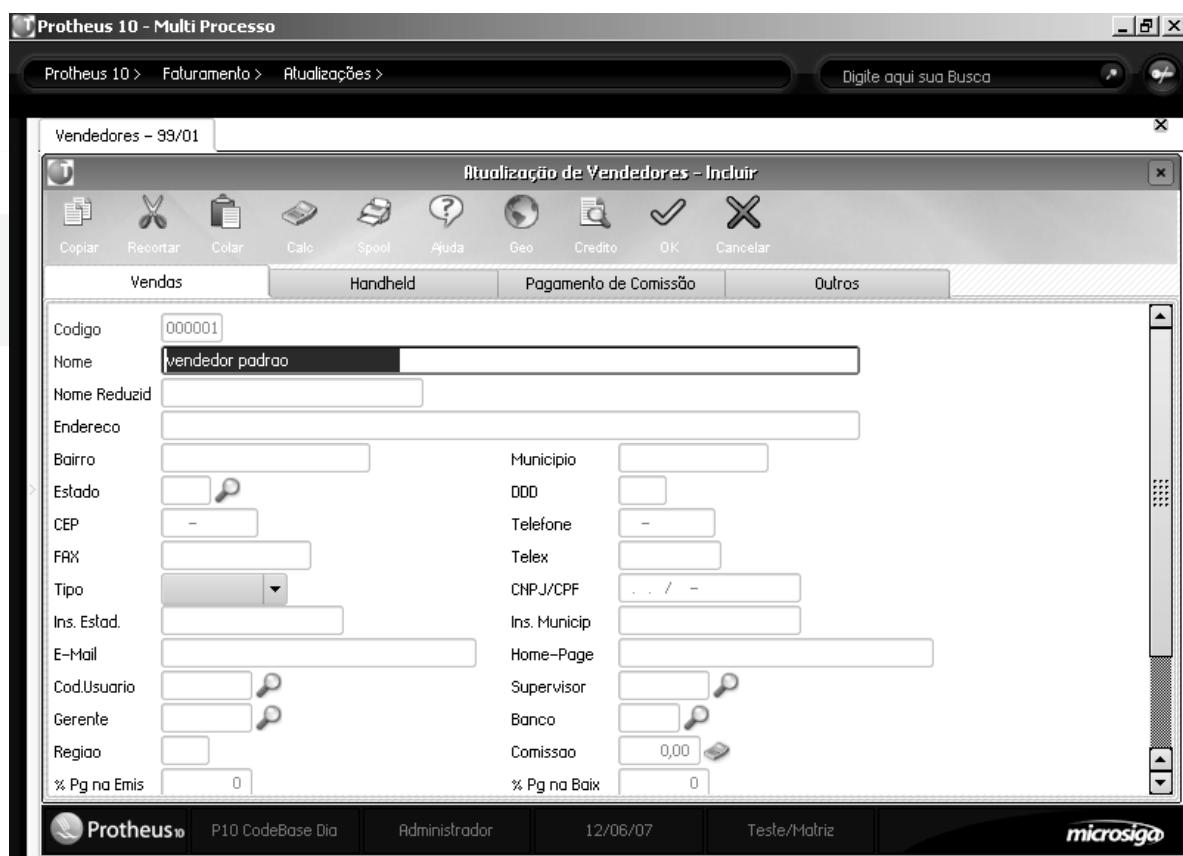
Cliente = 000001  
Loja = 01  
Produto = 000001

## Vendedores

O Cadastro de Vendedores, além dos principais dados sobre os vendedores, é utilizado também para realizar o cálculo e controle das comissões sobre as vendas dos produtos.

Pode ser criado um critério próprio de identificação para cada vendedor, possibilitando a divisão de vendedores por região ou por promoção de um produto. O vendedor é também um representante na administração de vendas.

A tela referente ao cadastro Vendedores é:



### Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Cadastros > Vendedores**

1. Clique no botão 'Incluir' e inclua os vendedores indicados abaixo:

Código = 000014  
Nome = José Fernandes  
Nome Reduzido = Fernandes  
Fornecedor = 000002  
Loja = 01  
Cta. Pág. Com.= Sim  
% Pg. Emissão = 0  
% Pg. Baixa = 100  
Dia Pato. Comis.= 30

Código = 000015  
Nome = Renato Moraes  
Nome Reduzido = Renato  
Fornecedor = <Branco>  
Loja = <Branco>  
Cta. Pág. Com.= <Branco>  
% Pg. Emissão = 20  
% Pg. Baixa = 80  
Dia Pato. Comis.= 30

## ***Transportadoras***

---

No mercado, existem diversas formas de transporte: rodoviário, aéreo, fluvial etc. Uma transportadora é responsável pela operação do transporte de mercadorias entre a empresa e seu cliente, independente do meio ou modo, como são transportadas.

Esse cadastro possibilita armazenar uma série de informações relevantes às transportadoras que realizarão a prestação desse serviço à empresa.

As transportadoras estão relacionadas aos seguintes processos de vendas no ambiente FATURAMENTO:

- Pedido de vendas: deve-se informar a empresa que será responsável pelo transporte, tipo do transporte e valores.
- Documento de saída: quando informada a transportadora e o tipo de frete (CIF ou FOB) no pedido de venda, o Sistema faz os tratamentos dos valores referentes ao frete na geração do documento de saída.

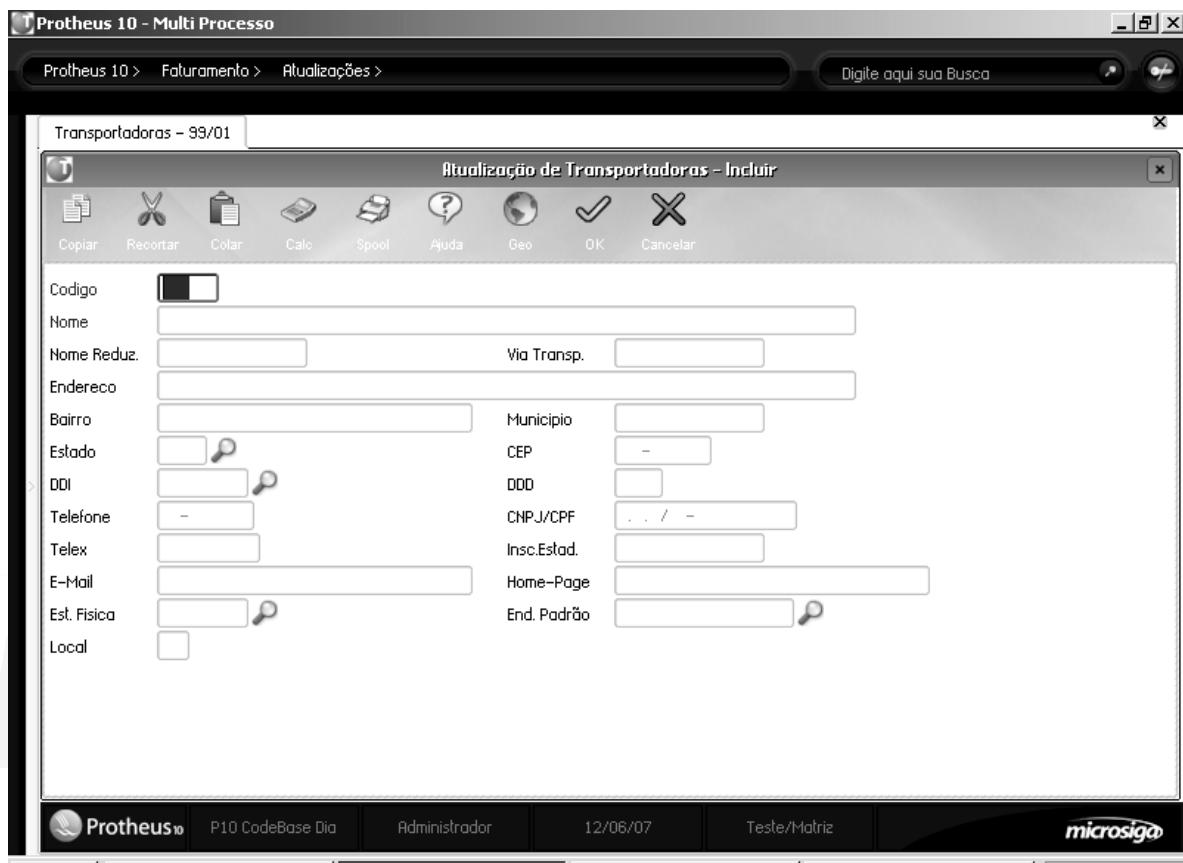
As informações definidas como campos obrigatórios, nas funcionalidades do cadastro de Transportadoras, estão relacionadas a seguir, bem como a tela padrão do cadastro Transportadoras.

- Código (A4\_COD) – código da transportadora.
- Nome (A4\_NOME) – nome da transportadora.



Fique  
atento

Nessa pasta, existem diversos outros campos para informação de características das transportadoras que são somente informativas.



### Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

#### Atualizações > Cadastros > Transportadora

1. Clique no botão 'Incluir' e inclua os vendedores indicados abaixo:

Código =	000014
Nome =	José Fernandes
Nome Reduzido =	Fernandes
Via Transporte =	000002
Endereço =	01
Município =	Sim
CEP =	0
Estado =	100
Telefone =	30
DDD =	12

## ***Tipos de entradas e saídas***

---

No ambiente LIVROS FISCAIS, toda sistemática e controle utilizados na escrituração e cálculo de impostos, taxas e contribuições estão diretamente vinculados a esse processo, tendo como pré-requisito a utilização de códigos, em que devem ser informados os Tipos de Entrada e Saída.

Sua configuração acarretara na geração de informações fiscais em diversos ambientes do Protheus: FATURAMENTO, COMPRAS, ESTOQUE E CUSTOS, FIELD SERVICE, TMS etc.



*A configuração utilizada nesse processo exige muita atenção e cuidado.*

**Fique atento**

### **Principais campos**

#### **Pasta Adm/Fin/Custo**

- **Cod. do Tipo** – esse campo define o código que será utilizado para identificar o TES em todo o sistema. Os códigos lançados com numeração igual ou inferior a 500, indicam o TES para movimentações de entrada. Os códigos lançados com numeração maior que 500, indicam o TES para movimentações de saída.
- **Tipo do TES** – conforme o código do tipo lançado, o sistema apresenta se o TES é de entrada ou de saída.
- **Cred. ICMS** - determina se, nas movimentações de entrada com incidência de ICMS, o valor do imposto deverá gerar direito ao crédito, sendo seu efeito visualizado nos Livros Fiscais e na Apuração do ICMS.
- **Credita IPI** - informa se a empresa tem direito ao crédito do IPI na entrada. Para os documentos de entrada seu preenchimento ("Sim") influencia diretamente no crédito do imposto. Já para os documentos de saída esse procedimento é necessário para o destaque do imposto por parte do emitente.
- **Gera Dupl.** – determina se a movimentação efetuada com o TES cadastrado gerará ou não duplicatas no momento da emissão dos documentos fiscais.
- **Atu.Estoque** –determina se a movimentação efetuada com o TES cadastrado movimentará ou não o estoque, tanto nos movimentos de entrada, quanto nos movimentos de saída, atualizando os saldos em estoque.
- **Poder Terc.** – define se o tipo de entrada/saída controlará estoque de terceiros no sistema, podendo ser controlada a remessa, devolução ou não efetuar nenhum controle.

#### **Pasta Impostos**

- **Calcula ICMS** – informa se há incidência de ICMS no documento de entrada ou saída. Para os documentos de entrada, seu preenchimento ("Sim") influencia diretamente no crédito do imposto. Já para os documentos de saída, esse campo é necessário para o destaque do imposto.

- **Calcula IPI** – por meio dessa configuração, é possível informar se há incidência de IPI no documento de entrada ou saída. Caso afirmativo, o sistema calcula o IPI respectivo e atualiza o crédito do imposto nos Livros Fiscais se o campo “Credita IPI” estiver definido como “Sim”.

São três as opções para a configuração desse campo:

- “**S**” – Sim, que calcula o IPI respectivo da operação.
- “**N**” – Não, não há o cálculo do IPI, na operação.
- “**R**” – Com. Não Atac., em que o IPI é calculado com redução de 50% na base de cálculo (Essa opção é utilizada para a entrada de mercadorias destinadas à industrialização adquiridas de revendedores, comércios não-atacadistas equiparados à indústria e demais casos previstos em lei, ou seja, empresas não contribuintes do IPI. Neste caso, o adquirente contribuinte do IPI, pode calcular o imposto devido na operação e creditar 50% do valor calculado, mesmo que não esteja destacado no documento de entrada.)
- **Cod. Fiscal** - é utilizado para informar qual o Código Fiscal de Operação e Prestação (CFOP). Tal código define se a movimentação é de entrada ou saída, sua origem/destino (operações com o mesmo estado, com outros estados ou com outros países) e também qual o tipo de operação efetuada.  
A seguinte classificação é utilizada:
  - **Movimentos de entrada:** CFOPs iniciados por 1 (no mesmo estado), 2 (outros estados) ou 3 (outros países).
  - **Movimentos de saída:** CFOPs iniciados por 5 (no mesmo estado), 6 (outros estados) ou 7 (outros países).
  - **Txt Padrão** – informa o texto padrão que será impresso no pedido de compras ou na nota fiscal de saída, indicando a descrição do TES utilizado na movimentação.
  - **L.Fisc.ICMS** – esse campo possibilita definir em que colunas do livro fiscal serão distribuídos os valores referentes ao ICMS do documento de entrada ou saída. Para tanto, é possível efetuar a configuração da seguinte forma:
    - “**T**” - Tributada, quando se tratar de documento de entrada que configure o crédito do imposto. Já documentos de saída são classificados na coluna “Tributada” sempre que houver destaque de ICMS.
    - “**I**” - Isento, quando a operação for isenta, imune, ao imposto, ou tiver redução na base de cálculo.
    - “**O**” - Outras, quando há incidência de ICMS, mas ele não dá direito de crédito ao contribuinte, quando se tratar de documentos de entrada, ou o ICMS não deve ser destacado, quando se tratar de documentos de saída.
    - “**N**” - Não, quando não há incidência de ICMS.
    - “**Z**” - Zerado, utilizada quando existe a necessidade de registrar nos Livros Fiscais o valor contábil da nota fiscal, mas sem o cálculo do imposto.

• **L.Fisc.IPI** – possibilita definir em que colunas do livro fiscal serão distribuídos os valores referentes ao IPI do documento de entrada ou saída. Para tanto, é possível efetuar a configuração da seguinte forma:

- “**T**” - Tributada, quando se tratar de documento de entrada que configure o crédito do imposto. Já documentos de saída são classificados na coluna “Tributada” sempre que houver destaque de ICMS.
- “**I**” - Isento, quando a operação for isenta, imune, ao imposto, ou tiver redução na base de cálculo.
- “**O**” - Outras, quando há incidência de IPI, mas ele não dá direito de crédito ao contribuinte, quando se tratar de documentos de entrada, ou o ICMS não deve ser destacado, quando se tratar de documentos de saída.
- “**N**” - Não, quando não há incidência de IPI.
- “**Z**” – Zerado, utilizada quando existe a necessidade de registrar nos Livros Fiscais o valor contábil da nota fiscal, mas sem o cálculo do imposto.
- **Destaca IPI** - deve ser utilizado na devolução de compras de material de uso e consumo, quando a empresa deseja destacar o imposto (IPI) calculado na entrada, porém não creditado devido ao fato de que a operação de compra de material de uso e consumo não dá direito ao crédito do IPI.
- **IPI na base** - esse campo é utilizado quando, na operação, o IPI entra na base de cálculo de ICMS. Essa é uma situação definida em lei, aplicada quando se comercializa mercadorias com destino ao consumidor final, ou seja, não haverá outra operação tributada.
- **Calc.Dif.Icm** – indica se será efetuado o cálculo de diferencial de alíquotas quando é efetuada a aquisição de material de uso e consumo de outros estados.

### Demais campos

- **Atu.Pr.Compr** – informa se o sistema deve ou não atualizar o preço de compra no cadastro de Produtos de acordo com as movimentações. Caso esteja preenchido com S (sim), ou deixado em branco, o preço será atualizado. Caso esteja preenchido com N (não), não será atualizado.
- **Atual.Tecn.** – indica se a amarração Cliente x Produto/Equipamento (AA3) deve ser atualizada, quando da saída de uma nota fiscal.
- **Atual. Ativo** – indica se o Ativo Imobilizado deve ser atualizado quando for efetuada a entrada de um documento fiscal. O bem lançado através do documento fiscal será considerado como bem do ativo fixo, disponibilizando todas as movimentações pertinentes ao mesmo.
- **Crd.ICMS ST** – determina se, nas movimentações de entrada com incidência de ICMS Substituição Tributária, o valor do imposto deverá gerar direito ao crédito, sendo seu efeito visualizado nos Livros Fiscais e na Apuração do ICMS, parte do ICMS Substituição Tributária.
- **Custo Dev.** – determina se uma entrada por devolução deverá ser valorizada.
- **Tes de Devolução** – indica qual será o TES utilizado no processo de devolução/retorno de materiais.
- **Tes Ret.Simb.** – indica o TES utilizado para retorno simbólico de material quando a saída foi efetuada para outro estabelecimento ou o TES para a movimentação de venda de material de terceiros.

- **TES P/envios** – configura o TES que deve ser usado para envios (remessas, guias de despacho, notas de entrega etc.). O mesmo é utilizado para tratamentos de consignação.
- **Qtd.Zerada** – indica, para os documentos de entrada e saída, se a quantidade pode não ser informada, quando se tratar de um documento que atualiza estoque.
- **Std.Poder 3** – indica se o saldo em estoque de terceiros em nosso em poder pode ser considerado para expedição. A configuração permite disponibilizar o saldo para faturamento ou torná-lo indisponível.
- **Bloqueado** – é utilizado quando o uso do TES está bloqueado; ou seja, quando se deseja tornar algum TES inativo.
- **Desme.IT.ATF** – será indicado se haverá desmembramento dos itens gerados no Ativo Fixo a partir da nota fiscal. Caso seja indicado o desmembramento, serão gerados tantos itens quanto à quantidade informada no documento fiscal. Caso não seja indicado, apenas um item será gerado no ativo fixo.
- **Folder – Impostos**  
Nessa pasta, são informados os dados que determinam como serão calculados e escriturados os tributos para os documentos de entrada e de saída.
- **%Red.do ICMS** – existem casos em que a legislação permite a redução na base de cálculo do ICMS. Esse campo define qual será o percentual utilizado para a geração da base de cálculo reduzida para o ICMS.
- **%Red.do IPI** – existem casos em que a legislação permite a redução na base de cálculo do IPI. Esse campo define qual será o percentual utilizado para a geração da base de cálculo reduzida para o IPI.
- **Calc.IPI.Fre** – indica se há ou não a incidência de IPI sobre o frete constante no documento fiscal de entrada e saída.
- **Cálculo ISS** - indica se deve ser calculado o valor do ISS (Imposto sobre Serviço) para recolhimento. O cálculo deve ser efetuado conforme a alíquota definida no parâmetro <MV\_ALIQUISS> ou pelo Cadastro do Produto (campo "Aliq. ISS") - se a alíquota for específica para o produto.
- **L.Fisc. ISS** - define em que colunas do livro fiscal serão distribuídos os valores referentes ao ISS do documento de entrada ou saída. Para tanto, é possível efetuar a configuração da seguinte forma:
  - “T” - Tributada, quando se tratar de documento de entrada que configure o crédito do imposto. Já documentos de saída são classificados na coluna “Tributada” sempre que houver destaque de ISS.
  - “I” - Isento, quando a operação for isenta, imune, ao imposto ou tiver redução na base de cálculo.
  - “O” - Outras, quando há incidência de ISS, mas que não dá direito de crédito ao contribuinte, quando se tratar de documentos de entrada, ou o ISS não deve ser destacado, quando se tratar de documentos de saída.
  - “N” – Quando o ISS não deve ser lançado no livro fiscal.
- **Mat.Consumo** –indica se o TES é para movimentações com materiais de uso e consumo.
- **Nr. Livro** – existem alguns casos previstos em lei em que o contribuinte deve escriturar os seus livros com numeração distinta, de acordo com cada tipo de operação realizada. Nestes casos, este campo pode ser utilizado.

- **Formula** - que contém mensagem a ser impressa na coluna “Observações” dos Livros Fiscais Registro de Entrada e Saídas.
- **Agrega Valor** - altera a forma padrão que o sistema trata o valor da mercadoria e o ICMS nas notas fiscais de entrada e saída. O preenchimento ocorre da seguinte forma:
  - **S** - o valor da mercadoria será agregado ao total do documento.
  - **N** – o valor da mercadoria não será agregado ao total do documento.
  - **I** - o valor da mercadoria não contém o valor do ICMS, e, portanto, o valor do ICMS e da mercadoria será agregado ao total do documento.
  - **A** – o valor da mercadoria não contém o valor do ICMS, mas somente o valor da mercadoria será agregado ao total do documento. Note que a base de calculo do ICMS sofrerá a incorporação do valor do ICMS.
  - **B** - o valor da mercadoria não contém o valor do ICMS, e, portanto, o valor do ICMS e da mercadoria serão agregados ao total do documento. Esse agregador de valor não calcula nenhum imposto, mantendo-se o que for informado pelo usuário ou transmitido por outro sistema.
  - **C** – o valor da mercadoria não contém o valor do ICMS, mas somente o valor da mercadoria será agregado ao total do documento. Note que a base de calculo do ICMS sofrerá a incorporação do valor do ICMS. Este agregador de valor não calcula nenhum imposto, mantendo-se o que for informado pelo usuário ou transmitido por outro sistema.
- **Agrega Solid** – é utilizado para definir se o valor do ICMS solidário (Substituição Tributária) é agregado ao total do documento de entrada ou saída.
- **L.Fisc. CIAP** – indica se a movimentação irá gerar lançamentos no CIAP (Controle de Crédito do ICMS do Ativo Permanente)
- **Desp.Ac. IPI** – define se as despesas acessórias devem compor a base de cálculo de IPI.
- **Form. Livro** – é utilizado quando há a necessidade de utilização de impostos variáveis, informando-se a Expressão ADVPL a ser utilizada para geração dos livros fiscais.
- **IPI Bruto** – define se a base de cálculo que será utilizada no processamento do IPI será composta pelo valor bruto ou pelo valor líquido do documento fiscal.
- **Bs.ICMS ST** – define se a base de cálculo que será utilizada no processamento do ICMS Substituição Tributária será composta pelo valor bruto ou pelo valor líquido do documento fiscal.
- **%Red.ICMS ST** – nos casos em que é permitida a redução da Base de Cálculo do ICMS Subst. Tributária, o percentual informado neste parâmetro irá definir como a base deverá ser gerada.
- **%Red.do ISS** – nos casos em que é permitida a redução da Base de Cálculo do ISS, o percentual informado nesse parâmetro irá definir como a base deverá ser gerada.
- **Desp.Ac.ICMS** – define se as despesas acessórias devem compor a base de cálculo do ICMS.

- **Sit.Trib.ICM** – indica o código da Tributação do ICMS conforme a Tabela B da Situação Tributária, configurando os itens movimentados nos documentos fiscais que não possuam em seu cadastro os códigos de tributação específicos. Tal código indica a forma de tributação do item: tributado integralmente, tributado com cobrança de ICMS por Subst. Tributária, com redução na base de cálculo, isento ou não tributado com cobrança de ICMS por Subst. Tributária, isento, não tributado, suspensão, diferimento, ICMS cobrado anteriormente por Subst. Tributária, com redução na base de cálculo e com cobrança de ICMS por Subst. Tributária ou outras formas de tributação.
- **PIS/COFINS** – define se o item lançado no documento fiscal de entrada ou de saída irá gerar o PIS, a COFINS, ambos os impostos ou nenhum dos dois impostos.
- **Credita PIS/COFINS** – define se o item lançado no documento fiscal terá direito ao crédito/débito de PIS/COFINS da seguinte forma:
  - nos documentos fiscais de saída, poderá haver o débito do PIS, da COFINS, de ambos os impostos ou de nenhum dos dois impostos. A configuração do campo PIS/COFINS define qual dos impostos gerará o débito.
  - nos documentos fiscais de entrada, poderá haver o crédito do PIS, da COFINS, de ambos os impostos ou de nenhum dos dois impostos. A configuração do campo PIS/COFINS define qual dos impostos gerará o crédito.
- **%Base PIS** – campo para informar o percentual de redução da base de cálculo do PIS. O valor informado na TES é aplicado ao valor informado no cadastro de Produtos.
- **%Base COF** – nesse campo deve-se informar o percentual de redução da base de cálculo do COFINS. O valor informado na TES é aplicado ao valor informado no cadastro de Produtos.
- **IPI s/N.Trib** – indica se o valor do IPI calculado no lançamento dos documentos fiscais de entrada ou saída deverá ser escriturado nos Livros Fiscais na coluna de Não Tributados.
- **ICM Diferido** - entende-se por ICMS Diferido, o ICMS que é recolhido pelo tomador da prestação. Esse campo identifica o tipo de operação, a qual deve ser indicada e a operação de entrada ou saída de ICMS deve ser tratada como diferida.
- **Trf.Deb/Crd.** – informa ao sistema se a movimentação trata-se de uma nota de transferência de ICMS. Em caso afirmativo, o sistema irá demonstrar na apuração de ICMS os débitos e créditos referentes às notas de transferência.
- **ICMS Observ.** – indica se o valor do ICMS, calculado nos documentos de entrada ou saída, deverá ser apresentado na coluna de observações dos livros fiscais.
- **Solid. Obs** – indica se o valor do ICMS Solidário, calculado nos documentos de entrada ou saída, deverá ser apresentado na coluna de observações dos livros fiscais.
- **Perc.ICM DIF** – indica o percentual de cálculo do ICMS Diferido. Caso o TES esteja configurado para calcular o ICMS Diferido e este campo seja informado, o imposto será calculado com este percentual.
- **Utiliza Selo** – indica se a movimentação obriga a utilização de selos de controle, os quais devem ser lançados para cada item do documento fiscal. A utilização dos selos de controle pode ser configurada para os documentos de venda e compra, os de remessa e devolução, outros movimentos ou, também, para indicar que a movimentação não deve utilizar o selo de controle.

- **Pgto Imposto** – como existe na legislação o pagamento do ISS (Imposto sobre Serviço) dentro do município que emitiu o documento fiscal e no município que está recebendo o serviço, esse campo permite configurar a forma como será feito o recolhimento do imposto: dentro do município ou fora dele.

- **ICMS s/ST** – campo para informar ao sistema se o valor do ICMS deve ser incluído na base de calculo do ICMS Substituição Tributária.

- **Frete Aut.** – campo para ser informado se o frete autônomo deverá incidir sobre o ICMS da operação própria ou sobre o ICMS de Substituição Tributária.

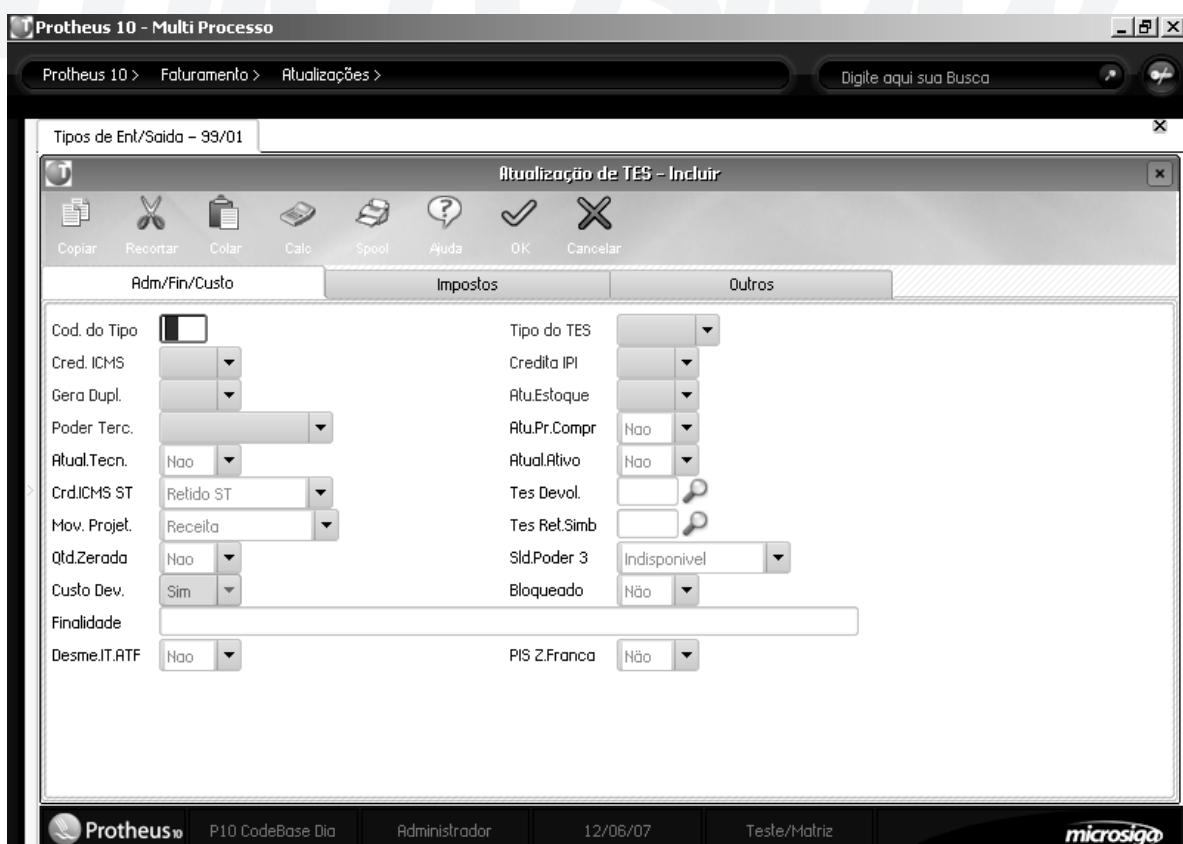
- **Mkp ICM.Comp** – indica se a Margem de Lucro do produto deve ser considerada para o cálculo do ICMS Complementar.

- **Marg.Solid.** – indica qual a forma de considerar a aplicação da margem de lucro do ICMS retido, permitindo sobrepor as configurações normais das situações onde a margem será aplicada. Assim, podemos configurar a aplicação da margem da seguinte forma:

- 1 - Nunca aplica à margem de lucro informada do ICMS retido a base de cálculo.
- 2 - Aplica conforme a configuração do Sistema (padrão).
- 3 - Sempre aplica à margem de lucro informada do ICMS retido a base de cálculo.

- **CFOP Extend** – indica o complemento do CFOP utilizado em alguns Estados.

- **Agr. Soli. Col** – informa se agrega o valor do ICMS Retido na Coluna Outras/Isenta.





## Exercícios

Para incluir um Tipo de Entrada e Saída, vá em:

### Atualizações > Cadastros > Tipos de Ent/Saída

Observe a próxima tela referente a essa operação e, a seguir, clique na opção “Incluir” da janela de manutenção Tipos de Entrada/Saída.

Cód. Do Tipo =	501
Tipo de TES =	(S) Saída
Créd. ICMS =	(N) Não
Créd. IPI =	(N) Não
Gera Dupli.=	(S) Sim
Atu. Estoque =	(S) Sim
Poder Terc.=	(N) Não Controla PASTA IMPOSTOS
Calcula ICMS =	(S) Sim
Calcula IPI =	(S) Sim
Cód. Fiscal =	5101
Txt. Padrão =	Vendas
L. Fisc. ICMS =	(T) Tributado
L. Fisc. IPI =	(T) Tributado
Destaca IPI =	(N) Não
IPI Na base =	(N) Não
Calc. Dif. ICMS =	(N) Não

## ***TES inteligente***

O TES Inteligente permite a criação de regras para sugestão do TES nas rotinas -Pedido de Compras-, -Pré-Nota-, -Documento de Entrada-, -Orçamento de Vendas- e -Pedido de Vendas-.

A regra deve ser definida a partir do Tipo de Operação (Tabela DJ - SX5) que identifica o tipo de movimentação do material (exemplo: venda, simples remessa, empréstimo e consignação) e o associará ao TES que deverá ser sugerido.

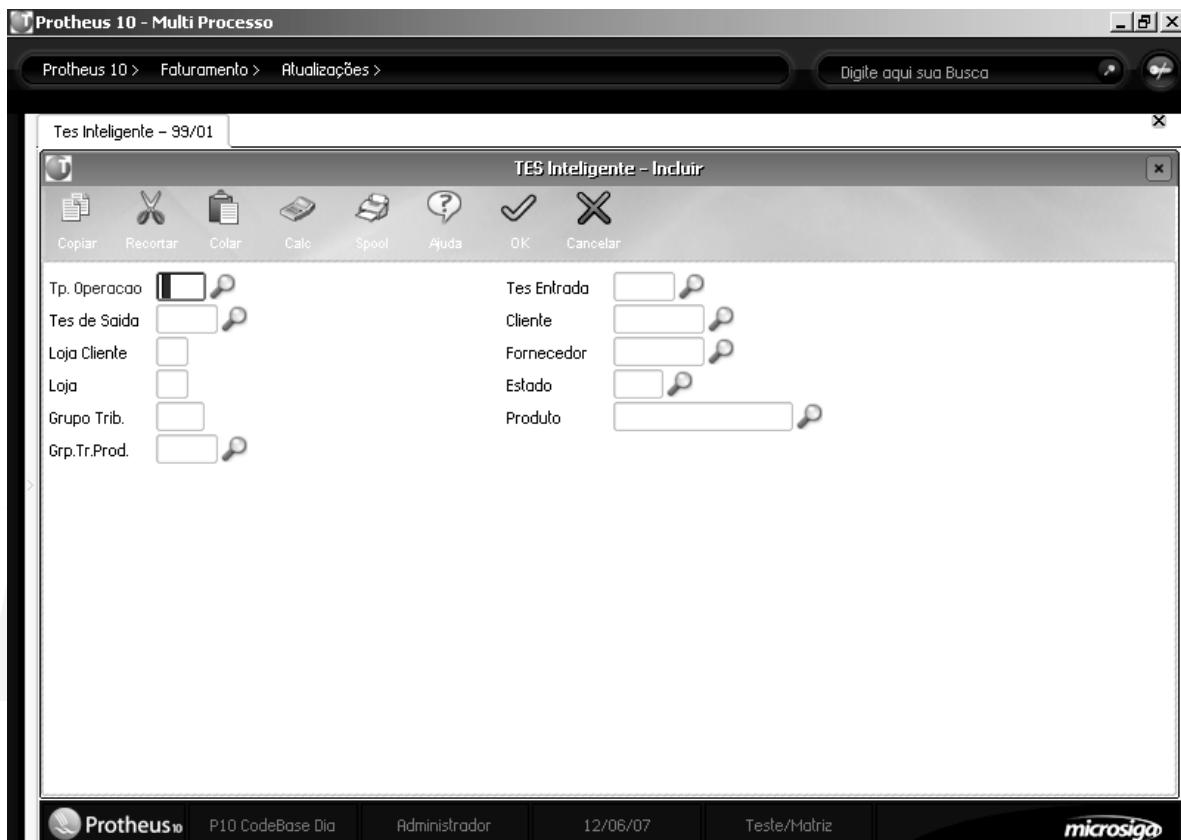
Além da amarração do Tipo de Operação e os códigos de TES (Entrada e Saída), a definição do TES inteligente pode especificar as seguintes restrições para aplicação:

- Código do Cliente e Código do Fornecedor (permite restringir a aplicação do TES por Fornecedor e/ou Cliente).
- Produto (restringe a aplicação do TES ao produto).

- Grupo de Tributação (essa restrição refere-se ao Grupo de Tributação relativo à Exceção Fiscal e não ao Grupo de Produtos ou Grupo de Clientes/Fornecedores).

As rotinas -Pedido de Compras-, -Pré-Nota-, -Documento de Entrada-, -Orçamento de Vendas- e -Pedido de Vendas- irão apresentar o campo virtual “Tipo de Operação” para informação do tipo de movimentação que atualizará o campo de TES, por meio de gatilhos.

Nesta rotina, os principais campos da tela Protheus estão caracterizados a seguir.



- **Tp.Operacao:** esse campo corresponde ao código do tipo de operação ou de movimentação do produto cadastrado na tabela (DJ-SX5).
- **TES Entrada:** corresponde ao TES de entrada, sugerido na entrada do produto.
- **TES Saída:** corresponde ao TES de saída sugerido na saída do produto.
- **Cliente/Loja:** corresponde ao código do cliente/loja. Caso esse campo seja informado restringe a regra ao cliente.
- **Fornecedor/Loja:** código do fornecedor/loja se informado restringe a regra ao fornecedor.
- **Grupo Trib:** grupo de tributação fiscal do cliente ou fornecedor utilizado no tratamento de exceções fiscais, se informado restringe a regra ao grupo de tributação.
- **Produto:** código do produto, se informado restringe a regra ao produto.
- **Gpr.Tr.Prod:** grupo de tributação fiscal do produto utilizado no tratamento de exceções fiscais, se informado restringe a regra ao grupo de tributação.



## Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

### Atualizações > Cadastros > TES Inteligente

Clique no botão 'Incluir' e inclua o seguinte TES Inteligente indicado abaixo:

Tipo de Oper.= 01  
Tes De Saída = 501  
Cliente = 000003  
Loja = 01  
Produto = 10200

## Condição de pagamento

Um dos principais pontos no processo e negociação de uma determinada venda é a condição de pagamento. Nela são informadas quando e como o pagamento dos títulos de uma venda será realizado, especificando as datas de vencimento, número e valores das parcelas.

Esse cadastro tem como objetivo armazenar os tipos de condições de pagamento e suas características específicas que serão relacionadas ao pedido de venda. Dessa forma, quando um documento de saída de um pedido de venda for gerado, seus títulos serão também gerados de acordo as características da condição de pagamento informada.

As informações definidas como campos obrigatórios, nas funcionalidades do cadastro de Bancos da tela a seguir são:

Item	Tipo	Cond. Pagto	Ipi (IPI/N/J/S)	Dias da Cond	ICM Solid.	% Rateio	Alias WT
01	01	A VISTA	Normal	0,00	0,00	0,00	SEC

- **Código (E4\_COD)** – código da condição de pagamento.
- **Tipo (E4\_TIPO)** – tipo da condição de pagamento. É possível configurar no Protheus as condições de pagamento em diversos tipos, sendo:
  - **Tipo 1** – o campo “Cond. Pagto.” Indica o deslocamento em dias a partir da data base. Deve-se separar os valores por vírgula.

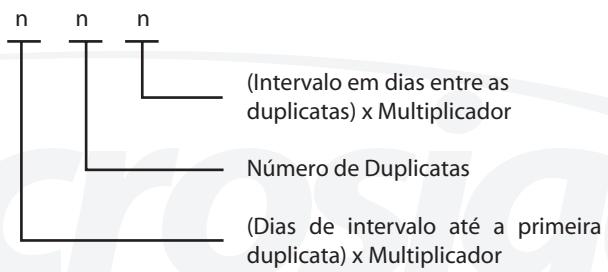
Exemplo: Tipo – 1

Condição: 00,30,60

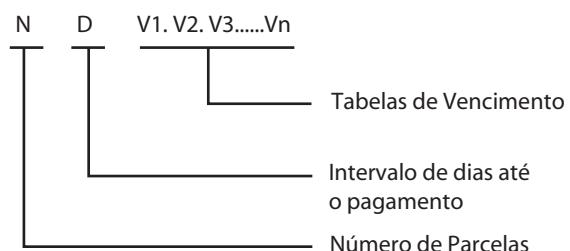
Os pagamentos serão efetuados da seguinte forma:

- 1<sup>a</sup> parcela à vista
- 2<sup>a</sup> parcela 30 dias
- 3<sup>a</sup> parcela 60 dias

- **Tipo 2** – o campo “Código” do cadastro de Condição de pagamento representa os vencimentos, de acordo com a fórmula:



- **Tipo 3** – o campo “Cond. Pagto.” determina o número de parcelas, a carência e as datas padronizadas para o vencimento. O usuário pode definir qualquer código para representar a condição.



**Anotações**

---



---



---

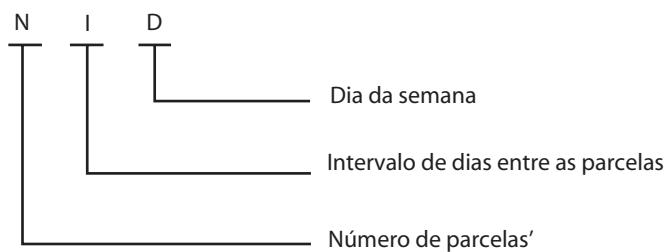


---

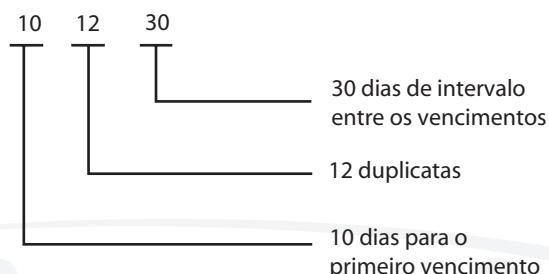


---

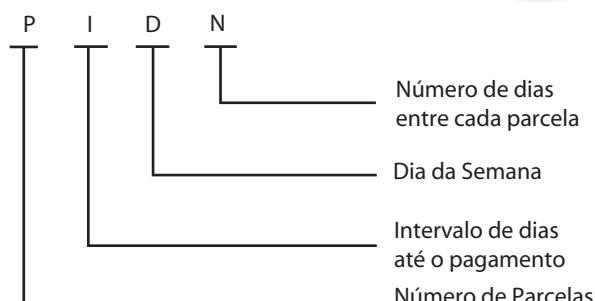
- **Tipo 4** – o campo “Cond. Pagto.” determina o número de parcelas, o intervalo de dias entre s parcelas e o dia da semana para o vencimento. O usuário pode definir qualquer código para representar a condição.



- **Tipo 5** – o campo “Cond. Pagto.” representa a carência, a quantidade de parcelas e os vencimentos, nesta ordem, representado por valores numéricos. Assim, a condição 10,12,30.



- **Tipo 6** – o campo “Cond. Pagto.” Assume dias da semana padronizados para o vencimento, considerando o intervalo de dias entre cada parcela.



**Anotações**

---



---



---

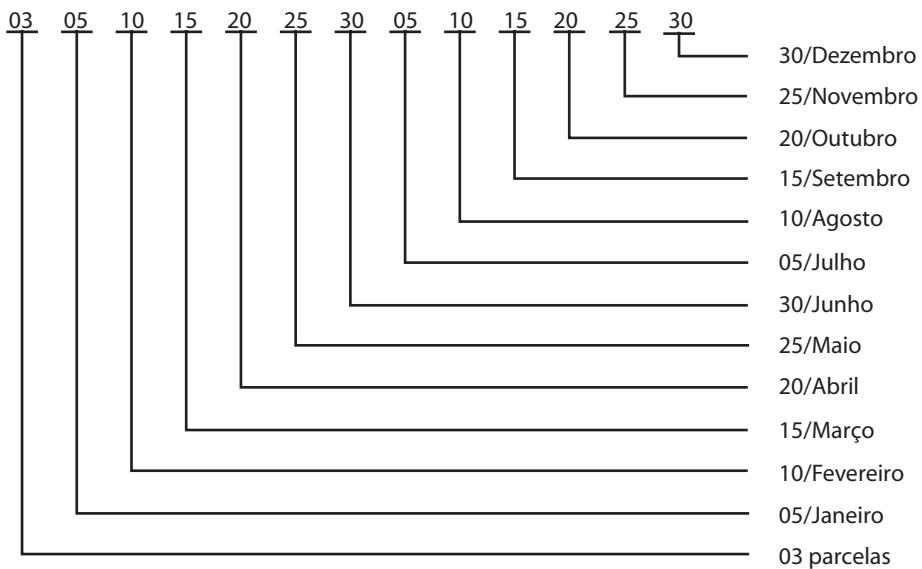


---



---

- **Tipo 7** – permite a definição de datas fixas de vencimento no período de um ano. O valor de cada parcela será calculado dividindo-se o valor total da nota pelo número de parcelas.



- **Tipo 8** – o campo “Cond. Pagto.” Representa os dias de deslocamento e os percentuais de cada parcela na seguinte forma: [nn,nn,nn].[xx,xx,xx], onde :

- **[nn,nn,nn]** – são os deslocamentos em dias a partir da data
- **[xx,xx,xx]** – são os percentuais de cada parcela

Os valores deverão ser separados por vírgula e a soma dos totais dos percentuais deve ser de 100%.

- **Tipo 9** – essa condição é utilizada quando não há regras predeterminadas, sendo que o usuário poderá informar manualmente as parcelas e vencimentos no momento da venda. Desta forma, poderá compor os valores da forma como desejar. Essa opção é válida somente para Pedidos de venda e Orçamentos de venda.

- **Tipo B** – esse tipo possibilita a combinação de diversos tipos de condições de pagamento (1 a 8; com exceção do tipo 9) em uma única condição de pagamento.

## Parâmetros

Observe os parâmetros utilizados em “condição de pagamento”.

- **MV\_IPITP** - somente para este tipo de condição de pagamento, o parâmetro <MV\_IPITP> define se o valor do IPI será incluso nas parcelas. Configuro o parâmetro com conteúdo igual a “S”(Sim) se o valor do IPI estiver incluso, caso contrário informe como “N”(Não).
- **MV\_AGLDUPB** – quando existirem duplicatas com a mesma data de vencimento, esse parâmetro tem a função de aglutiná-las.
- **MV\_DATDUPB** – indica se para o cálculo dos vencimentos, será aplicada a data do último título gerado como referência para a próxima condição (1=Atualiza) ou será utilizada sempre a data inicial (2-Inicial).
- **Cond. Pagto. (E4\_COND)** – condição de pagamento (Informações no campo informado acima).

- **Descrição (E4\_DESCRI)** – descrição da condição de pagamento.
- **IPI (N/J/S) (E4\_IPI)** – define se o valor do Ipi deve ser:
  - **Normal** – IPI distribuído nas parcelas
  - **Junta** – IPI cobrado na primeira parcela
  - **Separar** – IPI cobrado em um título a parte
- **Dias da Cond (E4\_DDD)** – dias para a condição de pagamento, sendo:
  - **D** – data do dia
  - **L** – fora o dia
  - **S** – fora a semana
  - **Q** – fora quinzena
  - **F** – fora mês
  - **Z** – fora dezena
- **Desc Financ. (E4\_DESCFIN)** – percentual de desconto financeiro a ser concedido para a condição de pagamento se o título for pago em até "n" dias do vencimento.
- **Dia p/Desc. (E4\_DIADESC)** – quantidade de dias para aplicação do desconto financeiro.
- **% Acres Fin. (E4\_ACRESFIN)** – percentual de acréscimo financeiro embutido no valor do produto no momento da geração do documento de saída.
- **ICM.Solid (E4\_SOLID)** – define a aplicação do ICMS solidário nas parcelas.



### Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

#### Atualizações > Cadastros > Cond. Pagamento

Clique no botão 'Incluir' e inclua o indicado abaixo:

Código =	001
Tipo =	1
Cond. De Pág.=	00
Descrição =	A Vista
IPI =	Normal
Dias da condição =	(D) Data do dia

Código = 002  
Tipo = 1  
Cond. De Pág.= 30,60  
Descrição = 2 Parcelas  
IPI = Normal  
Dias da condição = (L) Fora do dia

Código = 003  
Tipo = 3  
Cond. De Pág.= 3,42,7,14,21,28  
Descrição = Dia fixo do mês  
IPI = Junta  
Dias da condição = (S) Fora da Semana

Código = 004  
Tipo = 4  
Cond. De Pág.= 2,30,2  
Descrição = Data fixa do mês  
IPI = Separa  
Dias da condição = (Q) Fora Quinzena

Código = 005  
Tipo = 9  
Cond. De Pág.= %  
Descrição = % Tot. P Venda  
IPI = Normal  
Dias da condição = (F) Fora do Mês

Código = 006  
Tipo = 9  
Cond. De Pág.= 0  
Descrição = Valores  
IPI = Normal  
Dias da condição = (Z) Fora da dezena

Código = 007  
Tipo = 7  
Cond. De Pág.= 120,20,20,20,20,20,20,20,20,20,20,20  
Descrição = 120 parcelas  
IPI = Normal  
Dias da condição = (D) Data do Dia

Código = 008  
Tipo = 8  
Cond. De Pág.= [30,60,90],[25,25,50]  
Descrição = 3 parcelas  
IPI = Normal  
Dias da condição = (D) Data do Dia

Código =	252
Tipo =	2
Cond. De Pág.=	15
Descrição =	5 parcelas
IPI =	Normal
Dias da condição =	(D) Data do Dia

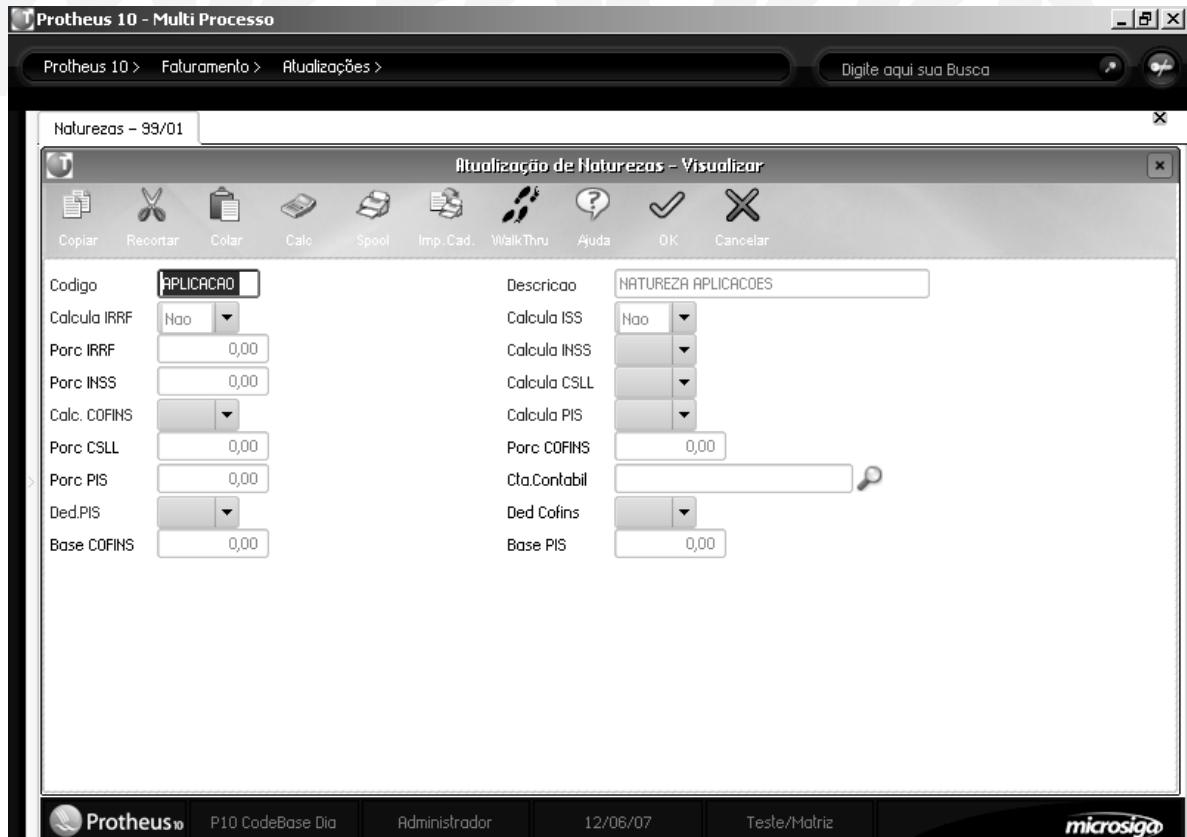
## Naturezas

O cadastro de Naturezas é de extrema importância para o controle gerencial do Sistema, já que possibilita o controle das finanças da empresa sem a colaboração direta da Contabilidade, na geração automática de títulos. É por meio da natureza que o Sistema faz a classificação dos títulos a pagar e a receber, conforme a operação.

Este cadastro é importante, também, na definição do cálculo dos impostos de natureza financeira nas operações de saída, como por exemplo, IRRF, INSS, PIS, COFINS e CSLL retidos.

Para permitir a utilização de naturezas nas operações de saída quanto ao cálculo dos impostos financeiros, elas devem estar associadas ao cliente por meio do preenchimento do campo "natureza" no cadastro de Clientes.

A tela padrão do cadastro Naturezas está apresentada a seguir, bem como as características de seus principais campos.



- **Código** – código que funciona como identificador único da natureza.
- **Descrição** – facilita a identificação da natureza, permitindo obter maiores informações sobre ela. Normalmente, a informação é apresentada juntamente do código em relatórios e consultas.

- **Calcula IRRF** - define se haverá cálculo de IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) para as rotinas que utilizam as naturezas cadastradas, e o campo "Porc. IRRF" determina o percentual do imposto a ser aplicado.
- 



Dica

*Na inclusão automática de títulos a receber, quando este campo é informado com "Sim", o sistema calcula os respectivos valores de IRRF sobre o valor do título, de acordo com os percentuais definidos no campo "Porc. IRRF".*

*Para compor o cálculo do IRRF é utilizado o parâmetro MV\_ALIQIRF, que define a alíquota do imposto, porém o sistema considera primeiro o percentual informado no campo "Porc. IRRF". Caso este campo não seja informado, o sistema irá considerar o percentual do parâmetro.*

---

- **Calcula CSLL** - define se haverá cálculo de CSLL (Contribuição Social sobre Lucro Líquido) para as rotinas que utilizam as naturezas cadastradas.

- A alíquota (percentual) para cálculo da CSLL será obtida por meio da seguinte prioridade:

- Alíquota definida no cadastro do produto vendido ou faturado, através do campo "B1\_PCSLL" (se houver).
  - Alíquota definida pelo campo "Porc. CSLL"/"ED\_PERCCSLL".
- 



Dica

*Na inclusão de títulos a receber, quando este campo é informado com "Sim", o Sistema calcula os respectivos valores de COFINS sobre o valor do título de acordo com os percentuais obtidos através da regra de prioridade e de acordo com o cadastro de Clientes, em que o campo "Calc. COFINS" deve estar preenchido com "Sim".*

*O Sistema utiliza o parâmetro <MV\_COFIN>, que determina a natureza para classificação dos títulos de COFINS.*

---

---



Fique atento

*Para o cálculo dos impostos nas operações de saída, o Sistema sempre utiliza as naturezas informadas no cadastro de clientes. A natureza definida pelo parâmetro possui propósitos de classificação.*

---

- **Calcula PIS** - determina o cálculo do PIS (Programa de Integração Social), na modalidade de retenção, para as rotinas que utilizam as naturezas cadastradas.

A alíquota (percentual) para cálculo do PIS será obtida através da seguinte prioridade:

- Alíquota definida no cadastro do produto vendido ou faturado, através do campo B1\_PPIS (se houver).
- Alíquota definida pelo campo "Porc. PIS" ( ED\_PERCPIS ).
- Alíquota definida pelo parâmetro <MV\_TXPIS>.

**Dica**

*Na inclusão de títulos a receber, quando este campo é informado com "Sim", o Sistema calcula os respectivos valores de PIS sobre o valor do título acordo com os percentuais obtidos por meio da regra de prioridade e de acordo com o Cadastro de Clientes, em que o campo "Calc. PIS" deve estar preenchido com "Sim".*

*O Sistema utiliza o parâmetro <MV\_PISNAT>, que determina a natureza para classificação dos títulos de PIS.*

**Fique atento**

*Para o cálculo dos impostos nas operações de saída, o Sistema sempre utiliza as naturezas informadas no cadastro de Clientes. A natureza definida pelo parâmetro possui propósitos de classificação.*

- **Conta Contábil** - Define a conta contábil onde será efetuado o lançamento contábil nos planos do orçamento, quando do lançamento manual do Contas a Pagar ou Contas a Receber.

Para o ambiente SIGAGSP (Gestão de Serviços Públicos), este campo é importante para que, nos lançamentos de taxas ou despesas extras, possa-se efetuar o lançamento contábil sem interferência do operador.

**Exercícios**

O cadastro de naturezas é essencial para classificação financeira e cálculo de impostos.

Para realizar esse exercício, vá em:

**Atualizações > Cadastros > Naturezas**

Código =	001
Descrição =	Receita de vendas

## **Moedas**

O cadastro das Taxas de Moedas deve ser efetuado diariamente, inclusive fins de semana, pois todos os cálculos em outras moedas dependem dessas taxas devidamente preenchidas.

O Protheus já vem configurado com cinco moedas: uma padrão (Real) e quatro 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.

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 efetuar suas projeções.

Essa opção possibilita efetuar a projeção das taxas das moedas por um determinado período. A projeção pode ser realizada de duas formas:

#### - Regressão Linear

Com base no comportamento dos valores num dado intervalo (número de dias anteriores), é realizado a projeção. Para se processar a regressão linear é necessário a existência de, no mínimo, 2 valores anteriores.

#### - Inflação

Projeta a inflação do mês informado, com base na taxa de inflação prevista para o período.

Exemplo:

A partir dessa tela, demonstra-se um exemplo de cálculo da projeção de moedas, utilizando a regressão linear. Esse modelo é utilizado pelo Protheus.

	Período, variável x (independente)	Valor, variável y (Dependente)	$x^2$ x	* y
	1	1,55	1	1,55
	2	1,58	4	3,16
Somatório	3	3,13	5	4,71

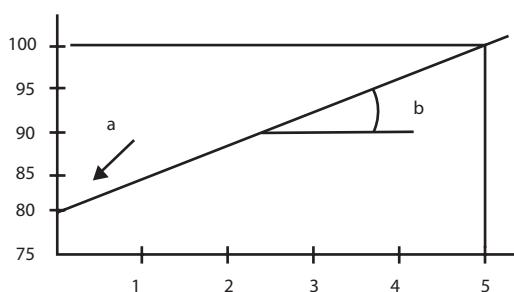
Para projetar o valor da moeda, utiliza-se a equação da reta:

$$y = a + bx$$

Exemplo:

$$y = 80 + 4x$$

Veja o gráfico da equação linear para a tendência:



Primeiro é encontrado o "b":

$$b = \frac{n (\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n (\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

em que:

n = quantidade de períodos. Neste exemplo, "n" é igual a 2, que é igual à quantidade de dias a regredir, antes da data base.

$$b = \frac{2 (4,71) - (3) (3,13)}{2 (5) - (3)^2} = 0,03$$

Depois é encontrado o "a":

$$a = \frac{\sum y - b (\sum x)}{n}$$

em que:

n = quantidade de períodos. Neste exemplo, "n" é igual a 2, que é igual à quantidade de dias a regredir, antes da data base.

$$a = \frac{3,13 - 0,03 (3)}{2} = 1,52$$

Em seguida, é montada a equação da reta:

$$y = 1,52 + 0,003$$

Para encontrar o valor do período 3:

$$y = 1,52 + 0,03 * 3 = 1,61$$

Para encontrar o valor do período 4:

$$y = 1,52 + 0,03 * 4 = 1,64$$

Para encontrar o valor do período 5:

$$y = 1,52 + 0,03 * 5 = 1,67$$

Para encontrar o valor do período 6:

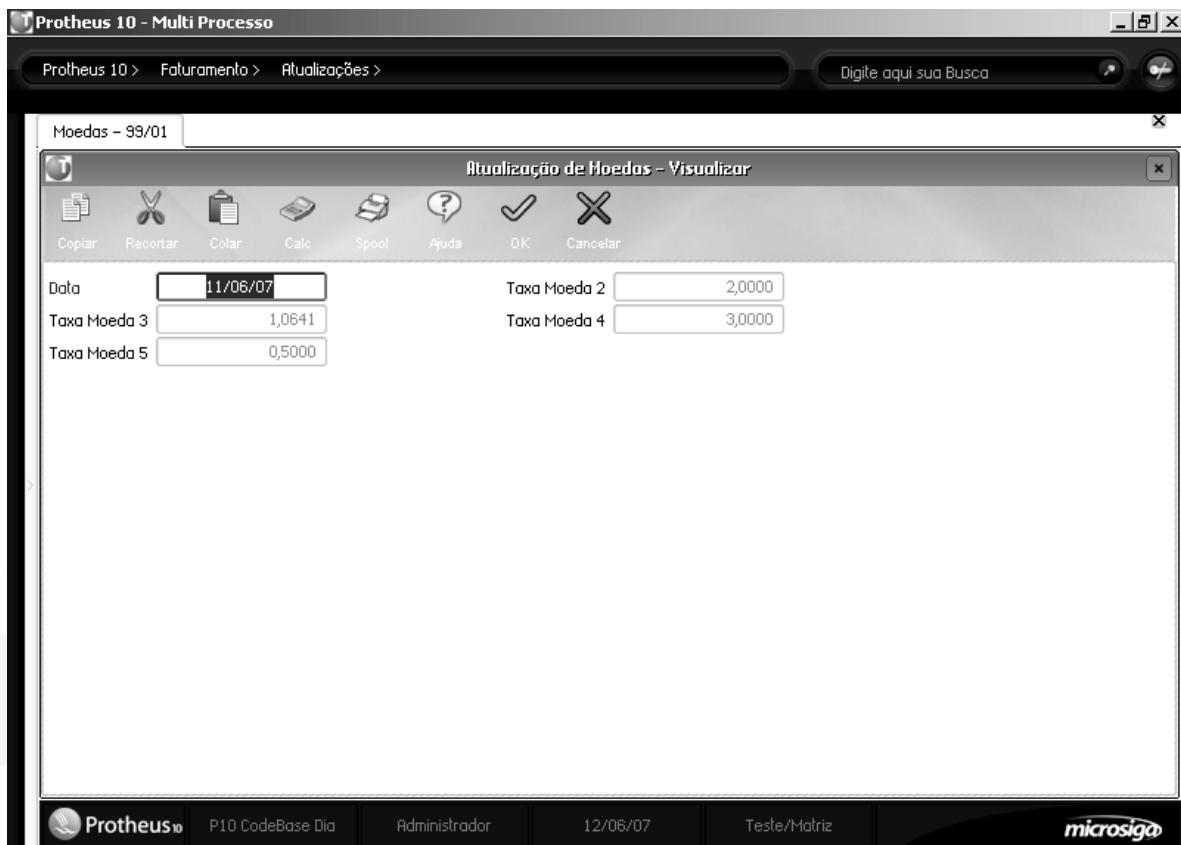
$$y = 1,52 + 0,03 * 6 = 1,70$$



O período refere-se há um dia, um mês, um ano etc.

Dica

No exemplo acima, foram utilizados apenas dois períodos como regressão, porém pode-se utilizar mais períodos.



## Principais campos

- **Data:** esse campo corresponde à data de referência da moeda que é utilizada pelo Sistema para identificar a taxa de uma moeda a ser aplicada.
- **Taxa Moeda 2:** utilizado para conversão de valores da moeda em Reais.



## Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Cadastros > Moedas**

Logo em seguida, clique no botão incluir:

Taxa Moeda 2 =	3,0
Taxa Moeda 3 =	1,0641
Taxa Moeda 4 =	3,40
Taxa Moeda 5 =	0,45

Confira os dados e confirme.

### Projetando Moedas

Na janela de Manutenção de Moedas, clique no botão.

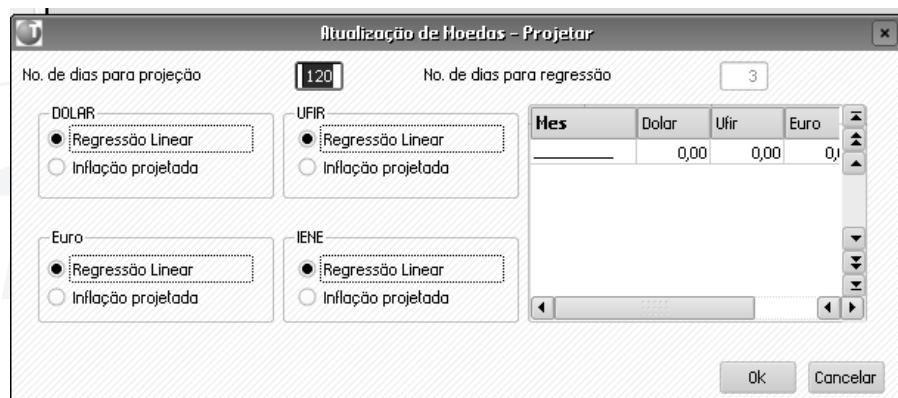
O Sistema apresenta a tela para projeção de moedas.

Deve-se informar o número de dias para projeção das taxas das moedas.

Marque a caixa da opção de regressão linear ou inflação projetada para cada moeda.

Caso tenha sido selecionada a projeção por regressão, deve-se informar o número de dias anteriores à data base do Sistema a ser considerado para cálculo da projeção.

Por fim, caso tenha sido selecionada a inflação projetada, deve-se informar a taxa de inflação prevista para o período.



### Lançamentos padronizados

O cadastro “lançamentos padronizados” é o elo entre os diversos ambientes Protheus e o ambiente de 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 poderão ser “On-line” ou “Off-line”. Isto é válido para todos os ambientes do Protheus, com exceção do próprio ambiente de Contabilidade Gerencial, pois esse só gera lançamentos “On-Line”. Observe:

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.

Nem todos os processos possuem as duas opções de Contabilização (On-Line e Off-Line).



*Os lançamentos padronizados permitem que fórmulas em sintaxe ADVPL sejam utilizadas.*

**Fique atento**

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.

Cada processo tem o seu código de lançamento padronizado já determinado.

A seguir, observe a relação dos lançamentos padronizados do Faturamento.

#### **Processo - Documento de Saída**

<b>Lançamentos Padronizados</b>	
<b>Código</b>	<b>Lançamento</b>
610	Contabilização dos itens do documento de saída - Estão disponíveis as tabelas de Tipo de Entrada e saída, produto, documento de saída e Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.
620	Contabilização do documento de saída - Disponível a tabelas de Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.
630	Contabilização da exclusão dos itens do documento de saída - Estão disponíveis as tabelas de Tipo de Entrada e saída, produto, documento de saída e Cliente ou Fornecedor, conforme o tipo do documento.
635	Contabilização da exclusão do documento de saída - Disponível a tabelas de Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.



**Anotações**

---

---

---

---

## Processo - Contabilização Off-Line Faturamento

Lançamentos Padronizados	
Código	Lançamento
610	Contabilização dos itens do documento de saída - Estão disponíveis as tabelas de Tipo de Entrada e saída, produto, documento de saída e Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.
620	Contabilização do documento de saída - Disponível a tabelas de Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.
630	Contabilização da exclusão dos itens do documento de saída - Estão disponíveis as tabelas de Tipo de Entrada e saída, produto, documento de saída e Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.
635	Contabilização da exclusão do documento de saída - Disponível a tabelas de Cliente ou Fornecedor conforme o tipo do documento.



*Os lançamentos-padrão do ambiente CONTABILIDADE GERENCIAL estão disponíveis com a numeração de: 001 a 499. Não há nenhum processo ligado a essa numeração. As demais numerações são utilizadas para a contabilização de processos nos outros ambientes durante a contabilização de integração.*

**Fique atento**

*Para consultar o cadastro de Lançamentos Padronizados, veja a tabela "CT5 - Lançamentos Padronizados" no tópico Consulta cadastro Genéricos .*

*Para essa lição, será realizado o curso de integrações contábeis.*

## Fórmulas

O Sistema permite que o usuário, em vários pontos diferentes do Protheus, utilize fórmulas para o preenchimento de campos.

Fórmula é o resultado de uma expressão, que depois de reduzida a sua forma mais simples, é utilizada para resolução de casos similares, substituindo-se as letras (símbolos) pelos valores que elas representam.

Utilizando-se deste conceito, o sistema permite que o usuário obtenha como resultado, de uma operação entre campos ou de uma expressão (string) escrita em linguagem XBase, a informação relevante.



## Anotações

---

---

---

---



Fique  
atento

Como elaborar fórmulas no tópico "Elaboração de Fórmulas".

As fórmulas são utilizadas em vários programas do Sistema, principalmente quando demanda-se flexibilidade. Por exemplo, em "Lançamentos Padronizados":

Nos campos "CTA.DÉBITO", "CTA.CRÉDITO" e "HISTÓRICO", pode-se utilizar as fórmulas para indicar onde o Sistema deve buscar a informação. Por exemplo: se o campo "CTA.DÉBITO" de clientes fosse formado pelo prefixo "11101" + o código do cliente, a fórmula poderia ser a seguinte:

11101"+SE1->E1\_CLIENTE5

Dessa forma, o Sistema interpreta que o conteúdo deve ser formado pelo código 11101 combinado com o código do cliente trazido do campo "E1\_CLIENTE" do arquivo "SE1 - Contas a Receber".

É possível também fazer sintaxes condicionadas. Por exemplo, para clientes cujo primeiro dígito do código é "1", o lançamento deve ser feito na conta 11101 + código do cliente, caso contrário ele deve ser lançado na conta 11102 + código do cliente.

IIF(SUBS(SE1->E1\_CLIENTE,1,1)="1","11101"+SE1-E1\_CLIENTE,"11102"+SE1->E1\_CLIENTE)



As fórmulas que serão utilizadas devem, obrigatoriamente, ser escritas em sintaxe AdvPI para que o Sistema possa interpretá-las.

Dica

Os campos de validação de dados utilizam-se linguagem AdvPI para validar os dados digitados.

#### • Fórmula

SE1->E1\_VALOR = valor da moeda 1 do arquivo SE1- Arquivo de Títulos a Receber.

Operação entre campos ou partes fixas (alfanumérica): utilizado quando é necessário montar um dado com a junção de informações que estão em campos diferentes ou onde existe uma parte considerada fixa e seu complemento é referenciado pelo nome de um campo.

#### • Fórmula

CONTA CONTÁBIL = SA1->A1\_CONTA + SE1-> E1\_NATUREZ

HISTÓRICO: "Referente a pagamento de duplicata" + SE1->E1\_NUM

Operações matemáticas com ou sem condição, utilizadas na obtenção de um valor representado em vários campos, ou uma informação onde fórmulas matemáticas devem ser aplicadas sobre um determinado campo.

#### • Fórmula

PREÇO DE VENDA = IF(DAY(dDatabase)= 15,B1\_PRV2\*0,10,B1\_PRV1)

TOTAL DE COMISSÃO PAGA A UM TÍTULO =

(SE1->E1\_COMIS1+SE1->E1\_COMIS2+SE1->E1\_COMIS3+ SE1->E1\_COMIS4 + SE1->COMIS5)

A tela padrão do cadastro Fórmulas está representada a seguir, bem como as características de seus principais campos.

### Principais campos

---

- **Código:** código da fórmula, independente de onde ela é chamada.
- **Descrição:** descrição da fórmula.
- **Formula:** expressão da fórmula, escrita em sintaxe AdvPl.

## M-messenger

---

### Atualizações > Cadastros > M-Messenger

O Protheus permite que determinados eventos do Sistema acionem o envio de e-mails, alertando os interessados e proporcionando um ganho de velocidade no fluxo de informações dentro da empresa. Para isso, é necessário que haja uma conexão direta com um servidor de e-mails, pois o serviço precisa estar disponível quando o evento que acionar o envio ocorrer.

A tela do Protheus referente ao M-messenger e as características de seus principais campos estão representados a seguir.

### Principais Campos

---

- **Cód.Evento:** corresponde ao código do evento que deverá disparar e-mail. A lista de eventos não pode ser manipulada por usuários, pois os eventos são tratados dentro das funcionalidades Protheus.
- **Fórmula:** corresponde à fórmula para manipulação do texto. Esse campo permite associar uma fórmula para definição do texto a ser enviado, quando acontecer o evento.
- **Bloq.Filtro:** esse campo indica se usuário deve ser bloqueado em eventos que filtram usuário.

### Parâmetros

Os parâmetros envolvidos na configuração do envio de e-mail são:

- **MV\_EMCONTA** - conta utilizada para envio dos e-mails por meio do M-Messenger.
- **MV\_EMSENHA** - indica qual a senha para a conexão na conta de e-mail cadastrada.
- **MV\_RELSERV** - servidor de e-mail utilizado para a conexão; é o mesmo parâmetro utilizado para envio de relatórios via e-mail.

---

Por meio da pasta "Usuários SIGA", é possível relacionar um ou mais eventos a um usuário ou grupo de usuários do Protheus (definidos por meio das Senhas no Ambiente CONFIGURADOR).

A pasta 'Não Usuários' permite relacionar e-mails de destinatários que não sejam usuários diretos do Protheus.

**Fique atento**

Existe uma série de eventos cadastrados e tratados dentro das funcionalidades do Protheus e essa série é constantemente atualizada.

Na área de suprimentos, pode-se destacar os seguintes eventos:

Código do Evento	Descrição
001	Produto atingiu ponto de pedido
002	Produto atingiu estoque negativo
003	Solicitação de compra com cotação pendente
004	Cotação com análise pendente
005	Nota Fiscal de Entrada com classificação fiscal pendente
006	Controle de qualidade aguardando tratamento
007	Distribuição de produto aguardando tratamento
008	Lote de produto vencido
021	Log de processamento do refaz acumulados
022	Log de processamento do saldo atual
023	Log de processamento do recálculo do custo médio
024	Log de processamento da carga máquina

### Associação de eventos

A um usuário/grupo podem-se associar diversos eventos.

Na janela de manutenção do M-Messenger, o Sistema apresenta uma tela subdividida em duas pastas, para cadastramento dos usuários que utilizarão os recursos de envio e recebimento de e-mails. Os e-mails podem ser de usuários SIGA ou de não usuários.

Após o cadastramento do e-mail, devem ser preenchidas as informações relacionadas aos eventos que deverão ser comunicados.

### Tabela de preços

Um dos principais processos de venda de uma empresa é a formação de preços de seus produtos. Para isso, é necessária uma ferramenta que possibilite informar todas as condições, vigências e preços de venda. Essas informações serão trazidas automaticamente no preenchimento do pedido de venda. Dessa forma, uma tabela de preços bem elaborada possibilitará uma maior agilidade na formação de preços, cadastramento de pedido de vendas e suas respectivas consultas.

A tabela de preços trabalha em conjunto com outras regras disponíveis no Protheus 8, como por exemplo a Regra de Descontos. Sendo assim, ao informarmos uma regra de desconto de um determinado produto onde este possuir uma tabela de preços, esse desconto será aplicado sobre o preço de venda.

A tabela de preços é relacionada aos seguintes processos:

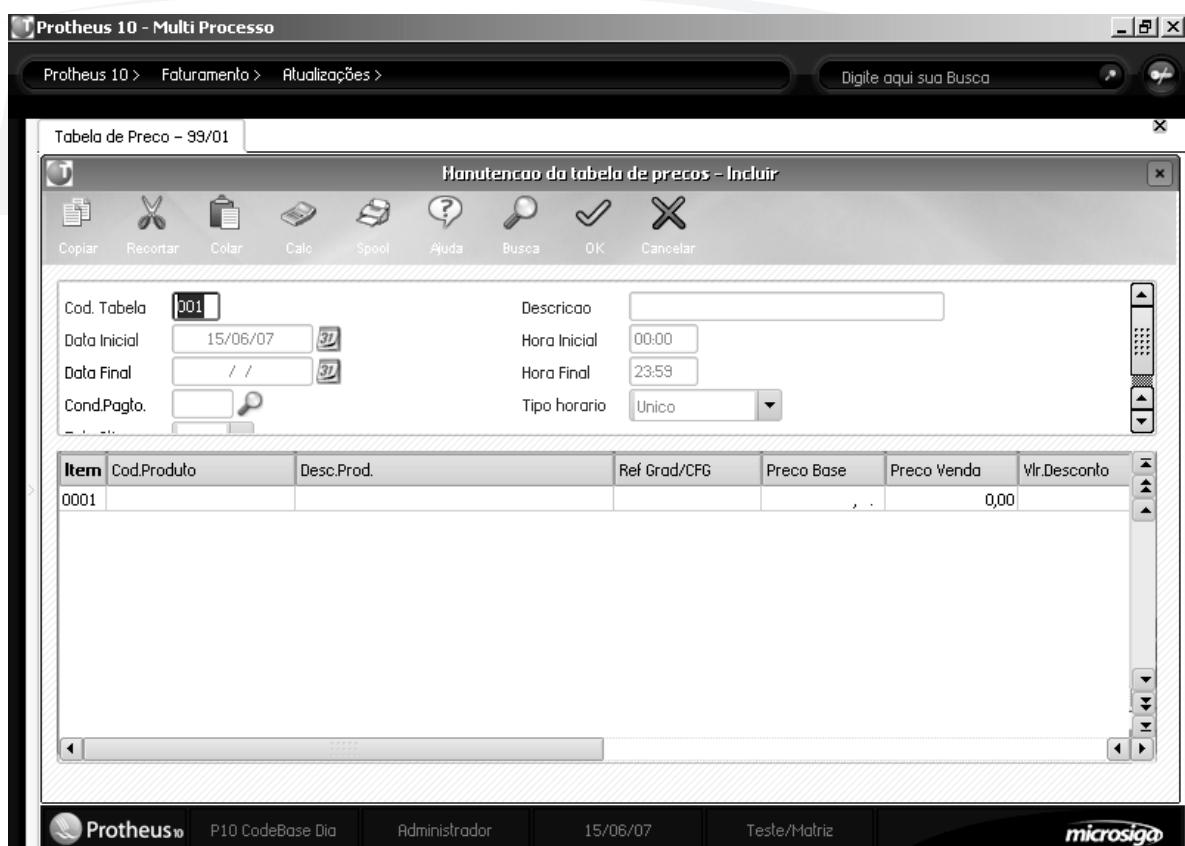
- Cadastro de Clientes;
- Regras de Negócio;
- Regras de Bonificação;
- Regras de Descontos;
- Contratos de Parcerias;
- Orçamentos;
- Pedido de Vendas;
- Vendas realizadas pelo Call Center;
- Ordem de Serviço e Atendimento da O.S. no Field Service.

### Método de utilização

Para que uma tabela seja utilizada, é necessário:

- informá-la no processo desejado;
- o produto informado esteja cadastrado na tabela de preços;
- o produto e o pedido de venda respeitar as condições configuradas na tabela de preços.

Os campos obrigatórios envolvidos nos processos de venda e a tela padrão da Tabela de Preços são:



**Anotações**

---

---

---

---

## Pincipais campos

- **Cód. Tabela (DA0\_CODTAB)** – código da tabela de preços.
- **Descrição (DA0\_DESCRI)** – descrição da tabela de preços.
- **Data inicial (DA0\_DATDE)** – data inicial de vigência da tabela de preços. Caso o pedido de venda seja emitido em uma data anterior à informada, sua utilização não será permitida.
- **Hora inicial (DA0\_HORADE)** – horário inicial de vigência da tabela de preços. Caso o pedido de venda seja emitido em um horário anterior ao informado, sua utilização não será permitida.
- **Data Final (DA0\_DATATE)** – data final de vigência da tabela de preços. Caso o pedido de venda seja emitido em uma data posterior à informada, sua utilização não será permitida. Se não preenchido, sua vigência será infinita.
- **Hora final (DA0\_HORATE)** – horário final de vigência da tabela de preços. Caso o pedido de venda seja emitido em um horário posterior ao informado, sua utilização não será permitida.
- **Tipo Horário (DA0\_TPHORA)** – indica se o horário informado é do tipo:
  - **Único** – início ao fim da data e hora informada.
  - **Recorrente** – válido no horário informado em cada dia entre as datas.
  - **Tab. Ativa (DA0\_ATIVO)** – indica se a tabela está ativa para utilização. Caso seja informado “Não”, sua utilização não será permitida no Sistema.

## Informações sobre os itens da tabela de preços

- **Cód. Produto (DA1\_CODPRO)** – indica qual o produto a ser informado. É possível informar produtos iguais, de modo que suas configurações sejam distintas.
- **Preço Venda (DA1\_PRCVEN)** – corresponde ao preço de venda do produto que será aplicado nos processos relacionados.
- **Vlr. Desconto (DA1\_VLRDES)** – corresponde ao valor do desconto sobre o preço base.
- **Fator (DA1\_PERDES)** – esse campo indica qual o fator de desconto ou acréscimo a ser aplicado sobre o preço base.
- **Ativo (DA1\_ATIVO)** – esse campo indica se este item está ativo para os processos relacionados.
- **Estado (DA1\_ESTADO)** – esse campo indica se o preço de venda do produto é aplicado somente no estado informado. Dessa forma, é possível configurar preços específicos para cada estado.

- **Tipo Operac (DA1\_TPOPER)** – esse campo indica para qual tipo de operação o preço informado será aplicado. Dessa forma, é possível configurar preços distintos para as seguintes operações:

- todas;
- estadual;
- interestadual;
- norte/nordeste.
- Faixa (DA1\_QTDLOT) – esse campo indica para qual faixa de quantidade vendida o preço será aplicado.



Dica

De acordo com as configurações, é possível informar um determinado produto várias vezes na tabela de preços, onde cada um apresentará sua característica de venda, seja ela por quantidade, estado ou tipo de operação. Assim, ao informar a tabela no pedido de vendas, o Protheus analisará os dados informados de modo a trazer o preço correto conforme a configuração.



Fique atento

Para facilitar o processo de elaboração de uma tabela de preços, o Protheus 8 oferece os seguintes recursos :

- .cópia da tabela de preços, em que é possível “clonar” tabelas, alterando somente o desejado;
- .geração de tabela de preços automática, baseando-se no cadastro de Produtos;
- .reajustar tabela de preços, baseando-se em um percentual ou conforme uma planilha de formação de preços.



## Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

### Atualizações > Cadastros > Tabela de Preços

Logo em seguida, clique no botão incluir:

Cód. Tabela =	001
Descrição =	Tabela Unica
Data Inicial =	01/01/XX
Hora Inicial =	08:00
Data Final =	31/12/XX
Hora Final =	23:59
Tipo de Horário =	(1) Único
Tab. Ativa =	Sim

Item =	001
Cód. Produto =	10200
Preço base =	3500
Preço Venda =	3500
Fator =	1,0
Tipo de oper.=	(4) Todas
Faixa =	999.999,99

Clique no botão :

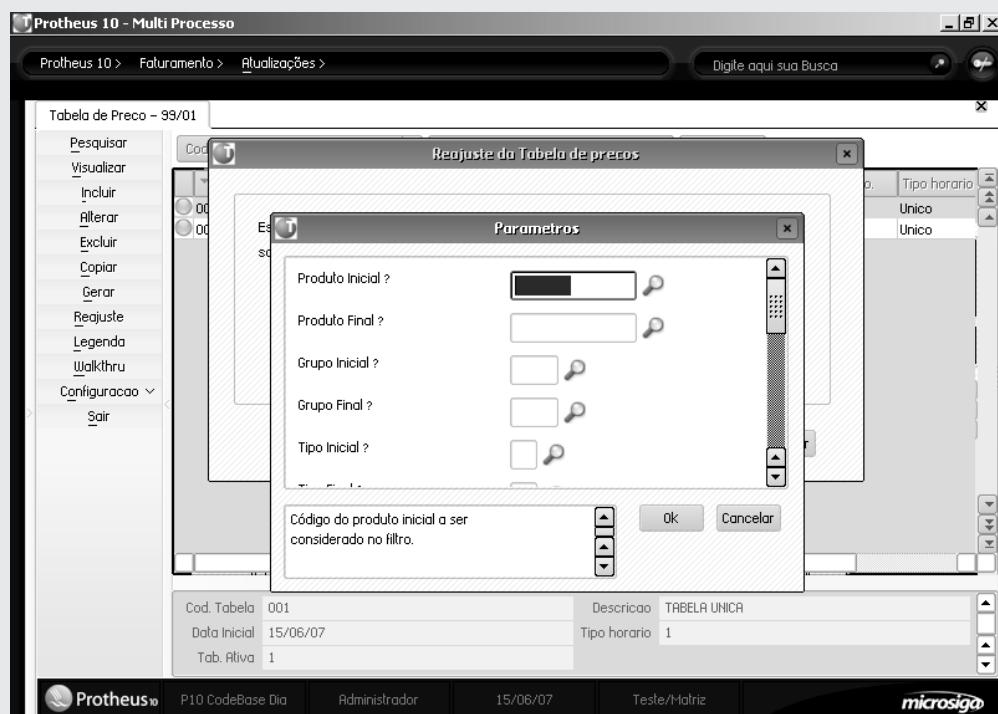
Produto de = <Branco>  
Produto Ate = ZZZZZZZZ  
Grupo de = <Branco>  
Grupo ate = ZZZZ  
Tipo de = <Branco>  
Tipo ate = ZZ  
Data de vigência Inicial = 01/01/XX

Cód.Tabela = 002  
Descrição = Tabela 15% Acréscimo  
Data Inicial = 01/01/XX  
Hora Inicial = 08:00  
Data Final = 31/12/XX  
Hora Final = 23:59  
Tipo de Horário = (1) Único  
Tab. Ativa = Sim

Item = 001  
Cód. Produto = 10200  
Preço base = 3.500  
Preço Venda = 4.025  
Fator = 1,15  
Tipo de oper.= (4) Todas  
Faixa = 999.999,99

Reajuste de tabelas:

Esta movimentação tem a finalidade de atualizar os preços de vendas dos produtos baseado em uma das planilhas de formação de preços ou pelo percentual. A atualização pode ser realizada por produtos ou por cliente, conforme parametrização.



Produto de =	<Branco>
Produto Ate =	ZZZZZZZZZ
Grupo de =	<Branco>
Grupo ate =	ZZZZ
Tipo de =	<Branco>
Tipo ate =	ZZ
Tabela Inicial =	<Branco>
Tabela Final =	ZZZZ
Fator de reajuste =	1,20
Numero de decimais =	2
Pedidos em carteira =	Manter
Reaplicar fator =	Preço Tabela
Planilha =	<branco>
Referencia degrade Inicial?=	<branco>
Referencia degrade Final?=	ZZZZZZZ

## ***Regras de desconto***

---

Toda e qualquer empresa possui suas regras de desconto para ter um maior poder de negociação. As regras são aplicadas conforme as estratégias da empresa, clientes potenciais etc. Essa rotina tem como objetivo definir os percentuais de descontos, considerando clientes, condição de pagamento, tabelas de preços, faixas de valor e quantidades, grupos ou produtos.

O sistema aplicará a Regra de Descontos automaticamente, consistindo a que se adapta ao Pedido de Vendas.

Os dados das Regras de Descontos são armazenados nas tabelas:

- ACO – Cabeçalho das Regras de Descontos;
- ACP – Itens das Regras de Descontos.

O Sistema aplicará a regra de desconto automaticamente, adaptando-se às informações do pedido de vendas.



### ***Anotações***

---



---



---

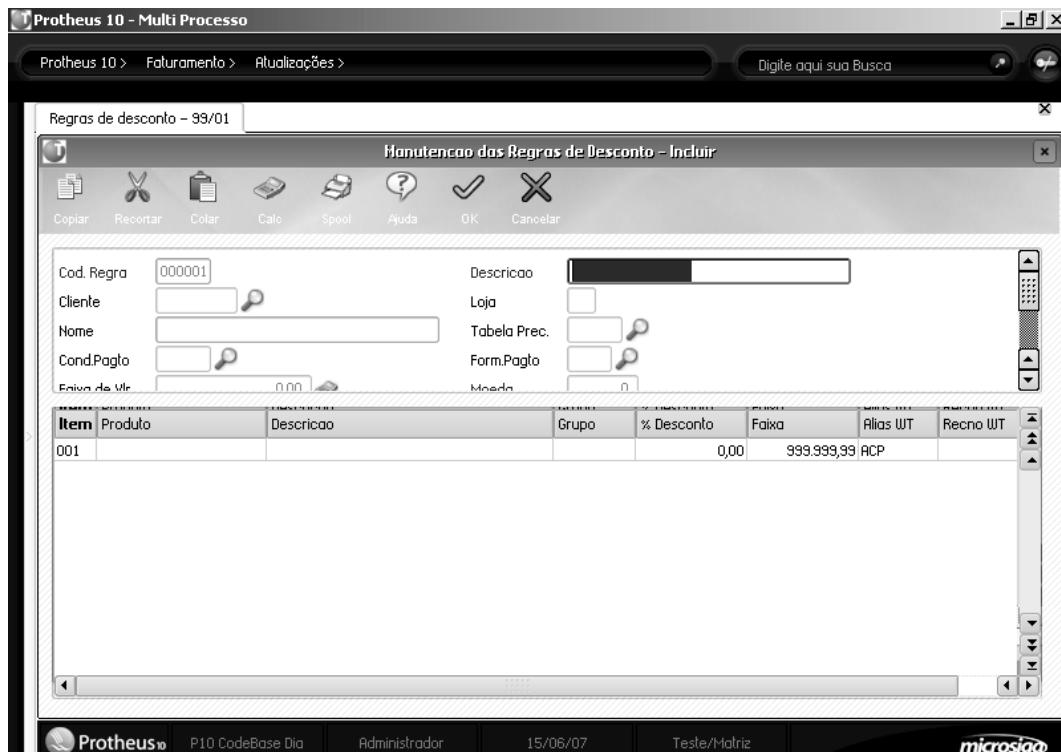


---



---

Observe a tela do sistema, referente a Regras de Desconto.



### Principais campos

- **Descrição (ACO\_DESCRI)** – descrição da regra de descontos.
- **Moeda (ACO\_MOEDA)** – moeda do desconto a ser aplicado.
- **Tipo horário (ACO\_TPHORA)** – tipo do horário a ser aplicado na regra de desconto. São eles:
  - **Recorrente.**
  - **Único.**
- **Hora Inicial (ACO\_HORADE)** – hora inicial que a regra de desconto terá vigor.
- **Hora Final (ACO\_HORATE)** – hora final que a regra de desconto terá vigor.
- **Data inicial (ACO\_DATDE)** – data inicial que a regra de desconto terá vigor.
- **Data final (ACO\_DATATE)** – data final que a regra de desconto terá vigor. Caso seja deixada em branco, sua vigência é infinita.

As informações não obrigatórias, definidas nas funcionalidades da Regras de Desconto, definem o desconto de cabeçalho no pedido de vendas ou no Callcenter; ou seja, o desconto total do pedido. São elas:

- **Cliente (ACO\_CODCLI)** – esse campo indica para qual cliente essa regra de desconto será aplicada. Caso seja deixada em branco, essa regra será válida para todos os clientes.
- **Loja (ACO\_LOJA)** – esse campo indica para qual loja do cliente essa regra de desconto será aplicada. Caso seja deixada em branco, a regra será válida para todos os clientes.

- **Tab. Preço (ACO\_CODTAB)** – esse campo indica para qual tabela de preços a regra de desconto será aplicada. Caso seja deixada em branco, a regra será válida para todas as tabelas de preços.
- **Cond.Pagto (ACO\_CONDPG)** – esse campo indica para qual condição de pagamento essa regra de desconto será aplicada. Caso seja deixada em branco, a regra será válida para todas as condições de pagamento.
- **Faixa Vlr (ACO\_FAIXA)** – esse campo indica para qual faixa de valor o desconto será aplicado. As informações definidas nas funcionalidades da Regras de Desconto para descontos sobre os itens do pedido de venda são:
- **Produto (ACP\_CODPRO)** esse campo indica para qual produto esta regra de desconto será aplicada.
- **Grupo (ACP\_GRUPO)** esse campo indica para qual grupo de produtos esta regra de desconto será aplicada.
- **% Desc. (ACP\_PERDES)** esse campo indica o percentual de desconto que será aplicado no item do pedido de vendas.

**Faixa (ACP\_FAIXA)** esse campo indica a faixa de quantidade que será aplicado o desconto item do pedido de vendas.



O parâmetro <MV\_REGDPRI> indica a ordem de prioridade a qual a regra de desconto deve ser aplicada. Deve-se informar uma ordem do índice existente.

**Fique atento**

As regras de descontos são recorrentes, ou seja, todos os descontos encontrados nas regras serão aplicados no pedido ou no item do pedido, tornando os descontos realizados em cascata.



### Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

#### Atualizações > Cadastros > Regras de desconto

Logo em seguida, clique no botão incluir:

Cód. Regra =	001
Descrição =	Desconto 2%
Moeda =	1
% desconto =	0,00
Tipo de Horário =	(1) Único
Hora Inicial =	08:00
Hora Final =	23:59
Data Inicial =	01/01/XX
Data Final =	31/12/XX
Tab. Ativa =	Sim

Item = 001  
Produto = 10200  
% Desconto = 1,02  
Faixa = 40.000,00

## ***Regras de bonificação***

---

Na disputa do mercado, quanto mais recursos para atrair clientes uma empresa possuir, maiores são as oportunidades de uma venda bem sucedida. Para isso, um dos recursos que o Protheus possui é a Regra de Bonificação. Com ela, pode-se criar regras de vendas nas quais são bonificados outros produtos e ficará a critério da empresa se o produto bonificado será cobrado ou não.

Dessa forma, ao fazer a inclusão de um pedido de venda, o Protheus verificará se os produtos e suas respectivas quantidades informadas atendem à alguma regra. Caso atenda, os produtos bonificados serão incluídos automaticamente no pedido de venda.

Com esse recurso, as regras de bonificação poderão ser elaboradas pelas pessoas responsáveis pela estratégia de vendas, ficando transparente ao usuário responsável pela emissão do pedido o que será bonificado, agilizando o processo e reduzindo erros de digitação.

A Regra de Bonificações será aplicada automaticamente pelo sistema, consistindo a que se adapta ao Pedido de Vendas.

Os dados são armazenados nas seguintes Tabelas:

- ACQ – Cabeçalho das Regras de Bonificação;
- ACR – Itens da Regra de Bonificação.

As Regras de Bonificações, são executadas após a Confirmação do Documento de Venda.

Para que uma regra de bonificação seja utilizada, é necessário:

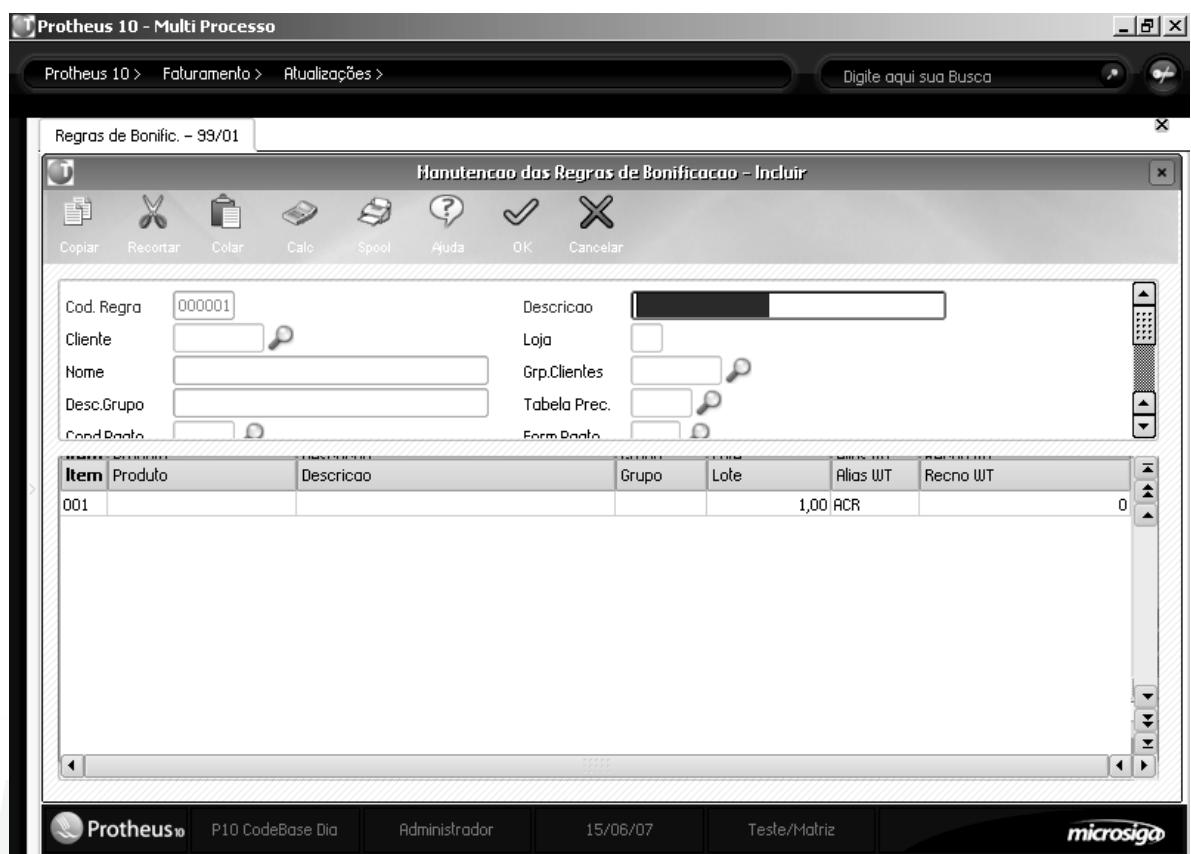
- cadastrá-la informando as regras e qual produto será bonificado;
- informar o parâmetro <MV\_BONUSTS> o TES (tipo de entrada/saída) responsável pelos itens do pedido de venda de produtos bonificados. É dessa forma que o Protheus 8 identifica quando um produto é incluído pelo processo normal ou se foi incluído por meio de uma regra de bonificação.



### ***Anotações***

---

A seguir, observe a tela referente a Regras de bonificação juntamente com seus respectivos campos e parâmetros.



## Principais campos

- **Cód. Regra (ACQ\_CODREG)** – corresponde ao código da regra de bonificação.
- **Descrição (ACQ\_DESCRI)** – corresponde à descrição da regra de bonificação.
- **Cliente (ACQ\_CODCLI)** – corresponde ao código do cliente na qual a regra será aplicada. Caso informado, o produto será bonificado somente quando o pedido atender às regras dos produtos e o cliente sejam o mesmo da regra.
- **Loja (ACQ\_LOJA)** – corresponde à loja do cliente.
- **Grp.Clientes (ACQ\_GRPVEN)** – corresponde ao código do grupo de clientes na qual a regra será aplicada. Caso informado, o produto será bonificado somente quando o pedido atender às regras dos produtos e o cliente façam parte do grupo de clientes informado.
- **Tab. Preços (ACQ\_CODTAB)** – corresponde ao código da tabela de preços na qual a regra será aplicada. Caso informado, o produto será bonificado somente quando o pedido atender às regras dos produtos e a tabela de preços informada no pedido de venda seja pertencente à regra.
- **Cond. Pagto (ACQ\_CODTAB)** – corresponde ao código da condição de pagamento na qual a regra será aplicada. Caso informado, o produto será bonificado somente quando o pedido atender às regras dos produtos e a condição de pagamento informada no pedido de venda sejam pertencentes à regra.

- **Produto (ACQ\_CODPRO)** – corresponde ao código do produto que será bonificado.
- **Quantidade (ACQ\_QUANT)** – corresponde à quantidade do produto que será bonificada.
- **Tipo Horário (ACQ\_TPHORA)** – indica se o horário informado é do tipo:
  - **Único** – início ao fim da data e hora informada.
  - **Recorrente** – válido no horário informado em cada dia entre as datas.
- **Tipo Bonif (ACQ\_TPRGBN)** – corresponde ao tipo de bonificação, sendo:
  - **Todos** – deve-se atender a todos os produtos para que seja bonificado.
  - **Somente um** – caso apenas um produto faça parte, a bonificação será gerada.
  - **Hora inicial (ACQ\_HORADE)** – corresponde ao horário inicial de vigência da regra de bonificação. Caso o pedido de venda seja emitido em um horário anterior ao informado, o produto não será bonificado.
  - **Hora final (ACQ\_HORATE)** – corresponde ao horário final de vigência da regra de bonificação. Caso o pedido de venda seja emitido em um horário posterior ao informado, o produto não será bonificado.
  - **Data inicial (ACQ\_DATDE)** – corresponde à data inicial de vigência da regra de bonificação. Caso o pedido de venda seja emitido em uma data anterior à informada, o produto não será bonificado.
  - **Data Final (ACQ\_DATATE)** – corresponde à data final de vigência da regra de bonificação preços. Caso o pedido de venda seja emitido em uma data posterior à informada, o produto não será bonificado. Se não preenchido, sua vigência será infinita.

## Outros campos

- **Produto (ACR\_CODPRO)** – indica o produto a ser vendido para que a bonificação seja realizada.
- **Grupo (ACR\_GRUPO)** – indica qual grupo de produtos a ser vendido para que a bonificação seja realizada. Caso o produto esteja informado o Sistema irá desconsiderar este campo.
- **Lote (ACR\_LOTE)** – corresponde à quantidade a ser vendida para que a bonificação seja realizada.

De acordo com essas configurações, é possível configurar as regras de bonificação, conforme a necessidade e estratégia de vendas da empresa.

## Parâmetros

- **MV\_TPBONUS** – indica se as quantidades a serem bonificadas serão acumulativas (.T.) ou se serão calculadas pela maior quantidade (.F.)
- **MV\_BONUSTS** – indica o TES (Tipo de entrada/saída) correspondente à bonificação. O TES do item do pedido de venda será incluído com o conteúdo deste parâmetro
- **MV\_BONUSTD** – indica se todas as regras de bonificação serão consideradas na análise ou somente a primeira regra a ser encontrada.



Fique  
atento

Para facilitar o processo de elaboração de uma tabela de preços, o Protheus 8 oferece o recurso de cópia da regra de bonificação, em que é possível “clonar” as regras já existentes, alterando somente o desejado.



## Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Cadastros > Bonificação**

Logo em seguida, clique no botão incluir:

Cód. Regra =	001
Descrição =	Bônus
Produto =	10200
Quantidade =	1
Tipo de Bonif.=	(1) Todos
Tipo de Horário =	(1) Único
Hora Inicial =	08:00
Hora Final =	23:59
Data Inicial =	01/01/XX
Data Final =	31/12/XX
Item =	001
Produto =	10200
Descrição =	Pentium IV
Lote =	1

## Regras de negócio

Como toda e qualquer empresa, o processo de venda é realizado com regras de acordo com as características do cliente, condições de pagamento, produtos e descontos aplicados. Com isso, uma empresa pode tanto restringir como autorizar uma venda a seus clientes baseando-se nessas regras, ficando a critério do gerente ou responsável a elaboração das Regras de Negócio.

As Regras de Negócios são armazenadas nas Tabelas:

- ACS – Cabeçalho das Regras de Negócios,
- ACT – Itens das Regras de Negócios.

A Regra de Negócios, prevalece sobre a definição da Tabela de Preços e outras regras.

Com uma estratégia de vendas aliada à elaboração de regras precisas ao processo da empresa, somente os pedidos que contemplarem a regra atendida serão liberados para análise de crédito, análise de estoque e por fim o faturamento.

## ***Regras de negócio e processos***

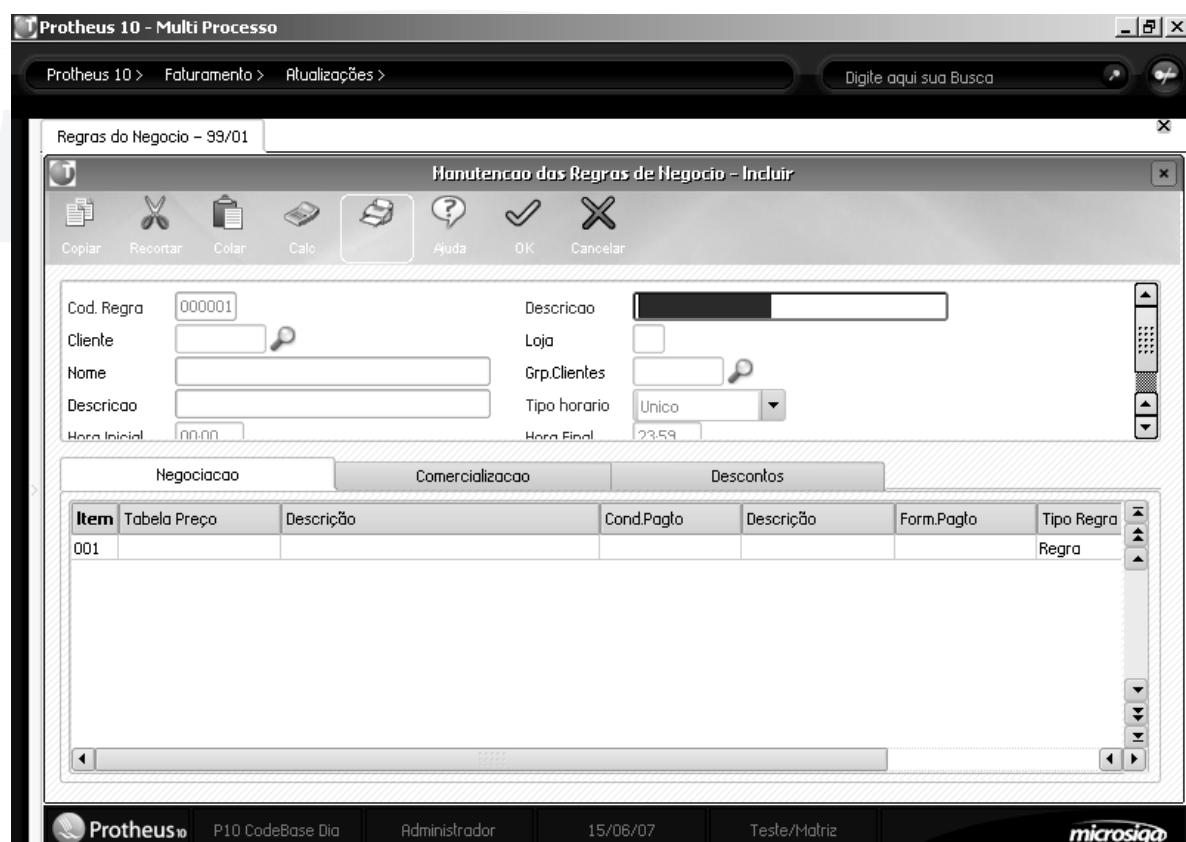
As regras de negócio estão relacionadas aos seguintes processos:

- Verbas de vendas.
- Pedido de vendas.
- Pedido de vendas / Call Center.

### **Método de utilização**

Ao elaborar regra de negócio, a análise será automática no pedido de venda, não sendo necessário qualquer configuração para sua ativação. Caso o pedido de vendas atenda a essa regra, ou seja, o cliente e a venda estiverem de acordo com a regra estipulada, a venda será permitida. Caso contrário, o pedido ficará no status de "Bloqueado por Regra", impossibilitando o prosseguimento do processo.

A tela e as informações utilizadas nas funcionalidades das Regras de negócio estão disponíveis a seguir.



### **Principais campos**

- **Cód. Regra (ACS\_CODREG)** – código da regra de negócio.
- **Descrição (ACS\_DESCRI)** – descrição da regra de negócio.
- **Cliente (ACS\_CODCLI)** – código do cliente. Caso informado, esta regra será válida somente para este cliente, caso contrário contemplará todos os clientes.

- **Loja (ACS\_LOJA)** – loja do cliente relacionada à regra de negócio.
- **Grp. Clientes (ACS\_GRPVEN)** – grupo de clientes a ser aplicada a regra. Caso informado, o Protheus 8 não irá considerar o cliente informado e sim todos os clientes pertencentes ao grupo.
- **Tipo horário (ACS\_TPHORA)** – informa o tipo de horário que será considerado na aplicação da regra:

  - **Único** – da data inicial hora inicial à data final hora final informadas.
  - **Recorrente** – na hora informada entre as datas.

- **Hora Inicial (ACS\_HORADE)** – hora inicial de vigência da regra. Caso o pedido seja informado em uma hora diferente da informada, a regra não será aplicada.
- **Hora Final (ACS\_HORATE)** – hora final de vigência da regra. Caso o pedido seja informado em uma hora diferente da informada, a regra não será aplicada.
- **Data Inicial (ACS\_DATDE)** – data inicial de vigência da regra. Caso o pedido seja informado em uma data diferente da informada, a regra não será aplicada.
- **Data Final (ACS\_DATATE)** – data final de vigência da regra. Caso o pedido seja informado em uma data diferente da informada, a regra não será aplicada.

### Pasta Negociação

O objetivo dessa pasta é possibilitar que se configure regras voltadas para o processo de negociação, baseando-se nas informações do cabeçalho da regra. Com isso pode-se configurar o Sistema para que o cliente tenha uma venda permitida, somente se for utilizada uma tabela de preços, com uma determinada condição de pagamento ou forma.

Observe os campos dessa pasta.

Item	Tabela Preço	Descrição	Cond.Pagto	Descrição	Form.Pagto	Tipo Regra
001						Regra

- **Tabela de preços (ACT\_CODTAB)** – corresponde ao código da tabela de preços a ser contemplada na regra. Caso não seja informada, todas as tabelas de preços serão permitidas na venda.
- **Cond. Pagto (ACT\_CONDPG)** – corresponde ao código da condição de pagamento a ser contemplada na regra. Caso não seja informada, todas as condições de pagamento serão permitidas na venda.
- **Form. Pagto. (ACT\_FORMPG)** – corresponde ao código da forma de pagamento a ser contemplada na regra. Caso não seja informada, todas as formas de pagamento serão permitidas na venda.
- **Tipo Regra (ACT\_TPRGNG)** – tipo da regra a ser aplicada.

- Exceção – o Sistema irá considerar a informação como exceção; ou seja, contemplará na regra tudo que for diferente do informado.

### Pasta Comercialização

O objetivo dessa pasta é possibilitar que se configure regras voltadas ao processo de comercialização, baseando-se nas informações do cabeçalho da regra. Com isso pode-se configurar o Sistema para que o cliente tenha uma venda permitida, somente se for comprar um determinado produto/grupo de produtos.

Observe os campos dessa tela.

Negociacao		Comercializacao		Descontos	
Item	Produto	Descricao	Grupo	Descricao	Tipo Regra
001					Regra

- **Produto (ACX\_CODPRO)** – corresponde ao código do produto a ser contemplado na regra. Caso não seja informado, todos os produtos serão permitidos na venda.
- **Grupo (ACX\_GRUPO)** – corresponde ao código do grupo de produtos a ser contemplado na regra. Caso não seja informado, todos os grupos de produtos serão permitidos na venda.
- **Form. Pagto. (ACT\_FORMPG)** – corresponde ao código da forma de pagamento a ser contemplada na regra. Caso não seja informada, todas as formas de pagamento serão permitidas na venda.
- **Tipo Regra (ACX\_TPRGNG)** – tipo da regra a ser aplicada:

Exceção – o Sistema irá considerar a informação como exceção; ou seja, contemplará na regra tudo que for diferente do informado.

### Pasta Descontos

Esta pasta, diferente das anteriormente, tem o objetivo de configurar regras voltadas ao processo de descontos. Dessa forma, seu método de análise é diferenciado, pois suas informações somente serão utilizadas no processo de Verbas de Vendas.

Nela, pode-se informar o desconto máximo permitido pela empresa, e caso seja dado um desconto maior, sua diferença deve ser abatida da Verba.

Observe os campos dessa tela.

Negociacao		Comercializacao		Descontos	
Item	Grupo Prod.	Descriçao	Produto	Descriçao	% Desc.
001					

- **Grupo Prod. (ACN\_GRPPRO)** – corresponde ao código do grupo de produtos no qual o desconto máximo permitido será aplicado.
- **Produto (ACN\_CODPRO)** – corresponde ao código do produto no qual o desconto máximo permitido será aplicado.
- **% Desc. até (ACN\_DESCON)** – corresponde ao desconto máximo permitido para o produto/grupo de produtos. Caso o percentual na venda seja maior que o informado, sua diferença deverá ser abatida da verba.



## Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Cenário de Vendas > Regras de Negocio**

Logo em seguida, clique no botão incluir:

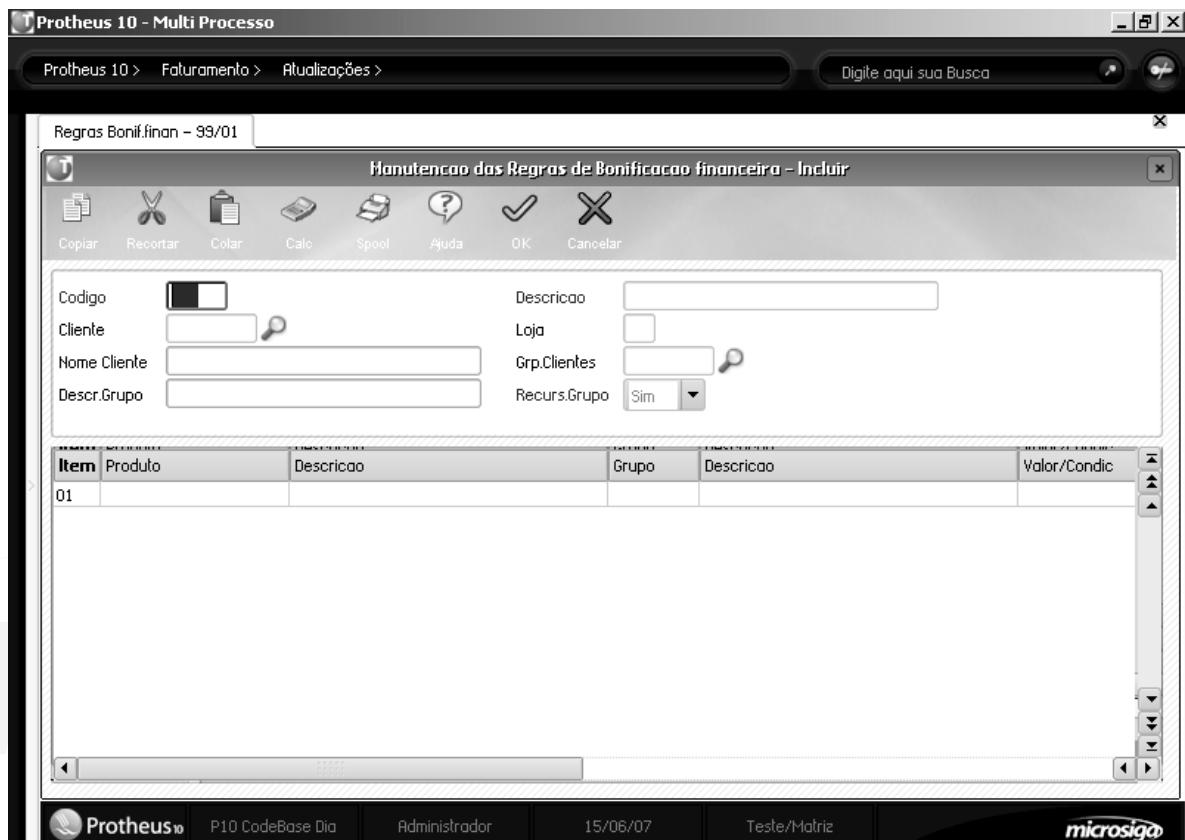
Cód. Regra = 001  
Descrição = Regra do Negocio 01  
Tipo de Horário = (1) Único  
Hora Inicial = 08:00  
Hora Final = 23:59  
Data Inicial = 01/01/XX  
Data Final = 31/12/XX

### Pasta Negociação

Item = 001  
Tabela de Preço = 002  
Cond. De Pagto.= 001  
Forma de Pagto.= <Branco>  
Tipo Regra = (1) Regra

## Pasta Comercialização

Item = 001  
Produto = 10200  
Tipo Regra = (1) Regra



### Principais campos - cabeçalho da regra – tabela AI1

- **Código (AI1\_CODBNF)** – corresponde ao código da regra de bonificação financeira; identificador único da tabela.
- **Descrição (AI1\_DESCRI)** - corresponde à descrição da regra de bonificação financeira; auxilia na identificação da regra.

### Demais campos

- **Cliente (AI1\_CODCLI)** – corresponde ao código do cliente para o qual a regra se aplica.
- **Loja (AI1\_LOJA)** – corresponde à loja do cliente para o qual a regra se aplica.
- **Grp.Clientes – (AI1\_GRPVEN)** – corresponde ao grupo de clientes para o qual a regra se aplica.



A regra se aplica a um cliente específico ou a um grupo de clientes. Caso seja definido um cliente, obrigatoriamente a loja deve ser informada. Não é permitido informar clientes e grupo de clientes ao mesmo tempo ou não informar nenhum dos campos.

Fique atento

- **Recurs.Grupo ( AI1\_RECGRP )** - indica se considera todos os grupos de clientes abaixo do grupo selecionado contidos na estrutura ( Sim ) ou apenas o grupo informado ( Não ). É válido apenas quando informado grupo de clientes.

### Principais campos -itens da regra – tabela AI2

- **Produto (AI2\_CODPRO)** – corresponde ao código do produto para o qual o item da regra se aplica.
- **Grupo (AI2\_GRUPO)** – corresponde ao grupo de produtos para o qual o item da regra se aplica.



*O item da regra aplica-se a um produto específico ou a um grupo de produtos. Não é permitido informar produtos e grupo de produtos ao mesmo tempo ou não informar nenhum dos campos.*

**Fique atento**

- **Valor / Condic (AI2\_VALORC)** – corresponde à condição de valor. Indica o valor necessário para o disparo da regra de bonificação. Se o valor do item faturado for igual ou superior, o item será considerado.
- **Quant / Condic (AI2\_QUANTC)** - indica a quantidade necessária para o disparo da regra de bonificação. Se a quantidade do item faturado for igual ou superior, o item será considerado.



*O item da regra aplica-se à quantidade ou valores estipulados. Não é permitido informar quantidades e valores de condição ao mesmo tempo ou não informar nenhum dos campos.*

**Fique atento**

- **Perc.Bônus (AI2\_PERCB)** – corresponde ao percentual de bônus. Indica o percentual de bônus para esta regra. Este percentual será aplicado sobre o valor apurado.
- **Valor/Bônus (AI2\_VALORB)** – valor de bônus. Indica o valor do bônus para esta regra.
- **Regra/Bônus (AI2\_REGRAB)** - indica qual a regra de bonificação. Esse campo indica de que forma os campos "Perc.Bônus" e "Valor/bônus" serão avaliados. O campo possui três opções: "Valor ou percentual", "o que for maior" e "o que for menor". Caso seja informado "Valor ou percentual", apenas um dos dois campos deve ser informado. Caso seja informado "o que for maior" ou "o que for menor", devem-se informar ambos os campos e o Sistema avaliará o resultado final para escolher qual regra adotar.
- **Proporcional (AI2\_PROPVB)** - indica se o bônus por valor será calculado proporcionalmente ao valor apurado (Sim), ou será valor fixo (Não). É válido apenas quando considerar bônus por valor.

#### Exemplos

Os exemplos a seguir visam esclarecer melhor o funcionamento da regra de bonificação para diferentes situações, exibindo os campos a serem informados para os itens da regra.

### **Exemplo 1**

A cada R\$1.000,00 adquirido do produto A, será concedida uma bonificação de 10%. Nesse caso, deve-se preencher os seguintes campos:

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Valor/Condic.	1.000,00
Perc. Bônus	10%
Regra/Bônus	Valor ou Percentual

### **Exemplo 2**

A cada aquisição de 100 produtos A, será concedida uma bonificação de R\$10,00.

Nesse caso, deve-se preencher os seguintes campos:

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Quant./Condic.	100
Valor Bônus	10,00
Regra/Bônus	Valor ou percentual

### **Exemplo 3**

Quando atingido o valor de venda de R\$ 20.000,00, será concedida uma bonificação no valor mínimo de R\$1.500,00, ou 5% sobre o valor vendido, prevalecendo o que for maior.

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Valor/Condic.	20,000,00
Perc. Bônus	5 %
Valor/Bônus	1,500,00
Regra/Bônus	O que for maior

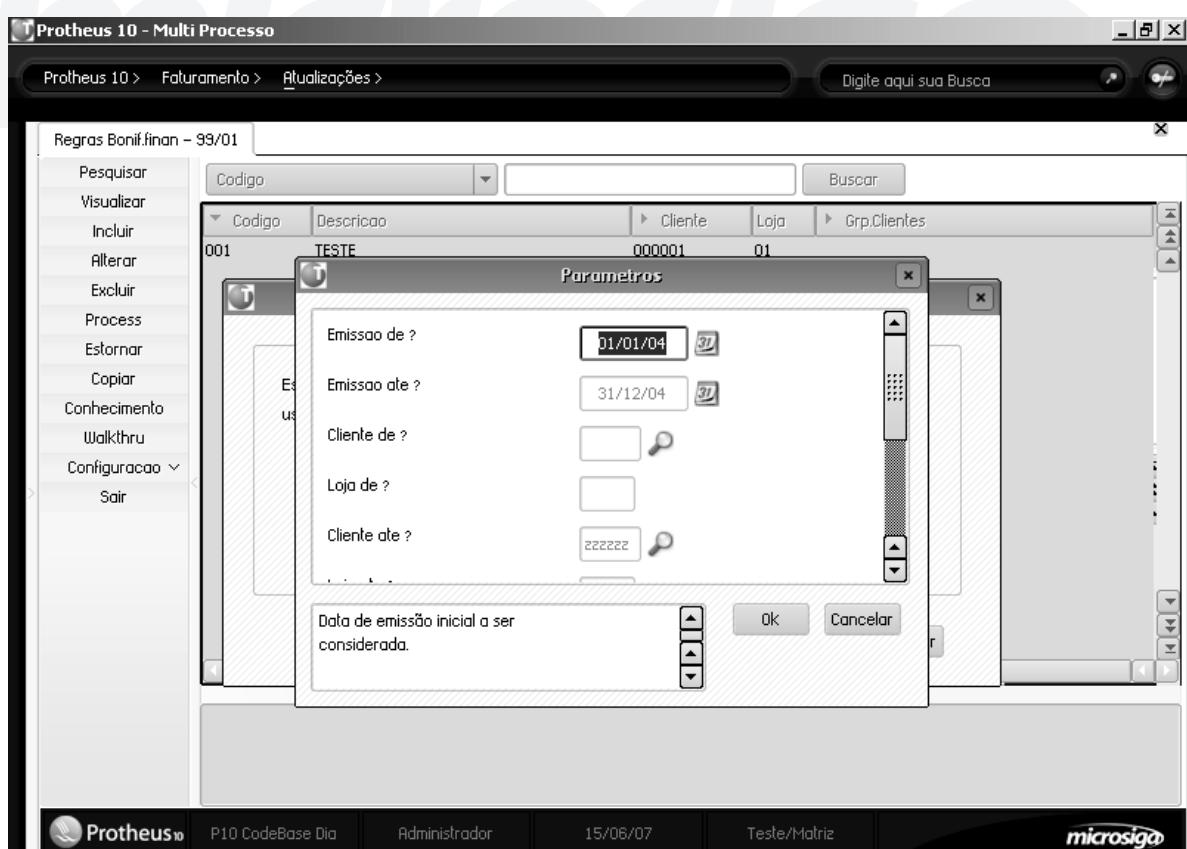
#### Exemplo 4

Ao ser vendida uma quantidade de 1.000 peças, será concedida uma bonificação de R\$10,00 e, ao serem atingidas quantidades múltiplas de R\$1.000, a bonificação será aplicada proporcionalmente. Logo, ao serem vendidas 3.500 peças serão atribuídos R\$30,00 como bonificação.

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Valor/Condic.	1.000,00
Valor/ Bônus	10,00
Regra/Bônus	Valor ou Percentual
Proporcional	Sim

#### Opção "Processar"

Essa opção efetua o processamento de avaliação em relação às vendas existentes em determinado período e as regras de bonificação financeira aplicadas, gerando desta forma os títulos de bonificação.





## Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Cenário de Vendas > Regras de Bonificação financeira**

Logo em seguida, clique no botão incluir:

Código =	001
Descrição =	Bonificação Financeira
Cliente =	000002
Loja =	01
Recurs. Grupo =	Não
Item =	001
Produto =	10200
Valor/Condic.=	100.000,00
Perc. Bônus =	1.000,00
Regra/Bônus =	Valor ou percentual
Proporcional =	Não

## Movimentos de Verbas

Conforme a recurso de Verbas de Vendas disponível no Protheus , toda e qualquer movimentação deve ficar armazenada para uma futura consulta. Dessa forma, é possível verificar todas as movimentações realizadas no saldo de uma verba, seja ela a débito ou a crédito. Em outras palavras, o cadastro de Movimentos de Verbas nada mais é que o movimento de entrada e saída dos valores de uma determinada verba de vendas.

Nela, é possível visualizar em qual pedido ou item do pedido a verba foi concedida, facilitando o processo de auditoria da empresa, possibilitando verificar se os preços de venda concedidos pelos vendedores estão de acordo com a política da empresa.



## Anotações

---

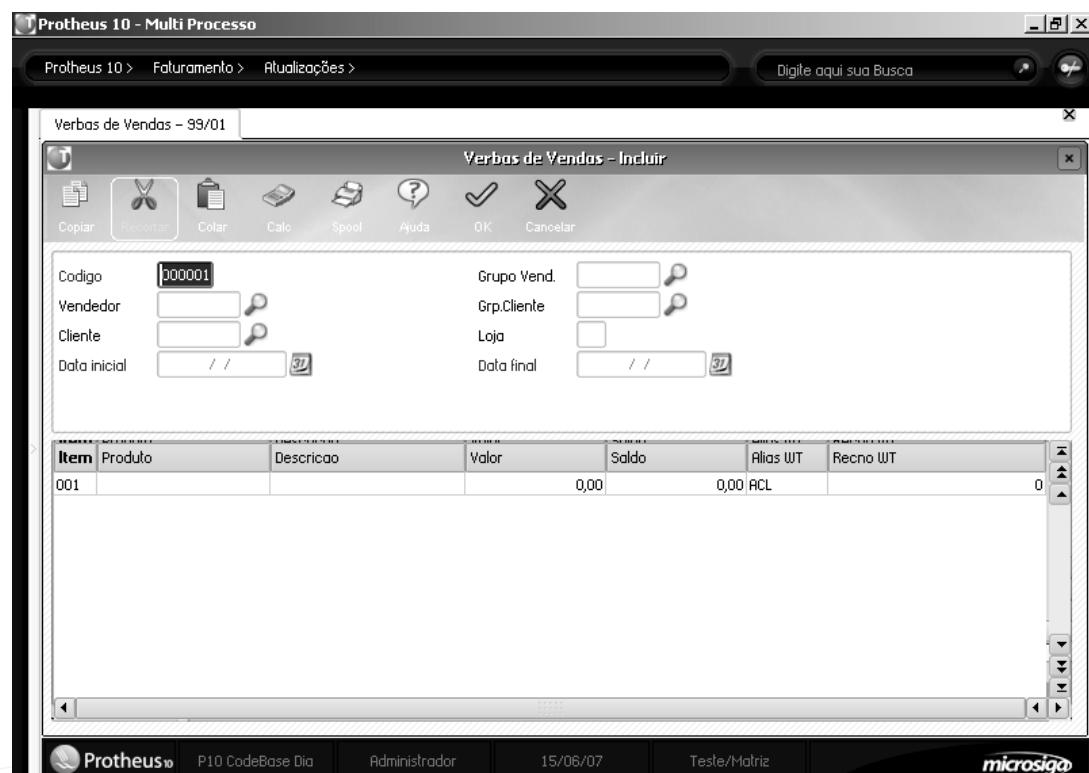
---

---

---

---

Observe a tela a seguir, referente a Movimentos de Verbas.



### Exercícios

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Cenário de Vendas > Verbas de venda**

Logo em seguida, clique no botão incluir:

Código =	000001
Vendedor =	000001
Cliente =	000002
Loja =	01
Data Inicial =	01/01/XX
Data Final =	31/12/XX
Item =	001
Produto =	10200
Valor.=	4.500,0
Saldo =	45.000,00

O sistema prevê não só o débito nos saldos das verbas, como também a operação de crédito, se ocorrer uma venda com valor maior que o preço da tabela, neste caso será verificado o parâmetro "MV\_SOMAVER", indicando que esta diferença será creditada na verba correspondente à condição do pedido. Os movimentos de saldos de verbas geradas a partir do pedido de vendas podem ser consultados pela rotina de "Movimentação de Verbas".



**Fique atento**

Caso o pedido de venda seja excluído, as movimentações de verbas geradas pelo pedido serão estornadas, ou seja, retornam ao saldo das verbas.

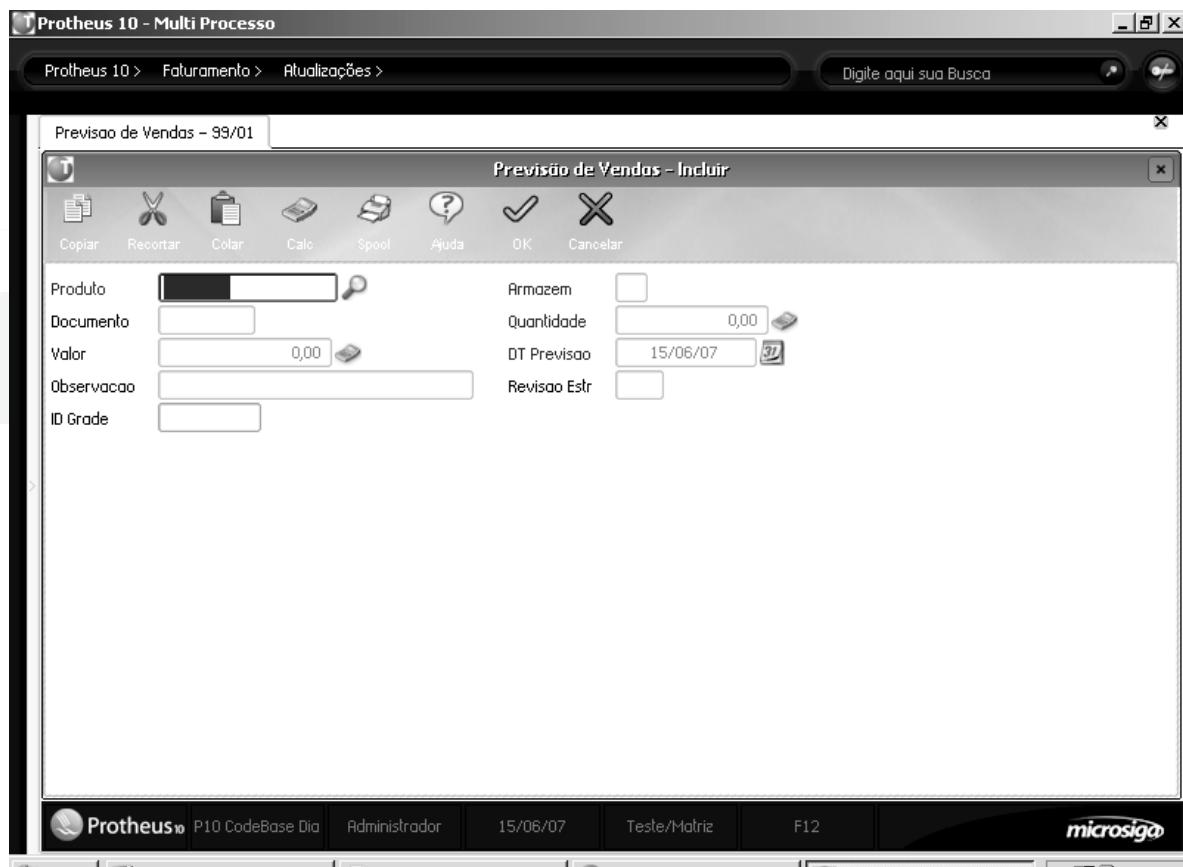
## Previsão de vendas

A rotina -Previsão de Vendas- é um instrumento que auxilia as empresas a definirem o total a ser produzido e pode ser utilizada como base para a geração de Ordens de Produção pelo MRP que está presente no módulo PCP (PLANEJAMENTO E CONTROLE DA PRODUÇÃO).

A previsão de vendas permite ao PCP programar a quantidade de produto a ser fabricada em um determinado espaço de tempo e quantificar as necessidades de material, mão-de-obra e equipamentos.

É utilizada principalmente por empresas que trabalham com estocagem de produtos (make to stock); ou seja, fabricação contra previsão de demanda.

A previsão pode ser um instrumento que ajuda a empresa a definir o total a ser produzido, visando conceder objetivos de venda a serem alcançados num futuro próximo, juntando informações sobre a tendência do mercado atual (previsão) e registros das vendas históricas, aquelas ocorridas em períodos semelhantes no passado.



### **Principais campos**

- **Produto (C4\_PRODUTO)** – corresponde ao código do produto da previsão de vendas.
- **Armazém (C4\_LOCAL)** – corresponde ao armazém de baixa de estoque (saída) dos produtos vendidos.
- **Quantidade (C4\_QUANT)** – corresponde à quantidade prevista de venda.
- **DT Previsão (C4\_DATA)** – corresponde à data de previsão da saída do produto.

Outros campos também utilizados na rotina Previsão de vendas são:

- **Documento (C4\_DOC)** – documento gerador da previsão; campo informativo.
- **Valor (C4\_VALOR)** – valor referente à previsão de vendas; campo informativo, não utilizado no processamento do MRP.
- **Observação (C4\_OBS)** – campo para registro de observações; campo informativo.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### Atualizações > Cenário de vendas > Previsão de vendas

Para incluir previsão de vendas, deve-se selecionar a opção “Incluir” na janela de Manutenção de Previsão de Vendas. O Sistema apresentará a tela de inclusão disponível a seguir.

Produto =	10200
Armazém =	01
Documento =	000001
Quantidade =	20
Valor =	70.000,00
Dt. Previsão =	15 dias
Observação =	Conf. Gerente comercial

Produto =	10200
Armazém =	01
Documento =	000001
Quantidade =	30
Valor =	105.000,00
Dt. Previsão =	45 dias
Observação =	Conf. Gerente comercial

Deve-se preencher os dados conforme orientação do help de campo.  
Confira os dados e confirme.

O Sistema processa as informações e atualiza o consumo de vendas.



Para consultar o cadastro de Previsão de Vendas, veja a tabela “SC4 - Previsão de Vendas” no tópico “Consulta Cadastro Genéricos”.

Fique  
atento

## Categoria / Produtos

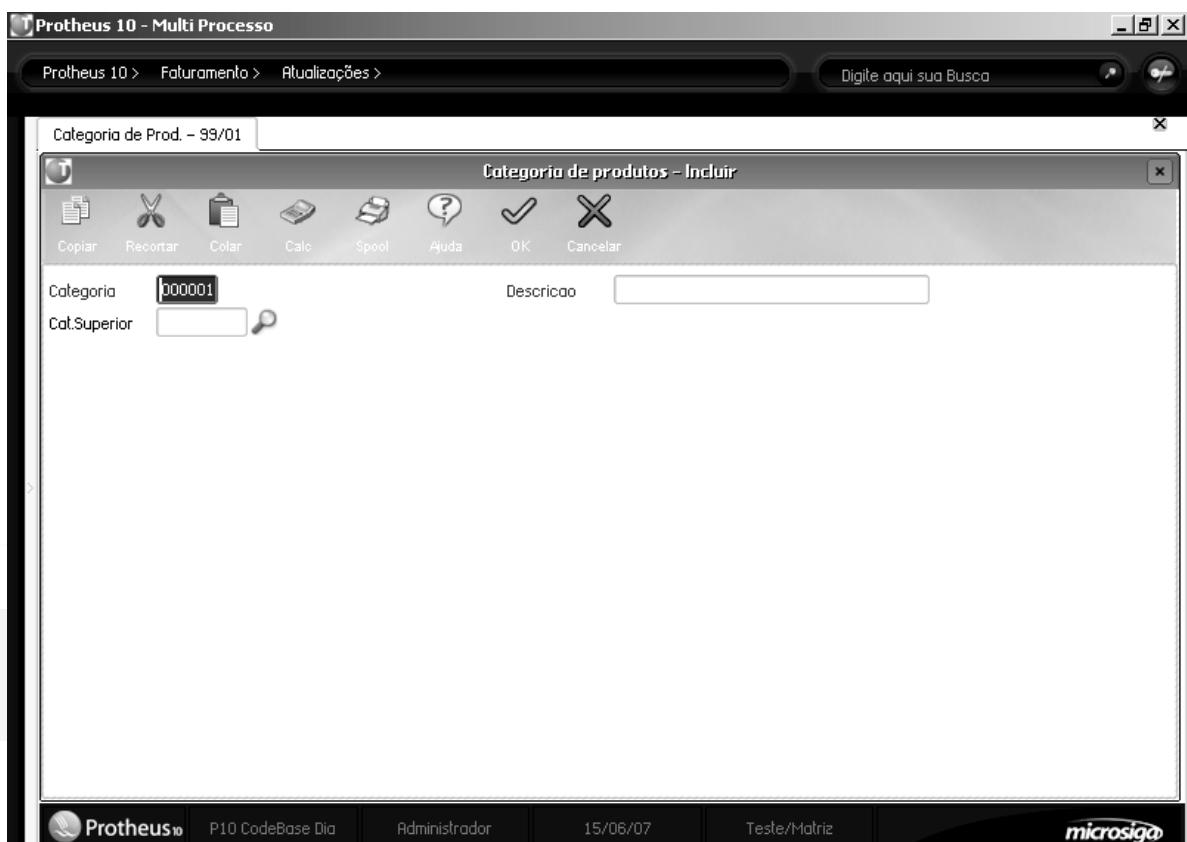
Categoria/Produtos é um cadastro oferecido ao usuário como mais um recurso para a classificação dos produtos. Dessa forma, o Sistema possibilita que o usuário utilize rotinas personalizadas, como estatísticas de vendas do produto, consultas e relatórios.



Para o Protheus, o cadastro Categoria/Produtos é apenas informativo.

Fique  
atento

Observe a tela padrão Categoria/Produtos e seus respectivos campos:



• **Categoria:** código da categoria do produto.

• **Descrição:** descrição da categoria do produto.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cenário de vendas > Categoria/Produtos**

Logo em seguida, deve-se clicar no botão 'Incluir' e inserir a seguinte categoria/produtos:

Categoria	000001	Descrição	BENEFICIAMENTO
-----------	--------	-----------	----------------

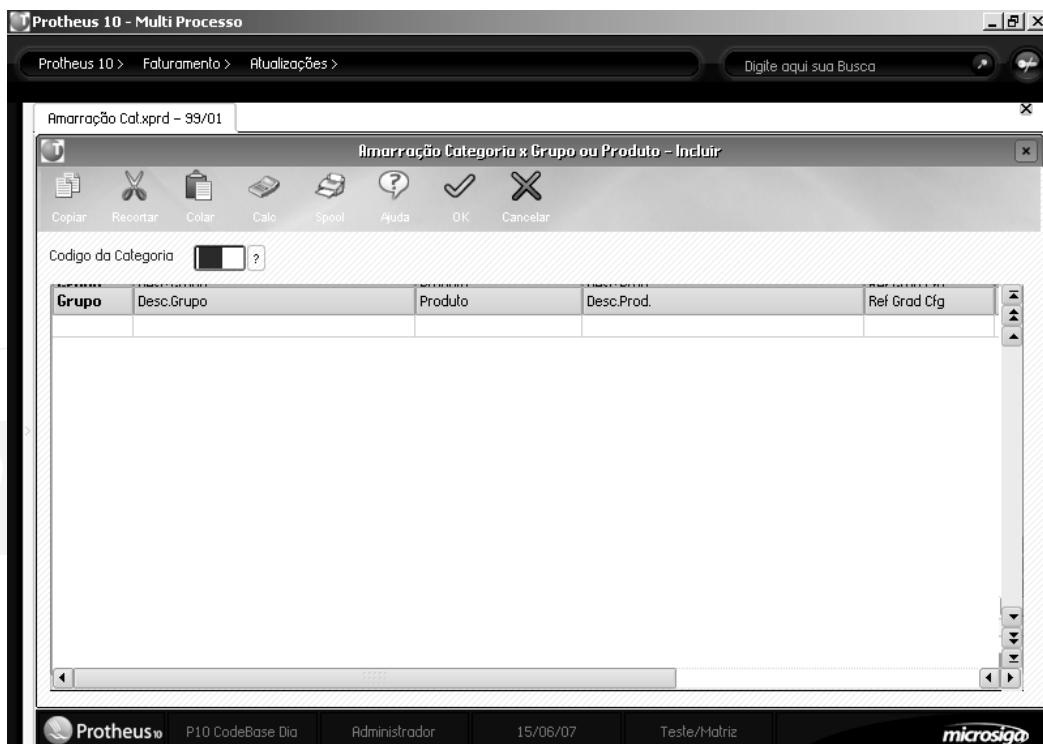
## Categoria X Grupo

O cadastro Categoria X Grupo é oferecido ao usuário como mais um recurso para a classificação dos grupos de produtos. Dessa forma, o Protheus possibilita que o usuário utilize rotinas personalizadas, como as já mencionadas: estatísticas de vendas do produto, consultas e relatórios. Para o Protheus, esse cadastro é apenas informativo.

A tela padrão utilizada no cadastro Categoria x Grupo e as características de seus campos são:

- **Código da Categoria:** código da categoria do produto.

- **Descrição:** código do grupo de produto.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cadastros > Categoria x Grupos**

Logo em seguida, clique no botão 'Incluir' e inclua o seguinte relacionamento de Categoria x Grupo de produtos indicado abaixo:

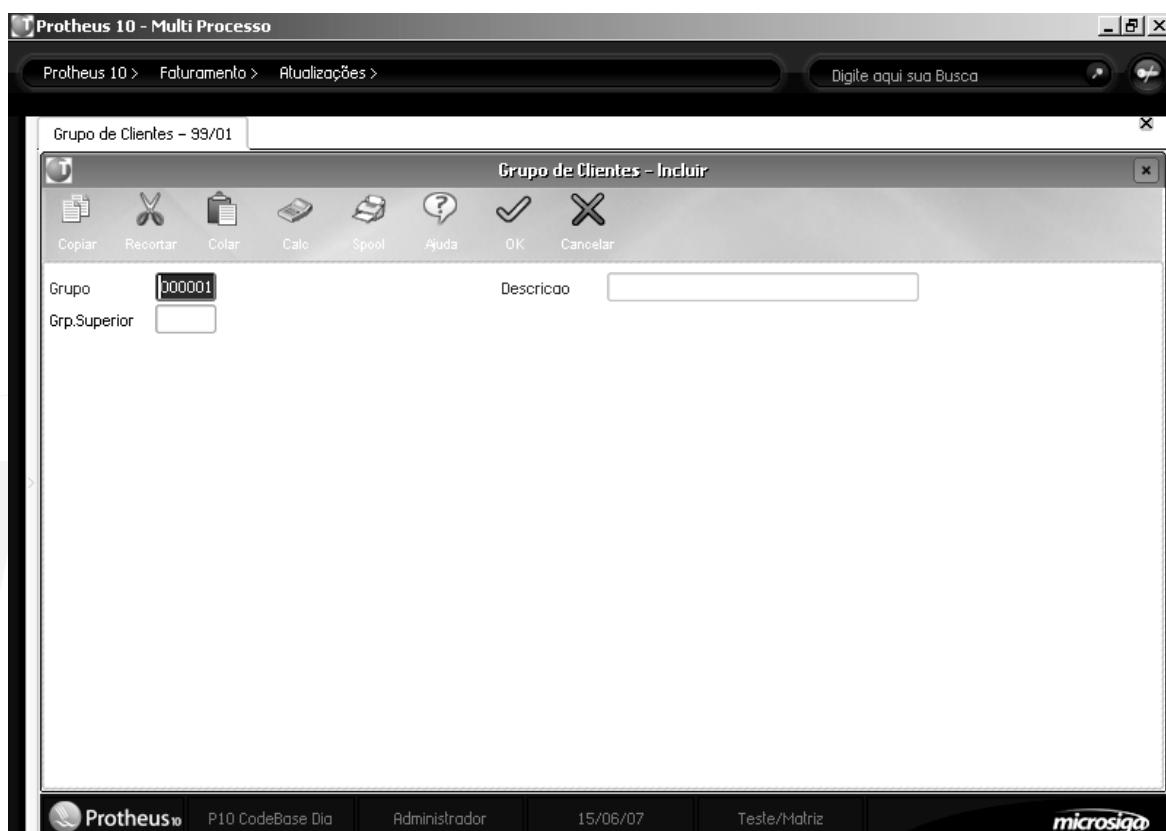
Grupo	Descricao
0007	PRODUTO DE VENDA

## **Grupo de clientes**

Esse cadastro tem o objetivo de facilitar a identificação de clientes com características semelhantes.

Os grupos de clientes podem ser utilizados em diversas rotinas do Cenário de Vendas, onde será determinada sua inserção nas regras de negócio, regras de bonificação, bonificação financeira e restrições de visitas. Os grupos também serão utilizados na montagem da estrutura de clientes, organizando-os de forma hierárquica.

A tela do Protheus, referente a Grupo de clientes e as características dos campos a preencher estão disponíveis a seguir:



- **Grupo:** código do grupo de cliente.
- **Descrição:** descrição do grupo de cliente.



### **Exercícios**

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cenário de vendas > Grupo de clientes**

Para incluir um Grupo de clientes, deve-se selecionar a opção “Incluir” o Sistema apresentará a tela de inclusão disponível a seguir.

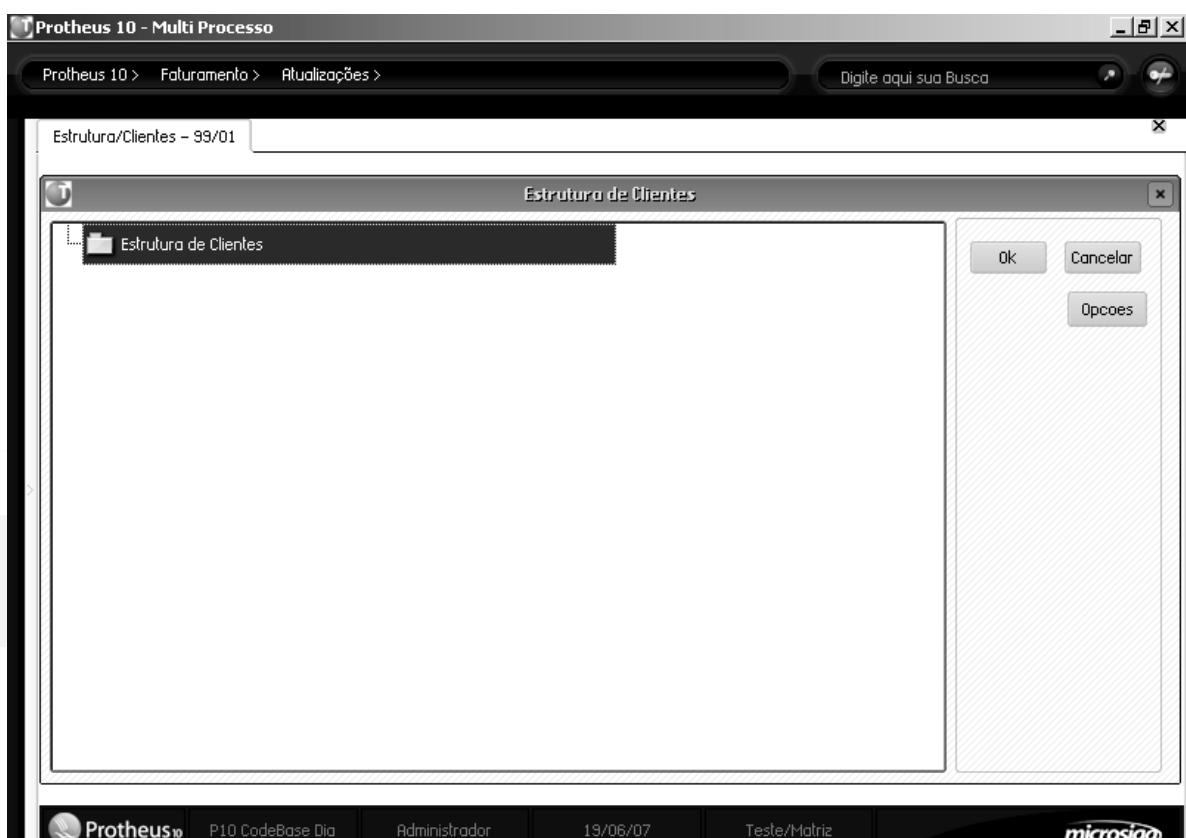
Grupo = 000001  
Descrição = Grupo Máster

## Estrutura/Clientes

Esse cadastro possibilita criar estruturas de clientes, distribuindo-os em grupos e organizando-os de forma hierarquizada.

Essa estrutura é utilizada em alguns processos e regras de venda para facilitar a aplicação das regras a clientes com características semelhantes.

A tela do Protheus, referente a esse cadastro, é apresentada a seguir.



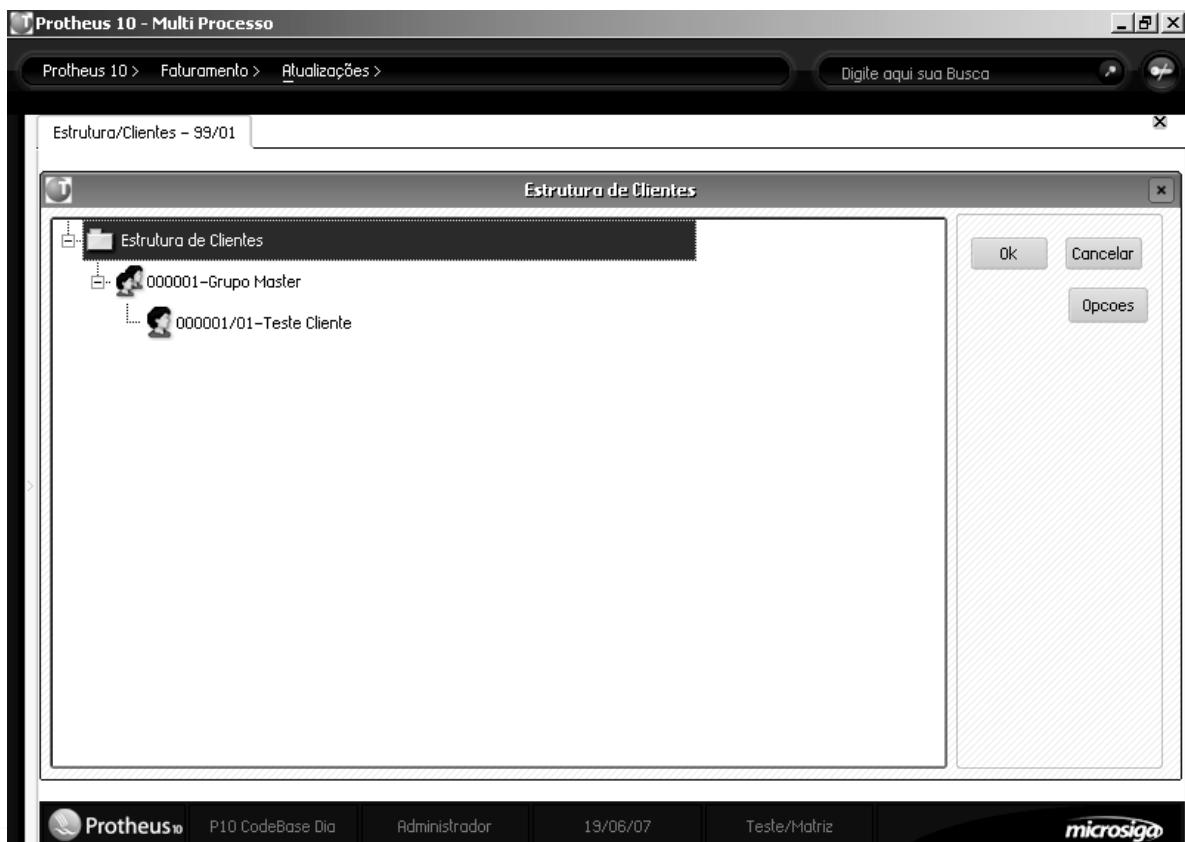
### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### Atualizações > Cenário de vendas > Estrutura de cliente

Para incluir um Grupo de clientes, deve-se selecionar a opção "Incluir" o Sistema apresentará a tela de inclusão disponível a seguir.

- Clique no botão e anexe Grupo , selecione o grupo 0000X e confirme;
- Clique no botão Anexa Cliente, selecione o cliente 000001 e confirme;



## Restrições X Visitas

De acordo com as regras de vendas de uma empresa, todos seus clientes ou grupos de clientes possuem um horário próprio ou reservado de atendimento aos vendedores. Para isso, o cadastro de Restrições de Visitas tem como objetivo informar essas janelas de horários de modo que nos agendamentos, viagens ou visitas sejam realizadas somente nos horários apropriados aos clientes da empresa. Dessa forma, os custos com visitas onde não será possível a recepção por parte dos clientes, serão minimizados.

A tela do sistema Protheus, referente a Restrições X Visitas e as características dos campos a preencher, estão disponíveis abaixo.



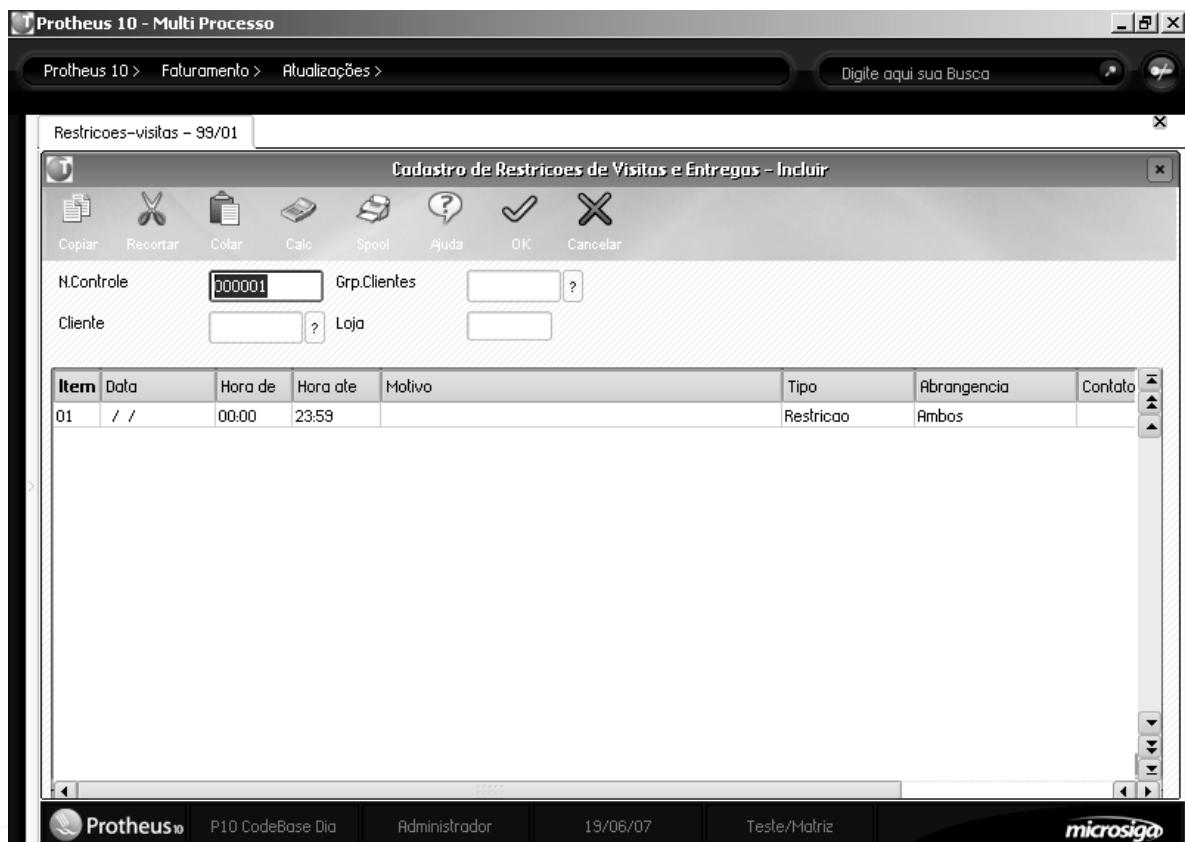
### **Anotações**

---

---

---

---



As informações obrigatórias definidas nas funcionalidades da Restrição de Visitas são:

- **N. Controle (ACW\_NUMCTR)** – número de controle da restrição.
- **Grp.Clientes (ACW\_GRPVEN)** – grupo de clientes; caso informado, a restrição será válida para todos os clientes pertencentes ao grupo.
- **Cliente (ACW\_CODCLI)** – código do cliente Caso informado, a restrição será válida somente para o cliente/loja.
- **Loja (ACW\_LOJA)** – loja do cliente da restrição de visitas.

As principais informações definidas nas funcionalidades dos itens da Restrição de Visitas são:

- **Data (ACW\_DATA)** – data da restrição; caso o cliente ou grupo de clientes possua alguma data específica de visita.
- **Hora de (ACW\_HORA1)** – horário de início da restrição.
- **Hora até (ACW\_HORA2)** – horário final da restrição
- **Motivo (ACW\_MOTIVO)** – motivo da restrição. Este é somente descritivo
- **Tipo (ACW\_TIPO – tipo da restrição)** - esse campo é de suma importância, pois é nele que é configurado o comportamento da informação, sendo:

Restrição - cliente ou grupo de clientes não atende visitas.

Regra - janela em que o cliente ou grupo de clientes somente atendem.

• **Abrangência (ACW\_ABRANG)** – o cadastro de restrição de visitas pode ser utilizado nos ambientes de logística, em que também as janelas de entregas podem estar configuradas. Neste campo, tem-se as opções de configurar quais processos à restrição atenderá, sendo:

- Visita.
- Entrega.
- Ambos.

• **Contato (ACW\_CODCON)** – corresponde ao código do contato informado na restrição. Uma empresa pode ter vários contatos onde cada um pode ter suas restrições ou regras. Dessa forma, no agendamento de visitas, o Protheus 8 analisará o melhor dia para a visita do vendedor ou entrega.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### Atualizações > Cenário de vendas > Restrição de visitas

Para incluir uma restrição de visita, deve-se selecionar a opção “Incluir” o Sistema apresentará a tela de inclusão disponível a seguir.

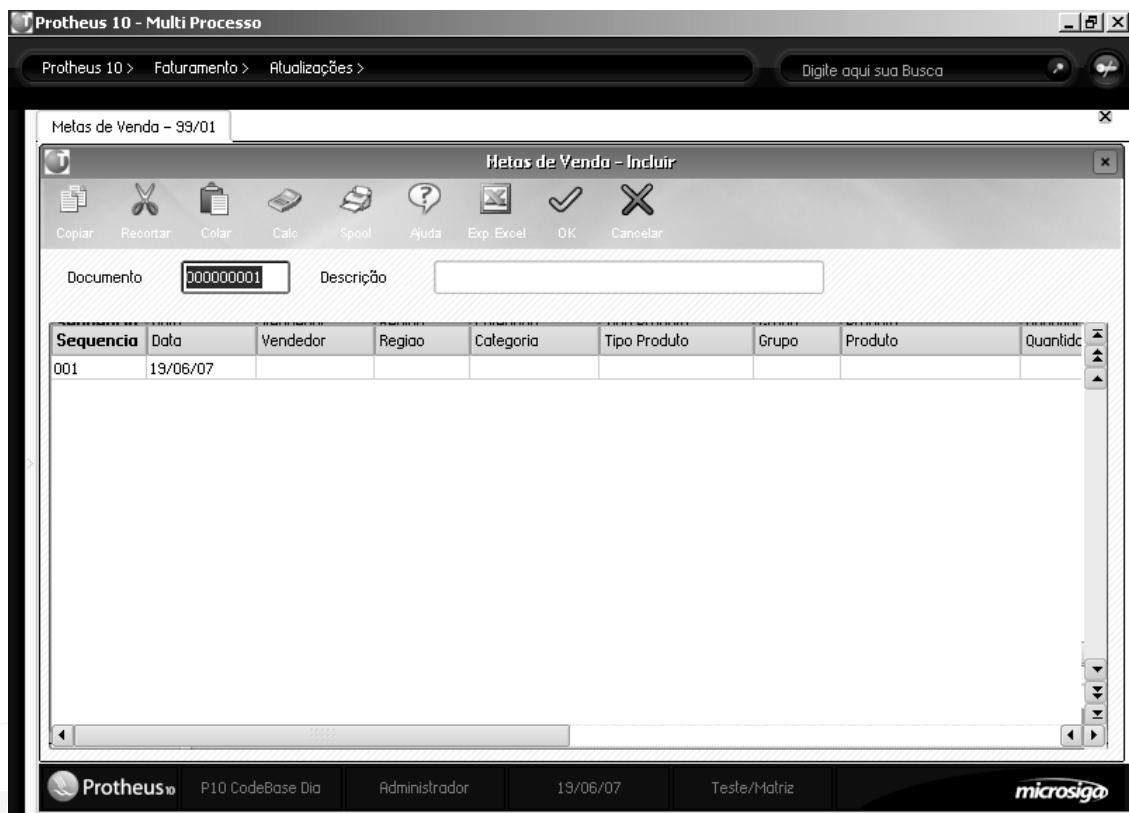
Num. De controle =	000001
Grupo De clientes =	000001
Item =	01
Data =	Data de hoje
Hora de =	08:00
Hora ate=	23:59
Motivo =	problemas na região
Tipo =	(1) Restrição
Abrangência =	(3) Ambos

## Metas de vendas

Os dados do cadastro Metas de vendas podem ser utilizados como base para a Gerência de Vendas, pois permitem definir valores a serem atingidos até uma data, de acordo com a estrutura comercial de cada empresa.

As metas são estipuladas por vendedor, região, centro de custo, produto, quantidade e valor e conta contábil, entre outros dados. A meta pode ser definida individualmente ou por meio da combinação desses dados.

A tela do sistema Protheus, referente a Metas de vendas e às características dos campos a preencher estão disponíveis a seguir.



### Principais campos

- **Documento (CT\_DOC)** – número do documento correspondente à meta de venda.
- **Descrição (CT\_DESCRI)** - descrição da meta de venda. Esse campo auxilia na identificação da meta.
- **Quantidade (CT\_QUANT)** – quantidade da meta de venda. Quantidade de venda a ser atingida para que a meta seja satisfeita.
- **Valor (CT\_VALOR)** – valor da meta de venda.

### Demais campos

- **Seqüência (CT\_SEQUEN)** – identificador do item da meta de venda. Campo de controle do Sistema, preenchido automaticamente.
- **Região (CT\_REGIAO)** – região da meta de venda. Deve-se informar o código da região a que o item da meta se aplica.
- **Centro custo (CT\_CCUSTO)** – centro de custo. Deve-se informar o centro de custo para o qual o item da meta se aplica.
- **Item conta (CT\_ITEMCC)** – item do Centro de custo da meta de venda. Deve-se informar o item do centro de custo para o qual o item da meta se aplica.
- **Vendedor (CT\_VEND)** – código do vendedor. Deve-se informar o código do vendedor para o qual o item da meta se aplica.

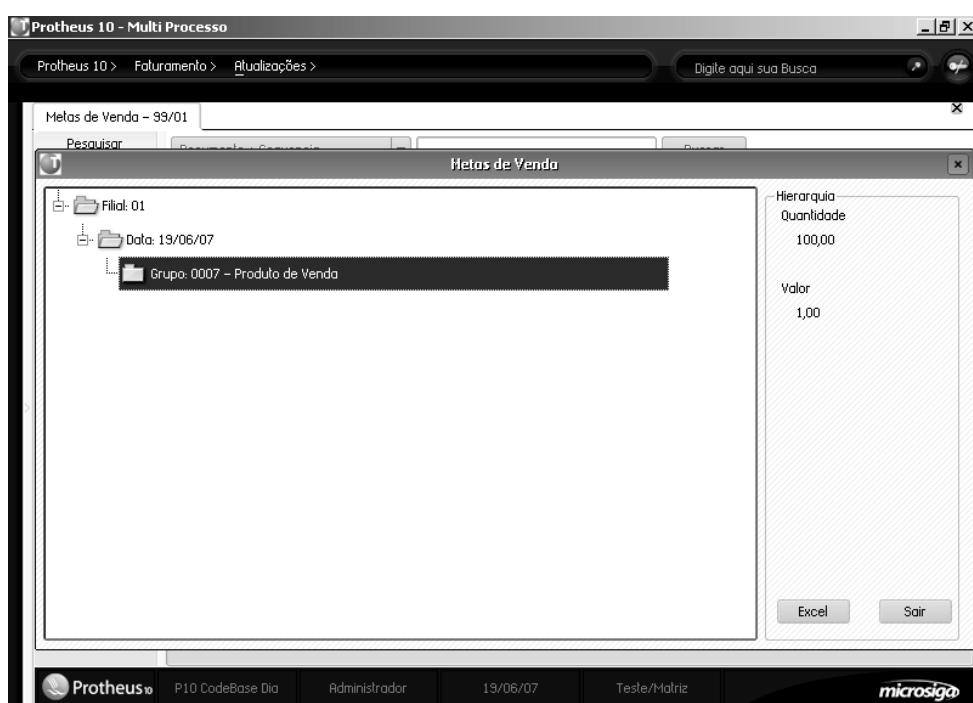
- **Data (CT\_DATA)** – data de apuração da meta de venda.
- **Tipo (CT\_TIPO)** – tipo de produto para o qual o item da meta se aplica. Os tipos de produtos são informados no cadastro de Produtos.
- **Grupo (CT\_GRUPO)** – grupo de produto para o qual o item da meta se aplica. Os grupos de produtos são informados no cadastro de Produtos.
- **Produto (CT\_PRODUTO)** – código do produto para o qual o item da meta de venda se aplica.
- **Quantidade (CT\_QUANT)** – quantidade da meta de venda. Quantidade de venda a ser atingida para que a meta seja satisfeita.
- **Valor (CT\_VALOR)** – valor da meta de venda.
- **Quantidade (CT\_QUANT)** – quantidade da meta de venda. Quantidade de venda a ser atingida para que a meta seja satisfeita.
- **Valor (CT\_VALOR)** – valor da meta de venda.



*Não é permitido informar tipos de produtos e grupos de produtos ao mesmo tempo, visto que não existe amarração entre essas tabelas no Sistema. Também não é permitido informar tipos ou grupos e produtos ao mesmo tempo. Caso seja preenchido o campo de produto, os campos "tipo" e "grupo" serão preenchidos de acordo com as informações presentes no cadastro de Produtos.*



*Após o cadastro, as metas podem ser visualizadas de forma hierárquica (em disposição estilo árvore), utilizando a opção "consulta". A hierarquia da estrutura em relação aos campos disponíveis é definida pelo parâmetro <MV\_FTMETA>.*





Dica

Para confrontar os valores de metas com os valores realizados (vendidos), é disponibilizado o relatório Metas x Realizado - FATR050 (Relatórios -> Adm. Vendas -> Metas x Realizado).



## Exercícios

Para cadastrar metas de vendas, vá em:

### Atualizações > Cenários de Venda > Metas de venda

Na janela de manutenção de Metas de Vendas, deve-se selecionar a opção “Incluir”.

O Sistema apresentará a janela de inclusão.

Deve-se preencher os dados conforme orientação do help de campo.

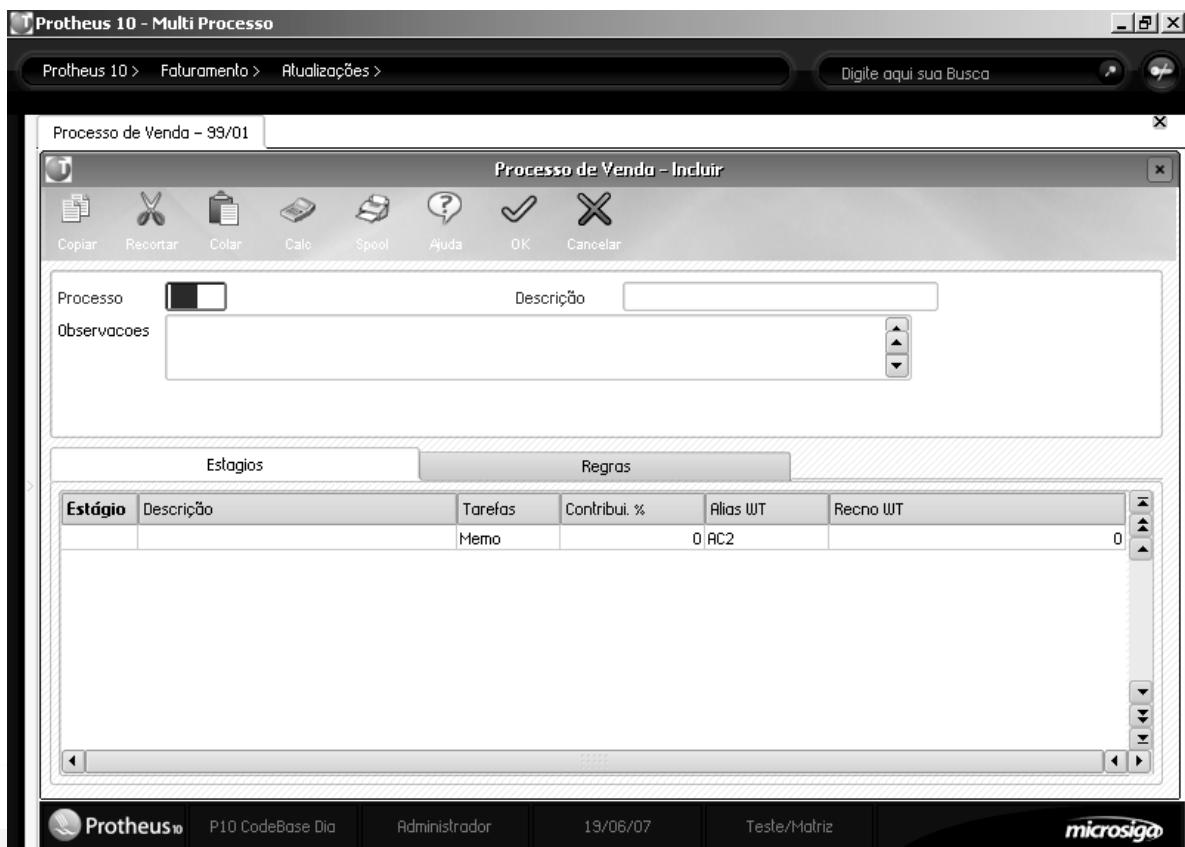
Documento =	000001
Descrição =	Metas para o mês XX
Seqüência =	001
Data =	01/01/20xx
Vendedor =	000001
Região =	001
Tipo de produto =	1100
Grupo =	PA
Produto =	10200
Quantidade =	500,00
Valor =	1.750.000,00
Moeda =	1
Centro de custos =	<branco>

## Processo de venda

O cadastro Processo de venda permite a definição de cada tarefa em um processo de venda, atribuindo seu percentual de contribuição para o processo como um todo e permitindo que os representantes possam fazer um cronograma das etapas de suas vendas. Por meio desse cadastro, é possível definir o processo de venda para uma determinada oportunidade de venda e a montagem do Pipeline, em que pode-se visualizar, de forma gráfica, o andamento dos processos de venda.

Para cada processo, pode-se definir um estágio que determinará a fase do processo de venda a ser seguida e as tarefas do processo junto ao cliente.

A seguir, observe a tela do Sistema referente ao cadastro Processo de venda e seus respectivos campos:



- **Processo:** código do processo de venda.
- **Descrição:** descrição do processo de venda.

O Sistema atualiza, automaticamente, o estágio do processo de venda da oportunidade, quando efetuamos o Apontamento de Visitas/Despesas.



**Fique atento**

A atualização automática é baseada na pasta 'Regras' em que são definidas as condições para alteração e as ações a serem efetuadas. Desta forma, na definição do processo de venda, pode-se determinar as regras para a evolução dos estágios da oportunidade de venda baseado nos apontamentos de visita, minimizando a necessidade de intervenções manuais nos estágios da oportunidade.

### Pasta “Estágios”

São definidos os estágios do processo de venda, com as tarefas a serem executadas e a contribuição em percentual de cada estágio para o processo.

### Principais campos

- **Estágio:** corresponde ao estágio do processo de venda que pode ser entendido como sendo as fases do processo de venda.
- **Descrição:** descrição do estágio do processo de venda.
- **Contribuição:** contribuição.

Exemplo:

Processo 001 - Venda Especial de Equipamentos		
Estágio	Descrição	Contribuição %
01	Demonstração	30
02	Elaborar Proposta	40
03	Avaliar Proposta	30

### Pasta “Regras”

Deve-se definir as regras para que seja efetuada a atualização automática do estágio do processo de venda da oportunidade, quando efetuado o Apontamento de Visitas/Despesas.



*As condições são compostas da operação a ser realizada (inclusão, alteração ou exclusão) e do evento apontado. As ações indicam como o estágio do processo será alterado: a oportunidade poderá avançar para um novo estágio, retroceder ao anterior ou ir diretamente a um estágio.*

Fique atento

### Principais campos

**Operação:** operação efetuada no Apontamento do processo de venda pode ser (incluir, alterar, excluir)

**Evento:** evento informado no processo de venda.

**Ação:** ação a ser efetuada no estágio da oportunidade de venda.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### Atualizações > Cenário de Vendas > Processo de Vendas

Logo em seguida, deve-se clicar no botão ‘Incluir’ e incluir o seguinte processo de venda indicado abaixo:

Processo = 000001  
Descrição = Demonstração  
Observação = Proc. De elaborado demonst. produto

Estagio = 000001  
Descrição = Verificar agenda  
Tarefa = encaixe antes do almoço  
% Contribui = 10

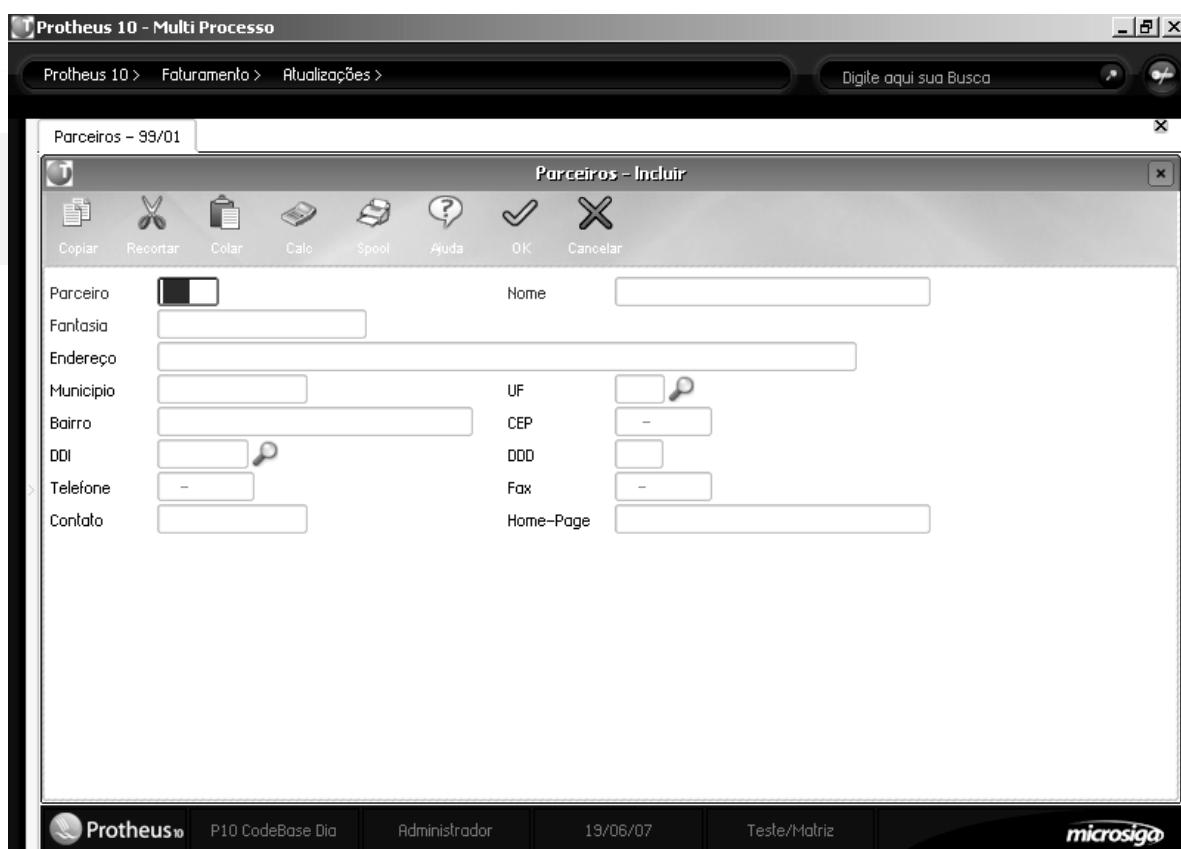
Estagio =	000002
Descrição =	Marcar Horário com cliente
Tarefa =	Fazer contato com cliente
% Contribui =	20
Estagio =	000003
Descrição =	Material para demonstração
Tarefa =	Separar e testar material para demonstração
% Contribui =	70

## Parceiros

---

O cadastro Parceiros permite cadastrar os parceiros da empresa em suas negociações ou oportunidades de vendas, tendo como objetivo principal alavancar as vendas de um produto, com base em parcerias que efetuem o seu complemento.

A tela referente ao cadastro Parceiros e as características dos campos a preencher estão descritos abaixo.



- **Processo:** código de identificação do parceiro.

- **Nome:** razão social do parceiro.

- **Fantasia:** nome fantasia do parceiro.



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Cenário de Vendas > Parceiros

Logo em seguida, clique no botão 'Incluir' e inclua as seguintes unidades de medida indicadas abaixo:

Parceiro =	000001
Nome =	Soft. representações
Fantasia =	SOFT
Endereço =	Av. braz leme 1159
Município =	São Paulo
UF=	SP
Bairro =	Santana
CEP=	07040-020
Telefone =	3981-7233
Contato =	Arádia
DDD =	011

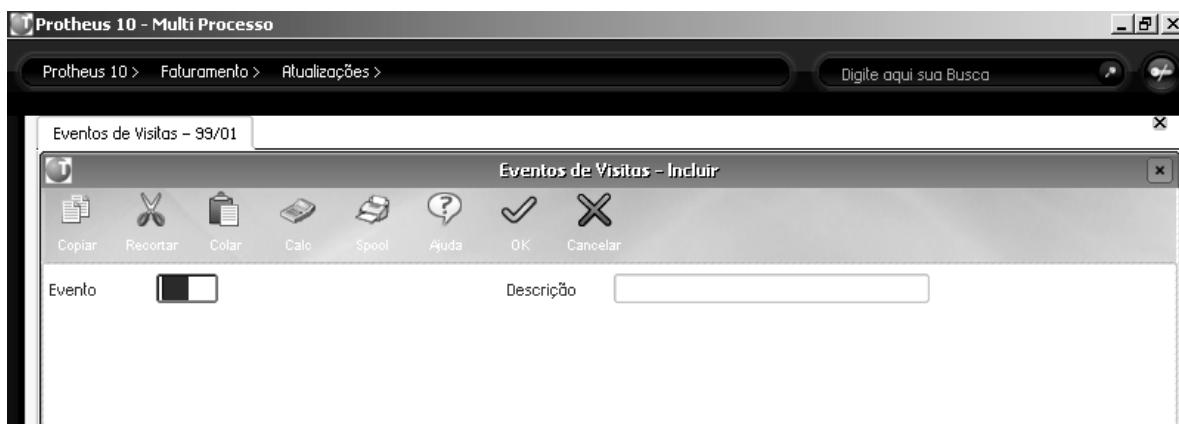
## Eventos de visitas

O cadastro Eventos de visitas permite cadastrar os eventos que são utilizados no apontamento da visita e podem ser tratados como um classificador do apontamento.

A tela do Protheus, referente ao cadastro Eventos de visitas, está disponível a seguir. Observe, também, as descrições dos principais campos contidos nessa tela.

• **Evento:** código do evento.

• **Descrição:** descrição do evento.





## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cenário de Vendas > Eventos de visita**

Logo em seguida, clique no botão “Incluir” e inclua o seguinte evento de visita indicado baixo:

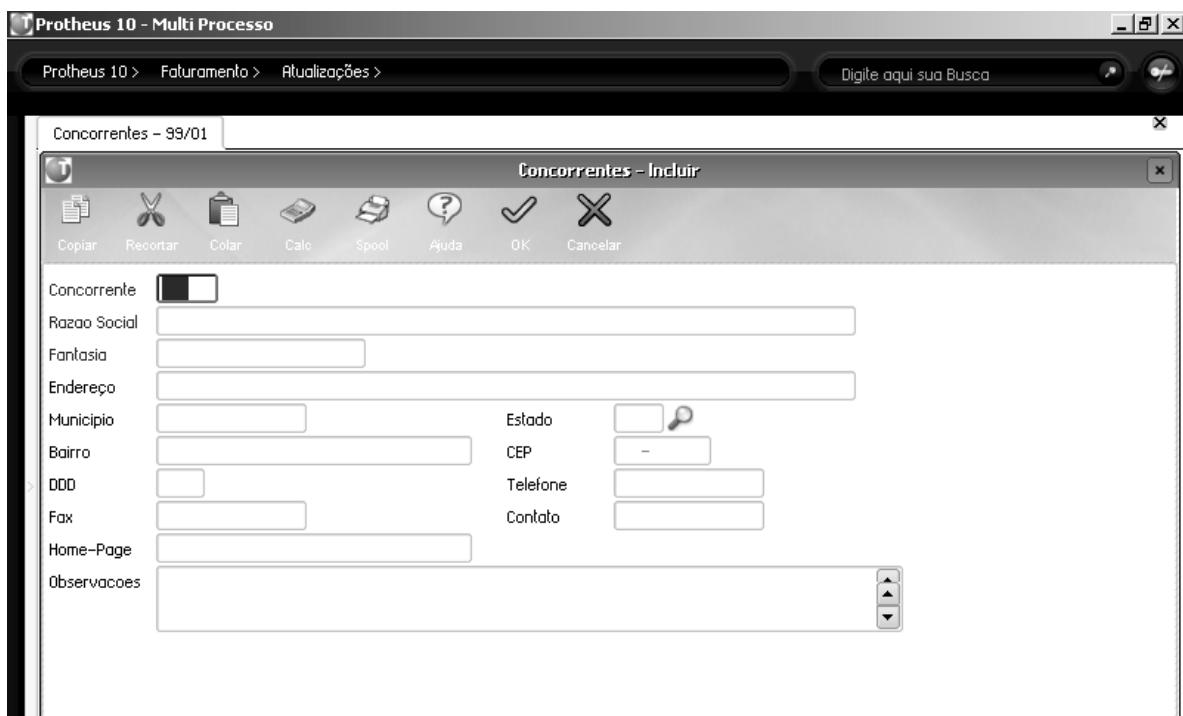
Evento	000002	Descrição	DEMONSTRACÃO
--------	--------	-----------	--------------

## Concorrentes

O cadastro Concorrentes, como o próprio nome diz, permite cadastrar os dados de concorrentes de uma empresa. Seu objetivo é fornecer subsídios para que o representante comercial elabore a melhor proposta para seus clientes em oportunidades de venda, com base no conhecimento de seus concorrentes.

Para conhecer os principais campos do cadastro Concorrentes, observe a tela do sistema e as informações a seguir.

- **Concorrente:** código de indicação do concorrente.
- **Razão Social:** razão social do concorrente.
- **Fantasia:** nome fantasia do concorrente.





## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Cenário de Vendas > Concorrentes

Logo em seguida, clique no botão "Incluir" e inclua os seguintes concorrentes indicados abaixo:

Concorrente =	000001
Razão social =	Logocenter
Fantasia =	Logocenter
Endereço =	Av. do estado 115
Município =	Joinville
Estado =	SC
Bairro =	Pereira
CEP =	0556-004
Telefone =	11124545
Fax =	15454541
Contato=	Maria
DDD =	023

## Cargos de contatos

O cadastro de Cargos de Contatos é muito simples e contém apenas o código e a descrição do cargo de contato.

As informações definidas como campos obrigatórios nas funcionalidades do cadastro de bancos e a tela correspondente a esses campos são mostrados a seguir.

- **Cargo (UM\_CARGO)** – código do cargo de contatos.
- **Descrição (UM\_DESC)** – descrição do cargo de contatos.





## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Cenário de Vendas > Cargos

Logo em seguida, clique no botão "Incluir" e inclua os seguintes cargos indicados abaixo:

Cargo = 000001  
Descrição = Gerente de Vendas

Cargo = 000002  
Descrição = Vendedor

## Contatos

Para exercer um melhor controle tanto na venda como em um processo de venda, toda e qualquer empresa possui um histórico de seus clientes e seus respectivos contatos. Dessa forma, é possível controlar e decidir de forma mais precisa, qual estratégia será aplicada em uma venda.

Para essa finalidade existe o cadastro de Contatos, que tem como objetivo armazenar todos os dados do contato de um respectivo cliente, sejam eles cadastrais, por perfil ou negócios.

O cadastro de Contatos é utilizado também na solução de CallCenter.

As informações obrigatórias definidas nas funcionalidades do Contato na solução Faturamento estão disponíveis a seguir.

The screenshot shows the 'Protheus 10 - Multi Processo' application window. The main menu bar has 'Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >'. Below it is a search bar 'Digite aqui sua Busca'. The main window title is 'Contatos - 99/01'. The sub-window title is 'Atualização de Contatos - Incluir'. It features three tabs: 'Cadastrais', 'Perfil', and 'Negocios'. The 'Cadastrais' tab is active, displaying fields for Contato (with value 000001), Nome, Residência, Bairro, Municipio, CEP, DDD, Celular, Fone Com.1, E-mail, Home Page, and Ativo (checkbox set to Sim). There are also buttons for Copiar, Recortar, Colar, Calc, Spool, Ajuda, Geo, OK, and Cancelar.

- **Contato (U5\_CODCONT)** – código do contato.

- **Nome (U5\_CONTAT)** – nome do contato.

### Funcionalidades do Contato na solução faturamento

As principais informações definidas nas funcionalidades do Contato na solução faturamento são:

- **Hr.Ini.Visit (U5\_HORAV1)** – informa a hora inicial de visita no qual o contato está disponível. Esse campo será usado como parâmetro para alocação automática de visitas na “workarea” do representante.
- **Hr.FimVisit (U5\_HORAV2)** – informa a hora final de visita no qual o contato está disponível. Este campo será usado como parâmetro para alocação automática de visitas na “workarea” do representante.
- **Visitas (U5\_DIAVIS)** – informa os dias da semana no qual o contato está disponível para receber visitas. Esse campo será usado como parâmetro para alocação automática de visitas na “workarea” do representante.
- **Cargo. (U5\_FUNCAO)** – informa o cargo do contato.
- **Departamento (U5\_DEPTO)** – informa em qual departamento o contato trabalha.



*Os campos informados acima serão utilizados no agendamento automático na “WorkArea” do representante (Ver tópico Cadastro de Representantes).*

**Fique atento**



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### Atualizações > Cenário de Vendas > Contatos

Logo em seguida, clique no botão “Incluir” e inclua os seguintes Contatos indicados abaixo:

Contato =	000001
Nome =	Gerente de Vendas
DDD =	011
E-mail =	joaosilva@soft.com.br
Estado =	Sp
Fone com. 1 =	6598-6598

PASTA PERFIL

Nível =	03
---------	----

## PASTA NEGOCIOS

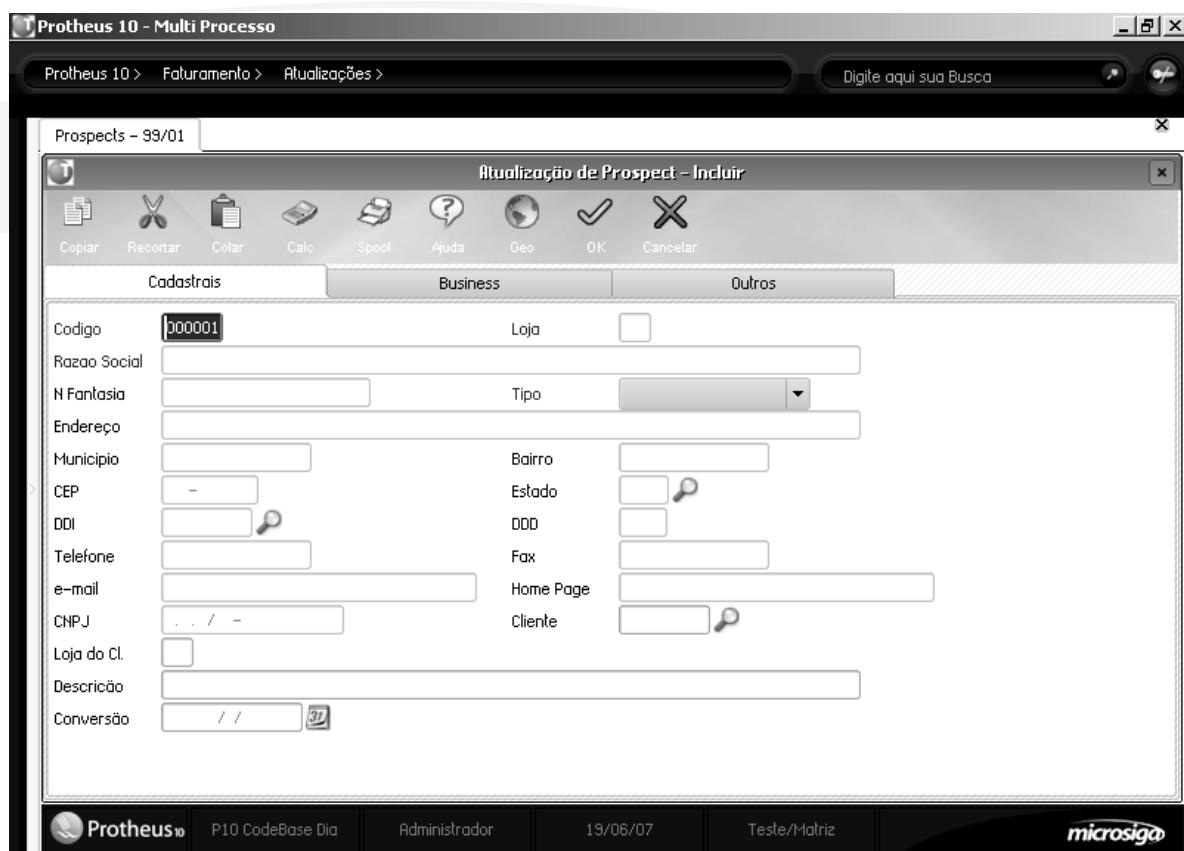
Cargo = 000001  
Descrição = Gerente de Vendas  
a

### Prospect

Em todo processo de venda, o prospect é uma empresa que deve ser trabalhada para a formação de uma oportunidade de venda. Dessa forma, pode-se dizer que um prospect bem trabalhado pode resultar em um futuro cliente.

Esse cadastro tem como objetivo armazenar as informações relevantes sobre essas entidades, nas quais são utilizadas no Protheus, nos processos de oportunidades de vendas. Com isso, as informações gerenciais sobre o andamento da negociação possibilitarão um estudo sobre qual estratégia tomar no fechamento de um contrato.

Conforme as funcionalidades do Protheus, é possível realizar agendamentos de oportunidades de vendas relacionadas aos prospects, como também seu apontamentos de despesas.



As informações definidas como campos obrigatórios nas funcionalidades do cadastro de Prospects são:

- **Código (US\_COD)** – código individual para identificação do prospect.

- **Tipo (US\_TIPO)** – define o tipo de atuação do prospect, que pode ser:

- consumidor final;
- produtor rural;
- solidário;
- exportação;
- revendedor.

Existem diversos outros campos para informação de características dos bancos e são somente informativas.



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Cenário de Vendas > Prospect**

Logo em seguida, clique no botão “Incluir” e inclua os seguintes Prospect indicados abaixo:

Código =	000001
Loja =	01
Razão social =	Sea Blue Ltda
Tipo =	(R) Revendedor

PASTA BUSINESS

Vendedor =	000001
Negocio 1 =	000037

Confirme o cadastro e clique no botão e informe :

Tempo da Visita? =	00:30
Data da visita? =	5 dias a partir de hoje

## Grupo/Representantes

O cadastro Grupo/Representantes permite definir os acessos dos grupos de representantes às informações de Clientes, Prospects, Pipeline, Apontamentos, Oportunidades e Modelos de Acesso aos Cadastros, determinando, dessa forma, a abrangência de visão de cada grupo.

Depois de definir os níveis de responsabilidade, cada grupo de representante deve ser incluído na estrutura de vendas, para que seja possível, por meio da rotina -Representantes-, efetuar as manutenções necessárias.

Observe a seguir a tela referente ao cadastro Grupo/Representantes e seus respectivos campos.



- **Grupo:** código de indicação do grupo.

- **Descrição:** descrição do grupo.

Observe a tela e as características dos principais campos de acesso da “workarea”



Os campos a seguir indicam se o grupo de representantes tem permissão “Sim” ou “Não” para:

- Clientes: acessar o cadastro de Clientes.
- Prospects: acessar cadastro de Prospects.
- Pipeline: visualização do Pipeline.
- Apontamento: efetuar os apontamentos de visitas.
- Oportunidade: acessar a oportunidade de vendas.
- Estrutura: visualização da estrutura de vendas.

Os próximos campos indicam o modo de acesso (Representante/Repres.Indef/ou Todos) ao cadastro de:

- Ac.Cliente: Clientes.
- Ac.Prospects: Prospects.
- Ac.Oportuni.: Oportunidade de venda.
- Ac.Estrutura: Visualização da estrutura de venda.



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Cenário de Vendas > Grupo/Representantes

Logo em seguida, clique no botão "Incluir" e inclua os seguintes grupos de representantes, indicados abaixo:

Grupo = 000001  
Descrição = Grupo Padrão

#### PASTA ACESSO DA WORKAREA

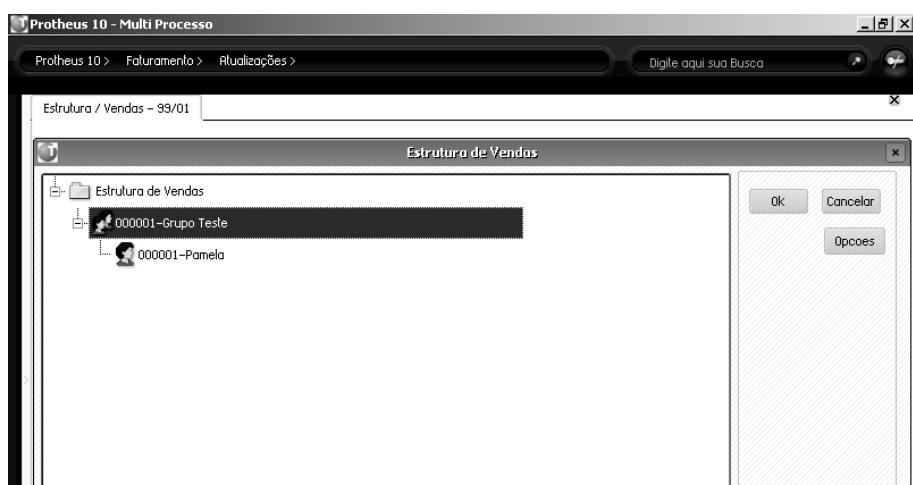
Cientes =	( 1 ) Sim
Prospect =	( 1 ) Sim
Pipeline =	( 1 ) Sim
Apontamento =	( 1 ) Sim
Oportunidades =	( 1 ) Sim
Estrutura =	( 1 ) Sim
Ac. Cliente =	( 3 ) Todos
Ac. Prospect =	( 3 ) Todos
Ac. Oportunidade =	( 3 ) Todos
Ac. Estrutura =	( 2 ) Total

## Estrutura/Vendas

O cadastro Estrutura/Vendas permite organizar, de forma hierárquica, os grupos e representantes de uma estrutura de vendas.

A partir da definição da estrutura, é possível consultar as oportunidades de venda e suas etapas, efetuar apontamentos de visita, agendar visitas de representantes, entre outras opções, por meio da rotina de -Representantes-.

Observe, a seguir, a tela do Sistema referente ao cadastro Estrutura/Vendas.





## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### **Atualizações > Cenário de Vendas > Estrutura/Vendas**

Na janela de manutenção de Estrutura de Vendas, o Sistema apresentará a tela de inclusão, em forma de pasta.

- Deve-se selecionar, ao lado direito da tela, o botão "Opções".
- Será apresentado um menu para que seja selecionada uma das opções.
- Deve-se selecionar a opção "Anexa Grupo".
- O Sistema irá apresentar o cadastro de Grupos de representantes cadastrados.
- Deve-se selecionar o grupo de representantes desejado e confirma-lo.
- Será apresentada uma janela solicitando confirmação. Confirme.
- Em seguida, deve-se posicionar o cursor sobre o grupo desejado, clicar no botão "Opções" e selecionar "Anexar Representantes".
- O Sistema apresentará o Cadastro de Vendedores.
- Deve-se selecioná-lo e confirmá-lo.
- O Sistema apresentará a estrutura de vendas, de acordo com a hierarquia selecionada.
- Deve-se clicar no botão 'OK' para confirmar a inclusão da estrutura de vendas.
- Por fim, deve-se clicar com o botão direito do mouse sobre a tela para incluir / excluir grupos, representantes, visualizar entidades e efetuar pesquisas.

Clique no botão "Opções" e anexe um grupo.

Posicionado no grupo clique em "opções" e anexe um representante.



## Anotações

---

---

---

---

---

## Banco de conhecimento

---

O Banco de conhecimento é um banco de informações genéricas, armazenadas em arquivos. Essas informações podem ser figuras, textos, planilhas ou qualquer tipo de arquivo que contenha informações relevantes ao sistema.

Por exemplo, no cadastro de Clientes é possível vincular o contrato de venda.

Ao incluir um arquivo no Banco de conhecimentos, o Sistema cria uma cópia de segurança desse arquivo. Dessa forma, se um arquivo incluído for apagado do seu diretório de origem, o Sistema não sofrerá alterações.

Para armazenar os arquivos, o Sistema pode criar dois caminhos diferentes, a partir do diretório no qual o Protheus está instalado. Quando o SX2 estiver compartilhado, ou seja, o usuário possuir uma única filial, o Sistema criará um diretório Shared e quando o usuário possuir mais de uma filial, criará um diretório para cada filial.

Exemplo para uma filial:

C:\Protheus8\DIRDOC\CO99\SHARED

Exemplo para duas filiais:

C:\Protheus8\DIRDOC\CO99\BR01 (Filial 01)  
C:\Protheus8\DIRDOC\CO99\BR02 (Filial 02)

Onde:

- **Protheus8** – diretório no qual o Protheus está instalado.
- **DIRDOC** – diretório criado pelo Sistema conforme definido no parâmetro <MV\_DIRDOC>.
- **CO99** – diretório que define a empresa para a qual o sistema funciona. (CO = companhia e 99 = código da empresa).

Os arquivos citados anteriormente como exemplos são criados, automaticamente, pelo sistema e não devem ser alterados pelo usuário.

Os arquivos de segurança, armazenados pelo Sistema, não devem ser manipulados pelo usuário. Caso isso ocorra, o Sistema poderá sofrer danos.

Se houver necessidade de alterar um arquivo do Banco de conhecimento, o usuário poderá utilizar as opções Salvar Como e Atualizar.

Observe a tela do Sistema referente ao Banco de conhecimento e as características de seus principais campos.

- **Código do Objeto:** esse campo é preenchido pelo sistema e apresenta um código seqüencial que identifica o objeto.

• **Objeto:** para preencher esse campo, deve-se clicar no botão ‘Selecionar Objeto’ para selecionar o arquivo. O Sistema apresentará uma tela para que o usuário selecione o caminho exato em que o arquivo está localizado. Depois de selecionar o arquivo e confirmar, o Sistema preenche esse campo com o caminho do arquivo.

• **Palavra-Chave:** é possível informar uma ou mais palavras-chave para que o usuário localize o conhecimento armazenado. Essa localização será feita na consulta avançada, disponível no momento em que o usuário for vincular um conhecimento a uma transportadora, por exemplo.



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Cenário de Vendas > Banco de Conhecimento

Logo em seguida, clique no botão “Incluir” e inclua o seguinte documento no banco de conhecimento indicado abaixo:

## Usuários

Após a instalação dos Web Services e do Portal Protheus pelo Assistente de Configuração do Protheus (MP Wizard), é necessário definir os usuários que poderão acessar os portais e os seus direitos de operação.

Os usuários dos portais podem ser seus clientes, seus fornecedores e seus funcionários, como por exemplo, vendedores, técnicos etc. No caso de um funcionário, é necessário relacioná-lo a um usuário já cadastrado no sistema (cadastro de usuários - ambiente CONFIGURADOR).

### Classificação de usuários

Os usuários devem ser classificados por nível de privilégio, que podem ser:

- **Usuário** - permite o acesso ao portal com os direitos configurados.
- **Administrador** - classifica o usuário como administrador do portal, que permite a criação e alteração de direitos de usuário.
- **Grupo** - determina que este usuário deve ser reconhecido como um grupo. O objetivo deste privilégio é definir todos os direitos comuns a um determinado grupo de usuários e depois relacioná-lo a cada usuário, que irá herdar os direitos de acesso do grupo, facilitando o trabalho de atribuição de direitos dos usuários.

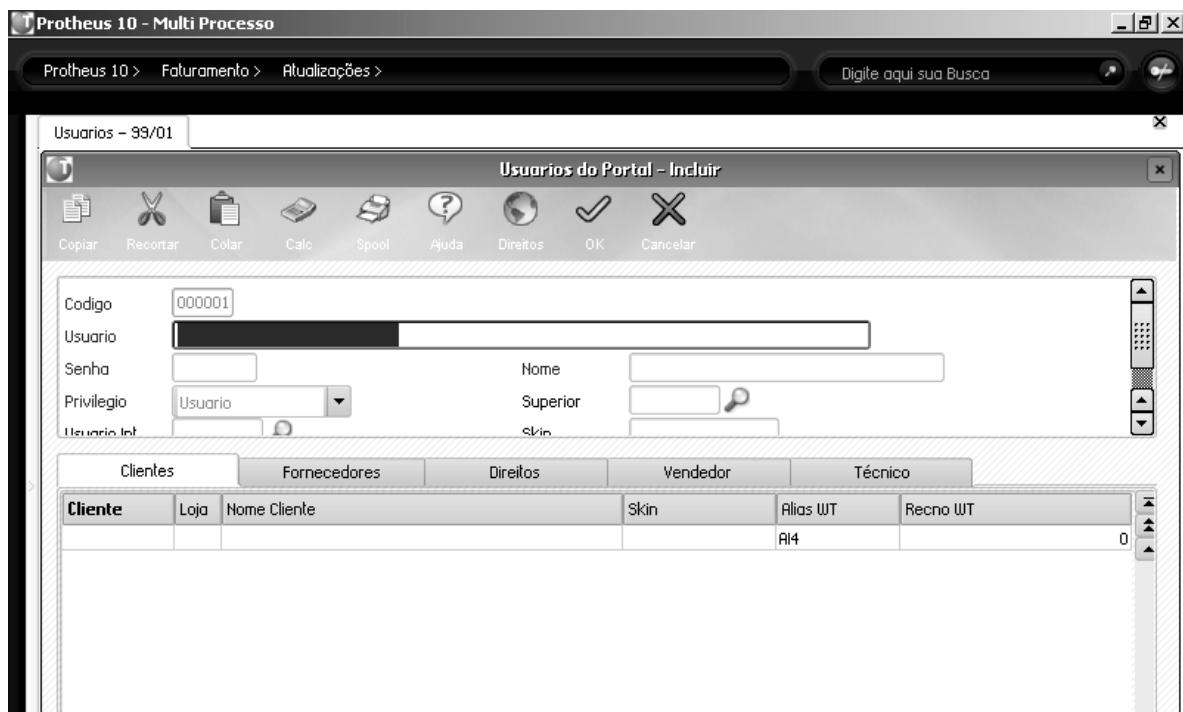
*Para utilizar o recurso Usuários, é necessário efetuar as seguintes operações seqüencialmente:*

1. Criar um usuário classificado como grupo (campo “Privilégio”) e definir todos os direitos de acesso;
2. Criar cada usuário do grupo, indicando, no campo “Grp. Usuários”, o grupo criado.



Dica

Observe a tela do Sistema referente ao cadastro Usuários. As principais características dos campos são descritas após a apresentação da tela.



- **Usuário:** nesse campo, deve-se informar o texto pelo qual o usuário será identificado no Portal.
- **Senha:** deve-se informar a senha do usuário. Mesmo que esse usuário tenha privilégio de grupo, é obrigatório criar uma senha para o grupo, pois se trata da senha que o administrador do grupo irá utilizar para sua manutenção.
- **Nome:** deve-se informar o nome do usuário que está sendo criado.
- **Privilegio:** esse campo identifica o tipo do usuário, sendo:

Usuário - usuário comum que pode acessar o portal com os direitos configurados nesta tela;

Administrador - usuário com direitos de administrador: poderá criar/alterar e excluir novos usuários no portal;

Grupo - usuário que se comporta como um grupo; irá facilitar a atribuição dos direitos aos usuários que irão compor o grupo.

- **Skin:** deve-se informar o nome da instância com as imagens que deseja utilizar para o portal, conforme foi indicado durante a instalação do Portal Protheus.
- **Usuário Interno:** caso esse usuário seja um funcionário da empresa, como um vendedor, técnico etc., é necessário vinculá-lo a um usuário interno.
- **Grupo de Usuários:** caso queira-se vincular esse usuário a um grupo, deve-se clicar no botão de pesquisa para selecioná-lo e, em seguida, clicar no botão 'Carrega direitos', disponível na barra de ferramentas. Para herdar todos os direitos do grupo, o Sistema solicita a confirmação para sobreescriver os direitos do usuário pelos direitos do grupo.

Menu dos portais

Durante a instalação do Portal Protheus pelo Assistente de Configuração MP8 Wizard, são criados os menus com as opções que estarão disponíveis nos portais, para tratamento dos clientes, fornecedores, vendedor e técnico.

Utilize a opção “Menu” para adicionar, alterar ou excluir opções nos menus dos portais instalados.

A opção “Incluir” dessa rotina deve ser utilizada no caso do desenvolvimento de um menu personalizado para acesso a um portal. Todavia, para esse desenvolvimento, deve-se constatar o departamento de sistemas da Microsiga.

*Para editar as opções dos menus dos portais:*



*Na janela de manutenção de menu dos portais, deve-se posicionar o cursor sobre o menu que será editado e selecionar a opção “Menu”.*

**Dica**

*O Sistema apresenta a janela para edição em estrutura de árvore. Por último, deve-se clicar nos ícones apresentados à frente de cada submenu, para acessar as opções disponíveis. O Sistema relaciona as opções desse submenu.*

## **Oportunidades**

O cadastro Oportunidade de Vendas é um processo de pré-venda, em que são relacionados os fatores que irão determinar ou não o sucesso de uma oportunidade de venda.

Nele identificamos a equipe, parceiros e contatos que participam da oportunidade de venda. Além disso, é possível incluir orçamentos de venda e avaliar custos apontados.

Na alteração da oportunidade de venda podemos gerar revisões para guardar seu histórico permitindo que possam ser comparadas posteriormente, por meio do parâmetro <MV\_FTREVIS>, visualizando todas as alterações ocorridas.

Além da alteração dos dados, por meio desta opção, é possível gerar orçamentos de venda e verificar os custos apontados para a oportunidade de venda em questão.

<b>Botão</b>	<b>Descrição</b>
Orçamento	Esse botão permite incluir orçamentos a partir da oportunidade de venda cadastrada.
Análise do Custo	Esse botão, por meio dos parâmetros, executa a rotina que seleciona os apontamentos dos custos da oportunidade de venda, exibindo os valores por: total, vendedor, data, evento ou produto.



### **Anotações**

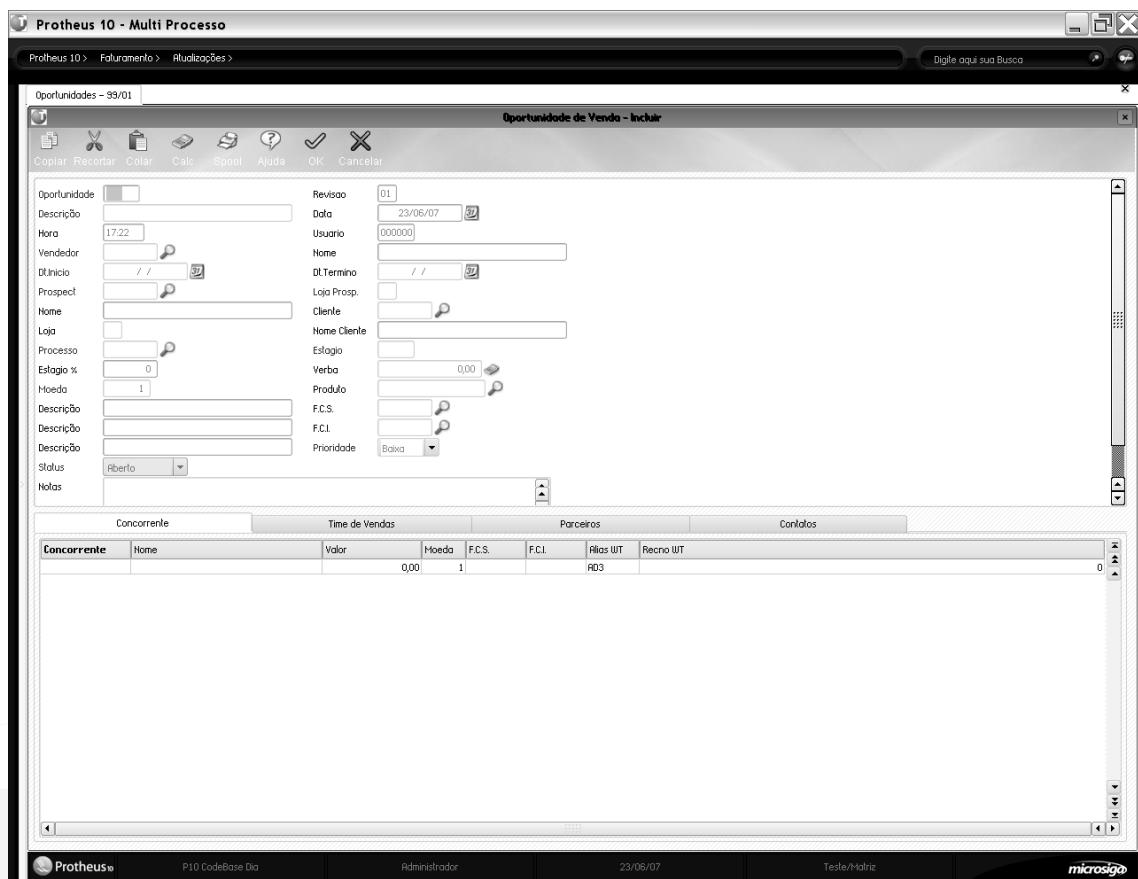
---

---

---

---

A seguir, observe a tela do Sistema e as principais características dos campos do cadastro Oportunidade de vendas.



- **Oportunidade:** indica o código da oportunidade de venda.
- **Descrição:** indica a descrição da oportunidade de venda.
- **Vendedor:** código do representante comercial responsável pela oportunidade de venda.
- **Prospect:** código do prospect da oportunidade de venda.
- **Loja:** loja do prospect da oportunidade de venda.
- **Processo:** indica o código do processo de venda da oportunidade.
- **Estágio:** indica o estágio em que a oportunidade de venda se encontra. Este campo também poderá ser atualizado por meio dos apontamentos, se no processo de venda tiver regras para isso.
- **Prioridade:** prioridade da oportunidade de venda, que pode ser baixa, média ou alta.



### Anotações

---

---

---

---



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Crm Adm. Vendas > Oportunidades

Logo em seguida, clique no botão "Incluir" e inclua a seguinte oportunidade indicado abaixo:

Oportunidade =	000001
Descrição =	Venda por atacado
Vendedor =	000001 <F3 Disponível >
Dt. Inicio =	Data de hoje
Dt. término =	1 mês a partir de hoje
Prospect =	000001 < F3 Disponível >
Loja Prospect =	01
Processo =	000001 < F3 Disponível >
Estagio =	000001 < F3 Disponível >
Produto =	10200 < F3 Disponível >
Status =	1 = Aberto

#### PASTA CONCORRENTES

Concorrente =	0000001 < F3 Disponível >
Valor =	8.000,00
Moeda =	01
FCS =	0000003 < F3 Disponível >
FCI =	0000001 < F3 Disponível >

#### PASTA TIME DE VENDAS

Vendedor =	0000001 < F3 Disponível >
------------	---------------------------

#### PASTA CONTATOS

Contato =	0000001 < F3 Disponível >
-----------	---------------------------

## Concorrentes

Informações de todos os concorrentes que concorrem com essa oportunidade de venda; não é obrigatória a inclusão de concorrentes.

- **Concorrente:** código do concorrente participante da oportunidade de venda.
- **Valor:** valor da proposta oferecida pelo concorrente.
- **F.C.S.:** são informados os fatores críticos de sucesso da oportunidade em relação ao concorrente.
- **F.C.I.:** informa os fatores críticos de insucesso da oportunidade em relação ao concorrente.

## Time de Vendas

Deve-se informar todos os vendedores que participam da oportunidade de venda, não é obrigatória a inclusão de time de vendas.

## Parceiro

Deve-se informar todos os parceiros participantes da oportunidade de venda, também não é obrigatório a inclusão de parceiros.

## Contatos

Deve-se informar todos os contatos utilizados na oportunidade; não é obrigatória a sua inclusão.

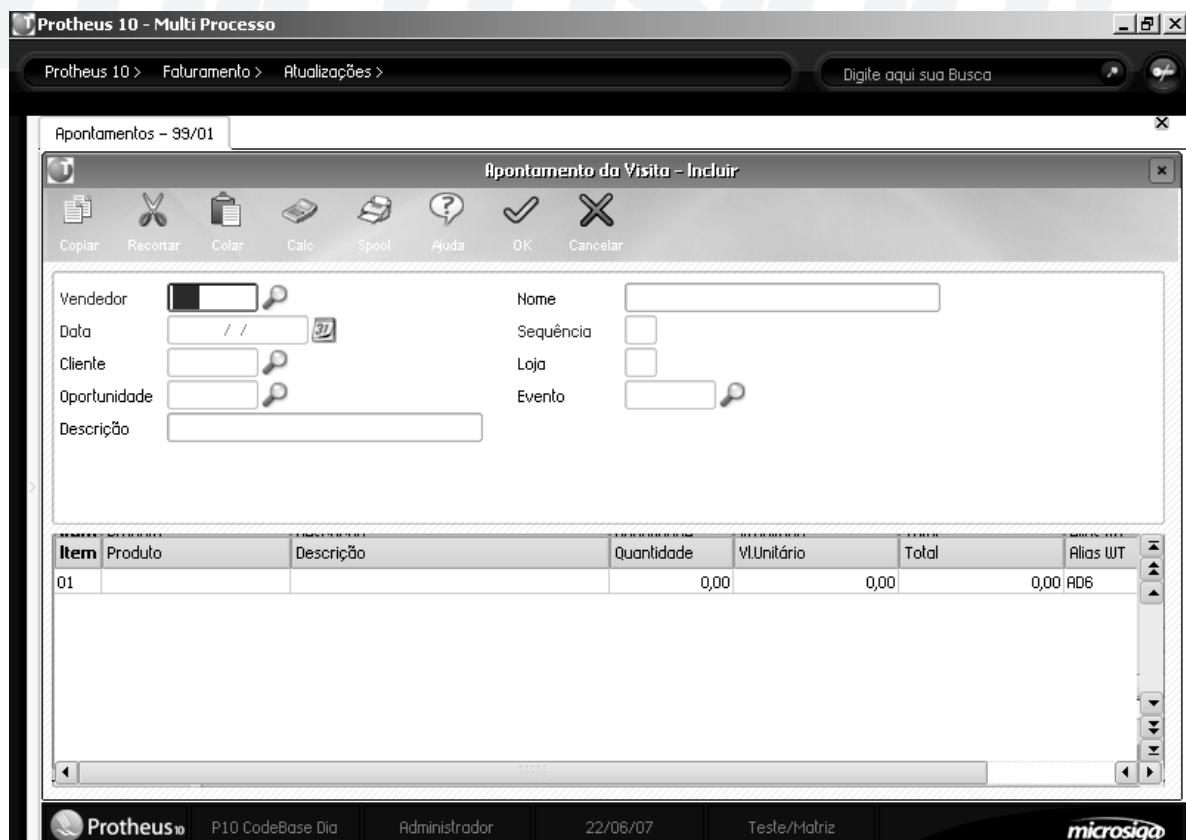
## Apontamentos

O cadastro Apontamentos tem como objetivo apontar as visitas ou contatos efetuados com os clientes ou oportunidades de venda, possibilitando registrar os custos com o atendimento.

Os apontamentos podem ser efetuados ou por Cliente ou por Oportunidade de Venda, não podendo ser os dois ao mesmo tempo.

Depois de cadastrados, os apontamentos podem ser consultados por meio da rotina "Representantes".

A seguir, observe a tela do Sistema e seus respectivos campos.



- **Vendedor:** código do representante que efetuou a visita ou o contato.
- **Data:** data em que ocorreu o contato ou a visita.
- **Seqüência:** caso o representante tenha efetuado mais de uma visita ou de um contato no mesmo dia, este campo de ser alterado pela ordem do apontamento.
- **Cliente:** código do cliente contatado.
- **Loja:** loja do cliente contatado.
- **Oportunidade:** deve-se informar o número da oportunidade de venda, caso o contato ou a visita referirem-se a esse número. Além disso, deve-se preencher o contato ou o cliente.
- **Evento:** código do evento relacionado ao contato ou visita.
- **Produto:** código do produto que define a despesa ao atendimento.
- **Quantidade:** quantidade do produto que define a despesa ao atendimento.
- **VL.Unitário:** valor unitário do produto.
- **Valor Total:** valor total do produto na despesa ao atendimento.



Para realizar este exercício, vá em:

**Atualizações > Crm - Adm Vendas > Apontamentos**

Logo em seguida, clique no botão “Incluir” e inclua o seguinte apontamento indicado:

Oportunidade:	000001
Descrição:	Venda por Atacado
Vendedor:	000001 <F3>
Dt. Inicio:	01/01/XX
Dt. Fim:	31/12/XX
Prospect:	000001
Loja Prospect:	01
Processo:	000001 <F3>
Estágio:	000001 <F3>
Produto:	10200
FCS:	000001 <F3>
FCI:	000003 <F3>
Prioridade:	3 = Alta
Status:	1 = Aberto

#### PASTA CONCORRENTES

Concorrente: 000003 <F3>  
Valor: 80.000,00  
Moeda: 1  
FCS: 000003 <F3>  
FCI: 000001 <F3>

#### TIME DE VENDAS

Vendedor: 000001 <F3>

#### PARCEIROS

Parceiro: 000001 <F3>

#### CONTATO

Contato: 000001 <F3>

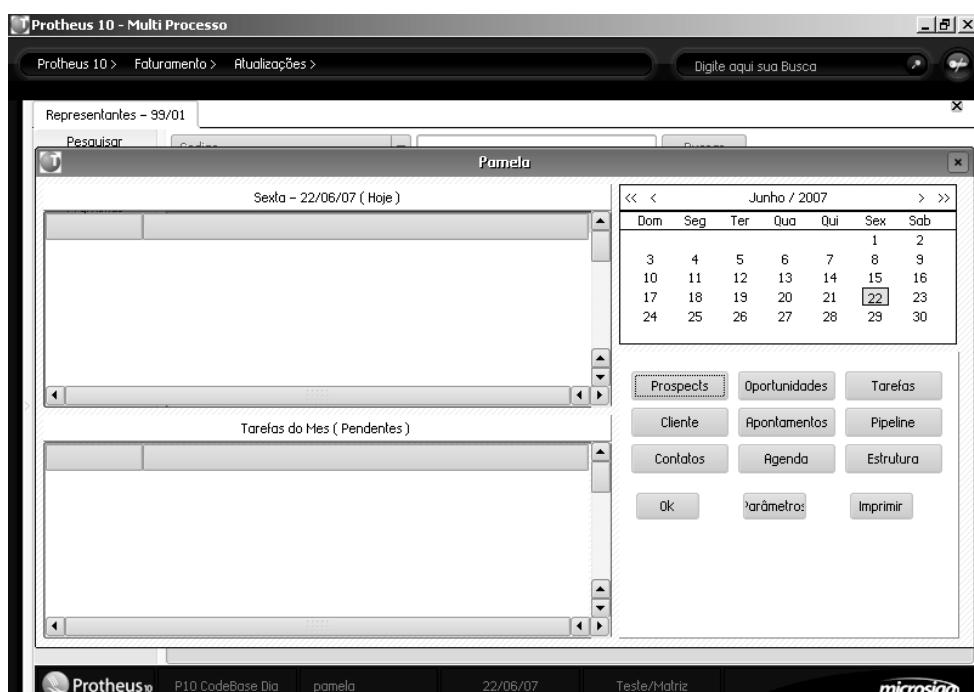
## Representante

Pela WorkArea, o Representante registra suas tarefas, programa suas visitas, administra suas oportunidades de venda e seus prospects, sendo uma área de trabalho exclusiva para suas negociações.

A consulta aos dados e à agenda obedece à hierarquia definida no Cadastro de Grupos/Representantes, em que os níveis de acesso são determinados.

Para acessar essa rotina, o Sistema verifica a senha do representante/vendedor, que deve estar relacionada no cadastro de Vendedores, campo “Cod. Usuário”. A senha verificada é a mesma cadastrada para acesso ao Protheus.

#### Botões da Workarea do Representante



- **Prospect** – informações e manutenções do prospect.
- **Oportunidade** - manutenção das informações da Oportunidade de venda.
- **Tarefas** – manutenção das informações das tarefas do representante.
- **Cliente** - manutenção das informações dos clientes.
- **Apontamentos** – manutenção das informações dos apontamentos da oportunidade de venda.
- **Pipeline** – consulta do processo de venda.
- **Contatos** – manutenção das informações dos contatos da oportunidade de venda.
- **Parâmetros** – apresentam a parametrização das tarefas (mês, dia ou semana).
- **Agenda** – manutenção das informações da agenda do representante.



### **Exercícios**

Para agendar a visita de um representante comercial a um prospect, deve-se informar a data e o tempo a ser dispensado para agendamento no cadastro de Cliente, considerando o seu deslocamento até o local onde se encontra o prospect.

Para realizar este exercício vá em:

**Atualizações > Crm Adm. Vendas > Representantes**

Para a manutenção e visualização da Workarea do representante, clique em

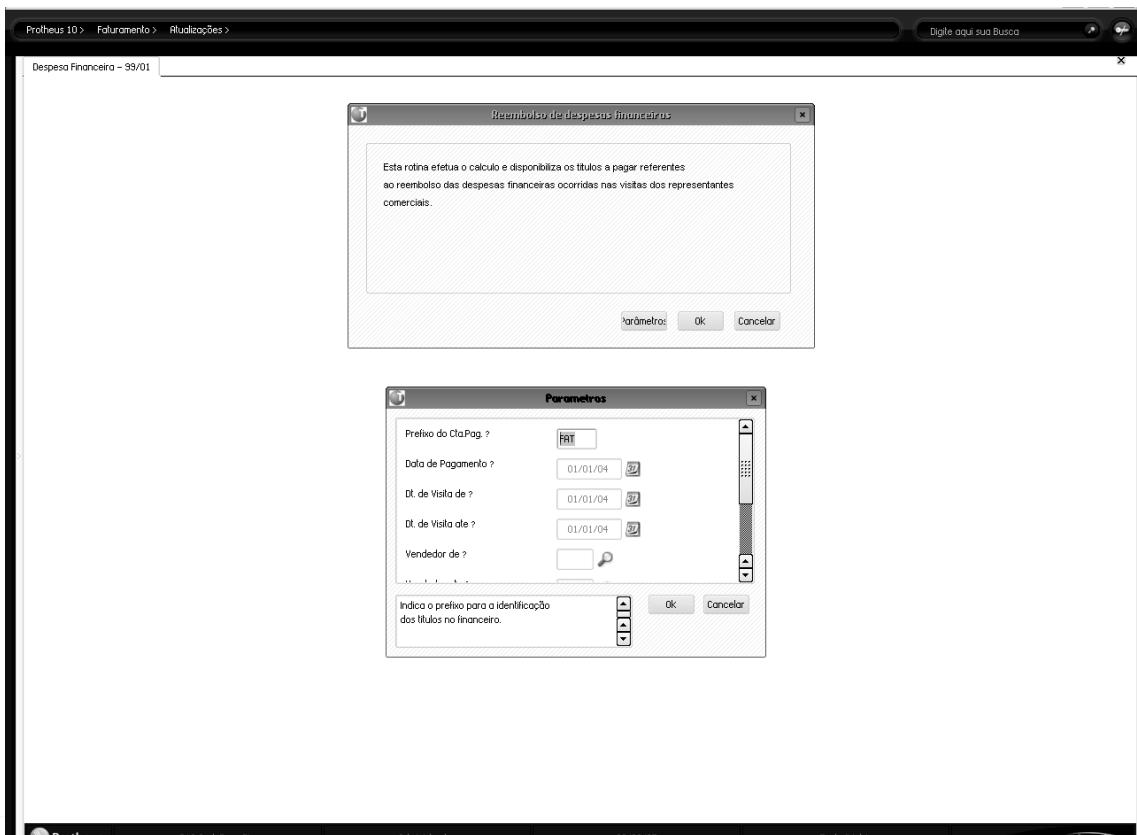
[Workarea](#)

## **Despesa financeira**

Durante a visita a um cliente, o vendedor/representante comercial pode ter algumas despesas financeiras, como por exemplo: combustível, hotel, pedágios, refeições etc. Essas despesas são lançadas no apontamento das visitas e são consideradas como custo.

Esta rotina permite efetuar, de forma automática, o reembolso destas despesas financeiras.

A partir do processamento desta rotina será implantado um título a pagar a favor do vendedor/representante comercial, no entanto só serão gerados títulos para vendedores que possuam código de fornecedores identificados.



Os parâmetros envolvidos nesse cadastro são:

- **Prefixo do Cta.Pag?**- prefixo para identificação do título financeiro.
- **Data de Pagamento?**- data do vencimento do título.
- **Data de Visita /Ate?**- indica a data de visita a ser considerada.
- **Vendedor de/Ate?**- código do representante que efetuou a visita ou o contato.
- **Contabiliza On-Line?**- indica se deve efetuar a contabilização de modo on-line.
- **Mostra Lct.Contabil?**- mostra o lançamento contábil gerado no modo on-line.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### **Atualizações > Crm - Adm Vendas > Despesa Financeira**

Logo em seguida, clique no botão parâmetros e preencha-os de acordo com os dados definidos no tópico “Parâmetros” acima.

Confirme para dar início ao processamento.

Para verificar as despesas efetuadas com visitas, veja “Relatório Despesas com Visitas”

# CRM – CONTRATO

## Parcerias

Esta rotina gerencia o controle de Parcerias para o processo de venda, visando atender as seguintes situações:

- Quando o comprador quer garantir a entrega de determinado material ou bem;
- Quando o adquirente encomenda a fabricação de um equipamento e necessita dos documentos emitidos pelo vendedor, para fins de obtenção de financiamento;
- Para o pagamento antecipado de qualquer bem a ser adquirido;
- Para a Garantia do Preço de Venda.

O Contrato de Parceria é similar à Venda com Entrega Futura.

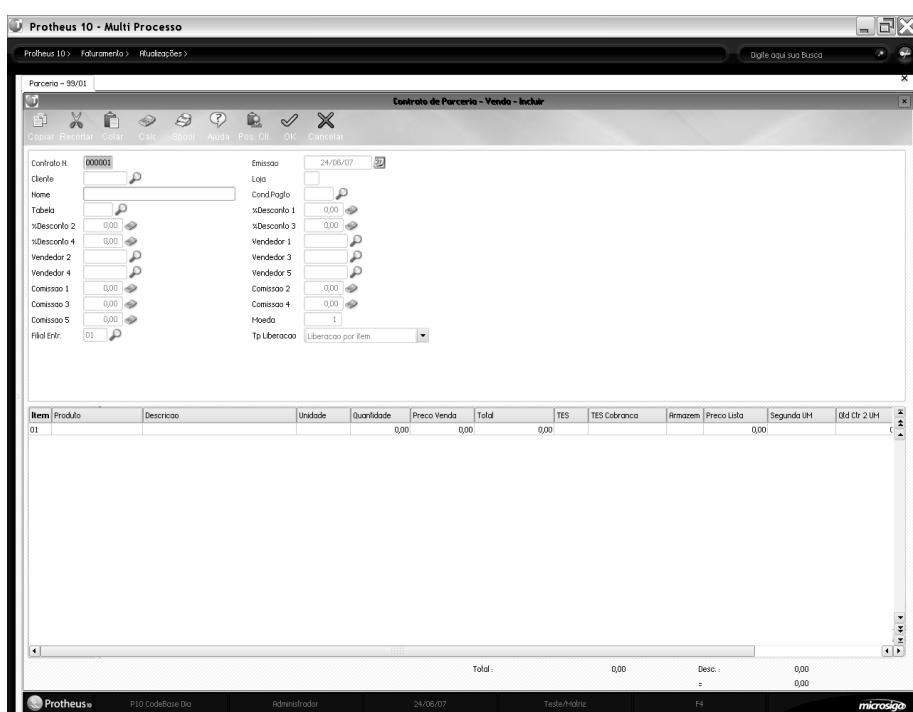
Caso haja a necessidade da Escrituração do Documento de Saída, para o Recebimento Antecipado, deve ser preenchido o (TES de Cobrança), com atenção, para que não haja Duplicidade de Cobrança ou Atualização de Estoques, ou seja:

- Gera Duplicata= S;
- Atualiza Estoque = N.

Como as Entregas não possuem uma Data Efetiva, este contrato não deve ser considerado pelo MRP. O (Parâmetro – MV\_PRCCTR), indica ao sistema se na Captação do Pedido ou Orçamento de Venda, o sistema deve respeitar o Preço negociado no Contrato, ou utilizar a Tabela de Preços.

O sistema permite Gerar Pedidos de Vendas, a partir dos Contratos de Parceria, através das seguintes opções:

- Aprovar;
- Remessa.





## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Crm - Adm Contratos > Parceria

Logo em seguida, clique no botão parâmetros e preencha-os de acordo com os dados :

Contrato Nº :	000001
Emissão :	Data de Hoje
Cliente :	000001 <F3 Disponível>
Loja :	01
Cond. Pagto.:	001 <F3 Disponível>
Vendedor :	000001 <F3 Disponível>
Filial Entre.:	01

### Dados do Produto do Contrato

Produto :	10200 <F3 Disponível>
Quantidade:	10
Preço de Venda :	\$3.500,00
Contrato Nº :	000001
TES :	501 <F3 Disponível>
Armazém :	01
% de Desconto :	2,00

## Sugestão de orçamentos

A opção Sugestão de orçamentos permite que sejam elaborados kits ou pacotes de produtos, determinando seus novos códigos.

Essa sugestão é composta por um produto, devidamente cadastrado, com seus componentes e quantidades e, caso o ambiente de ESTOQUE/CUSTOS esteja implantado e integrado, podem ser geradas automaticamente "Ordens de Produção".

Por meio desta rotina, o orçamento é considerado como um pré-pedido, no qual os produtos têm uma sugestão de venda, com data, quantidade e valor, podendo constar desse orçamento as sugestões criadas anteriormente.

Por ser assim tratado pelo Sistema, é possível baixar este orçamento, transformando-o em "Pedido de Vendas", apto a ser faturado.

Por meio da Sugestão de Orçamentos, a ordem de produção pode ser gerada automaticamente, conforme preenchimento de campo específico na geração do orçamento, desde que o ambiente de ESTOQUE/CUSTOS esteja implantado e integrado ao ambiente de FATURAMENTO.

É nesta rotina que se deve informar quais componentes integraram a composição, com suas respectivas quantidades, para que o produto possa ser sugerido como Orçamento de Vendas , visto que se trata de um novo produto.

**Exemplo:**

A Fábrica de Chocolates S.A. lançou um kit de Páscoa com as seguintes características:

- cesta com chocolates variados, ovo de páscoa e um coelho de pelúcia.

Para organizar essas informações no Sistema, cada um desses itens deve ser lançado como um produto:

Cesta Especial de Páscoa (Cód. 0001)		
Código	Produto	Unidade
CV001	Cesta de Vime	01 unidade
OV120G	Ovo 120 Gramas	01 unidade
CX200SOR	Caixa de bombons sortidos	01 unidade
BBL001	Bombons de licor tipo 001	200 gramas
BBC000	Bombons de chocolate ao leite	200 gramas
COL03	Coelho de Pelúcia tamanho 03	01 unidade

Assim, o "Produto-Pai" desse orçamento será o cadastrado sob o código 0001 - Cesta Especial de Páscoa e seus "Componentes" serão os itens que irão compor a cesta nas quantidades estabelecidas pelo usuário.



**Anotações**

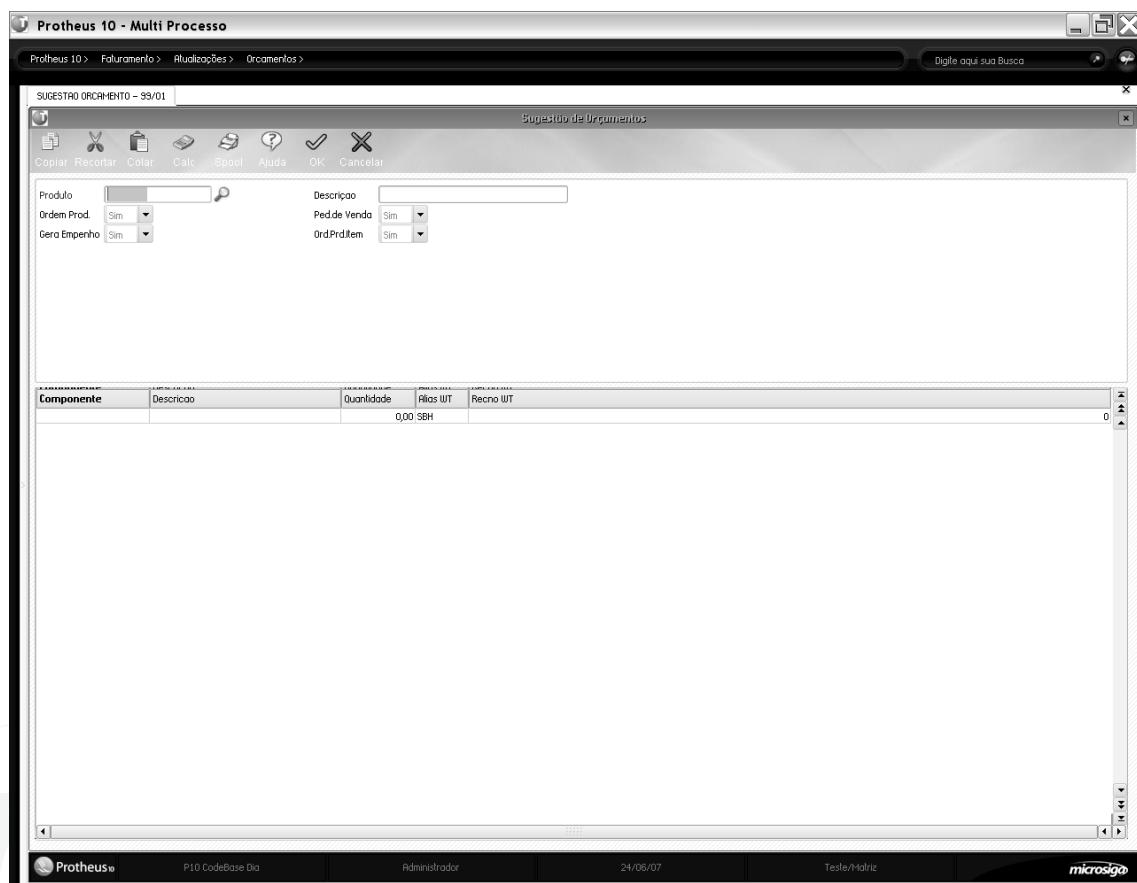
---

---

---

---

Isso não impede que os produtos componentes sejam vendidos separadamente, mesmo sem participarem da promoção da empresa. Podem ser atribuídas tabelas de preços distintas para a venda.



Os campos que formam as tabelas SBG e SBH estão disponíveis abaixo.

Campos da tabela SBG (sugestão de orçamento)

#### Campos obrigatórios

- **Produto (BG\_PRODUTO)** – código do produto-pai da sugestão de orçamento.  
Demais campos
- **Ordem Prod. (BG\_GERAOP)** - indica se será gerada Ordem de Produção para o produto da sugestão de Orçamento (Pai). A interpretação desse campo se dará ao se incluir um orçamento para o produto-pai, e posteriormente efetivar o orçamento pela rotina -Aprovação de venda-.
- **Ped. de Venda ( BG\_GERAPV )** – indica se será gerado Pedido de Venda para o produto da sugestão de Orçamento (Pai).
- **Gera empenho (BG\_GERAEMP)** - indica se a Sugestão de Orçamento irá gerar empenho automático para a Ordem de Produção. Somente Disponível quando for gerada Ordem de Produção para o produto-pai, por meio da aprovação do orçamento.
- **Ord.Prd.Item ( BG\_GERAOP )** - indica se será gerado OP para os itens da sugestão de Orçamento.

Campos tabela SBH - Sugestão de orçamento

## Campos obrigatórios

- **Componente (BH\_CODCOMP)** - código do produto componente da sugestão de orçamento.
- **Quantidade (BH\_QUANT)** - quantidade utilizada do componente para uma unidade do produto pai da sugestão de orçamento.



## Exercícios

Para incluir uma sugestão de orçamento, vá em:

### Atualizações > Orçamento > Sugestão de Orçamentos

1.Na janela de manutenção de Sugestão de Orçamentos, deve-se selecionar a opção "Incluir".

Produto :	10200 <F3 Disponível>
Descrição :	Pentium IV
Ordem de Prod.:	S (SIM)
Ped. De venda :	S (SIM)
Gera Empenho :	S (SIM)
Ord. Prd. Item :	S (SIM )
Componente:	10200 <F3 Disponível>
Quantidade :	15.000,00

Confira os dados e confirme a inclusão.

## Orçamentos

De acordo com os procedimentos de determinadas empresas, o processo de vendas em algumas vezes é iniciado por um orçamento. Dessa forma, esse recurso disponível no Protheus , possibilita que sejam incluídos orçamentos de venda e também sejam efetivados, gerando seus respectivos pedidos de venda.

Um orçamento possui os mesmos campos e características que um pedido de venda, sendo a única diferença o campo “não efetivação”, o qual não compromete as análises de crédito ou reservas de estoque.

Os orçamentos possuem os seguintes status:

- orçamento em aberto;
- orçamento baixado;
- orçamento cancelado;
- orçamento não orçado;
- orçamento aprovado.

A seguir, observe a tela Orçamentos e as características de seus principais campos.,

As informações obrigatórias definidas nas funcionalidades do Orçamento são:

- **Número (CJ\_NUM)** – do orçamento
- **Cliente (CJ\_CLIENTE)** – do orçamento
- **Loja (CJ\_LOJA)** – do cliente do orçamento
- **Cliente Entr. (CJ\_CLIENT)** – cliente de entrega do orçamento
- **Loja Entr. (CJ\_LOJAENT)** – loja do cliente de entrega
- **Cond.Pagto (CJ\_CONDpag)** – condição de pagamento do orçamento. Esta será levada ao pedido de venda quando o orçamento for efetivado

As principais informações definidas nas funcionalidades dos itens do Orçamento são:

- **Produto (CK\_PRODUTO)** – código do produto a ser orçado. Este produto será levado ao pedido de venda na efetivação do orçamento
- **Quantidade (CK\_QTDVEN)** – quantidade orçada. Este quantidade será levada ao pedido de venda na efetivação do orçamento
- **Preço unitário (CK\_PRCVEN)** – preço de venda orçado. Este preço será levado ao pedido de venda na efetivação do orçamento
- **Tipo Saída. (CK\_TES)** – tipo de entrada/saída informado no orçamento. Este TES será levado ao pedido de venda na efetivação do orçamento.



O processo que dá continuidade à efetivação do orçamento é a "Aprovação da Venda", está disponível no caminho "Atualizações->Orçamentos->Aprovação da Venda. (Consultar Aprovação de Venda)

**Fique atento**

Para mais informações sobre a característica dos campos não obrigatórios, favor consultar a rotina -Pedidos de Vendas-, pois seus objetivos têm as mesmas finalidades.

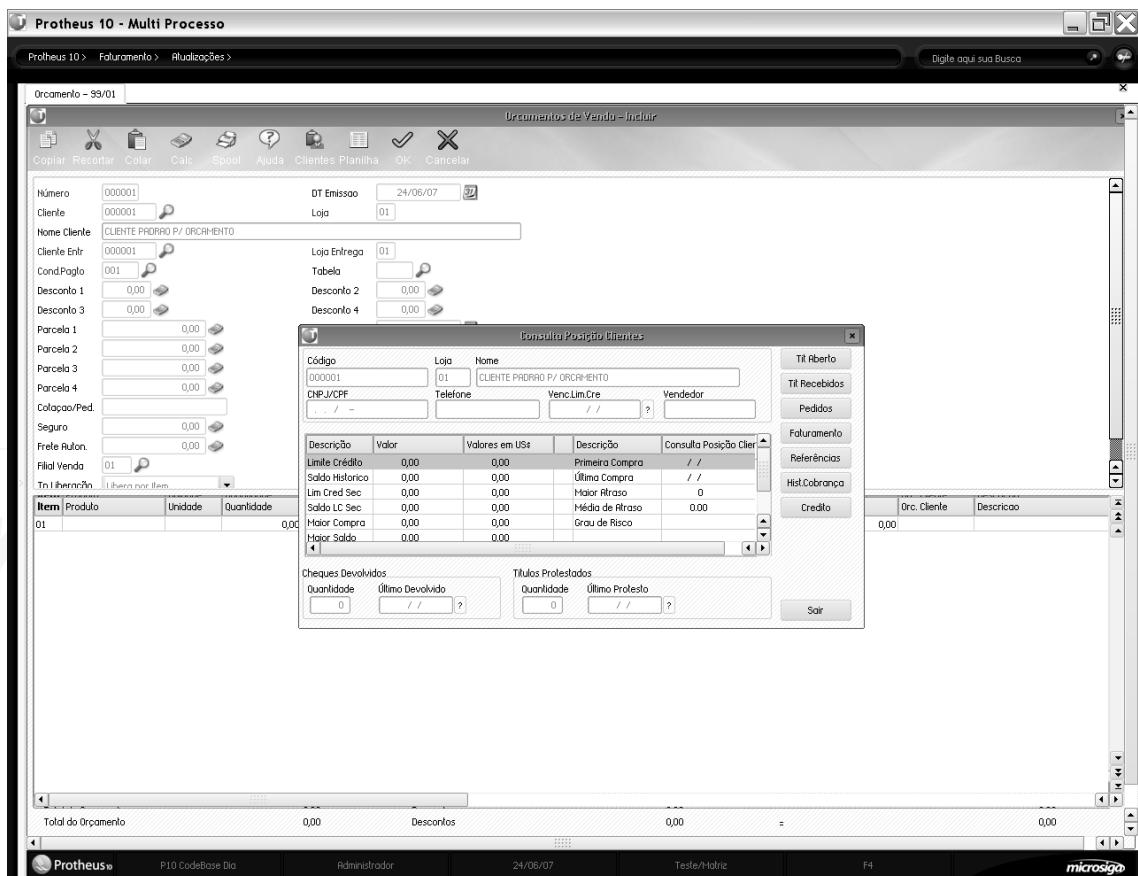
## Recursos disponíveis no Orçamento

Os recursos disponíveis no Orçamento são:

- . **Cancelamento do Orçamento** - caso um orçamento não tenha sido efetivado, é possível que seja realizado seu cancelamento, inviabilizando o processo de venda
- . **Copiar** - realiza o processo de cópia de um orçamento, facilitando a sua digitação.
- . **Botão Consulta Clientes** - esse botão tem como objetivo a consulta de todos os dados financeiros do cliente informados no orçamento. Dessa maneira, é possível visualizar os dados na inclusão do orçamento, facilitando a tomada de decisão quanto à venda ou efetivação.

Algumas opções de consulta disponíveis são:

- títulos em aberto;
- títulos recebidos;
- pedidos;
- faturamento;
- histórico de cobrança;
- cheques devolvidos;
- títulos protestados.



### Botão “Planilha financeira”

A consulta feita no botão planilha financeira tem como objetivo visualizar os dados correspondentes às duplicatas, vencimentos e valores dos impostos que serão calculados caso o orçamento seja efetivado.

### Parâmetros

- **MV\_ORCIMPR** – indica o nome da Userfunction de impressão do orçamento. Dessa maneira, é possível que cada cliente possua seu layout, ficando a critério da empresa seu desenvolvimento.
- **MV\_ORCLIPD** – indica qual o cliente padrão do orçamento. O código do cliente informado será trazido automaticamente na inclusão.
- **MV\_ORCPGPD** – indica qual a condição de pagamento padrão para o orçamento. O código da condição informada será trazido automaticamente na inclusão.

- **MV\_TESSAI** – tipo de entrada/saída (TES) padrão para o orçamento. O código da condição informada será trazido automaticamente na inclusão.
- **MV\_PRCCTR** – indica se caso exista contrato de parceria, o Sistema irá utilizá-lo na captação do pedido de venda ou orçamento.
- **MV\_PRCORC** – indica se no orçamento será considerado o preço de venda dos componentes ou do produto-pai.
- **MV\_ORCRECAL** – habilita ou desabilita o recálculo do pedido de venda, caso alguma informação seja alterada.
- **MV\_ORCVLD** – realiza a validação do cancelamento do orçamento pela validade.



## Exercícios

Para incluir uma sugestão de orçamento, vá em:

### Atualizações > Orçamento > Orçamentos

1.Na janela de manutenção de Orçamentos, deve-se selecionar a opção “Incluir”.

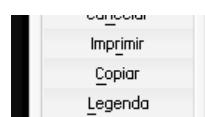
Numero :	000001
Data de emissão	data do curso
Cliente :	000001 <F3 Disponível>
Loja :	01
Cond. Pagto.:	001 <F3 Disponível>
Desconto :	2%
Cliente Entr.:	000001 <F3 Disponível>
Loja Entrega :	01
Item :	01
Produto :	10200 <F3 Disponível>
Quantidade :	10 <F4 Disponível>
Prc. Unitário :	3,500.00
Vlr. Total :	\$7,000.00
Tipo de saída :	501 <F3 Disponível>
Armazém :	01



O processo que dá continuidade à efetivação do orçamento é a “Aprovação da Venda”, está disponível no caminho “Atualizações->Orçamentos->Aprovação da Venda. (Consultar Aprovação de Venda)

**Fique atento**

Clique no Botão



do menu ao lado para copiar os orçamentos.

## Aprovação de venda

Após ter sido criado o cadastro Orçamento de venda, o sistema converte orçamento em Pedido de Venda.

Quando os orçamentos trouxerem a opção de geração de O.P. e empenho, serão também gerados automaticamente, além da Solicitação de Compras.

### - Efetiva

No momento da aprovação, a tela de inclusão de Pedidos de Venda é exibida para que os dados sejam complementados.

### - Aprovação de venda automática

Irá aprovar automaticamente os orçamentos de venda, gerando pedidos de venda e as ordens de produção respectivas.

*Se na baixa do orçamento, o pedido de vendas for cancelado, os empenhos e O.P.'s continuarão automaticamente gerados, mas o pedido continuará em aberto até que seja baixado. Assim, não há necessidade de gerá-los novamente.*

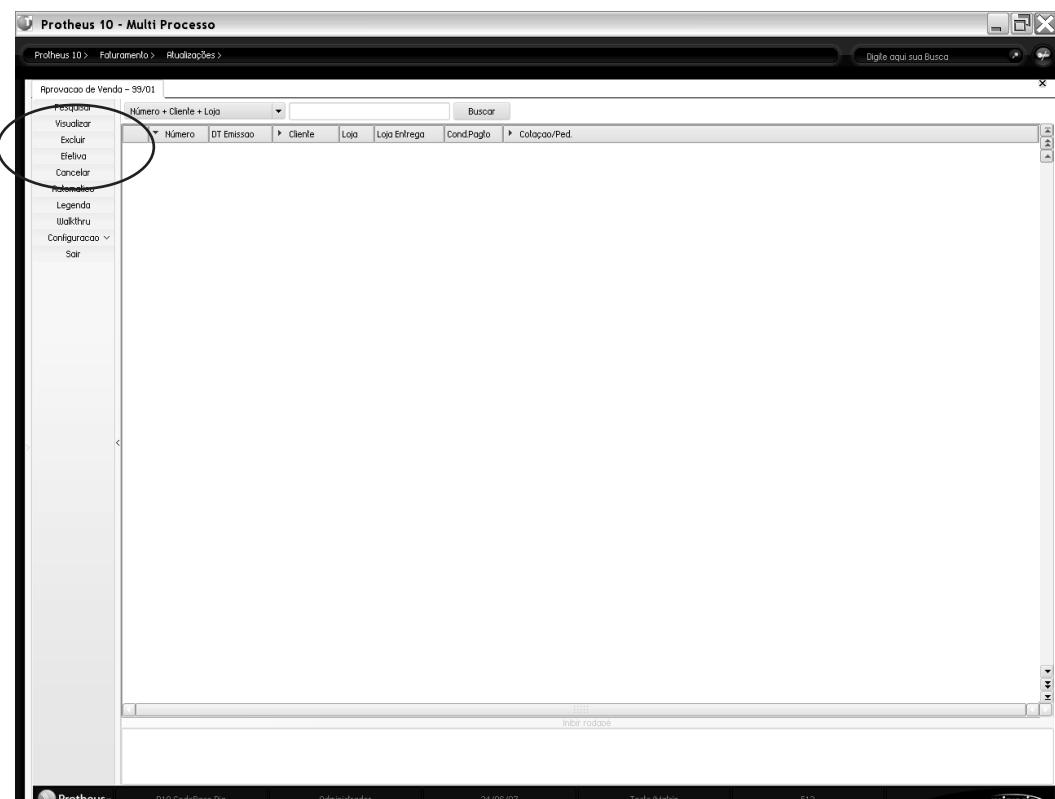


*Essa rotina permite ainda um controle de cotações de preço, atendendo usuários que utilizam a aprovação de venda para fornecer e documentar cotações, informando todas as cotações existentes e possibilitando a baixa automática de todas, quando uma for aprovada.*

#### Fique atento

*No campo "Cotação/Ped." deve-se informar o número da cotação/pedido, que é a chave de relacionamento entre as cotações.*

*Para utilização do controle de cotações nesta rotina deve-se ativar o parâmetro <MV\_ORCCOT>.*





## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Orçamentos > Aprovação de Venda

Logo em seguida, clique no botão Efetiva e aprove os orçamentos de vendas disponíveis no browse.

## Controles de Reservas

Este controle tem a finalidade de Reservar (Empenhar) uma quantidade em estoque de um produto para uma venda que precisa ser atendida.

Ao ser Liberado um Pedido de Vendas é implantada automaticamente uma Reserva com Tipo (LB), deixando indisponível o estoque, durante um certo tempo.

As Reservas também podem ser implantadas manualmente, através desta movimentação sem a necessidade do processo de Implantação e Liberação de Pedidos.

Neste caso o Tipo de Reserva pode ser (VD – Vendedor), (CL – Cliente) ou (PD – Pedido).

A Quantidade Reservada, permanece como Estoque Indisponível até o término da Data de Validade determinada pelo usuário.

O (Tipo de Liberação – NF), também é gerado automaticamente pelo Módulo de Faturamento, para as empresas que utilizam as Notas Fiscais, para a Separação de Mercadorias.



## Anotações

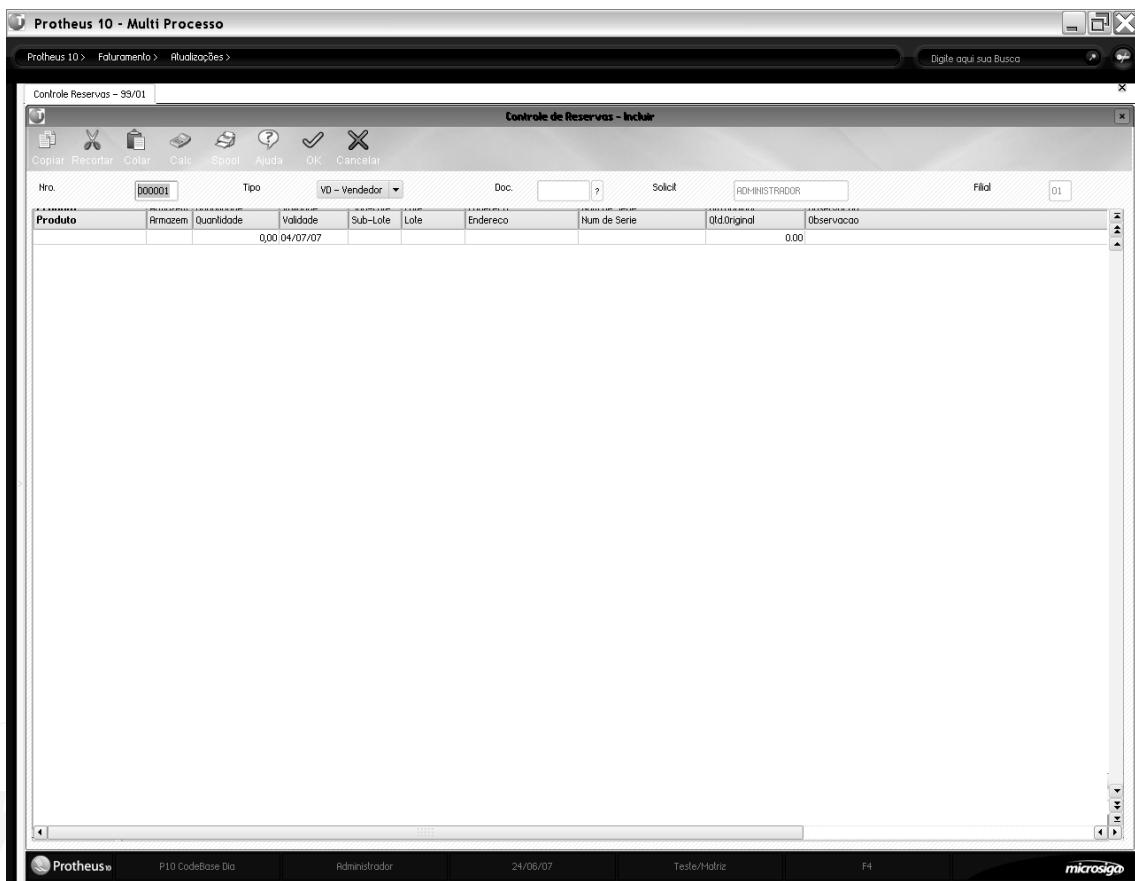
---

---

---

---

Portanto, não é baixado o estoque no momento da Preparação Nota Fiscal, onde são realizadas as Reservas, e sim na Entrega.



### Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

#### Atualizações > O pedidos > Controle de reservas

Nº :	000001
Tipo :	VD - Vendedor
Doc.:	000001 <F3 Disponível >
Produto :	10200 <F3 Disponível >
Armazém :	01
Quantidade :	5
Validade :	15 dias



A "Depuração" pode ser realizada, automaticamente, no primeiro acesso do dia ao "Módulo de Faturamento", se o "Parâmetro – MV\_RESERVA" for definido com "T", através das seguintes opções "Ambiente" + "Cadastros" + "Parâmetros", no Módulo Configurador.

Fique  
atento

## Depurações de Reservas

Esta movimentação elimina as Reservas que possuam suas Datas de Validade vencidas.

## Excluir Reservas

Quando houver uma desistência por uma Reserva realizada, é possível excluí-la, através do botão Excluir.

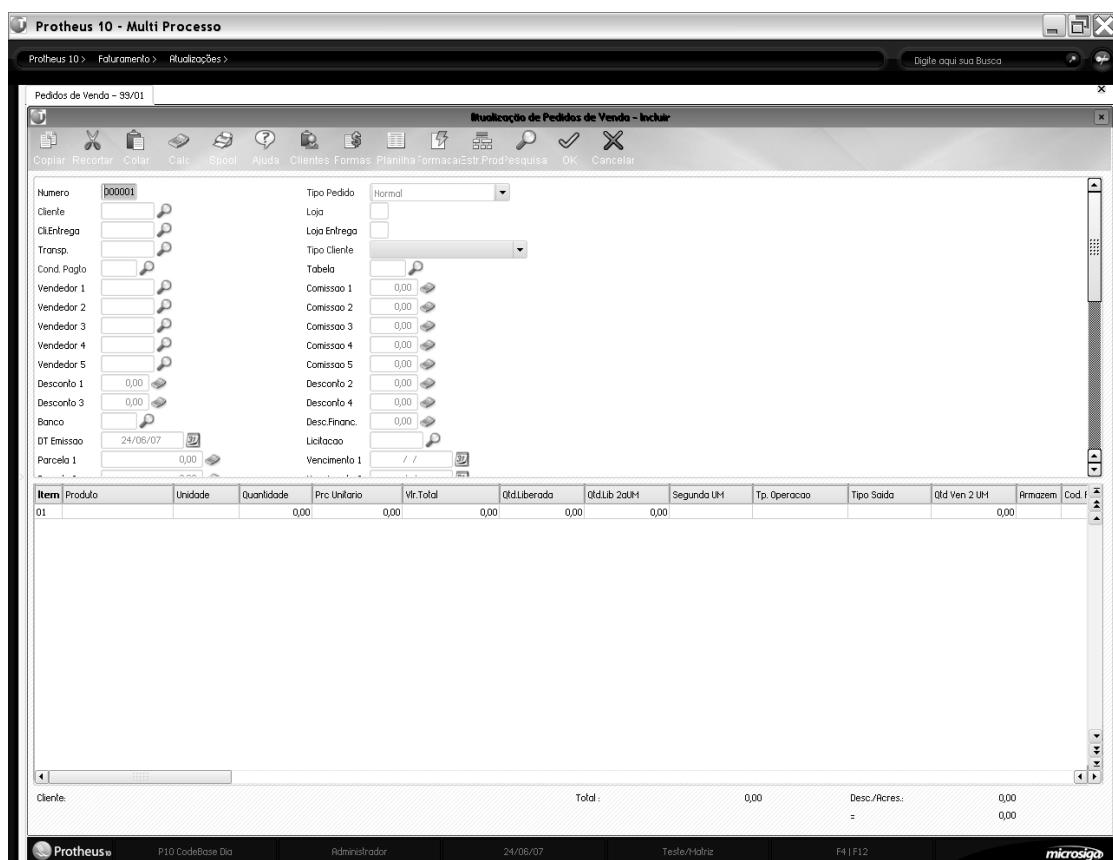
## Pedido de venda

O pedido de vendas é um instrumento pelo qual é formalizada a venda de produtos ou serviços entre as partes envolvidas (fornecedor e cliente). Dessa forma, estabelece os produtos ou serviços vendidos e as condições comerciais nas quais a venda está sendo efetuada, como preços praticados, descontos, condições para pagamento entre outros.

Além disso, no pedido de vendas pode-se definir regras para o comissionamento de vendedores e informações necessárias para o correto cálculo dos impostos que serão atribuídos à operação de venda propriamente dita.

A inclusão do pedido de vendas é uma etapa obrigatória no processo de geração dos documentos de saída, nos processos de vendas corporativas (faturamento). Os documentos de saídas são gerados a partir dos pedidos de vendas liberados. Devido a esse fato, além das operações de venda propriamente ditas, o pedido de vendas também é empregado para a geração de outros tipos de documentos de saída, como devolução de compras e complemento de impostos. A informação que define a função do pedido de vendas é o seu tipo.

Observe a seguir a tela Protheus do cadastro Pedidos de venda.



Existem vários tipos de pedido de venda. São eles:

**N = Normal** - situação padrão de venda.

**D = Devolução** - quando ocorre uma devolução de mercadoria, é necessário que seja impressa uma "Nota de Devolução". Assim, deve-se gerar um pedido de venda do tipo "D". Por isso é necessário ter a informação do número da nota fiscal de origem, no campo respectivo, via tecla [F4].

O código fiscal não necessariamente deve ser respectivo a devoluções. Neste caso, o pedido de vendas não é gerado para um cliente, e sim para um fornecedor, pois faz menção a uma nota de entrada.

**C = Complemento de Preço** - quando existe a necessidade de complementar o preço de alguma nota fiscal, o campo "Quantidade" dos produtos deve estar em branco. O tipo deve ser "C". Os demais dados devem estar idênticos à nota fiscal original.

**P = Complemento de IPI** - esse tipo de nota é necessária quando a alíquota ou o valor do IPI da nota fiscal for menor do que o devido. O valor do IPI sempre será o total do pedido.

No Livro Fiscal o valor do IPI será apresentado na coluna de "Tributado", independente do que for definido no TES.

O procedimento de preenchimento deve ser: Tipo = "P"; Código de Produto = código do produto original; Quantidade = "0" (zero).

**I = Complemento de ICMS** - esse tipo de nota é necessária quando a alíquota ou o valor do ICMS da nota fiscal for menor do que o devido. O valor do ICMS sempre será o total da nota fiscal, independente da definição da pergunta "Calcula ICM (S/N)" do Cadastro de TES.

O valor do IPI não será calculado.

No Livro Fiscal, o valor do ICMS será apresentado na coluna de "Tributado", independente do que estiver definido na pergunta "Livro Fiscal ICM" do Cadastro de TES.

Não é gerada duplicata.

O procedimento de preenchimento deve ser:

Tipo = "I"; Código de Produto = código do produto original; Quantidade = "0" (zero).

**B = Utiliza Fornecedor e Operação Beneficiamento** - esse tipo de nota é utilizado nas seguintes situações:

- Devolução ou Remessa no Poder de Terceiros (de acordo com o TES utilizado).
- Ao enviar um produto para beneficiamento, deve-se executar as seguintes tarefas:
  - cadastrar na estrutura um código para beneficiamento;
  - emitir a nota da matéria-prima referente à remessa para beneficiamento. Esta nota será gravada no arquivo de saldo em poder de terceiros, para o seu controle, nota a nota;
  - abrir uma OP referente ao produto que será resultado do beneficiamento;

- ao receber o material pela nota fiscal de entrada, deve-se informar o código do produto do beneficiamento e o número da OP anterior. Assim será gerada a requisição do mesmo produto para a OP em referência.
- Remessa na Entrada é uma remessa de seu cliente: deve-se utilizar nota Tipo "B" e TES com "R" no campo "Poder 3";
- Remessa na Saída é uma remessa ao seu fornecedor: deve-se utilizar nota Tipo "B" e TES com "R" no campo "Poder 3";
- Devolução na Entrada é uma devolução de remessa já efetuada ao seu fornecedor: deve-se utilizar nota Tipo "N" e TES com "D" no campo "Poder 3";
- Devolução na Saída é uma devolução de remessa já efetuada pelo seu cliente: deve-se utilizar nota Tipo "N" e TES com "D" no campo "Poder 3".
- Se o Cadastro de Produtos estiver com as informações referentes ao peso, quantidade por embalagem, peso da embalagem etc., os campos "Peso Líquido" e "Peso Bruto" podem ser preenchidos automaticamente, desde que sejam criados "Gatilhos" para esses campos (veja o item "Gatilhos", no ambiente CONFIGURADOR).
- Entre os campos "Quantidade" e "Qtd. Liberada", o Sistema faz as devidas consistências e libera o pedido automaticamente, desde que não haja restrições de crédito do cliente e estoque do produto.

## **Operação Beneficiamento**

Quando é enviado determinado produto para guarda/conserto/beneficiamento em terceiros, o Sistema disponibiliza um controle sobre essas quantidades. O sistema controla a quantidade de terceiros em poder da empresa e a quantidade da empresa em poder de terceiros.

Para efetuar o controle de poder de terceiros, é necessário que os ambientes de FATURAMENTO, COMPRAS e ESTOQUE/CUSTOS estejam implantados. O Sistema controla a quantidade de terceiros em poder da empresa e a quantidade da empresa em poder de terceiros.

Em poder de terceiros, temos dois casos básicos:

### **1. com movimentação do estoque**

Para poder de terceiros com movimentação de estoque, o Sistema faz uma movimentação de custos, dependendo da operação, ou seja:

- a) para operações de terceiros, o custo será igual ao custo de entrada.
- B) para operações em terceiros, o custo será o médio ponderado.

### **2. sem movimentação do estoque**

Para poder de terceiros sem movimentação de estoque, o Sistema guarda o saldo líquido do produto da empresa que esteja em poder de terceiros, mas que ainda pertence ao estoque da empresa.

O procedimento de preenchimento deve ser: possui um TES com poder terceiros = "R" (remessa) ou "d" (devolução de remessa), conforme a necessidade do beneficiamento.

Quando a opção for igual a "D" (devolução), se a nota fiscal de origem não for digitada ou selecionada por meio da tecla [F4] sobre o campo "Quantidade" no pedido de venda, o Sistema exibirá as notas fiscais de remessa que tiverem saldo a ser devolvido, onde deve ser selecionada a nota e pressionado [Enter].

---

Para consultar os pedidos de venda, observe:



Fique atento

- Relatório Pedido de Venda X Cliente
- Relatório Pedido de Venda X Produto
- Relatório Pedido por Produto ou por Grade
- Relatório Pedidos

O pedido de venda é constituído de um cabeçalho (tabela SC5) e de itens (tabela SC6). Abaixo, estão relacionados os principais campos de cada tabela.

---

### Cabeçalho do Pedido (tabela SC5)

#### Campos obrigatórios

- **Numero (C5\_NUM)** – chave única do pedido. Este campo indica o número do pedido de venda, que é tratado de forma seqüencial, por meio de controles internos do sistema (semáforos de numeração).

Este controle possibilita que o Sistema reserve um número para cada usuário que esteja incluindo pedidos de venda ao mesmo tempo.

Opcionalmente, o número pode ser informado manualmente, por meio de manipulação do dicionário de dados.

- **Tipo pedido (C5\_TIPO)** – tipo do pedido. Este campo indica a operação a ser efetuada pelo pedido / documento de saída. Exemplo: pedido normal ou complemento de preços.
- **Cliente (C5\_CLIENTE)** - código identificador do cliente ou Fornecedor, dependendo do tipo do pedido. Caso o tipo informado seja "devolução", por exemplo, deve-se informar um código de fornecedor.
- **Loja (C5\_LOJA)** - Código identificador da loja do cliente ou Fornecedor, dependendo do tipo do pedido.
- **Tipo cliente (C5\_TIPOCLI)** – tipo do cliente. Este campo tem influência no cálculo dos impostos incidentes sobre a operação de saída. É carregado automaticamente ao se preencher o código do cliente, baseado na informação presente no cadastro de Clientes, mas pode ser alterado manualmente se a operação do pedido exigir.
- **Cond. Pagto (C5\_CONDPAG)** – código da condição de pagamento. Este campo informa como o Sistema deve gerar as parcelas dos títulos a receber quando da geração do documento de saída. ( exemplo: a vista, para 30 dias, em 3 vezes ). A fórmula para definição da condição de pagamento é informada no cadastro de Condições de pagamento.

## **Demais campos**

- **Cli. Entrega (C5\_CLIENT)** - código identificador do cliente de entrega. Deve ser utilizado quando o local de entrega for localizado em unidade da federação (estado) diferente do adquirente (cliente normal, campo C5\_CLIENTE), afetando assim o cálculo de impostos, principalmente o ICMS. Dessa forma, este não é um campo informativo.
- **Loja ( C5\_LOJAENT )** - código identificador da loja do cliente de entrega.
- **Tabela ( C5\_TABELA )** – código da Tabela de Preços. Este campo determina a tabela de preços a ser considerada no pedido de venda. Caso a tabela não seja informada, o Sistema traz o preço de venda informado no cadastro de Produtos ( B1\_PRV1 ).
- **Vendedor 1...4 ( C5\_VEND1...C5\_VEND4 )** – código do vendedor. Este campo informa o código do vendedor do pedido, para que possa ser efetuado o cálculo das comissões de venda. Podem ser definidos até quatro vendedores para um mesmo pedido. As comissões de venda serão calculadas apenas se o pedido gerar duplicatas.
- **Comissao 1...4 ( C5\_COMIS1...C5\_COMIS4 )** – percentual da comissão. Este campo informa o percentual de comissão respectivamente em relação aos vendedores de 1 a 4 ( campos "C5\_VEND1" a "C5\_VEND4" ).
- **Desconto 1...4 ( C5\_DESC1...C5\_DESC4 )** – percentual de desconto em cascata. Este campo informa o percentual de desconto relativo ao cabeçalho do pedido. Os descontos em cascata são aplicados cumulativamente e não somados, ou seja, se forem informados os campos "C5\_DESC1" e "C5\_DESC2" com 10 % de desconto cada, o percentual resultante será 19%. Exemplo: tomando como base um preço de 100 reais, aplicando 10 % relativo ao primeiro desconto teríamos 90 reais. Aplicando 10 % relativo ao segundo desconto sobre os 90 reais, teríamos 81 reais. O desconto em cascata é aplicado sempre sobre o preço de tabela do produto (cadastro de produtos ou tabela de preços). Caso o produto não possua preço de tabela, o desconto não é aplicado.
- **Parcela 1 a 4 ( C5\_PARC1...C5\_PARC4 ) / Venc. 1 a 4 C5\_VENC1...C5\_VENC4 )** - esses campos são informados quando a condição de pagamento da venda for do "tipo 9" (condição em que o usuário informa os valores e parcelas dos títulos). Esta condição é utilizada quando não há regras predeterminadas e a informação das parcelas e vencimentos é feita de forma manual no pedido de venda.

Para utilizar os campos "Parcelas" como percentuais a serem parcelados, no cadastro de Condição de Pagamento, o campo "Cond. Pagto." deve conter o símbolo "%" ou "0", para que os parcelamentos sejam considerados em valor moeda.

Como padrão, o Sistema disponibiliza até quatro campos de parcelas ( valores ou percentuais ) e quatro campos para os vencimentos. É possível ampliar o número de parcelas para um máximo de 26, por meio da alteração do parâmetro <MV\_NUMPARC>. Neste caso, deve-se criar campos de parcelas e vencimentos na tabela SC5 coerentes com o definido no parâmetro <MV\_NUMPARC>. Exemplo: se <MV\_NUMPARC> for alterado para 5, deve-se criar os campos "C5\_PARC5" e "C5\_VENC5". Os campos devem ser criados pela ferramenta configurador.

- **Frete (C5\_FRETE)** – valor do frete: esse campo é reservado para informar o valor do frete a ser destacado na nota fiscal. Dessa forma, o valor informado será considerado na base de cálculo dos impostos, como por exemplo, ICMS, e no valor total do documento de saída, independentemente do tipo de frete informado. Dessa forma, este campo não deve ser utilizado como campo informativo.

O rateio ou distribuição do valor do frete entre os itens do pedido é definido pela configuração do parâmetro <MV\_RATDESP>. Os valores de frete podem ser rateados por valores ou por peso. Visto que os itens do pedido podem possuir configurações fiscais diferentes, a distribuição dos valores de frete pode afetar o cálculo dos impostos no documento de saída.

- **Seguro (C5\_SEGURO)** – valor do seguro: esse campo é reservado para informar o valor do seguro a ser destacado na nota fiscal. Dessa forma, o valor informado será considerado na base de cálculo dos impostos, como por exemplo, ICMS, e no valor total do documento de saída. Dessa forma, este campo não deve ser utilizado como campo informativo.

O rateio ou distribuição do valor do seguro entre os itens do pedido é definido pela configuração do parâmetro <MV\_RATDESP>. Os valores de seguro podem ser rateados por valores ou por peso. Visto que os itens do pedido podem possuir configurações fiscais diferentes, a distribuição dos valores de seguro pode afetar o cálculo dos impostos no documento de saída.

- **Despesa (C5\_DESPESA)** – valor das despesas acessórias: esse campo é reservado para informar o valor de despesas acessórias a ser destacado na nota fiscal. Dessa forma, o valor informado será considerado na base de cálculo dos impostos, como por exemplo, ICMS, e no valor total do documento de saída. Dessa forma, este campo não deve ser utilizado como campo informativo.

O rateio ou distribuição do valor de despesas entre os itens do pedido é definido pela configuração do parâmetro <MV\_RATDESP>. Os valores de despesas podem ser rateados por valores ou por peso. Visto que os itens do pedido podem possuir configurações fiscais diferentes, a distribuição dos valores de despesas pode afetar o cálculo dos impostos no documento de saída.

- **Moeda (C5\_MOEDA)** - moeda do pedido de venda: esse campo determina em qual moeda (ver cadastro de Moedas) os valores do pedido estão expressos. Dessa forma, pode-se optar por cadastrar um pedido em Dólar. No momento da geração do documento de saída, os valores serão convertidos para a moeda corrente (moeda 1), utilizando a taxa definida no cadastro de Moedas para a data base do Sistema. Os valores de frete e seguro podem ser expressos em moeda corrente ou moeda do pedido, de acordo com a configuração do parâmetro <MV\_FRETMOE>.

### Itens do Pedido (tabela SC6)

#### Campos obrigatórios

- **Produto (C6\_PRODUTO)** – código identificador do produto ou serviço objeto da venda.
- **Quantidade (C6\_QTDVEN)** – quantidade do item do pedido.
- **Prc Unitario – (C6\_PRCVEN)** – preço unitário líquido. Preço de tabela com aplicação dos descontos e acréscimos financeiros.
- **Tipo Saída – (C6\_TES)** – tipo de saída utilizado, cadastrado na tabela de tipos de entradas e saídas (SF4). O tipo de saída define numerosos aspectos da operação de saída, indicando se a operação atualiza estoque e gera duplicatas e influenciando no cálculo e escrituração de vários impostos (ICMS, IPI, ISS, PIS e COFINS). Para mais informações, ver cadastro de Tipos de Entradas e Saídas'.

## **Demais campos**

- **Qtd. Liberada – (C6\_QTDLIB)** – quantidade a ser liberada. Neste campo, deve-se informar a quantidade do item que se deseja liberar após a confirmação da inclusão ou alteração do pedido. Este campo pode ser preenchido automaticamente pelo Sistema com o saldo remanescente a liberar caso a pergunta “sugere quantidade liberada”, exibida ao pressionar <F12> na tela principal da rotina, esteja marcada como “SIM”. Este é um campo acessório, ou seja, após a confirmação da gravação e liberação do item do pedido, seu conteúdo voltará a ser zero. Ou seja, este campo não armazena a quantidade já liberada do pedido.
- **Armazem - (C6\_LOCAL)** - código do armazém no qual será efetuada a movimentação de estoque, caso o item esteja configurado para movimentar estoque.
- **Qtd Ven 2 UM – (C6\_UNSVEN)** – quantidade vendida na Segunda unidade de medida. Este campo pode ser informado quando o produto possui Segunda unidade de medida e fator de conversão informados no cadastro de Produtos. Dessa forma, o Sistema pode obter a quantidade na unidade de medida padrão.
- **Qtd.Lib. 2a UM – (C6\_QTDLIB2)** – quantidade a ser liberada na Segunda unidade de medida. Este campo pode ser informado quando o produto possui Segunda unidade de medida e fator de conversão informados no cadastro de Produtos. Dessa forma, o Sistema pode obter a quantidade a ser liberada na unidade de medida padrão.
- **Cod. Fiscal - (C6\_CFO)** – código Fiscal da Operação. Neste campo, deve-se informar o código fiscal da operação. Os códigos fiscais de operação estão cadastrados na tabela treze do dicionário SX5. Normalmente, o código fiscal é automaticamente preenchido baseado no conteúdo do tipo de entradas e saídas informado, mas pode ser alterado se a operação exigir.
- **% Desconto – (C6\_DESCONT)** – percentual de desconto do item. O percentual de desconto do item é aplicado sobre o preço unitário. O percentual de desconto não exige que o produto possua preço de tabela, mas caso ele exista, o desconto será aplicado sempre sobre o preço de tabela.
- **Vlr Desconto – (C6\_VALDESC)** – valor de desconto do item. O valor do desconto do item é o valor total de desconto referente ao item. Dessa forma, o montante informado é dividido pela quantidade para apurar o desconto por unidade, que é então aplicado ao preço unitário. O valor de desconto não exige que o produto possua preço de tabela, mas caso ele exista, o desconto será aplicado sempre sobre o preço de tabela. O Sistema necessita obter um novo preço unitário válido ao informar o desconto, dessa forma caso o novo preço unitário não possa ser expresso utilizando o número de casas decimais disponível, o Sistema recalculará o desconto do item para um valor coerente.
- **Num. Reserva – (C6\_RESERVA)** – número da reserva. Este campo deve ser informado para que possa ser utilizada a reserva para faturamento. Este campo pode estar fora de uso. Para usá-lo, deve-se ativá-lo, por meio do ambiente CONFIGURADOR.
- **N.F. Original – (C6\_NFORI)** – número do documento fiscal de origem. Este campo deve ser informado nos tipos de pedido de devolução de compras, complementos de preços, complementos de ICMS e complementos de IPI.
- **Serie Orig. – (C6\_SERIORI)** – série do documento fiscal de origem. Este campo deve ser informado nos tipos de pedido de devolução de compras, complementos de preços, complementos de ICMS e complementos de IPI.

- **Item NF. Orig – (C6\_ITEMORI)** – item do documento fiscal de origem. Este campo deve ser informado nos tipos de pedido de devolução de compras, complementos de preços, complementos de ICMS e complementos de IPI.

### Campos de controle

Os seguintes campos não estão em uso no Sistema e não devem ser manipulados.

- **Quantidade empenhada – (C6\_QTDEMP)** - indica a quantidade do item do pedido que já foi sujeita a liberação, ou seja, que possui registros gerados na tabela SC9.
- **Quantidade entregue – (C6\_QTDENT)** – indica a quantidade do item do pedido que já foi entregue, ou seja, que possui documento de saída gerado.

### Outros recursos

#### Opções de menu

- **Cod. Barra (Atualizações -> Pedidos -> Pedidos de Venda -> Cod.Barra )** – essa opção permite efetuar a inclusão do pedido de vendas em um modo de edição adequado à utilização de leitores de código de barras. Dessa forma, vários produtos podem ser inseridos em seqüência, sem que todas as informações de cada item devam ser informadas. Após a inserção dos itens, as demais informações obrigatórias de cada item devem ser informadas para que o pedido seja confirmado.
- **Copiar (Atualizações -> Pedidos -> Pedidos de Venda -> Copiar)** – essa opção permite a inclusão de um pedido de vendas baseado no conteúdo de um pedido existente, pendente ou não.

Ao selecionar esta opção, o Sistema exibe uma janela para inclusão do pedido, com os campos já preenchidos. Todos os campos são copiados, exceto os campos relacionados à amarração de tabelas de movimentos, campos de status e campos de controle de saldos. O pedido é sempre copiado como não atendido.

- **Retornar (Atualizações -> Pedidos -> Pedidos de Venda -> Retornar)** – essa opção tem o objetivo de acelerar a inclusão de um pedido de devolução de compras ou retorno de beneficiamento baseado nos documentos de entrada existentes. Dessa forma, ao clicar nesta opção, será exibida uma lista contendo documentos de entrada. Posicionando no item desejado e clicando na opção “retorno”, o Sistema efetuará o preenchimento automático do pedido de venda. O uso desta opção está condicionado ao preenchimento do campo TES de devolução nos tipos de entradas informados no documento de entrada.

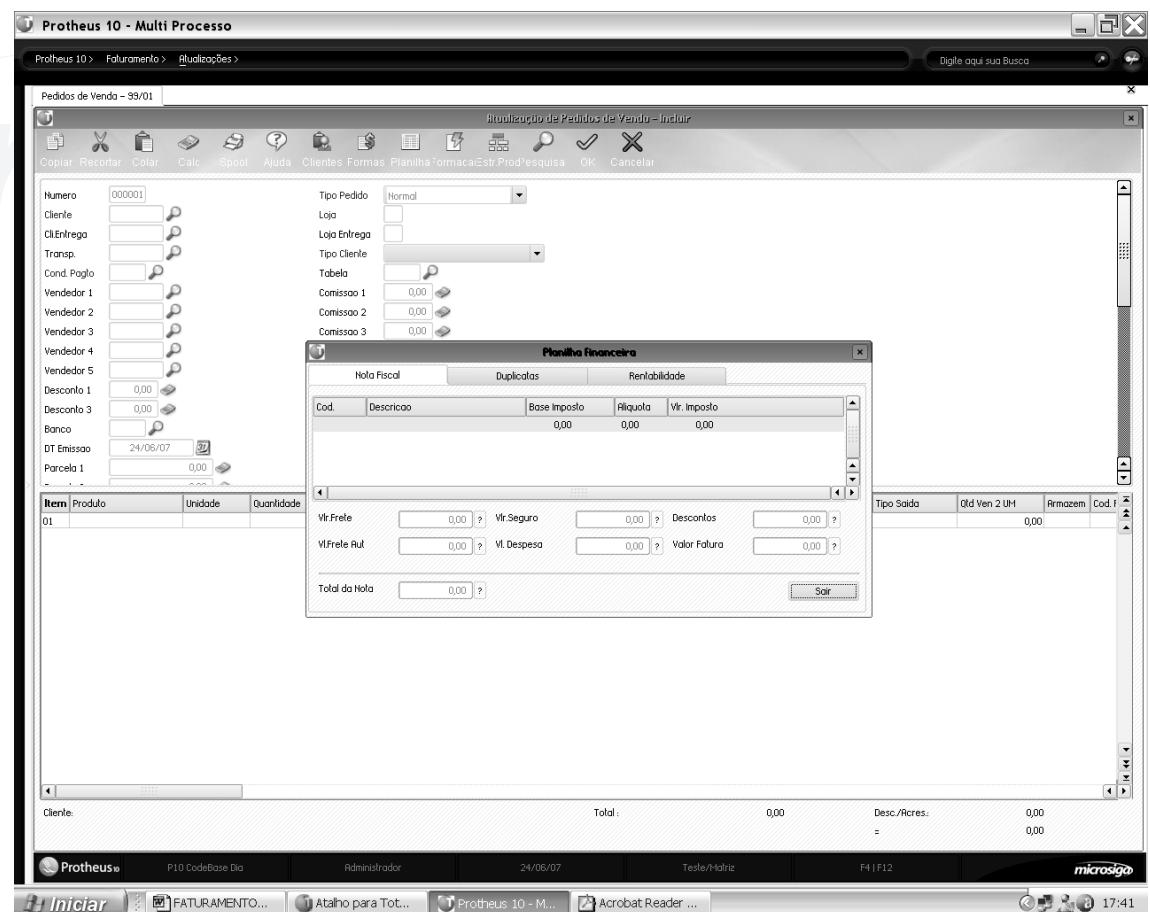
#### Opções da barra de ferramentas

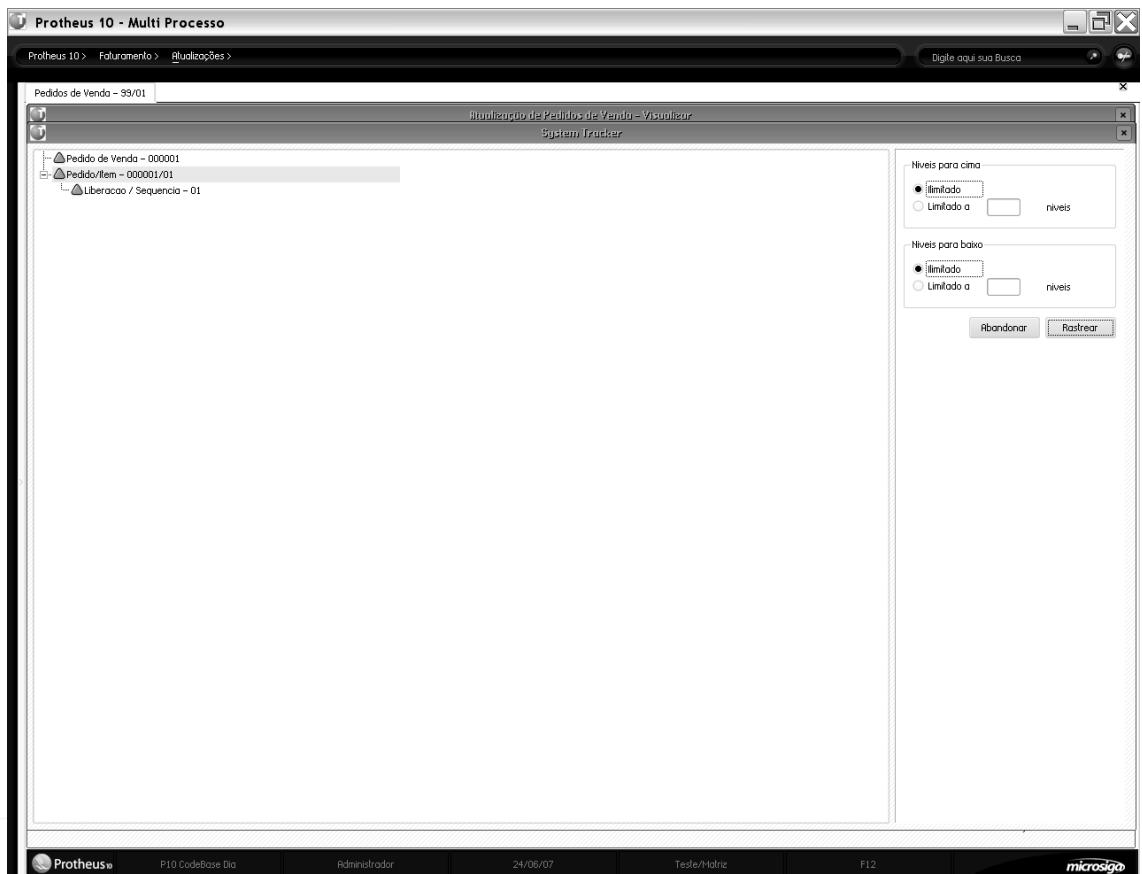
- **Botão ‘clientes’ (consulta posição de clientes)** – a consulta posição de clientes exibe informações importantes sobre o relacionamento com o cliente, como informações cadastrais e informações financeiras (cheques devolvidos, títulos protestados, média de atraso, maior compra, última compra). Além disso, disponibiliza botões para consulta rápida de títulos em aberto, títulos recebidos, pedidos, faturamento, referências e histórico de cobrança.

- **Botão ‘Planilha’ (Planilha financeira)** – essa consulta exibe uma previsão do cálculo dos impostos que incidirão sobre o documento de saída e dos títulos a receber a serem gerados (valores e vencimentos).



- **Botão ‘Tracker’ (System Tracker)** – essa consulta, disponível apenas na visualização do pedido de venda, permite rastrear o pedido de vendas e seus itens, exibindo as principais entidades relacionadas ao pedido de vendas.





## Exercícios

Para incluir Pedidos de venda, vá em:

### Atualizações > Pedidos > Pedidos Venda

Na janela de manutenção de pedidos de venda, selecione a opção "Incluir".

O Sistema apresentará a tela de inclusão.

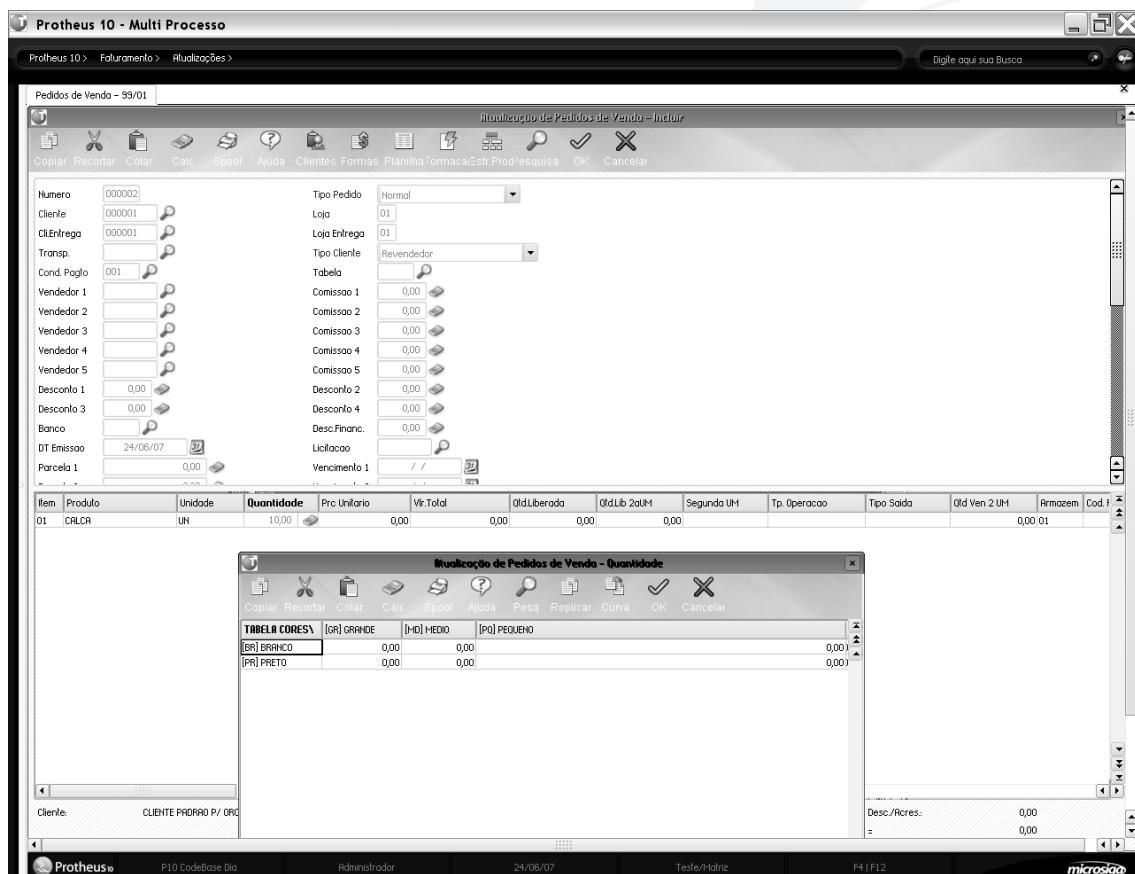
Número :	000001
Tipo de Pedido :	(N) Normal
Cliente :	000001 <F3 Disponível>
Loja :	01
Transp.:	000001 <F3 Disponível>
Tipo de Cliente :	(R) Revendedor
Cond. Pagto.:	001 <F3 Disponível>
Tabela :	001 <F3 Disponível>
Vendedor :	001 <F3 Disponível>
Comissão :	5,00
Desconto :	2,00
Data Emissão :	Data de hoje
Tipo de frete :	CIF
Frete :	220,00
Seguro :	240,00

Despesas :	180,00
Frete Auton.:	340,00
Moeda :	1
Mens. P/nota :	Pedido de Vendas Normal
TP. De Liberação:	Libera por item

Item :	01
Produto :	10200 <F3 Disponível>
Unidade :	PC
Quantidade :	2 <F4 Disponível>
Prç. Unitário :	3.500,00
Vlr.Total :	7.000,00
Qtd.Liberada :	2
Tipo de saída :	501 <F3 Disponível>
Armazém :	01
Cód. Fiscal :	5101
Entrega :	10 dias
Ped.Cliente :	000889
Tipo O.P.:	Firme

## Pedido de venda com Grade de Produtos

O pedido de vendas é um instrumento pelo qual é formalizada a venda de produtos ou serviços entre as partes envolvidas (fornecedor e cliente). Dessa forma, estabelece os produtos ou serviços vendidos e as condições comerciais nas quais a venda está sendo efetuada, como preços praticados, descontos, condições para pagamento entre outros.





## Exercícios

Para incluir Pedidos de venda, vá em:

### Atualizações > Pedidos >Pedidos Venda

Na janela de manutenção de pedidos de venda, selecione a opção “Incluir”.

O Sistema apresentará a tela de inclusão.

Número :	000002
Tipo de Pedido :	(N) Normal
Cliente :	000001 <F3 Disponível>
Loja :	01
Transp.:	000001 <F3 Disponível>
Tipo de Cliente :	(R) Revendedor
Cond. Pagto.:	001 <F3 Disponível>
Tabela :	001 <F3 Disponível>
Vendedor :	001 <F3 Disponível>
Comissão :	5,00
Desconto :	2,00
Data Emissão :	Data de hoje
Tipo de frete :	CIF
Frete :	220,00
Seguro :	240,00
Despesas :	180,00
Frete Auton.:	340,00
Moeda :	1
Mens. P/nota :	Pedido de Vendas Normal
TP. De Liberação:	Libera por item
Item :	01
Produto :	CALCA
Unidade :	PC
Quantidade :	50 <F4 Disponível>
Prç. Unitário :	50,00
Vlr.Total :	2.500,00
Qtd. Liberada :	50
Tipo de saída :	501 <F3 Disponível>
Armazém :	01
Cód. Fiscal :	5101
Entrega :	10 dias
Ped. Cliente :	000890
Tipo O. P.:	Firme

## ***Liberação de regras***

---

O recurso “Liberação de regras” tem como objetivo realizar a liberação manual de pedidos, que estão com bloqueio das seguintes regras:

- Negócio;
- Verba de vendas.

Todo e qualquer pedido que não atenda às regras informadas acima, ficarão bloqueados para sua liberação, análise de crédito e estoque e faturamento. Com isso, existem duas maneiras de que um pedido prossiga com seus processos. São elas:

- ajustar o pedido de forma a atender às regras;
- realizar o processo de liberação de regras manual. Esse recurso destina-se aos pedidos que devem ser liberados mesmo que não atendam às regras, visto que nos processos de venda é comum o fato dessas ocorrências.

Quando um pedido de venda é inserido no Sistema, ele ainda não está pronto para ser faturado, ou seja, para que o documento de saída seja gerado. Para que o documento de saída possa ser gerado, o pedido de venda necessita estar liberado. A liberação do pedido é efetuada pela rotina “liberação de pedidos”. Essa rotina avalia o pedido de venda como um todo, analisando uma série de fatores, tais como:

- aprovação do crédito do cliente;
- disponibilidade dos saldos em estoque;
- valor mínimo para o faturamento.

Os pedidos aptos a serem liberados são os que estão com situação de “Pedido de venda em aberto”, representados pela cor verde na janela de manutenção da rotina, para posterior geração do “Documento de saída”.

Há duas formas de efetuar a liberação do pedido:

- manual;
- automática.

### ***Liberação de pedido manual***

Apresenta os dados originais do pedido para verificação em tela e permite definir a quantidade a faturar, ou seja, a “Quantidade Liberada”, que pode ser igual à quantidade original, ou parte dela. Na liberação manual os pedidos são liberados um a um. Para isso, deve-se informar a quantidade a ser liberada no campo Qtd.Liberada (6\_QTDLIB) do item do pedido. Note que o preenchimento desse campo (com o saldo remanescente) pode ser automático, através da configuração da pergunta “Sugere Quant. Liberada”, disparada ao pressionar F12 no menu principal da rotina.



### ***Anotações***

---

---

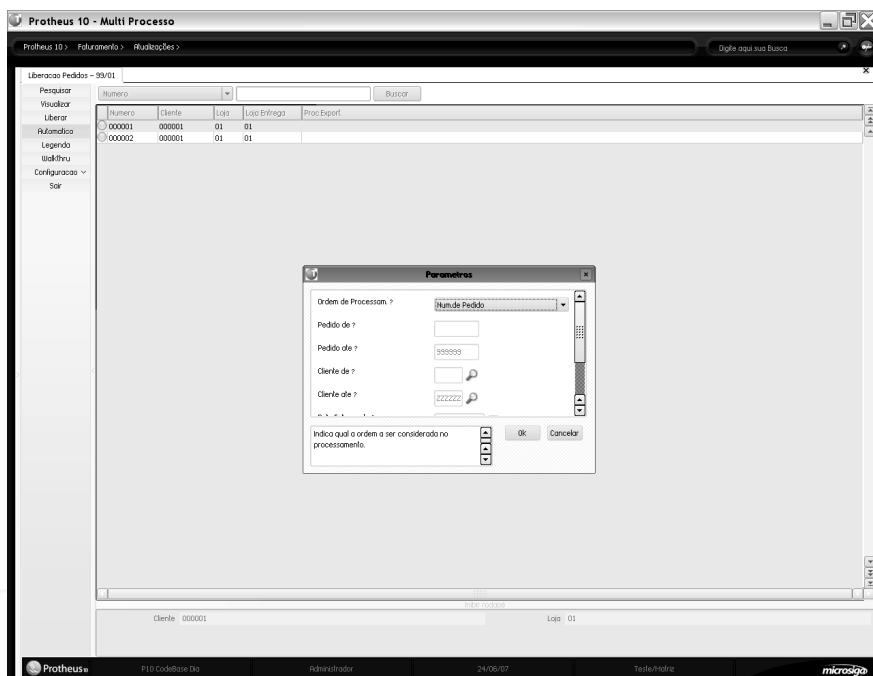
---

---

---

## Liberação automática de pedido

Libera um grupo de pedidos conforme especificação dos parâmetros, tomando como base a situação do crédito do Cliente, a disponibilidade do produto em estoque e a data de entrega do item do pedido. Neste caso a quantidade a ser liberada é sempre o saldo remanescente (não liberado) do pedido.



A liberação do pedido pode ser disparada automaticamente ao se inserir um pedido de vendas (rotina de pedido de vendas). Para isso, deve-se informar a quantidade a ser liberada no campo "Qtd.Liberada"/"C6\_QTDLIB" do item do pedido. Note que o preenchimento desse campo (com o saldo remanescente) pode ser automático, por meio da configuração da pergunta "Sugere Quant. Liberada", disparada ao pressionar F12 no menu principal da mesma rotina.

## Liberação de bloqueios

A partir destas informações, ocorrem os seguintes processos:

Quando um pedido não for liberado por crédito, o Sistema o bloqueia e não avalia o estoque, não empenhando suas quantidades. O empenho somente ocorre quando o parâmetro MV\_REEST estiver ativado.

O parâmetro MV\_BLOQUEI, quando ativado, submete todos os pedidos à liberação de crédito. Desta forma, quando seu conteúdo estiver com "F" o crédito do cliente não será avaliado, independente do risco, mas, caso não tenha estoque disponível, este pedido estará liberado pelo crédito mas bloqueado por estoque.

Quando um pedido é aprovado por crédito, mas o estoque não está disponível, o sistema realiza o bloqueio de estoque.

Da mesma forma, quando há aprovação de crédito e há estoque disponível, o pedido estará liberado para a geração do documento de saída.

Se houver restrições de crédito ou estoque, o item de liberação será considerado "bloqueado", e a geração dos documentos de saída não poderá ser efetuada.

A liberação dos bloqueios pode ser realizada em partes, através das rotinas:

- Análise de Crédito do Pedido
- Análise de Crédito por Cliente
- Liberação de Estoque
- Liberação Crédito e Estoque



Fique  
atento

- Apenas itens de pedido que gerem duplicatas, através da configuração do tipo de entradas e saídas utilizado, estão sujeitos ao bloqueio de crédito. Apenas itens de pedido que movimentem estoque, através da configuração do tipo de entradas e saídas utilizado, estão sujeitos ao bloqueio de estoque.
- Sempre que um sistema for sujeito à liberação, manual ou automaticamente, serão gerados registros na tabela SC9 (itens liberados). O fato de o registro ser gerado na tabela SC9 para os itens do pedido não significa necessariamente que o pedido está pronto para a geração do documento de saída. De fato, o registro gerado pode indicar que o pedido foi "liberado" (sujeito à liberação), mas encontra-se com um bloqueio de estoque.

## Parâmetros Envoltos

O Sistema realiza uma série de consistências para a liberação do pedido, levando em consideração a definição dos parâmetros abaixo.

- **MV\_BLOQUEI** - Quando o conteúdo é igual a.T., o Sistema submete todas as liberações de pedido a aprovação do crédito. Quando este parâmetro estiver preenchido com .F., não haverá bloqueio de crédito.
- **MV\_GRVBLQ2** - Quando ativo (.T.), irá gerar um bloqueio da quantidade liberada caso não exista saldo em estoque. Caso exista, a quantidade será liberada automaticamente.

Dessa forma, se existir 100 peças do produto em estoque e o usuário liberar 180 peças de um Pedido de Venda, serão gerados 2 registros no Arquivo de Itens Liberados (SC9), o primeiro com as 100 peças liberadas e existentes no estoque e o segundo com 80 peças bloqueadas por estoque.

Para validar este conceito é necessário que a pergunta "Libera só c/Estoque", acessada através da tecla [F12], seja respondida com "Sim", na Liberação de Pedidos.

- **MV\_LIBNODP** - Define se deve ser avaliado crédito para pedido que não gera duplicata, como por exemplo brindes, doações, etc., conforme definição do TES.
- **MV\_GERABLQ** - Quando o conteúdo é "N", na liberação de pedidos será efetuada a avaliação do saldo por endereços. Desta forma, será necessário diminuir a quantidade do pedido caso não haja saldo suficiente (através do campo "Qtd. Liberada").

Quando o conteúdo é "S", o sistema avalia os saldos por endereço no momento da liberação do estoque e somente será permitida a liberação se houver saldo nos endereços relacionados.

- **MV\_CREDCLI** - Esse parâmetro é utilizado na liberação automática de crédito e define o controle de crédito por loja ou por cliente.
- **MV\_MCUSTO** - Indica a moeda utilizada para verificação do limite de crédito do Cliente (informada no Cadastro de Clientes).
- **MV\_REEST** - Esse parâmetro é utilizado em situações onde a análise de crédito não foi aprovada, para que haja empenho das quantidades mesmo sem a liberação do crédito.
- **MV\_LIMINCR** - Define o valor mínimo para avaliação do limite de crédito do Cliente em moeda corrente.
- **MV\_TIPRES** - Esse parâmetro indica se o sistema deve bloquear a geração da reserva caso a quantidade em estoque não seja suficiente.
- **MV\_RASTRO** - Esse parâmetro identifica o rastreamento de um produto, desde o seu recebimento (proveniente do Fornecedor), até a produção, embalagem e expedição, para o Cliente destinatário. Na liberação do pedido, o Sistema faz a consistência do saldo por lote; ou seja, avalia o saldo por lote do produto e empenha a quantidade liberada no arquivo de saldos por lote.



## Exercícios

### Liberação Manual de Pedidos

Para efetuar a liberação manual de pedidos, vá em:

#### Atualizações > Pedidos > Liberação Pedidos

Na janela de manutenção de Liberação de Pedidos, pressione a tecla [F12] e defina os parâmetros desejados para a liberação.

Posicione o cursor sobre o pedido a ser liberado e selecione a opção "Liberar".

O sistema apresenta a tela de liberação do pedido, com todos os seus dados cadastrais.

Pressione a tecla [F4] no campo "Qtd. Liberada" para consultar o estoque disponível do produto.

O Sistema apresenta uma janela com a posição do estoque.

4.Clique no botão "OK" para confirmar.

5.Libere a quantidade desejada e confirme a liberação do pedido.

6.Observe o marcador na janela de manutenção da rotina, que deve estar verde . Caso não esteja, o crédito ou o estoque precisam ser liberados.

## **Liberação Automática de Pedidos**

Para efetuar a liberação automática de pedidos, vá em:

### **Atualizações > Pedidos > Liberação Pedidos**

1.Na janela de manutenção de Liberação de Pedidos, pressione a tecla [F12] e defina os parâmetros desejados para a liberação.

2.Posicione o cursor sobre o pedido a ser liberado e selecione a opção "Automático".

O Sistema apresenta nova janela de parâmetros.

3.Configure-os e confirme. Será apresentada uma tela descritiva da rotina de liberação automática, que deve ser lida com atenção.

4.Confira os dados e confirme a liberação.Verifique, na janela de manutenção da rotina, que o pedido estará com o status “amarelo”, indicando que está liberado. Neste momento, pode ser avaliado pelo crédito e estoque.

## **Análise de crédito pedido**

Uma das principais garantias que uma empresa possui é sua avaliação e controle do histórico de seus clientes. Com isso, é possível realizar uma venda segura, tendo a certeza do cumprimento do pagamento de seus respectivos valores.

Este recurso disponível no Protheus 8 tem como objetivo avaliar o histórico do cliente de acordo com suas movimentações e configurações liberando o pedido de venda para faturamento ou, caso contrário, bloqueando o crédito do cliente indicando por qual motivo a venda não foi aprovada.

### **Habilitação do recurso**

Para que o recurso “Análise de crédito pedido” seja habilitado deve-se informar o risco do cliente, limite de crédito e vencimento do limite de crédito no Cadastro de clientes (ver tópico Clientes).

Observe as características desses campos:

- **Risco do Cliente** – indica qual o risco que o cliente proporciona à empresa sendo:

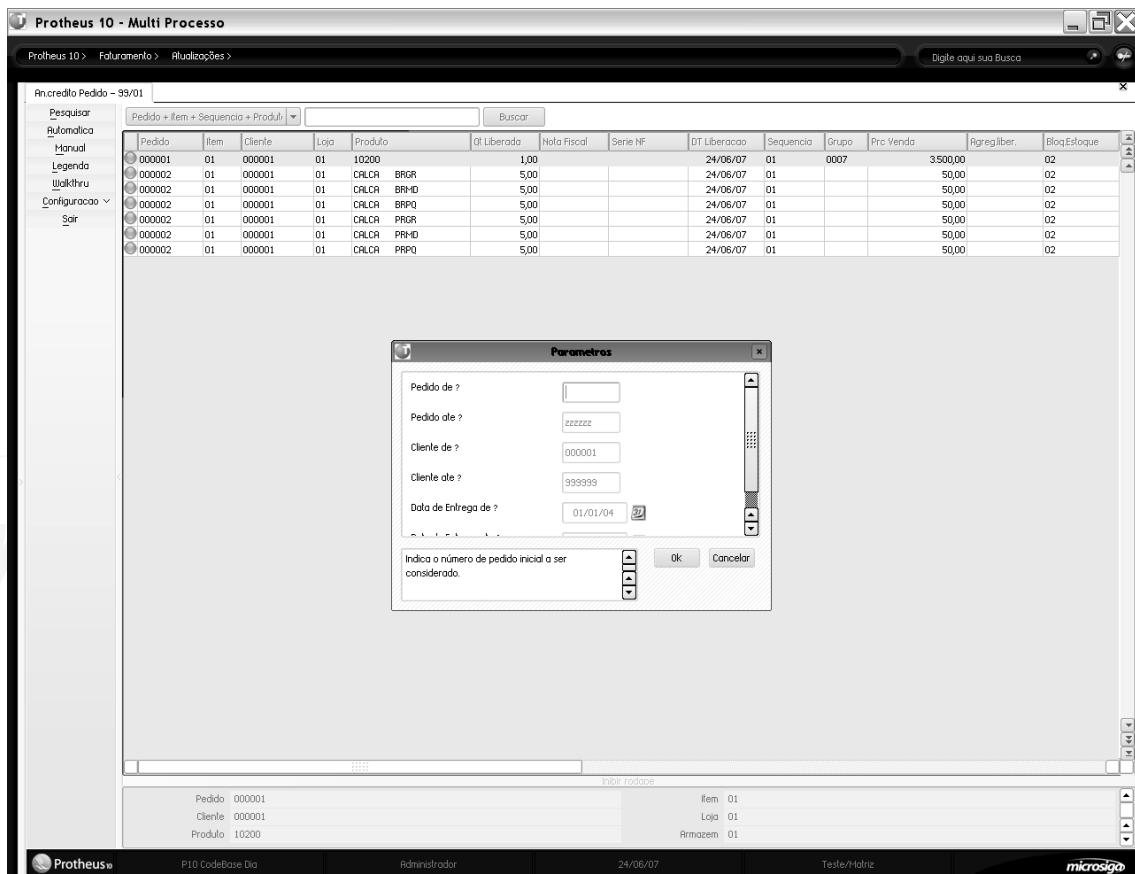
A – toda venda poderá ser liberada independente do seu limite  
B,C e D – risco considerando o parâmetro MV\_RISCO (ver relação de parâmetros)  
E – toda Venda será bloqueada independente da sua situação financeira  
Z – análise realizada por solução de terceiros

- **Limite de Crédito** – indica qual o valor máximo de duplicatas em aberto poderão ser consideradas. Caso com a venda em questão o valor ultrapasse esse limite, o pedido ficará bloqueado.

- **Vencimento do limite de crédito** – indica a data da vigência que o valor do limite possui. Caso a data base do sistema seja superior, o pedido ficará bloqueado.

- **Tipos de bloqueios de crédito** - de acordo com as avaliações do sistema, após a liberação do pedido de venda, seus itens poderão ficar bloqueados. Para isso o sistema identifica o tipo de bloqueio com os seguintes status

- **01** - Valor do Limite de Crédito.
- **04** - Limite de Crédito Vencido.
- **09** - Rejeição Manual de Crédito.



## Recursos disponíveis na Análise de Crédito Pedidos

### Liberação de estoque manual

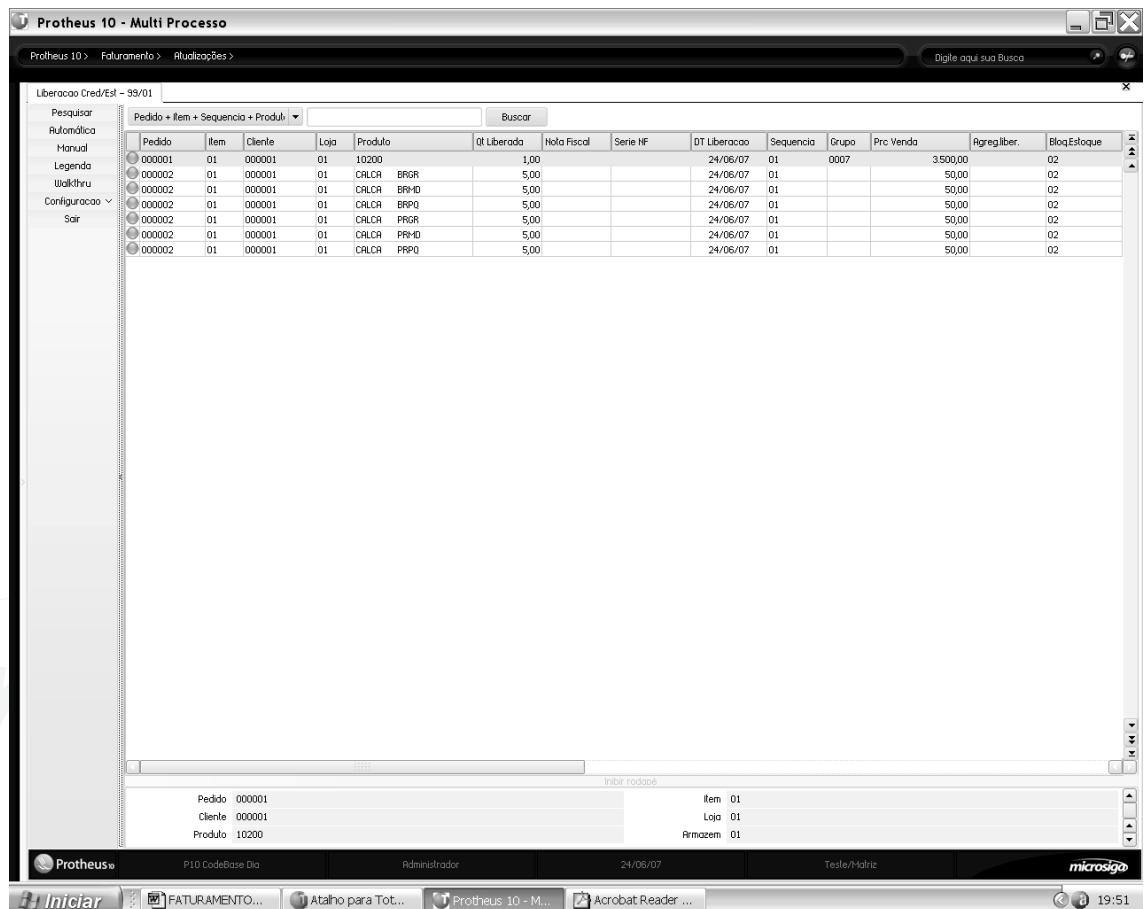
Esse recurso tem como objetivo liberar o crédito de um pedido de venda em qualquer circunstância, mesmo que o item esteja bloqueado. Nesse recurso, têm-se as seguintes opções de liberação:

- **Botão OK** – libera item a item do pedido de venda.
- **Libera Todos** – todos os itens do pedido de venda serão liberados, basta apenas estarmos posicionados sobre o item.
- **Rejeita** – é possível que uma liberação de estoque seja rejeitada, não possibilitando o faturamento deste item.

Para uma avaliação mais precisa, é possível visualizar toda posição financeira do cliente. Observe o exemplo na tela.

## Liberação de estoque automática

O recurso “Liberação de estoque – automática” tem como objetivo reavaliar automaticamente o crédito dos pedidos de acordo com os parâmetros informados. Caso o cliente já possua seu devido crédito, o pedido será liberado, caso contrário ficará bloqueado.



Os status do browse de Análise de Crédito Pedido são:



**Fique atento**

- .Bloqueado por Crédito;
- .Liberado;
- .Faturado;
- .Bloqueado por Estoque;
- .Bloqueado por WMS.

## Parâmetros envolvidos

O sistema realiza uma série de consistências para a liberação de crédito, levando em consideração a definição dos parâmetros abaixo.

- **MV\_BLOQUEI** - quando o conteúdo é igual a .T, o Sistema submete todas as liberações de pedido à aprovação do crédito. Porém, quando este parâmetro estiver preenchido com .F., não haverá bloqueio de crédito.
- **MV\_GRVBLQ2** - indica se, quando a liberação for parcial, deve-se gerar uma nova liberação bloqueada.

- **MV\_LIBNODP** - define se deve ser avaliado crédito para pedido que não gera duplicata, como por exemplo brindes, doações etc. (conforme definição do TES).
- **MV\_CREDCLI** - é utilizado na liberação automática de crédito e define o controle de crédito por loja ou por cliente.
- **MV\_MCUSTO** - indica a moeda utilizada para verificação do limite de crédito do cliente (informada no cadastro de clientes).
- **MV\_RESEST** - é utilizado em situações onde a análise de crédito não foi aprovada, para que haja empenho das quantidades mesmo sem a liberação do crédito.
- **MV\_LIMINCR** - define o valor mínimo para avaliação do limite de crédito do cliente em moeda corrente.
- **MV\_BLOQCRED** - determina a execução de um bloqueio de crédito caso haja bloqueio de estoque, para não comprometer o limite de crédito do cliente.
- **MV\_QEMPV** - determina que deve ser considerada como estoque indisponível a quantidade empenhada para produção. Esse recurso é útil para estabelecimentos que comercializam os mesmos produtos utilizados como matéria-prima e/ou produto intermediário em sua produção.
- **MV\_RISCOB, MV\_RISCOC, MV\_RISCOD** – número de dias de atraso tolerável para bloqueio de crédito. Este parâmetro trabalha em conjunto com o risco do cliente, sendo ele B, C ou D.

## **Análise de crédito cliente**

---

Uma das principais garantias que uma empresa possui é sua avaliação e controle do histórico de clientes. Com isso, é possível realizar uma venda segura, tendo a certeza do cumprimento do pagamento de seus respectivos valores.

Esse recurso disponível no Protheus 8, diferente da Análise de Crédito Pedidos (ver tópico), possibilita liberar todos os pedidos em uma única análise de crédito, otimizando o processo como um todo. Caso a tabela de clientes seja compartilhada e a administração de estoques / pedidos de venda seja exclusiva, será possível liberar todos os pedidos, em todas as filiais, em uma única análise de crédito. Dessa maneira, as instalações que possuam uma única administração financeira para todas as filiais (família "SE" compartilhada) terão uma grande melhoria no processo de análise / liberação, uma vez que, nessa rotina, poderão efetuar a análise de crédito sem ter que trocar de filial.

Os critérios de avaliação de crédito e parâmetros envolvidos no processo são os mesmos da Análise de Crédito Pedidos. Observe a tela a seguir, referente à Análise de Crédito Cliente.



### **Anotações**

---



---



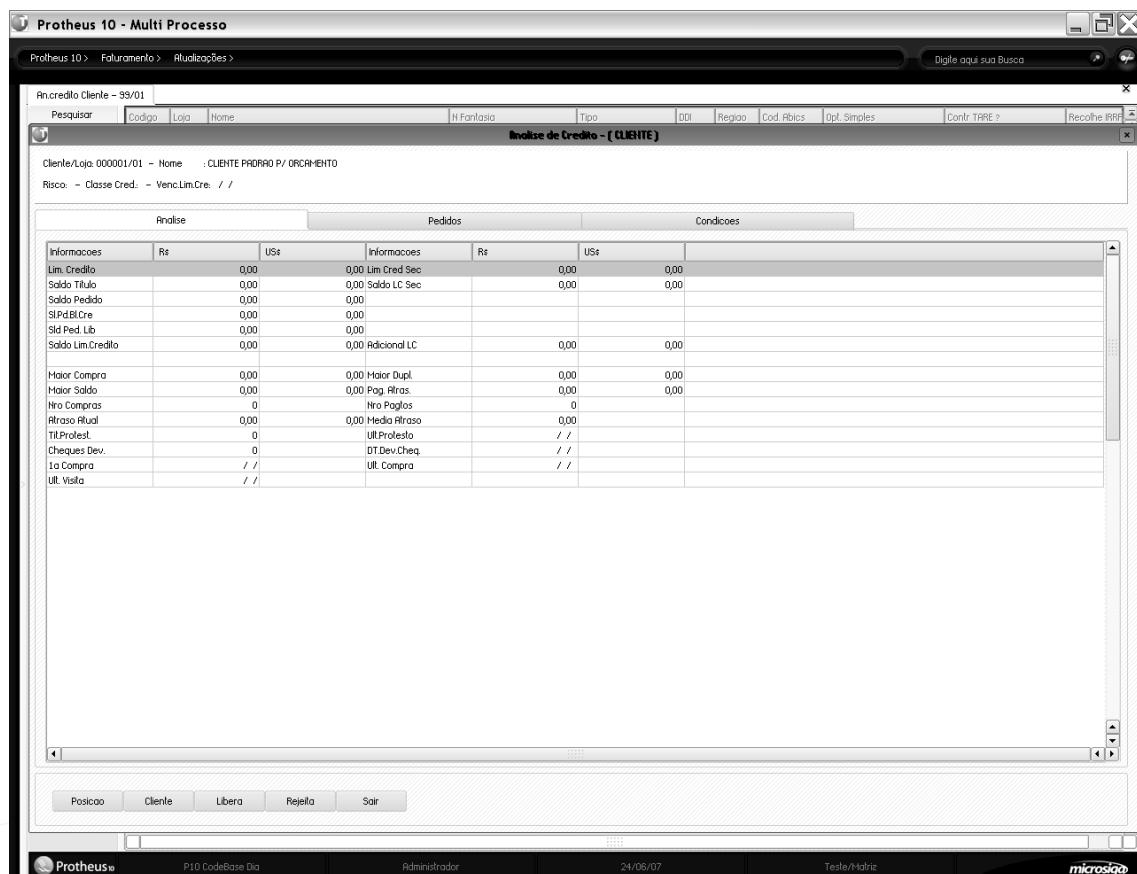
---



---



---



De acordo com os procedimentos de determinadas empresas, um dos principais processos na realização da venda e entrega de um produto é sua avaliação de estoque. Sem ela é impossível avaliarmos se um produto poderá ser totalmente entregue aos clientes, comparando as quantidades solicitadas com os saldos existentes no estoque. Dessa forma, esse recurso disponível no Protheus 8, possibilita que todo estoque dos seus respectivos itens do pedido de venda sejam avaliados após sua liberação de crédito.

### **Liberação de crédito**

Caso algum item tenha sido bloqueado, esse recurso possibilita a sua liberação nos seguintes métodos:

- Liberação manual
- Liberação automática
- Nova liberação

### **Liberação de estoque**

#### **Liberação manual**

Nessa opção é possível forçar a liberação de um item de um pedido de venda que esteja bloqueado. Vale lembrar que somente a liberação de estoque manual é permitida caso o parâmetro MV\_ESTNEG (ver relação de parâmetros) estiver com "S".

#### **Liberação automática**

Nessa opção, depois de preenchidos os devidos parâmetros, todos os itens dos pedidos de venda são reavaliados. A liberação automática tem como objetivo liberar os pedidos que foram bloqueados e fazer com que seus produtos encontrem-se no estoque devido à compra realizada.

## Nova liberação

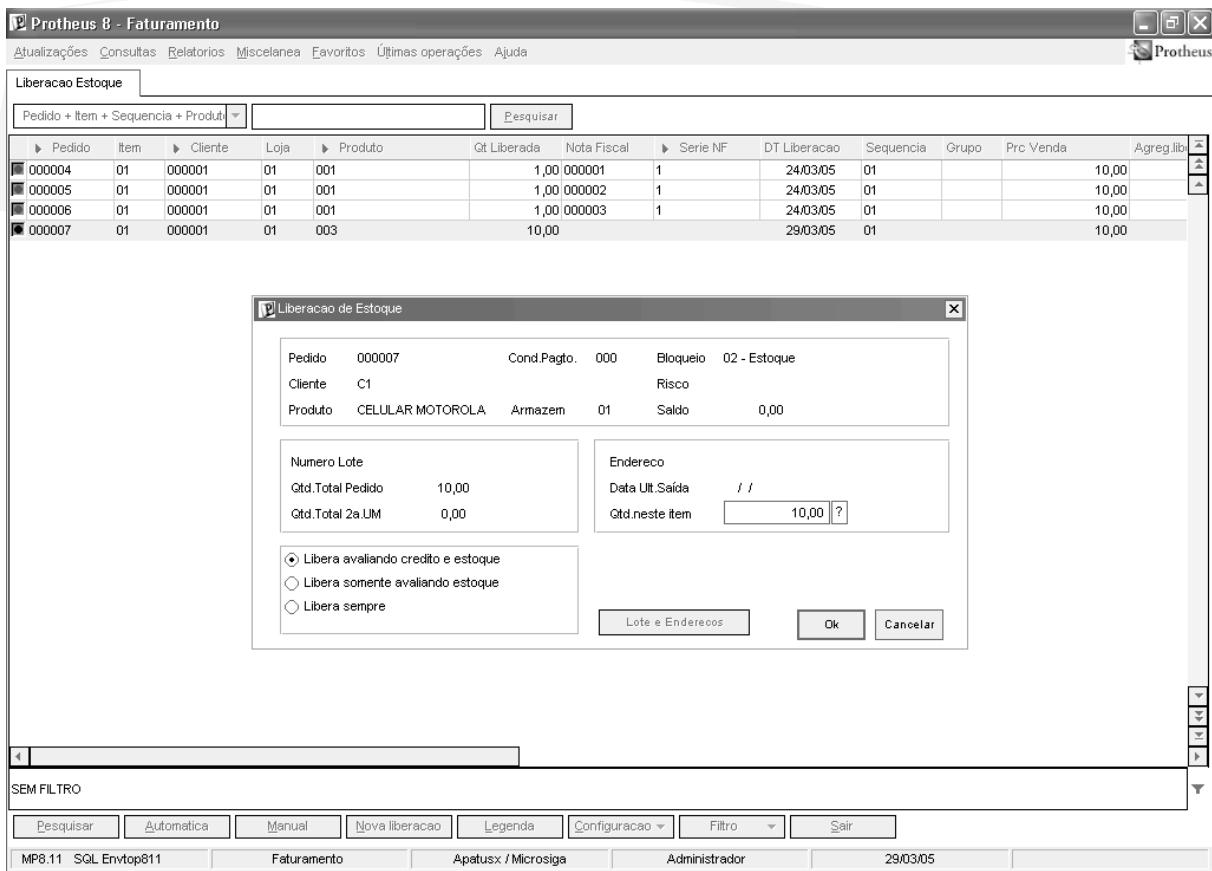
Esse recurso tem como objetivo realizar uma nova liberação de um item do pedido de venda, caso seja necessário alterar a quantidade liberada (quantidade já informada na liberação do pedido de venda). Como sua quantidade é alterada, uma nova avaliação é realizada. Para isso é possível configurarmos o tipo de avaliação da alteração. São elas:

- libera, reavaliando crédito e estoque;
- libera, reavaliando somente estoque e liberando o crédito;
- libera sempre (não reavalia e gera o item do pedido liberado para faturamento).

Na opção “libera sempre”, existe também a possibilidade de selecionarmos ou alterarmos um lote/sublote do produto caso seja necessário. Para que esse recurso seja habilitado, deve-se configurar o parâmetro MV\_SELLOTE (ver relação de parâmetros).

### Tela do recurso “Nova Liberação”

O processo de análise de estoque tem como princípio, verificar o saldo em estoque de um produto considerando suas reservas e empenhos já pendentes e somente é efetuada caso o item esteja liberado por crédito. Isso se deve ao conceito de não reservar uma mercadoria para clientes inadimplentes, comprometendo o estoque para clientes pontuais à empresa.

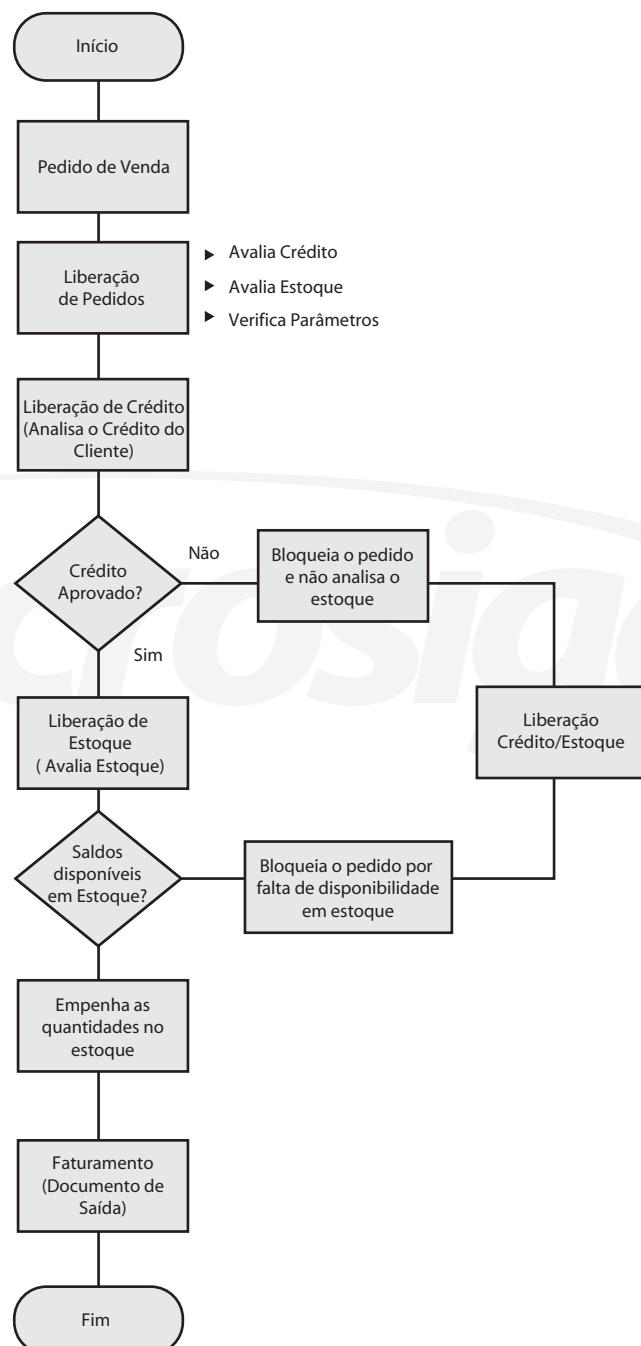


Recursos adicionais: considerando o saldo em estoque em poder de terceiros na avaliação.

É possível considerar o saldo em poder de terceiros de um produto na avaliação de estoque. Esse recurso possibilita às empresas que possuem seus produtos totalmente ou parcialmente em outras empresas (poder de terceiro), com isso, seu estoque não está fisicamente no seu armazém.

Para que esse recurso seja habilitado é necessário configurarmos o campo Sld. Poder 3 no cadastro de Tipos de Entrada e Saída (ver o tópico Tipos de Entrada/Saída) para "Disponível para faturamento". Dessa forma, quando o item do pedido de venda for associado à esse TES, o sistema irá considerar na avaliação do saldo em estoque o saldo em poder de terceiros do respectivo produto além do existente no armazém.

### Fluxo da liberação de um pedido de venda



## Parâmetros envolvidos na liberação de estoque

- **MV\_BLOQUEI** - quando o conteúdo é igual a .T., o sistema submete todas as liberações de pedido à aprovação do crédito. Porém, quando este parâmetro estiver preenchido com .F., não haverá bloqueio de crédito.
- **MV\_GRVBLQ2** - indica se, quando a liberação for parcial, deve-se gerar uma nova liberação bloqueada.
- **MV\_GERABLQ** - quando o conteúdo é "S" sistema avalia os saldos por endereço no momento da liberação do estoque e somente será permitida se houver saldo nos endereços relacionados; quando o conteúdo é "N", na liberação de pedidos será efetuada a avaliação do saldo por endereços. Desta forma, será necessário diminuir a quantidade do pedido caso não haja saldo suficiente (através do campo "Qtd. Liberada").
- **MV\_RESEST** - é utilizado em situações onde a análise de crédito não foi aprovada, para que haja empenho das quantidades mesmo sem a liberação do crédito.
- **MV\_TIPRES** - indica se o sistema deve bloquear a geração da reserva caso a quantidade em estoque não seja suficiente.
- **MV\_ESTNEG** - permite a liberação manual quando não há saldo em estoque disponível para atender ao pedido, permitindo trabalhar com estoque negativo.

## Liberação de crédito e estoque

A rotina -Liberação de Crédito e Estoque- tem como objetivo concentrar os processos de liberação de crédito e liberação de estoque, facilitando ao usuário a análise dos pedidos em questão.

Todos os processos realizados e parâmetros envolvidos nas Análises de Crédito Pedidos ou Clientes (ver tópico) e na Liberação de Estoques (ver tópico) estão contemplados neste recurso.

É possível realizar o processo de liberação de crédito e estoque das seguintes maneiras:

- manual;
- automática.



### Anotações

---

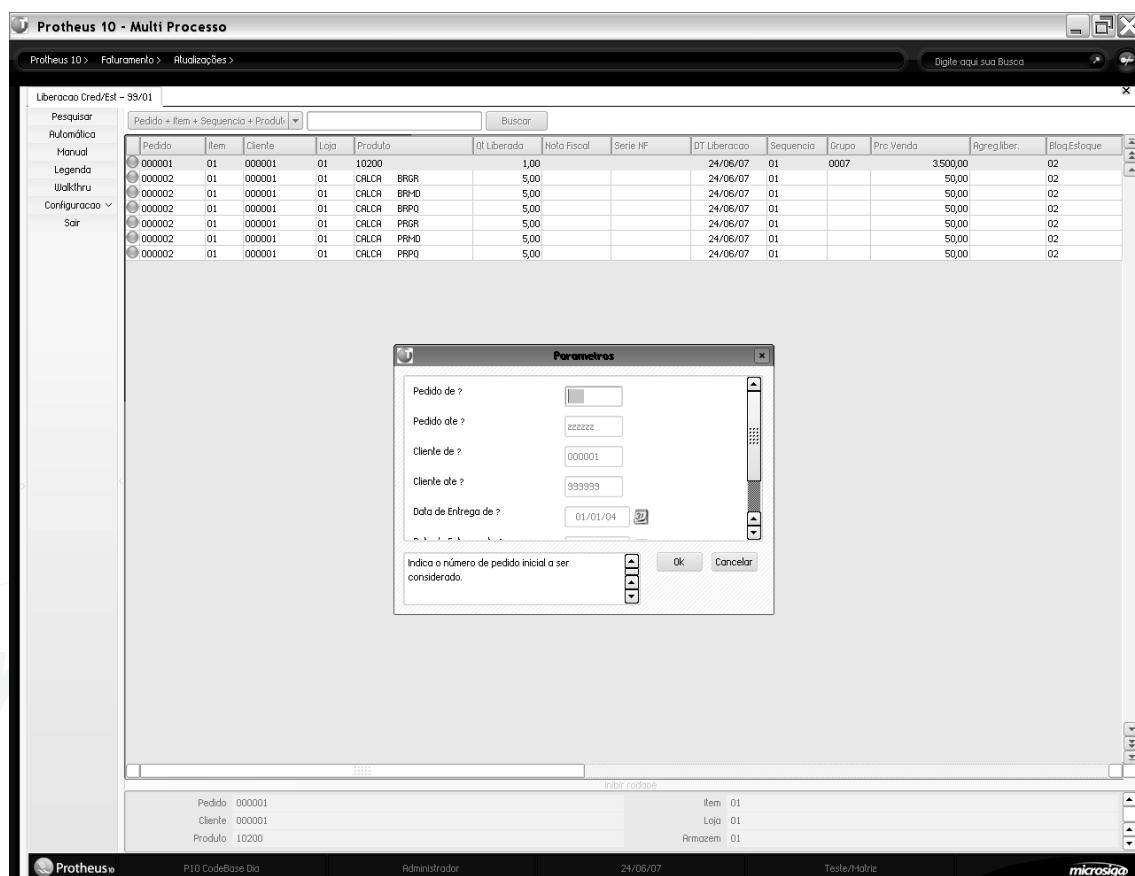
---

---

---

## Liberação de crédito e estoque manual

Esse recurso tem como objetivo liberar o crédito e estoque de um pedido de venda em qualquer circunstância, mesmo que o item esteja bloqueado. Neste recurso, têm-se as seguintes opções de liberação:



- **Botão OK** – libera item a item do pedido de venda.
- **Libera Todos** – todos os itens do pedido de venda serão liberados, basta apenas estarmos posicionados sobre o item.
- **Rejeita** – é possível que uma liberação de estoque seja rejeitada, não possibilitando o faturamento desse item.



### Anotações

---

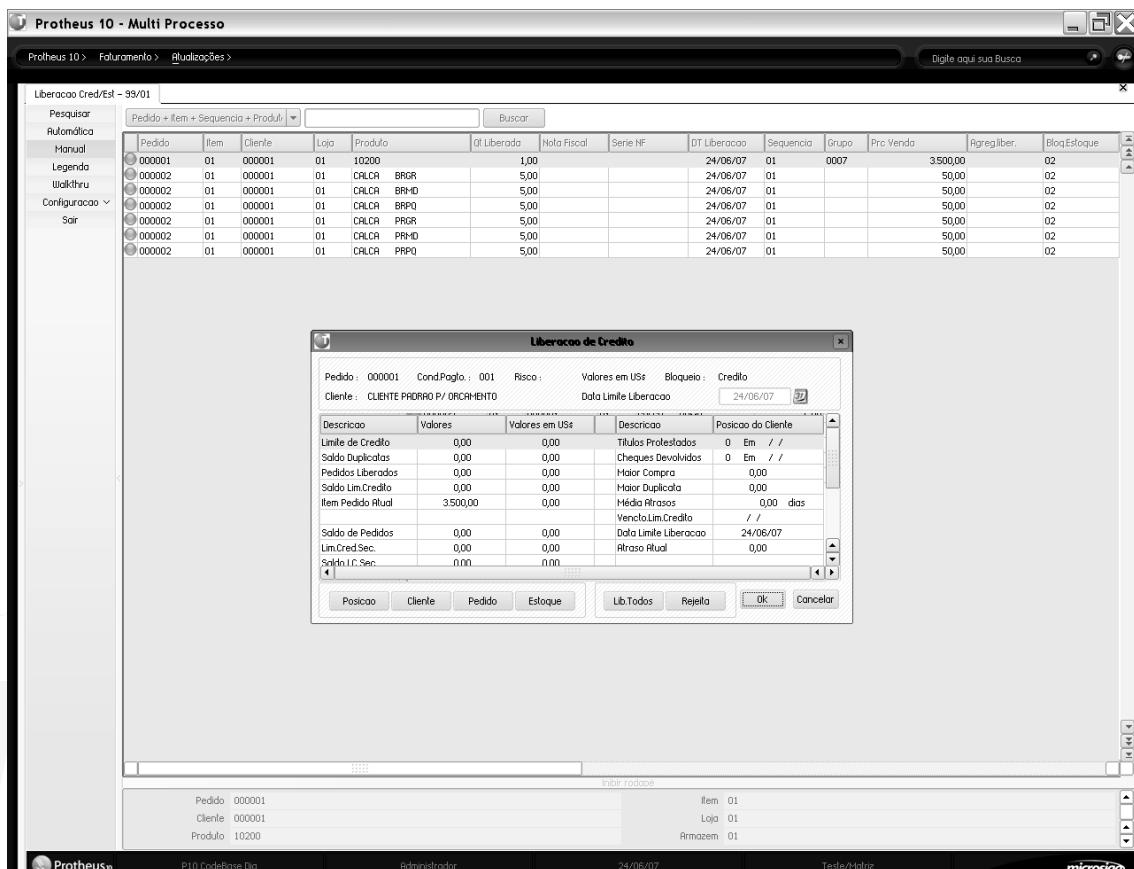
---

---

---

## Liberação crédito e estoque automático

Esse recurso tem como objetivo reavaliar o crédito e estoque automaticamente dos pedidos de acordo com os parâmetros informados. Caso o cliente já possua seu devido crédito e o produto possuírem saldo disponível, o pedido será liberado, caso contrário ficará bloqueado.



## Controle de reservas

A rotina -Controle de reservas- tem o objetivo de reservar quantidades de estoque de determinados produtos para que possam ser utilizadas nos pedidos de venda.

Geralmente, este recurso é utilizado para garantir a disponibilidade de estoque de determinado item antes da colocação dos pedidos de venda. Quando a reserva é colocada, a quantidade solicitada é empenhada nas tabelas de saldo de estoque, impedindo que o saldo seja consumido por outros processos que baixam ou reservam quantidades no estoque (pedidos, reservas, produções, movimentos internos entre outros).

Uma reserva pode ser associada a um pedido de vendas ou não. Caso a reserva seja associada ao pedido, a reserva é dada como "consumida", ou seja, seu saldo é baixado mesmo que o pedido ainda não tenha sido liberado ou faturado. A amarração entre a reserva e o pedido de venda é efetuada através do preenchimento do número da reserva no campo "Num.Reserva" (C6\_RESERVA) existente nos itens do pedido de vendas (tabela SC6).



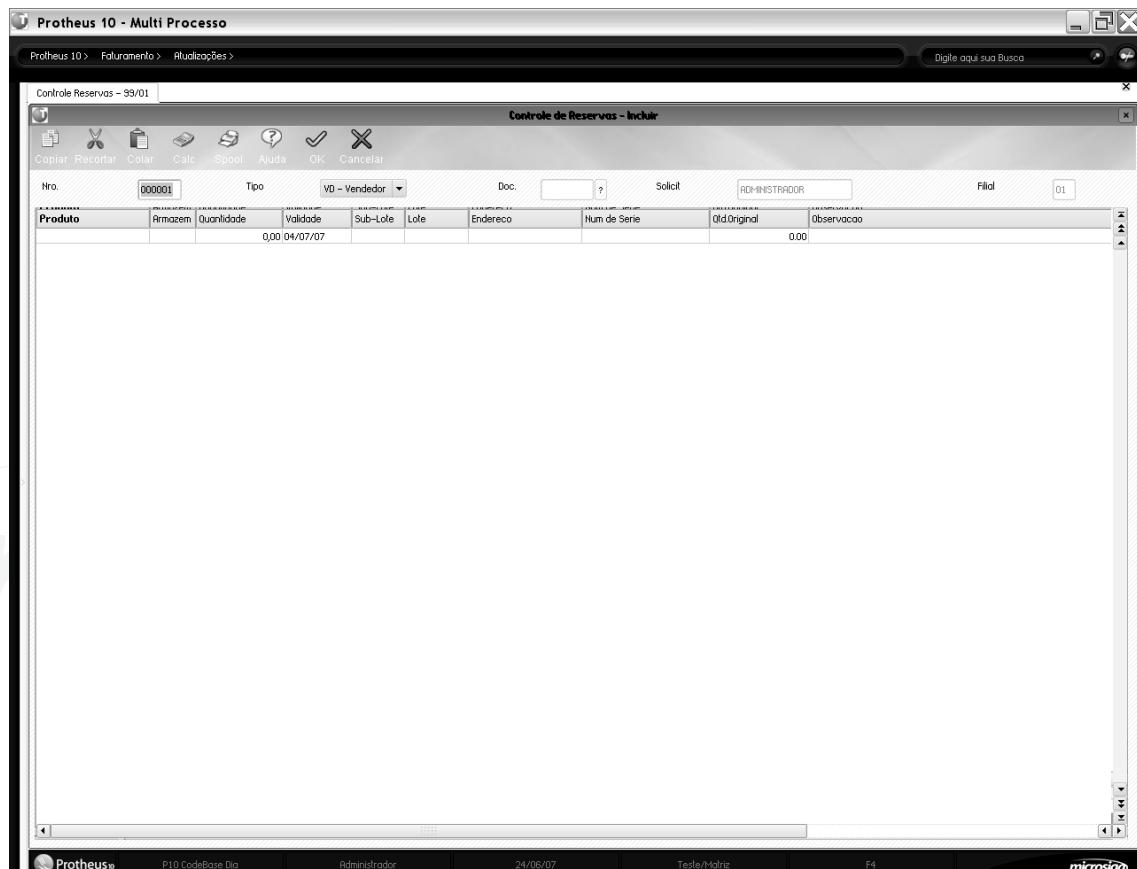
Caso o campo "Num.Reserva" (C6\_RESERVA) não esteja disponível para preenchimento ou visualização, pode ser que ele esteja desabilitado para uso no sistema. Neste caso, deve-se colocá-lo em uso utilizando a ferramenta "configurador".

Dica

## Inclusão de reserva

Para efetuar a inclusão de uma reserva, vá à janela de manutenção de Controle de Reservas:

- Selecione a opção “Incluir”, o Sistema apresentará a janela de inclusão;
- Preencha os dados conforme orientação do help de campo;
- Confira os dados e confirme.



## Demais funcionalidades

- Opção depurar

Atualizações -> Pedidos -> Controle Reservas -> Depurar

Essa opção tem a função de excluir as reservas cujo prazo de validade esteja vencido. Apenas as reservas cujo saldo esteja igual à quantidade original, ou seja, não tenham sido utilizadas, poderão ser depuradas. Caso a reserva tenha sido informada em um pedido, já é dada como utilizada, impedindo sua depuração.

- Botão “Zerar” (Zera saldo remanescente)

Atualizações -> Pedidos -> Controle Reservas -> Alterar

Este botão é exibido na opção alterar do controle de reservas. Sua função é permitir estornar o saldo remanescente de reservas parcialmente utilizadas, que não podem ter sua quantidade alterada pela opção “alterar” convencional e também não podem mais ser depuradas. Ao clicar o botão e efetuar a confirmação, a quantidade remanescente é liberada nas tabelas de controles de saldo / reserva do sistema, e o saldo baixado é gravado no campo C0\_QTDELIM.

## **Principais campos**

- **Num. (C0\_NUM)** – número da reserva. Esse campo é o identificador único da tabela.
- **Tipo (C0\_TIPO)** - tipo da reserva. Esse campo indica a origem da reserva, ou seja, se a reserva destina-se a um cliente, ou vendedor. Este campo possui caráter informativo.
- **Produto (C0\_PRODUTO)** – código do produto a ser reservado.
- **Armazém (C0\_LOCAL)** – código do armazém em que será efetuada a reserva.
- **Quantidade (C0\_QUANT)** – quantidade a ser reservada no momento da inclusão ou saldo remanescente.

## **Demais campos**

- **Validade (C0\_VALID)** – data de validade da reserva. Esse campo é utilizado na rotina de depuração de reservas, para identificar as reservas já vencidas.
- **Qtd.Original ( C0\_QTDORIG )** – quantidade original; campos de controle.

## **Eliminar resíduos**

Quando um pedido de vendas é faturado parcialmente, este faturamento parcial que sobrou ocasiona valores mínimos que não compensam ser entregues. Os limites mínimos são variáveis de região para região, pois devem ser levados em consideração os custos do transporte para que sejam compensadores, para isto temos a eliminação de resíduos impedindo que este pedido seja faturado. Um dos parâmetros para eliminar resíduo é o percentual informado em relação ao valor original do produto. Se o resíduo for menor, o item é eliminado.

## **Parâmetros**

- Percentual Máximo? - percentual máximo da eliminação de resíduo em relação à quantidade vendida.
- Data de Emissão de/até? - data de emissão de/até do pedido a ser considerada.
- Pedido de/até? - número do pedido de/até para ser considerado.
- Produto de/até? - código do produto de/até a ser considerado.
- Cons.It.Bloqueados? - indica se considera pedidos com bloqueio.

## **Documento de saída**

A rotina -Documento de saída- prepara os documentos de saída para finalização do processo de expedição das mercadorias e/ou prestação de serviços, ou seja, gera os diferentes documentos, como Nota Fiscal, Complemento de Preços, Complemento de ICMS, Complemento de IPI, Devolução de Compras e Beneficiamento, conforme definido no pedido de venda.

Para que seja possível a emissão dos documentos de saída, os Pedidos de Venda devem estar liberados pelas rotinas de análise de crédito do cliente (caso o pedido atualize duplicatas) e pela quantidade disponível em estoque dos produtos vendidos (caso o pedido movimente estoque) através da rotina de liberação de estoque.

A partir do momento em que os pedidos de venda estão disponíveis pelas análises de crédito e estoque, pode ser gerado o Documento de Saída.

### Movimentações

Ao gerar um documento de saída, o sistema efetua as seguintes movimentações:

- cálculo das datas de vencimentos com base nas condições de pagamento;
- cálculo dos impostos (IPI, ICMS, IRRF, ISS, INSS, PIS, COFINS e CSLL e suas variações);
- cálculo dos preços unitários e totais, considerando os descontos e os reajustes;
- atualização da carteira de duplicatas, com a implantação dos títulos gerados;
- geração de tributos vinculados ao pagamento de produtos ou serviços (retenção de impostos);
- atualização dos saldos em estoques;
- atualização dos Pedidos de Vendas;
- gravação dos itens no arquivo de Movimentos de Vendas para posterior emissão das estatísticas, registros fiscais, apuração de custos e lançamentos contábeis;
- atualização dos dados financeiros dos clientes;
- cálculo das comissões a partir das informações contidas no Cadastro de Vendedores e Pedido de Venda;
- contabilização;
- alimentação da tabela de livros fiscais para permitir a posterior escrituração dos Livros Fiscais.

### Processo de geração

Ao selecionar a geração dos documentos de saída, numerosos parâmetros, definidos através de perguntas, influenciam no processo de geração. Dois grupos de perguntas estão envolvidos no processo.



#### Anotações

---

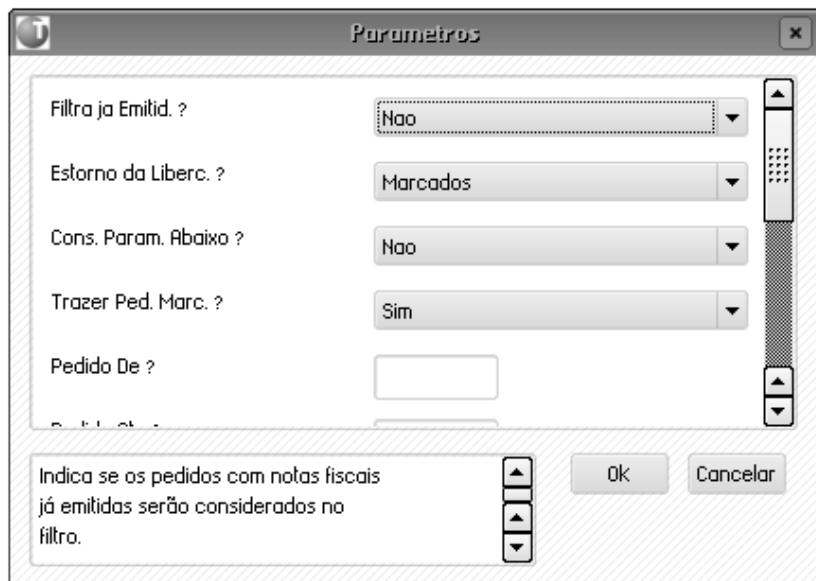
---

---

---

---

O primeiro grupo de perguntas é exibido logo após selecionar a rotina no menu de acesso, antes da exibição do browse de pedidos liberados. Esse grupo influencia na forma como o browse será construído e podem-se destacar as seguintes perguntas:



- **Filtrar já Emitidos?**

Informe “Sim” para que o Sistema selecione os pedidos que já emitiram notas fiscais, exibindo assim somente aqueles que ainda não foram faturados. Caso seja preenchido com “Não”, o Sistema trará todos os pedidos, mesmo já faturados e com bloqueio.

- **Estorno da Liberac.?**

Quando for necessário estornar a liberação do pedido de venda, é possível realizá-la através da rotina de “Preparação de N.F.” Se informado “Posicionado”, no momento do estorno, o sistema exibe a mensagem de confirmação do estorno do pedido onde o cursor estiver posicionado. Se informado “Marcados”, o estorno será feito no pedido que estiver marcado. Não é possível estornar vários itens com bloqueio através da opção “marcar”, pois não é permitida a marcação dos itens bloqueados.

- **Considera parâmetros abaixo?**

Indica se os parâmetros abaixo desta pergunta serão considerados no processamento.

O segundo grupo de perguntas é exibido após clicar na opção “Prep.Docs” (preparar documentos). As definições informadas, neste grupo, têm influência na geração do documento de saída. Neste grupo, podemos destacar as seguintes perguntas:

- **Mostra Lanç. Contab**

Indica se exibe a janela dos lançamentos contábeis quando utilizados na modalidade “on-line”

- **Lanç. Contab. On-Line**

Indica se os lançamentos contábeis serão disparados na modalidade “on-line”. A modalidade “on-line” pode ser executada apenas quando o controle de transações do banco de dados estiver desativado.

#### • Aglut. Pedidos Iguais

Esse parâmetro indica se aglutina (soma itens) em uma mesma nota fiscal, pedidos de venda de um mesmo cliente, respeitando o parâmetro MV\_NUMITEM. Se preenchido com "Sim," será desconsiderado quando houver diferença entre: tipos de pedidos, fórmulas de reajustes, condições de pagamentos do tipo "9," transportadoras e vendedores.

#### • Agregador de liberação de / até

Esse conjunto de parâmetros define um filtro para o campo agregador de liberação. O campo agregador de liberação está presente na tabela SC9 (campo C9\_AGREG) e é preenchido no momento da liberação do pedido de vendas, através da avaliação (macro-execução) do conteúdo do parâmetro MV\_AGREG. Dessa forma, podem ser definidas regras customizadas para aglutinação de pedidos.

### Impressão dos documentos de saída

Para que os documentos de saída sejam impressos depois de gerados, é necessário desenvolver um "programa de impressão de documentos de saída". Isso ocorre devido às diferenças existentes entre os formulários de notas fiscais de empresa para empresa.

O programa é desenvolvido em Linguagem AdvPI e tratado como uma User Function, onde serão definidos os critérios para impressão dos documentos de saída de cada empresa, layout e tamanho da nota, formulário, impressora e exceções.

Para emissão dos Documentos de Saída, a Microsiga envia um arquivo exemplo (NFEXAMP\_PRX), desenvolvido para ajustes no momento da implantação do ambiente em cada empresa. O disparo da impressão dos documentos de saída não é efetuado pela rotina de geração, e sim pela chamada de outro programa no menu do ambiente Faturamento.

### Parâmetros envolvidos na rotina

- **MV\_DEL\_PVL** - De acordo com o conteúdo deste parâmetro, o sistema fará a depuração automática dos itens do pedido de venda que já foram liberados.

Caso o conteúdo do parâmetro seja = 1, o Sistema deleta todos os registros com status de "já faturados"; Caso o conteúdo do parâmetro seja = 2 (Este conteúdo é utilizado apenas para versões com Top Connect), o sistema exclui fisicamente os registros deletados;

Caso o conteúdo do parâmetro seja = 3, o Sistema não faz a depuração.

- **MV\_TPNRNF** - Este parâmetro deve ser utilizado para controlar a numeração de documentos de saída com formulário próprio.

Caso o conteúdo esteja com 1, o controle será feito através do SX5 (padrão do Sistema);

Caso esteja com 2, o controle será feito através do SXE/SXF.

- **MV\_NUMITEM** - Este parâmetro determina os números padrões de itens que constarão no documento de saída, independente das séries.

Para séries de documentos de saída, que possuírem números de itens diferenciados, devem-se definir os parâmetros MV\_ITEM + Série, com os números específicos de itens.

Exemplo:

A série B1 possui 5 itens por nota e as demais séries, 10 itens. Desta forma, deve ser definido um parâmetro MV\_ITEM para cada série que possuir números de itens diferentes e o parâmetro MV\_NUMITEM para as demais séries:

MV\_ITEMB1 = 05

MV\_NUMITEM = 10

Assim, quando for emitido um documento de saída para série B1, o número máximo de itens por documento será 05 e para qualquer outra série será 10.

- **MV\_FRETMOE** - Determina se os valores dos fretes, fretes autônomos e seguros devem respeitar as moedas do pedido de venda.

Caso o parâmetro tenha sido definido com "Sim", o Sistema converte os valores dos fretes, fretes autônomos e seguros para as moedas do pedido de venda. Caso contrário, o Sistema não converte estes valores.

- **MV\_CMPDEVV** - Indica se serão compensados automaticamente os títulos do tipo "NCC - Nota de Crédito ao Cliente" nas devoluções de vendas. Este tratamento permite realizar a compensação automática de devolução de venda, permitindo que o sistema efetue a compensação de títulos de NCC com o título original, bem como os lançamentos contábeis, sem a necessidade de executar esta rotina manualmente pelo ambiente FINANCEIRO.

The screenshot shows the Protheus 10 software interface with the title bar "Protheus 10 - Multi Processo". The menu bar includes "Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >". A search bar says "Digite aqui sua Busca". The main area displays a grid titled "Documento de Saída - 99/01". The grid has columns: Pedido, Item, Cliente, Loja, Produto, Qt Liberado, Nota Fiscal, Serie NF, DT Liberacao, Sequencia, Grupo, Prc Venda, Agregliber., Bloq.Estoque, and Blc. There are 10 rows of data, mostly for series B1 (Item 000001) and B2 (Item 000002). The data is as follows:

Pedido	Item	Cliente	Loja	Produto	Qt Liberado	Nota Fiscal	Serie NF	DT Liberacao	Sequencia	Grupo	Prc Venda	Agregliber.	Bloq.Estoque	Blc
000001	01	000001	01	10200	1,00			24/06/07	01	0007	3500,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA BRGR	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA BRMD	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA BRPO	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA PRGR	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA PRMD	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA PRPO	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA PRMD	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	
000002	01	000001	01	CALCA PRPO	5,00			24/06/07	01		50,00	02	01	



## Exercícios

Para efetuar o estorno dos itens de liberação de pedidos

Na janela de manutenção de Documento de Saída, o sistema apresenta a tela de parâmetros que, depois de preenchida, relaciona na tela os pedidos selecionados conforme parametrização anterior.

Marque o pedido desejado, caso a opção de "Estorno da Liberação" esteja preenchida com a opção "Marcados".

Selecione a opção "Estor.Docs." e confirme a mensagem exibida.

1. Confira a marcação e confirme a pergunta.
2. Nesse momento, o pedido não está mais disponível para faturamento, visto que o sistema cancelou sua liberação.
3. Quando for consultar o pedido ou alterá-lo, observe que sua marcação estará vermelha, o que indica um pedido bloqueado ou que ainda não foi liberado.

## EXERCÍCIO 2

Para efetuar a geração do documento de saída

1. Na janela de manutenção de Documento de Saída, serão apresentados os parâmetros da rotina (primeiro grupo de perguntas).

2. Configure os parâmetros e confirme.

O sistema exibe, na janela de manutenção, os itens de liberação dos pedidos de venda, conforme parametrização efetuada.

Os itens de liberação aptos a serem faturados são aqueles representados pela cor verde.

3. Posicione o cursor sobre os itens desejados e dê um duplo clique para marcá-los, até que fiquem sinalizados .

4. Em seguida, selecione a opção "Prep. Docs".

O sistema apresenta novos parâmetros. (segundo grupo de perguntas)

5. Configure os parâmetros conforme orientação do help de campo.

Confira os dados e confirme.

6.Na seqüência, o sistema apresenta uma janela para definir a "Série" e o "Número" na nota fiscal. Posicione sobre a linha desejada para selecionar a série.

Caso haja necessidade de alteração, clique sobre o número desejado e redigite-o.

7.Confira os números e confirme.

Será apresentada a tela descritiva da rotina. Leia com atenção e confirme. Neste momento, as notas fiscais foram geradas e já estão disponíveis para impressão.



Fique  
atento

*Quando os pedidos estão liberados, confrontando-se informações referentes a estoque, crédito e data de entrega, não é possível cancelar a liberação através da rotina que a efetivou.*

*O estorno desta liberação é permitido no momento da preparação do documento de saída. Assim, através da rotina de "Documento de Saída" é possível estornar um ou mais pedidos.*

*Para liberá-lo, siga os procedimentos descritos no item "liberação de pedidos". Assim, estará apto a ser faturado.*

## **Exclusão documento de saída**

Como toda e qualquer movimentação deve possuir um estorno, a rotina -Exclusão documento de saída- tem como objetivo a exclusão dos documentos de saída emitidos pela empresa, estornando suas movimentações referentes às liberações e análise de crédito e estoque, saldos dos produtos, títulos e movimentos fiscais.

Existem dois modos de exclusão dos documentos de saída e são configurados no momento em que a rotina for acionada. São eles:

- marcação – possibilita a seleção de um ou mais documentos de saída para exclusão.
- posicionado – realiza a exclusão do documento posicionado na tela.

Na exclusão documento de saída, é necessário informar os parâmetros de seleção dos documentos que serão apresentados. Observe a tela do Sistema referente a essa rotina.



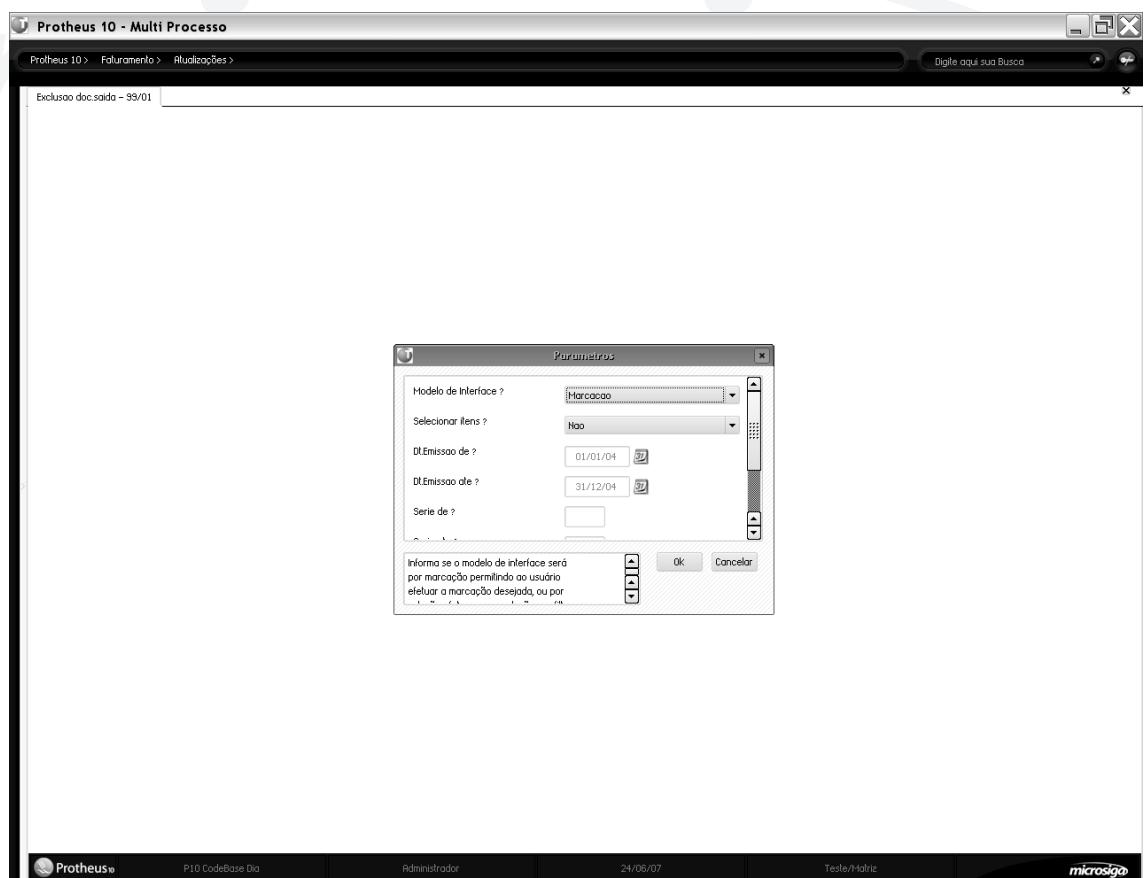
**Anotações**

---

Após a apresentação dos documentos que poderão ser selecionados para exclusão, é possível realizarmos a configuração das ações que o sistema tomará nos documentos excluídos. As possíveis ações são acionadas pela tecla F12 e trazem as seguintes informações:

- Mostra lançamentos contábeis;
- Aglutina lançamentos;
- Contabilização On-line;
- Retorno Pedido de Venda – permite que pedido referente à este documento de saída volte ao seguintes status;
- Aptos a faturar – passa por todo processo de liberação de crédito e estoque (ver tópico) e deixa o pedido preparado para novo faturamento, otimizando o processo de análise e liberação. Vale informar que se o item ficar bloqueado por alguma análise o item não poderá ser faturado até a sua liberação;
- Carteira - retorna o pedido correspondente ao documento de saída ao processo anterior à liberação, fazendo que sua análise seja feita por acompanhamento do usuário;

Após confirmação e exclusão dos documentos, seus respectivos títulos, movimentações de saldo dos produtos e movimentos fiscais são estornados.



## **Exclusão de documentos de saída por carga**

A rotina exclusão de documentos de saída por carga apresenta os mesmos princípios e finalidades do processo de exclusão, diferenciado apenas pela suas opções de seleção, em que se deve selecionar qual carga será excluída ao invés do documento.

Após a seleção da carga, todos os respectivos documentos pertencentes a ela serão estornados.

## ***Reajuste de preço***

---

A rotina -Reajuste de preço- tem como objetivo preparar automaticamente documentos de saída de complemento de preços, conforme variação da tabela de preços. Dessa forma, a cada reajuste efetuado na tabela de preços é possível enviar documentos cujo preço é a diferença entre a tabela atual e a tabela anteriormente praticada.

Este opção pode ser feita para qualquer documento de saída que atenda aos parâmetros da rotina, no entanto, será utilizada principalmente na remessa para terceiros, ou seja, para estabelecimentos consignantes que possuem mercadoria em poder de terceiros, as quais serão faturadas a cada reajuste da Tabela de Preços. Esse procedimento elimina a necessidade de efetuar a devolução do material e geral novo faturamento com o novo preço.

O reajuste de preços pode ser feito de duas formas:

- **Tabela de Preços** – utiliza como referência o preço da tabela de preços atual, calculando a diferença de preços.
- **Fórmula** – utiliza o valor retornado pela fórmula informada no pedido de vendas para compor o valor do item. Neste caso, não é calculada diferença de valor, e sim preenchido diretamente o valor retornado pela fórmula.

Após o reajuste, o sistema atualiza os títulos a receber e a comissão dos vendedores, observando as configurações do documento original. A configuração para o cálculo e o recolhimento dos impostos também é a mesma do documento original, como determina a legislação.

---

 *É importante salientar que a configuração dos cadastros acessórios que influenciam o cálculo e recolhimento dos impostos, como por exemplo,*

**Dica**

*Tipos de entradas e saída, cadastro de clientes e cadastro de produtos não podem ser alteradas no intervalo da geração da nota original e a nota de complemento, sob pena de ocorrerem divergências na forma de cálculo dos tributos.*

---



**Anotações**

---

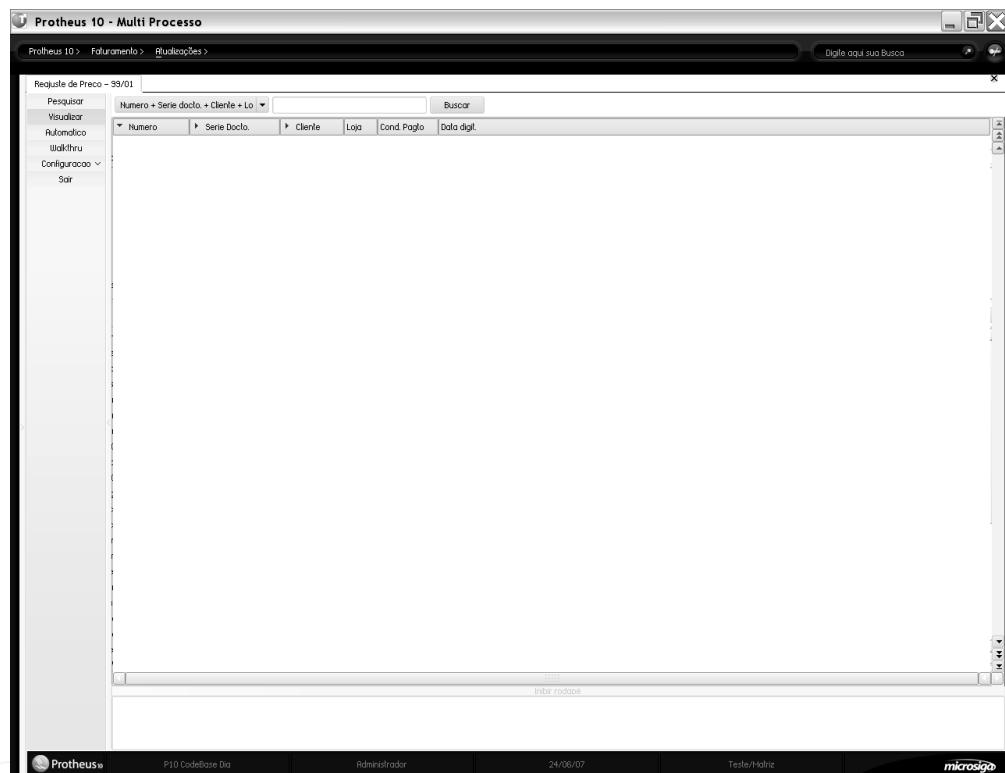
---

---

---

---

Observe a tela do Sistema referente à rotina em questão.



Os seguintes parâmetros são relevantes para o processamento da rotina:



**Dica**

- **Reajustar Por:** indica se o reajuste será efetuado usando como base a tabela de preços ou formula de reajuste.
- **Quanto aos Docs:** indica se o reajuste deverá considerar apenas os documentos que controlam poder de terceiros ou todos.

## Manutenção de comissão

O Protheus efetua o controle de comissões, desde que predeterminados os percentuais no Cadastro de Vendedores, no Cadastro de Clientes e no Cadastro de Produtos. As comissões são tratadas como obrigações a pagar pelo sistema e são calculadas automaticamente na preparação e geração das notas fiscais, na implantação de um título a receber ou na baixa de títulos.

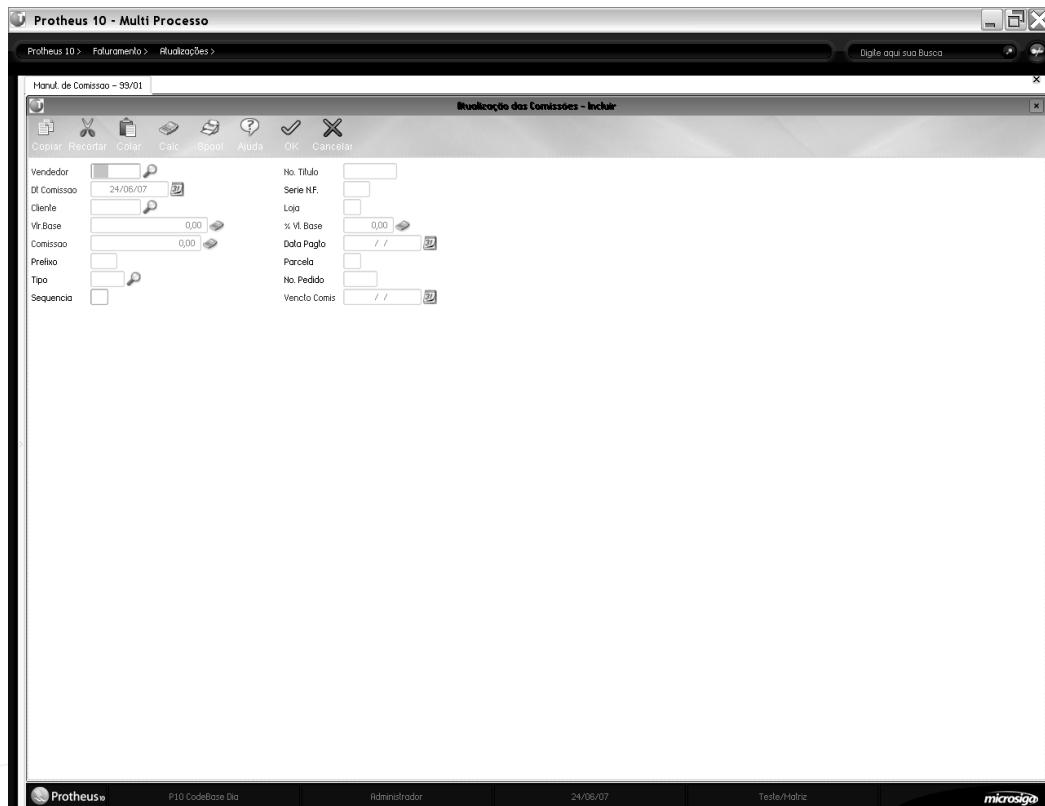
Para o cálculo das comissões o sistema verifica o percentual de comissão atribuído ao Cadastro do Vendedor, entre emissão e baixa, sendo que aquela referente à baixa somente será calculada após o título a receber ter sido baixado. O valor base da comissão é calculado considerando os dados do Cadastro do Vendedor, no que se referir à frete, IPI, ICMS, ICMS Retido e ISS.

O Sistema permite alteração nas comissões de vendas calculadas e a atualização da data para pagamento das comissões, o que viabiliza o controle daquelas que já foram pagas.

A rotina -Manutenção de Comissões- apresenta, após a geração do Documento de Saída, os registros das comissões geradas, de acordo com o conteúdo do pedido de vendas e cadastro de vendedores. As comissões são tratadas pelo sistema como obrigações a pagar.

Além da apresentação automática, a rotina permite que seja realizada manutenção manual, como inclusão ou alteração de comissões de vendedores. A alteração de comissões será permitida apenas quando não existirem títulos (pagamentos) gerados para a mesma.

Observe a tela do Sistema referente a essa rotina.



### Campos obrigatórios (Inclusão)

- **Vendedor – (E3\_VEND)** – código do vendedor ou representante recebedor da comissão.
- **No. Título – (E3\_NUM)** – número do título que originou a comissão.
- **Cliente – (E3\_CODCLI)** – código do cliente do título que originou a comissão.
- **Loja – (E3\_LOJA)** – loja do cliente do título que originou a comissão
- **Vlr. Base – (E3\_BASE)** – base de cálculo da comissão.
- **% Vl. Base – ( E3\_PORC )** – percentual a ser aplicado à base de cálculo da comissão.
- **Comissão – (E3\_COMIS)** – valor da comissão.

### Demais campos

- **Série N.F. (E3\_SERIE)** – série do documento do título que originou a comissão.
- **Prefixo (E3\_PREFIXO)** – prefixo do título que originou a comissão.
- **Parcela – (E3\_PARCELA)** – parcela do título que originou a comissão.
- **Tipo – (E3\_TIPO)** – tipo do título que originou a comissão.
- **No. Pedido (E3\_PEDIDO)** – número do pedido de vendas que originou a comissão
- **Vencto Comis (E3\_VENCTO)** – data de vencimento para pagamento da comissão.

- **Seqüência (E3\_SEQUEN)** – seqüência de baixa do título. Preenchido quando o registro de comissão foi gerado através da baixa do título.



## Exercícios

Para efetuar a manutenção das comissões, vá em:

### Atualizações > Diversos > Manut. De Comissões

- 1.Na janela de manutenção da rotina Manutenção das Comissões, selecione a opção “Incluir”. O Sistema apresenta a tela de inclusão.
- 2.Preencha os dados conforme orientação do help de campo.
- 3.Confira os dados e confirme a atualização das comissões.

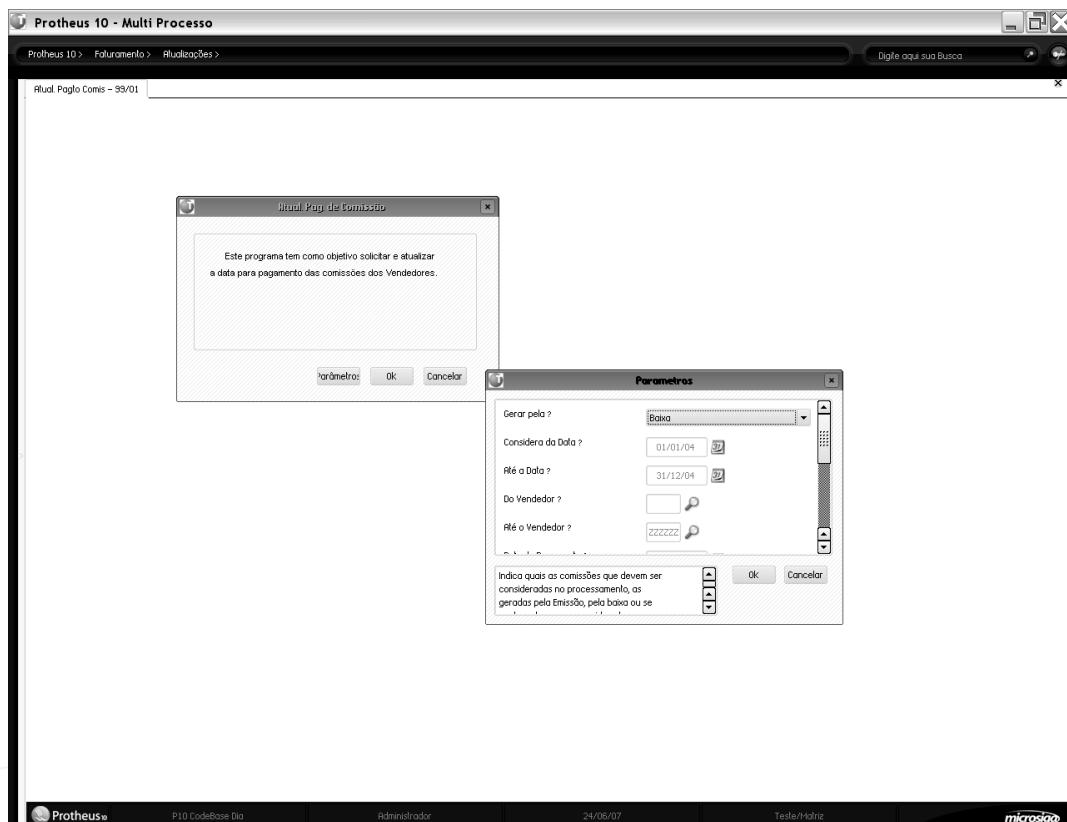
## **Atualização pagamento comissão**

A rotina Atualização Pagamento Comissão atualiza o pagamento das comissões de vendedores em um período selecionado, utilizando como base a tabela de movimentos de comissões (SE3). A rotina disponibiliza diversos parâmetros de filtro dos movimentos a ser processados, a saber:

- Gera duplicatas a pagar para o(s) vendedor (es) selecionado(s);
- Seleciona as comissões que serão geradas no processamento, ou seja, as geradas pela emissão, pela baixa ou ambas;
- Permite que seja definido um período para processamento da atualização;
- Permite selecionar quais vendedores farão parte do processo;
- Informa a data de efetivação do pagamento;
- Determina a contabilização do movimento, ou seja, indica se será on-line, no momento da efetivação da transação, ou off-line.
- Filtra um intervalo de datas de vencimento das comissões a serem processadas e determina a data que será considerada como “data de pagamento da comissão”, se a data do vencimento da comissão ou a data considerada no parâmetro anterior “Data de Pagamento”.

Após ser disparado o processamento, serão gerados títulos em favor dos vendedores informados nos movimentos de comissão, na tabela de títulos a pagar.

A seguir, está representada a tela do sistema referente à rotina em questão. Observe-a:



Para que os títulos a pagar de comissão sejam gerados em favor dos vendedores, é necessário que o vendedor possua código de fornecedor e loja informados no cadastro de vendedores (campos "A3\_FORNECE" e "A3\_LOJA") e que o campo "Cta.Pag.Com." ("A3\_GERASE2") esteja informado como "SIM".



### Exercícios

Para atualizar o pagamento das comissões, vá em:

#### Atualizações > Diversos > Atual. Pagto. Comis

1. Na janela de manutenção de Atualização do Pagamento de Comissões será apresentada a tela descriptiva da rotina.
2. Clique no botão "Parâmetros".

Será aberta a janela de configuração da rotina.

3. Configure os parâmetros conforme orientação do help de campo.
4. Confira os dados e confirme. O sistema apresenta novamente a tela descriptiva da rotina.

Ao confirmar, será aberta nova janela solicitando a confirmação da rotina.  
Confirme.

Após o processamento, o Sistema atualiza a data do pagamento das comissões.

A rotina efetua a geração dos pagamentos de comissões apenas quando existirem movimentos na tabela de movimentos de comissões (SE3), cujos títulos a pagar ainda não tenham sido gerados. A alteração ou inclusão manual dos movimentos de comissões pode ser efetuada pela rotina "manutenção de comissões".

## Faturas a receber

A rotina -Faturas a Receber- permite aglutinar vários títulos em outros, com diversas parcelas, para o mesmo cliente, sendo possível gerá-los apenas para a loja do título principal ou para todas as lojas do cliente. Estas transações atendem empresas que emitem ou recebem várias notas e apenas uma fatura.

O Sistema permite gerar uma fatura de um cliente para outro, desde que o campo "Cliente Fat." ("A1\_CLIFAT") do Cadastro de Clientes esteja em uso. Essa opção é utilizada na geração de faturas para administradoras de cartão de crédito.

Nesta operação, novos títulos são gerados. O sistema solicita o código da condição de pagamento, permitindo assim que o vencimento da fatura seja redefinido e que ela possa ser desdobrada em múltiplas faturas, baixando os títulos originais.

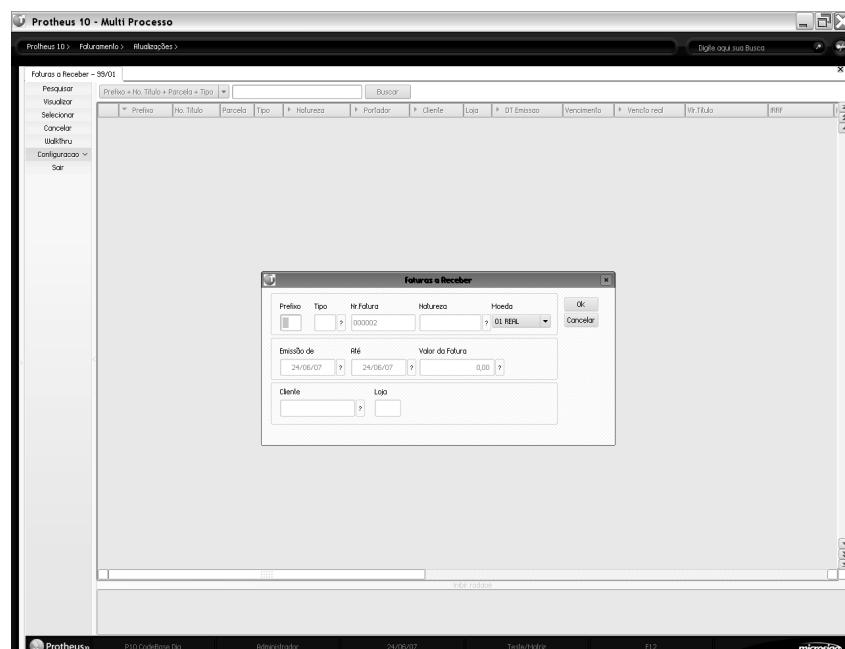
O parâmetro <MV\_1DUP> sugere se o desdobramento de duplicatas será alfanumérico "A" ou numérico "1,2,...".

O tipo do título pode ser modificado no momento da inserção de dados para geração da fatura. Os títulos são sugeridos para aglutinação conforme a especificação do período de emissão, código do cliente e valor total da fatura.

É importante observar que os dados referentes a prefixo, tipo, número e natureza na tela inicial são referentes aos títulos que serão gerados. Já os campos emissão, valor da fatura e fornecedor é utilizado para filtrar os títulos.

A rotina -Faturas a Receber- não gera movimentação bancária.

Observe a tela do Sistema e a característica do campo valor da fatura.



- **Valor da Fatura:** deve ser informado o valor total da fatura que será gerada. Quando este valor for digitado aleatoriamente e não corresponder ao valor dos títulos selecionados, o sistema emitirá um aviso e abrirá uma pequena janela para que seja digitado o valor correto.



## Exercícios

Para realizar este exercício, vá em:

### Atualizações > Diversos > Faturas a Receber

1. Na janela de manutenção de Faturas a Receber, pressione a tecla [F12] para realizar a parametrização específica da rotina. O Sistema apresenta a tela de parâmetros.
2. Considera Lojas?

Este parâmetro indica se a loja do cliente deve ser considerada na filtragem dos registros a serem compensados. Desta forma, se escolhida a opção “Não”, os títulos de todas as lojas do cliente serão trazidos para a confirmação da compensação. Se selecionada a opção “Sim”, somente os títulos da loja do título principal serão exibidos para seleção.

Configure o parâmetro e confirme.

3. Em seguida, escolha a opção “Selecionar”. O Sistema abre a tela de inclusão de faturas a receber. Preencha os dados conforme orientação do help de campo.
4. Confira os dados e confirme. O Sistema abre uma janela solicitando confirmação dos dados. Confirme.

5. O Sistema exibe uma tela com todos os títulos que pertencem aos dados digitados anteriormente, marcados com.

Nesta tela, o Sistema informa os dados da fatura que será gerada, ou seja: prefixo, número, natureza e moeda. Ao lado esquerdo da tela é apresentado o valor da fatura, o valor selecionado e o total de títulos selecionados. É importante observar que o valor selecionado é modificado à medida que os títulos são marcados. Da mesma forma, o número de títulos selecionados também é atualizado.

6. Selecione os títulos desejados para a geração da fatura e confirme.

7. Para desmarcar um título, posicione o cursor sobre ele e dê um duplo clique.

O sistema solicita a condição de pagamento.

8. Informe o código da condição de pagamento e confirme. O Sistema exibe uma tela para confirmação dos vencimentos gerados para a fatura.

9. Confirme. O Sistema apresenta a tela referente aos lançamentos contábeis. Informe os dados e confirme.

## ***Posição de clientes***

---

A rotina -Posição de Clientes- possibilita um controle de análise da situação dos Clientes com relação às movimentações financeiras e movimentações de venda realizadas em determinado período. Os dados são apresentados de forma detalhada, com base no Cadastro de Clientes e nas movimentações do ambiente Faturamento (pedido de venda e emissão da nota fiscal de saída).

Na tela principal da consulta podem ser verificadas as seguintes informações, com os valores apresentados em real e em dólar:

- Vencimento do Limite de Crédito do Cliente.
- Limite de Crédito.
- Saldo Atual.
- Saldo do Limite de Crédito Secundário.
- Maior Compra.
- Maior Saldo.
- Primeira e Última Compra.
- Maior Atraso nos Pagamentos.
- Média de Atrasos.
- Grau de Risco.
- Cheques Devolvidos (Quantidade e data da última devolução).
- Títulos Protestados (Quantidade e data do último protesto).

O Sistema apresenta a posição do cliente com relação aos títulos baixados e em aberto, pedidos de venda efetuados, faturamentos, referências e histórico de cobrança.

Para consultar a posição de clientes

- Na janela de manutenção da Posição de Clientes, selecione o cliente desejado e em seguida a opção "Consultar".

Será apresentada a tela de parâmetros da rotina.

- Preencha os parâmetros e confirme.
- O sistema processa as informações do cliente, exibindo uma tela com várias informações.



### ***Anotações***

---

---

---

---

---

- Ao lado direito da tela estão disponíveis os botões que estão representados na tela seguinte.

### **Botões de consulta**

<b>Tit Aberto</b>	Possibilita a consulta dos títulos em aberto do cliente e os que tiveram baixas parciais. Veja mais detalhes no tópico "Botão Títulos em Aberto".
<b>Tit Recebidos</b>	Apresenta os títulos recebidos do cliente, ou o valor residual, em caso de baixa parcial. Veja mais detalhes no tópico "Botão Títulos Recebidos".
<b>Pedidos</b>	Apresenta os pedidos de venda emitidos para o cliente. Veja mais detalhes no tópico "Botão Pedidos".
<b>Faturamento</b>	Permite a consulta à posição do cliente com relação ao faturamento. Veja mais detalhes no tópico "Botão Faturamento".
<b>Referências</b>	Apresenta as referências do cliente, de acordo com os dados informados no Cadastro de Clientes.
<b>Hist.Cobrança</b>	Possibilita a consulta ao histórico de cobrança de clientes. Esta consulta será útil para empresas que efetuam negociações com clientes, informadas através da opção Telecobrança no ambiente <i>Call Center</i> , possibilitando consultar as ocorrências relacionadas aos títulos / clientes.  Obs: o Histórico de Contatos será preenchido pelo ambiente <i>Call Center</i> .

### **Pipeline**

---

O Pipeline permite a visualização, através de gráficos, do andamento dos processos de venda cadastrados, utilizando como base as oportunidades.



#### **Anotações**

---



---



---

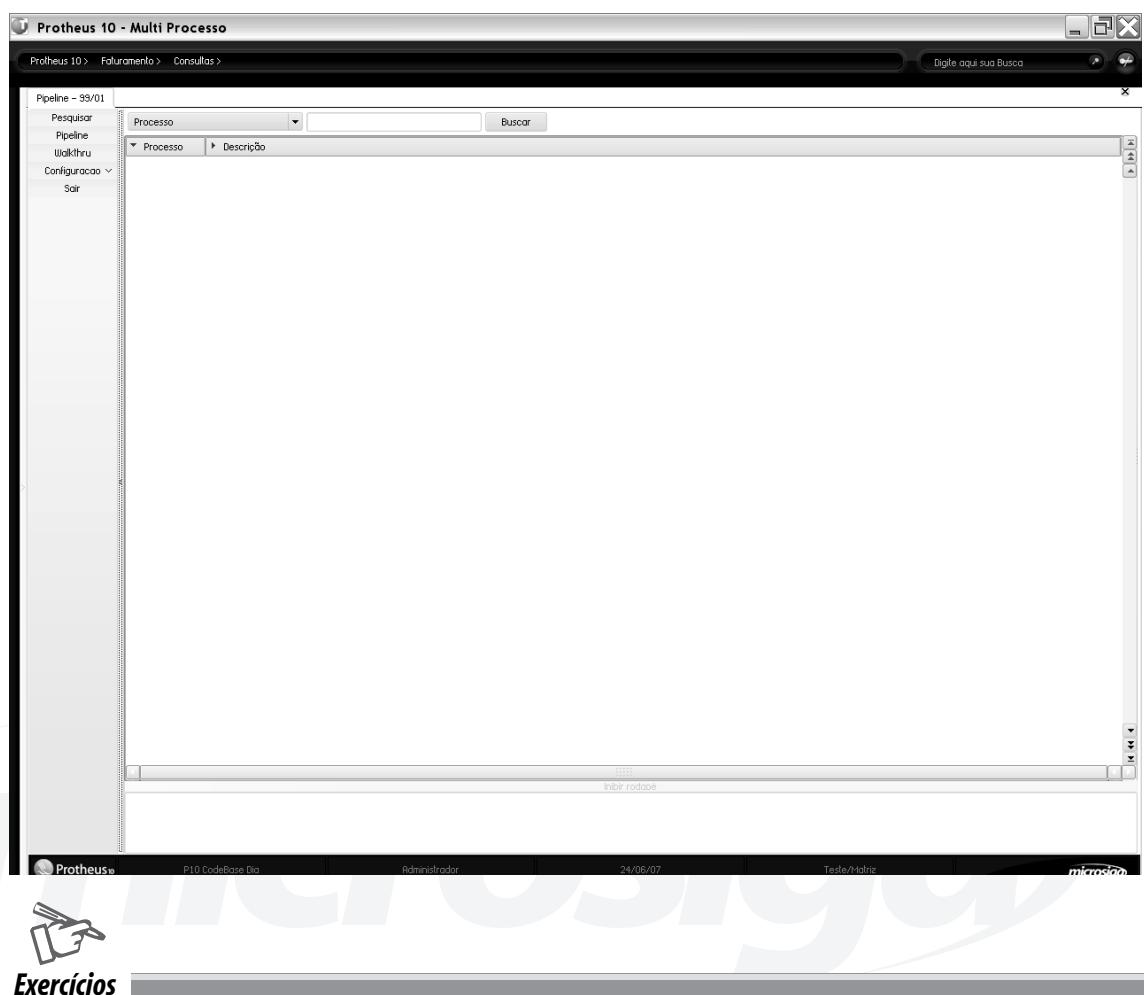


---



---

O gráfico ilustra por estágio do processo de venda informações como valores de oportunidades, quantidade e percentual.



Para realizar este exercício vá em:

**Consultas > Crm - Adm Vendas > Pipeline**

Logo em seguida, clique no botão **Pipeline** e preencha os parâmetros de filtro.  
Confirme para visualizar.

## **Refaz acumulados**

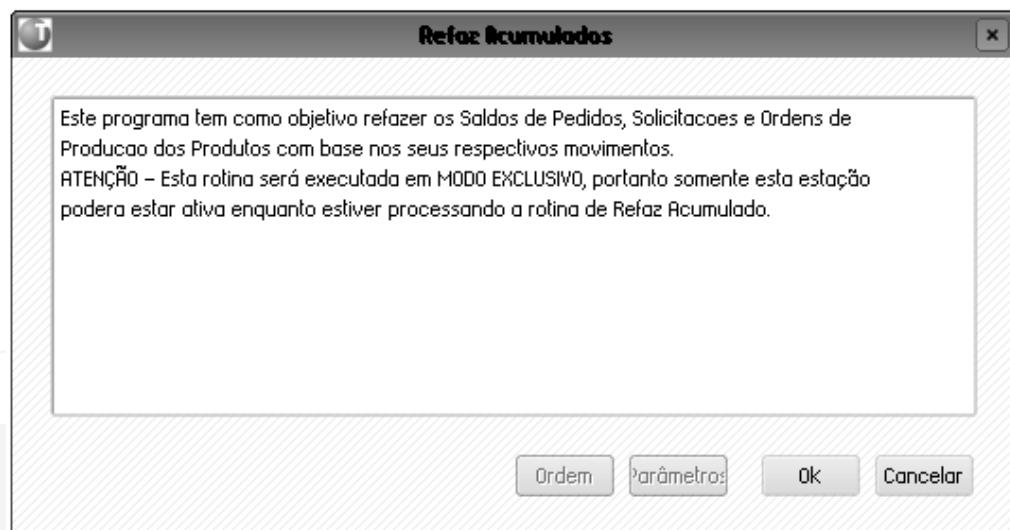
A rotina -Refaz Acumulados- tem como objetivo refazer os saldos e campos acumuladores de pedidos de vendas, solicitações e ordens de produção dos produtos com base nos seus respectivos movimentos.

Os arquivos refletirão os saldos empenhados, reservados e/ou esperando distribuição.  
Essa rotina deve ser utilizada para checar/acertar dados que estejam indevidamente gravados nos arquivos.

Alguns dos campos a serem avaliados, recalculados e acertados também se referem a acumulados financeiros, tais como:

- Situação do Título.
- Valor do Título em Reais.
- Arquivo de Baixas.
- Dados do Cliente/Fornecedor.
- Moedas dos Títulos.

Ao confirmar a tela de apresentação, o Sistema atualizará os arquivos, analisando a integridade dos mesmos e refazendo, se necessário, seus acumulados.



## ***Refaz poder de terceiros***

Esse programa irá refazer os lançamentos referentes ao poder de terceiros, analisando os documentos de entradas e saídas (compras e vendas).

As notas fiscais geradas para poder de terceiros são classificadas com relação ao conteúdo do campo "Poder de Terceiros", do tipo de entradas e saídas (TES) utilizado.



### ***Anotações***

---

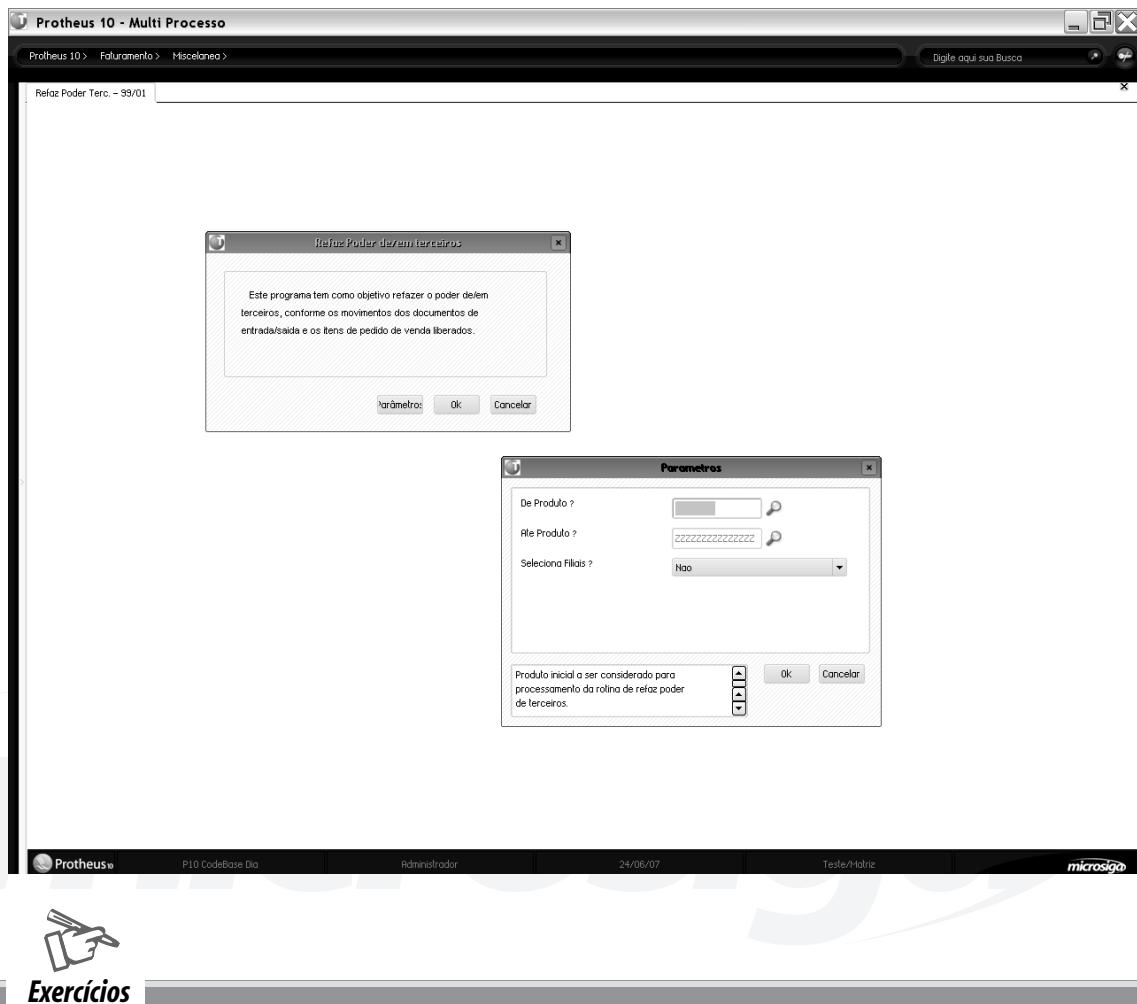
---

---

---

---

A rotina refaz poder de terceiros atualiza campos do arquivo de saldos físicos, financeiros e o arquivo de saldos em poder de terceiros, de acordo com o tipo de TES informado nos documentos de entradas e saídas.



Para executar o acerto de refaz poder terceiros, vá em:

#### **Miscelânea > Acertos > Refaz Poder de Terceiros**

Na janela de Manutenção de Refaz Poder de Terceiros, o Sistema apresenta a tela descritiva da rotina. Ao confirmar o processamento o Sistema atualizará os arquivos, analisando sua integridade e refazendo, se necessário, os registros correspondentes na tabela de poder de terceiros.

Assim, a quantidade dos produtos em poder de terceiros ou de terceiros em nosso poder são reavaliados e analisados, permitindo a geração de relatórios de consulta.



#### **Anotações**

---

## **Atualiza consumos de venda**

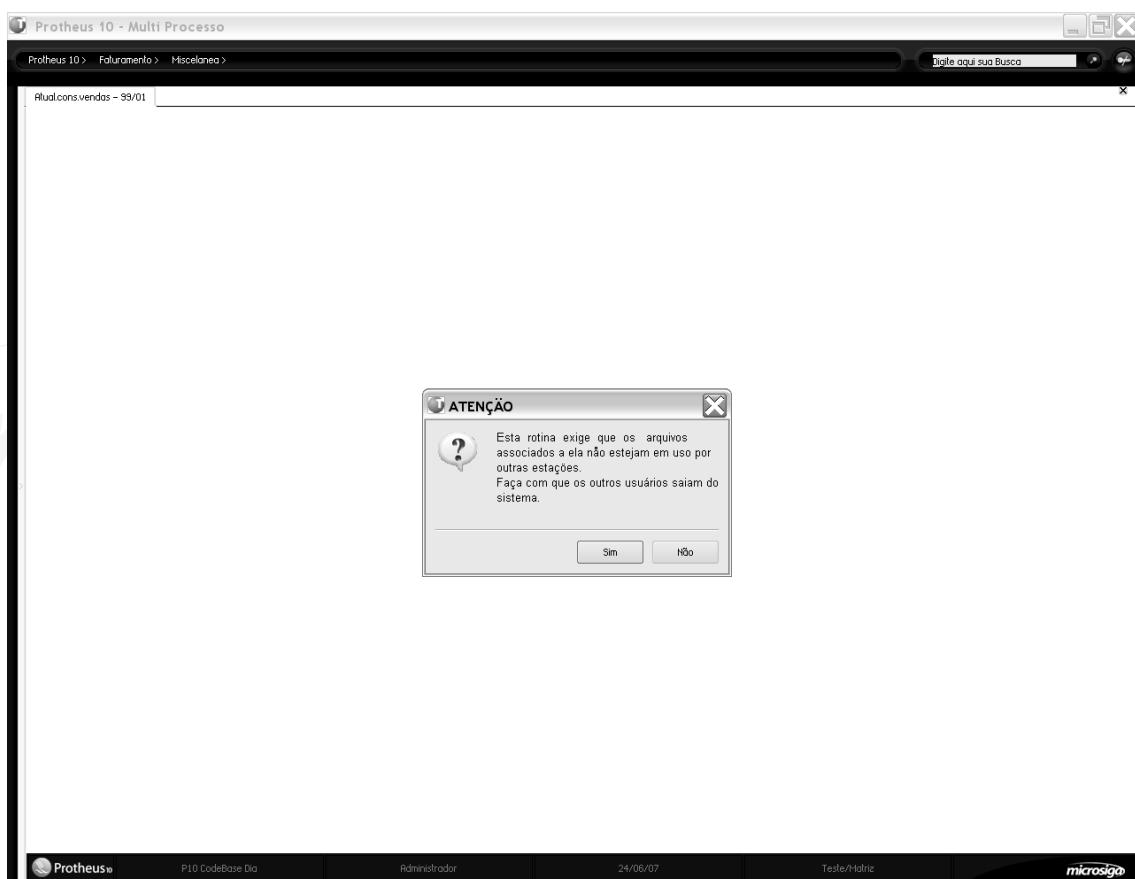
---

A rotina -Atualiza consumos de vendas- atualiza a tabela de acumulado de Vendas (SJ3), por Cliente e Região, a partir das notas fiscais e devoluções de venda, permitindo que o usuário defina o período que deve ser acumulado.

O sistema possibilita, através desta rotina, o cálculo mensal de consumo de produtos, com base no mês e anos informados, somente para vendas.

É importante ressaltar que não são calculas as saídas para transferência ou produção.

A tela do sistema referente a essa rotina é:



As informações armazenadas na tabela de acumulados (SJ3) podem ser consultadas através dos relatórios “curva ABC por região – programa MATR755 – faturamento -> relatórios -> faturamento -> Curva ABC (regiao)” e “curva ABC por cliente – programa MATR765 - faturamento -> relatórios -> faturamento -> Curva ABC (cliente)”. Além destes relatórios, a tabela pode ser visualizada através do recurso de “consulta genérica – faturamento -> consultas -> cadastro -> genéricos”.



*A rotina -Atualiza consumos de vendas- exige que os arquivos associados a ela não estejam em uso por outras estações.*

**Dica**



## Exercícios

Para executar a rotina de atualização de consumo de vendas, vá em:

### **Miscelânea > Fechamento > Atual.Cons.Vendas**

Najanela de manutenção de Atualiza Consumo de Vendas, o sistema apresenta a tela de confirmação para que nenhum arquivo relacionado à rotina esteja em utilização.

Clique no botão 'Ok' para confirmar.

O sistema apresenta a tela de parâmetros da rotina.

Preencha o parâmetro solicitado e confirme.

O Sistema apresenta uma janela com a descrição da rotina e solicita a inclusão de mês e ano, no formato mm/aa ou mm/aaaa, dependendo da configuração de seu sistema, para executar a rotina.

Informe a data e confirme.

O Sistema processa as informações a atualiza o consumo de vendas.

## Lançamentos contábeis off-line

O sistema Protheus possui uma transação que permite a execução de lançamentos automáticos contábeis off-line.

Para proceder a rotina de geração de arquivo para a Contabilidade, deve ser processada a "Contabilidade Off-line".

Essa rotina efetua os lançamentos contábeis off-line para os documentos de saída, conforme os parâmetros selecionados e as regras de contabilização dos lançamentos padrões:

- 610 - Itens do Documento de Saída.
- 620 - Cabeçalho do Documento de Saída.
- 678 - Itens do Documento de Saída. Somente para quem utiliza custo On-line.
- Alguns dos arquivos posicionados na execução dos lançamentos padrões Para o 610/678:
- SF2 - Cabeçalho do Documento de Saída.
- SD2 - Item do Documento de Saída.
- SB1 - Cadastro de Produto.
- SF4 - Tipo de Entrada e Saída.
- SA1 - Cadastro de Clientes. (\*)
- SA2 - Cadastro de Fornecedores. (\*)
- Para 620:
  - SF2 - Cabeçalho do Documento de Saída.
  - SA1 - Cadastro de Clientes. (\*)
  - SA2 - Cadastro de Fornecedores. (\*)

(\*) Esses lançamentos somente serão posicionados dependendo do tipo de Documento de Saída.

A rotina “Lançamentos contábeis off-line” foi concebida para ser executada em qualquer versão do sistema, porém devem ser observadas algumas diferenças.

Nas versões que não utilizam o Top Connect, o sistema disponibiliza para cada um dos lançamentos padrões os Aliases informados acima, antes da execução de cada lançamento padrão.

Para as versões Top Connect existem duas modalidades de configuração a serem conhecidas e estão caracterizadas a seguir.

### ***Trabalhando com o parâmetro MV\_OPTNFS com conteúdo “F”***

---

A rotina irá selecionar os registros utilizando-se dos recursos do servidor de banco de dados (query) e, antes da execução do lançamento padrão, os Aliases serão posicionados e disponibilizados para uso. Desta forma, os lançamentos poderiam ser:

<b>Crédito</b>	Iif(!SF2->F2_TIPO\$'DB',SA1->A1_CONTA,SA2->A2_CONTA)
<b>Débito</b>	SD2->D2_CONTA
<b>Valor</b>	SD2->D2_TOTAL+SD2->D2_VALIPI+SD2->D2_ICMRET

### ***Trabalhando com o parâmetro MV\_OPTNFS com conteúdo “T”***

A rotina irá selecionar os registros utilizando-se dos recursos do servidor de banco de dados (query) e para a execução dos lançamentos será disponibilizado o alias CTBANFS, que contém alguns campos das tabelas mencionadas nos lançamentos padrões. Desta forma, os lançamentos poderiam ser:

<b>Crédito</b>	Iif(!CTBANFS->F2_TIPO \$ 'DB',CTBANFS->A1_CONTA,CTBANFS->A2_CONTA)
<b>Débito</b>	CTBANFS->D2_CONTA
<b>Valor</b>	CTBANFS->D2_TOTAL-CTBANFS->D2_VALIPI+CTBANFS->D2_ICMRET



**Anotações** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

Se o parâmetro "MV\_OPTNFS" estiver preenchido com "T", os arquivos "SD2 - Item Documento de Saída" e "SF2 - Cabeçalho Documento de Saída" não estarão posicionados. Portanto, o usuário deverá utilizar o alias "CTBANFS" na inclusão dos lançamentos padronizados, como demonstrado no exemplo acima.

### Campos disponíveis no Alias "CTBANFS"

A rotina irá selecionar os registros utilizando-se dos recursos do servidor de banco de dados (query) e para a execução dos lançamentos será disponibilizado o alias CTBANFS, que contém alguns campos das tabelas mencionadas nos lançamentos padrões. Dessa forma, os lançamentos poderiam ser:

<b>SF2</b>	Todos os campos, exceto os iniciados em: "F2_BASE"
<b>SD2</b>	Todos os campos, exceto os iniciados em: "D2_BASE"
<b>SA2</b>	A2_FILIAL, A2_COD, A2_LOJA, A2_CONTA, A2_NOME, A2_NREDUZ
<b>SA1</b>	A1_FILIAL, A1_COD, A1_LOJA, A1_CONTA, A1_NOME, A1_NREDUZ
<b>SB1</b>	B1_FILIAL, B1_COD, B1_CONTA
<b>SF4</b>	F4_FILIAL, F4_CODIGO, F4_CF

Para adicionar outros campos, deve-se utilizar o ponto de entrada "CTBNFS".

Exemplos de campos:

```
User Function CTBNFS()
If PARAMIXB<>Nil
    aSelect := PARAMIXB[1]
    aFrom : PARAMIXB[2]
    cWhere := PARAIXB[3]

    //Aqui eu adiciono o campo específico da TES.

    Aadd(aSelect,{"F4_MEUTS""C;3,0})
    //Aqui eu adiciono o campo específico do Produto
    Aadd(aSelect,{"B1_MEUPRD""C;15,0})

    //Aqui eu adiciono o campo específico do Cliente

    Aadd(aSelect,{"B1_MEUSA1""C;6,0})
    Return({aSelect,aFrom,cWhere})
Else
    Return(PARAMIXB)
EndIf
```

Código de Registro:

CVE10240707