

Todos os direitos autorais reservados pela **TOTVS S.A.**

Proibida a reprodução total ou parcial, bem como a armazenagem em sistema de recuperação e a transmissão, de qualquer modo ou por qualquer outro meio, seja este eletrônico, mecânico, de fotocópia, de gravação, ou outros, sem prévia autorização por escrito da proprietária.

O desrespeito a essa proibição configura em apropriação indevida dos direitos autorais e patrimoniais da TOTVS.

Conforme artigos 122 e 130 da LEI no. 5.988 de 14 de Dezembro de 1973.

Formação Materiais
PROTHEUS – Versão 12

Sumário

1. Introdução	7
1.1 Estudo de caso.....	7
1.2 Estoque	8
1.3 Compras.....	8
1.4 Engenharia.....	9
1.5 Producao.....	9
1.6 Identificação de Posicionamento Logístico de Produto Rastreamento.....	9
1.7 Movimentação Externa (Relacionamento com Clientes/Fornecedores).....	9
1.8 Projeção de estoque Futuros	9
1.9 Necessidades Especiais.....	10
1.10 Comercialização.....	10
1.11 Encerramentos.....	10
1. Organização de Compras	10
2.1 Operação de do Sistema de Compras.....	12
2.2 avaliação e Diagnóstico	14
2.3 Volume de Transações	14
2. Fluxo Operacional.....	15
3. Produto.....	19
4.1 Pastas Cadastrais	19
4.2 Pasta CQ	21
4.3 Pasta MRP/SUPLIMENTOS	21
4.4 Pasta "CADASTRAIS"	22
4.5 MP – Matéria Prima	23
4.6 MC – Material de Consumo	24
4.7 OI – Outros Insumos.....	24
4.8 – Apropriação Indireta.....	24
4.9 MO – Mão de Obra	25
4. Clientes	27
5.1 – Pasta "ADM/FIN".....	27
5.2 – PASTA "FISCAIS"	28
5.3 - Vendas.....	28

Formação Materiais



5. Fornecedores	29
6.1 Pasta "CADASTRAIS"	29
6.2 Pasta "ADM/FIN"	30
6.3 Pasta "FISCAIS"	30
6. Tipos De Entradas e Saídas	31
7.1 Pasta "ADM/FIN/CUSTO"	33
7.2 Pasta "IMPOSTOS"	34
7.3 Pasta "OUTROS"	35
7. Saldos Iniciais	35
8.1 Saldos Iniciais "FIFO"	36
8.2 Saldos em Estoques	36
8. Solicitação de Compras	37
9.2. Principais Campos da Solicitação de Compras.....	39
9.2 Solicitações Automáticas de Compras.....	40
9.3 Solicitação de Compras/Autorizações de Entregas Prevista	40
9.3 Aglutinação de Solicitação de Compras	40
9.4 Geração de Cotações de Preços	40
9.5 Atualiza Cotações	42
9.6 Análise das Cotações	45
9.7 Remuneração das Propostas De cotações.....	47
9. Pedido de compra	47
10. Contrato de Parceria	51
11.1 Autorização de Entrega	52
11.2 Autorização de Entregas/Previstas	53
11.3 Geração de AE por Contrato	53
11. Pré Estruturas	53
12.1 Geração da Pré Estrutura em Estrutura.....	57
12. Estruturas	59
13.1 Revisão de Estruturas.....	63
13. Ordem de Produção	63
14.1 Ordem de Produção Previstas	65
14.2 Geração de Ordem Produção Por Vendas	66
14.3 Geração de Ordem de Produção Intermediária	66
14.4 Geração de Solicitação de Compras Por Ordem de Produção.....	67
14. Empenhos	68
15.1 Ajuste de em empenho	69

15. Movimentos de Materiais	70
16.1 Pré Nota de Entrada	71
16.2 Documento de entrada	72
16.3 Nota de Conhecimento de frete	74
16. Tipo de Movimentos	76
17.1 Função dos tipos de Movimentos	77
17.2 Requisições	78
17.3 Requisição Manual para Consumo	78
17.4 Requisição Manual para Ordem de Produção	78
17.5 Requisição Manual de Consumo Indireto Para Produção	79
17.6 Requisição Manual de Consumo Indireto	79
17.7 Requisição Automática de Consumo na Produção.....	79
17.8 Requisição Automáticas de Produção	79
17.9 Requisição Automática Para Produção ou Projeto	79
17. Devoluções.....	80
18.1 Devolução Manual Consumo	80
18.2 Devolução Manual para Ordem de Produção.....	80
18.3 Devolução Manual de Consumo Indireto Para Produção	80
18.4 Devolução Manual de Consumo Indireto	81
18. Produção	81
19.1 Produção Manual	81
19.2 Produção Automatica.....	81
19. Desmontagem de Produtos.....	82
20.1 Explode 1º Nível da Estrutura	82
20. Transferência	83
21. Planejamento de Materiais.....	84
22.1 Objetivo do MRP (Material Requirements Planning).....	85
22.2 Níveis de Estoque	86
22.3 Considerações dos Graficos de Estoques	87
22.4 MRP I – Projeção de Estoque	87
22.5 Saldo, Saldo Detalhado e Saldo por Periodo.....	93
22. Lote Economico.....	95
23. Beneficiamento.....	97
24. Grupo de Opcionais	100
25. Tabela da Grade	102
26.1 Grade de produtos	104

26. Rastreabilidade	105
27.1 Manutenção de Lote	106
27.2 Endereços.....	106
27.3 Endereçamento de Produtos	106
27.4 Prioridades nos Endereçamentos	106
27. Faturamento	106
28.1 Tabela de Preços	107
28.2 Regras de Descontos	107
28.3 Regras de Bonificação	108
28.4 Bonificação Produtos Diferentes para Regras Idênticas.....	109
28.5 Regras de Negociação	109
28.6 Sugestão de Orçamentos	110
28.7 Orçamentos	111
28.8 Aprovação de Vendas.....	112
28. Pedido de Venda.....	112
29.1 Cabeçalho do Pedido de Venda (tabela SC5)	114
29.2 Itens do Pedido Vendas(Tabela SC6).....	116
29.3 Pedidos de Vendas Específicos.....	119
29.4 Liberação de Regras.....	120
29.5 Liberação de Pedidos	120
29.6 Liberação De Pedidos Manuais	121
29.7 Liberação de Pedidos Automáticos.....	121
29. Liberação de Bloqueios.....	122
30.1 Análise De Crédito Pedido	124
30.2 Liberação de Estoque Manual	125
30.3 Liberação do Estoque Automática	126
30.4 Análise de Crédito Cliente	127
30. Liberação de Crédito	128
31.1 Liberação Manual	128
31.2 Liberação Automática	128
31.3 Nova Liberação	128
31. Eliminar Resíduos	130
32. Controle de Reserva	131
33.1 Depuração	132
33.2 Exclusão de Reserva	132
33.3 Tipo	132

33.4 Quantidade	132
33. Programação de Entregas	132
34.1 Geração do Pedido de Venda a Partir da Programação de Entrega	134
34. Documento de Saída.....	134
35.1 Movimentações.....	135
35.2 Impressão dos Documentos De Saídas.....	136
35.3 Impressão de Documento Auxiliar de Nota Fiscal Eletrônica(DANFE).....	136
35.4 Exclusão de Documento de Saídas.....	137
35.5 Exclusão de Documento de Saída Por Carga	138
35. Lote econômicos	138
36. Controle de Custo	139
37. Custo X Contabilidade.....	146
38. Lançamento Padronizado de Custos	147
39. Determinando o Sistema Mensuração	148
40. Centro de Custo e a Empresa.....	148
41. 1 Centro de Custo Produtivos	149
41.2 Centro de Custo Administrativo	149
41.3 Ganho de Performance no Racalculo do Custo Médio	151
41.4 Contabilização do Custo médio	151
42. Saldo Atual Para Final.....	155
43. Virada dos Saldos	155

1. Introdução

Há tempos que o mercado apresenta a necessidade de haver profissionais de Tecnologia da Informação (TI) que tenham conhecimentos de Gestão, ou seja, profissionais que possa identificar e analisar situações operacionais encontradas no universo empresarial no Brasil, e com isso tomar organizar, planejar e executar os projetos de implantação seja ele de pequeno, médio ou de grande porte.

A Formação TOTVS tem por finalidade suprir as necessidades de materiais ou serviços de um estabelecimento, seus movimentos internos, controles de mercadorias e seus custos de forma a espelhar no sistema ERP TOTVS Protheus suas informações.

Utilizaremos aplicações embasadas na Teoria ERP, de forma a garantir a uniformidade dos conceitos e pratica adotadas por os profissionais certificados pela TOTVS S.A. dessa forma aumentar a qualidade dos serviços prestados aos clientes, parceiros e usuários dos produtos TOTVS Protheus.

Nos processos de Gestão de Materiais, os materiais e insumos gerais devem estar disponíveis, mantendo-se, assim, com certo grau de certeza, a continuidade do abastecimento a fim de atender às necessidades ao longo do período. Logo, a quantidade e qualidade dos materiais devem ser compatíveis com o processo produtivo do estabelecimento.

Para manter um perfil competitivo no mercado e gerar lucro, é preciso minimizar os custos continuamente. Diversos administradores notaram, nos últimos anos, que reduzir os custos é a melhor forma de aumentar o lucro já que um aumento de produção ou um incremento nas verbas de marketing não é necessário. Os objetivos básicos de um departamento de compras são:

- Obter um fluxo contínuo de suprimentos a fim de atender aos programas de produção.
- Coordenar esse fluxo de maneira que o mínimo de investimento seja aplicado de modo que afete a operacionalidade da empresa.
- Comprar materiais e insumos pelos menores preços, obedecendo aos padrões de quantidade e qualidade pré-definidos.
- Procurar, sempre, dentro de uma negociação justa e honesta, as melhores condições para a empresa, principalmente as condições de pagamento.

1.1. Estudo de caso

A empresa XXXXXXXXXXXXX Ind. Comércio S/A é uma empresa que atua na venda de computadores com comercialização de sua produção para empresas que irão consumir e empresa que comercializaram como revenda. O nosso caso baseia-se nos seguintes itens identificados durante o levantamento de necessidades do cliente.

1.2. Estoque

Produto	Local	Unidade	Quantidade	Valor Unitário
Computador Intel Xenon	01	Peca	1	R\$ 2.000,00
Placa Mãe	01	Peca	1	R\$ 500,00
Fonte de Energia	01	Peca	1	R\$ 40,00
Hard Disk	01	Peca	1	R\$ 300,00
Placa de Video	01	Peca	1	R\$250,00
Leito de DVD	01	Peca	1	R\$ 80,00
Parafuso	01	Caixa	20	R\$3,00
MOD "Mão de Obra"	00	Mo	0	R\$10,00
Monitor LCD 48	01	Peca	1	R\$ 350,00
Teclado	01	UN	1	R\$90,00
Mouse Optico	01	UN	1	R\$70,00
Mão de Obra Direta	01	MO	0	R\$50,00

Necessidades Reguladoras de Estoque

- Consumo Médio;
- Ponto Pedido;
- Projeção de Estoques Futuros;

Poderá haver movimentações entre os almoxarifados, devendo ser identificado o fato migratório entre armazéns. Alguns itens poderão ser substituídos dentro do armazém de acordo com o fato de ser o mesmo produto, porém com origens distintas. Exemplo a mesma tinta pode ser adquirida do fabricante que tem unidade fabril dentro do Brasil, ou ser importada diretamente da Alemanha onde fica a Matriz desse meu fornecedor ou até em caráter emergencial o produto poderá ser adquirido de um distribuidor nacional que importa a mesma tinta para distribuir dentro do Brasil. Dessa maneira o produto que tem custos distintos e de acordo com a legislação Brasileira (SPED) necessita que tenha tratamento tributário distinto, mas para a produção trata-se do mesmo produto.

O consumo não produtivo deverá ser registrado no Kardex identificando qual área é responsável pela sua utilização.

Havendo divergência entre o sistema eletrônico e o físico real deverá ser tratado como Inventário e todos os procedimentos de análise e correção de quantidades e custos deverão estar identificados em relatórios específicos para análises dos mesmos com a finalidade de justificar na contabilidade a divergência com o custo total identificado em balancete.

1.3. Compras

Processo de compras apresenta a necessidade de documentar todos os envolvidos, mesmo que não façam parte diretamente do departamento de compras, assim como todos os envolvidos e suas condições comerciais para que seja identificado o melhor negócio com a finalidade aperfeiçoar o custo de sua produção.

Deverá ser levado em conta todo o processo logístico para identificar todos os fornecedores, produtos e seus saldos esperados para atendimento das necessidades de consumo e de produção.

Todas as compras deverão ser documentadas de acordo com acordo comercial firmado entre ambas as partes.

Recebimento de mercadoria deve se dar através de uma preliminar análise de quantidade, valores unitários e totais, devendo a escrituração fiscal e contábil assim como a atualização de saldos e custos e financeiro a cargo da equipe de Controladoria

1.4. Engenharia

Durante o processo produtivo necessita-se que a formulação para a produção deverá ser transcrita para o sistema de acordo com a ficha técnica do produto de venda assim como seus componentes e assim sucessivamente. Deverá haver uma versão não vendável ou produtiva dessa ficha técnica devendo o departamento de engenharia de produto aprovar o mesmo.

1.5. Produção

Toda a área produtiva está relacionada com os almoxarifados de armazenagem, controle de qualidade e produtivo, devendo controlar os produtos sejam eles primários, secundário ou final. Suas necessidades produtivas devem estar identificadas a cada movimento e acompanhadas através de registro de livro Kardex e conjunto o sua variação nos valores aplicados dentro da produção.

Necessidade de registrar a utilização de produto com difícil gerenciamento de quantidades consumidas durante o processo produtivo ou mesmo tenham grande volatilidade dentro dos estoques.

Todas as produções deverão ter documentos com referência ao produto, data de inicio, quantidade, total consumido, total produzido, quantidade de perda de consumo de matéria prima, assim como, o total perdido no processo produtivo que deverá fazer parte do custo final da produção.

1.6. Identificação de Posicionamento Logístico de Produto Rastreamento.

Existe uma norma específica para controle de utilização de produtos em componentes. Devendo se identificar com um código inteligente que equivalente ao “CEP” para identificar Rua, Estrutura, Andar, posição de onde será movimentado o produto.

1.7. Movimentação Externa (Relacionamento com Clientes/Fornecedores)

Deverão ser transcritas todas as regras comerciais e não comerciais em relação às parceiros de negócios sendo que existem as seguintes regras comerciais para os produtos:

Saídas para clientes podendo ser classificadas como Demonstração, Vendas, Consignação ou para Fornecedores classificados como Beneficiamento, Devolução de Compras, Remessa para conserto e as Entradas de Fornecedores Demonstração, Compras, Consignação ou Clientes classificadas como Beneficiamento, Devolução de Vendas, Remessa para conserto. Temos outras situações que não se apresentam como negócios mas, fazem parte do processo tais como a Impostos sendo para Entrada o Complemento de ICMS/IPI/ISS/PIS/COFINS, Frete, Despesas e para Saída também teremos o Complemento de ICMS/IPI/ISS/PIS/COFINS, Frete e Despesas .

1.8. Projeção de estoque Futuros

Conforme prática já aplicada á vários anos, existe um planejamento de vendas para 120, levando em conta uma análise de mercado passado e necessidades futuras, tendo como referência todos os produtos em estoque assim como os documentos de compras, vendas e de reservas.

Apresentado dessa maneira uma visão das necessidades futuras, assim quais produto e quantidades deverão entrar em processo de compras ou produção.

1.9. Necessidades Especiais.

Por se tratar de um produto com grande variação de modelos, necessita-se de uma forma de regulamentar na venda, produção ou tendência de futuro.

1.10. Comercialização

Em regra de mercado no nosso seguimento devemos levar em contas as quantidades vendidas para conceder descontos, bonificações e aplicação de preços de vendas específicos de acordo com clientes e condições de pagamento.

Ao infringir qualquer parâmetro estabelecido pela empresa a continuidade de sua negociação deverá ser barrada ao final da inclusão do pedido de venda.

Não poderá haver venda imediata, se eletronicamente identificar qualquer anormalidade no cadastro do cliente em relação a crédito ou mesmo atraso de pagamentos.

As vendas serão caracterizadas apenas pela emissão do documento fiscal que acompanhará a mercadoria até a sua entrega no cliente, dai se tornando parte integrante de seu ativo

1.11. Encerramentos

Todas as movimentações deverão ter para efeito de análise e acompanhamento relatórios e consultas para fins de auditoria. Mensalmente deverá ser apresentado o relatório de Registro de Inventário (P7) assim como os arquivos magnéticos com os movimentos.

Será avaliado mensalmente o saldo financeiro em estoque com o Balancete Contábil do mesmo período.

Será analisado o Custo final da mercadoria vendida em contra partida a quantidade adquirida no período e saldo inicial dos mesmos, devendo não haver divergências.

2. Organização de Compras

Independente do porte da empresa, a organização do departamento de compras constitui-se de normas fundamentais, assim consideradas:

- Autoridade para compra.
- Registro de compras.
- Registro de preços.
- Registro de estoques e consumo.
- Registro de fornecedores.
- Arquivos e especificações.
- Arquivos e catálogos.

Formação Materiais

Completando a organização, as atividades típicas do departamento de compras são:

- Pesquisa de fornecedores:
- Estudo de mercado e materiais.
- Análise de custos;
- Investigação das fontes de fornecimento.
- Inspeção das fábricas dos fornecedores.
- Desenvolvimento de fontes de fornecimento.
- Desenvolvimento de fontes de materiais alternativos.
- Aquisição:
- Conferência de pedidos de compra.
- Análise das cotações.
- Decidir entre comprar por meios de contratos ou no mercado aberto.
- Entrevistar vendedores.
- Negociar contratos.
- Efetuar as encomendas de compras.
- Acompanhar o recebimento de materiais.
- Administração:
- Manutenção de estoques mínimos.
- Transferências de materiais.
- Evitar excessos e obsolescência de estoque.
- Diversos:
- Fazer estimativa de custo.
- Dispôr de material desnecessário, obsoleto ou excedente.
- Cuidar das relações comerciais recíprocas.

Além das atividades acima citadas, outras responsabilidades poderão ser partilhadas com outros setores. São elas:

- Determinação do que fabricar ou comprar.
- Padronização e simplificação.
- Especificações e substituições de materiais.
- Testes comparativos.
- Controle de estoques.
- Seleção de equipamentos de produção.
- Programas de produção dependentes da disponibilidade de materiais.

O volume de operações de compras, dependendo do empreendimento, pode apresentar grandes volumes. Nesse caso, é preciso saber se todas as compras devem ser centralizadas ou não. As razões para isso são:

- Distância geográfica.
- Tempo necessário para a aquisição de materiais.
- Facilidade de diálogo.

A centralização completa das compras apresenta as seguintes vantagens:

- Oportunidade de negociar maiores quantidades de materiais.
- Homogeneidade na qualidade dos materiais adquiridos.
- Controle de materiais e estoques.

Todos os departamentos funcionais, em um estabelecimento, geram informações para o sistema de compras ou requerem informações. Vejamos os mais importantes:

- **Produção:** a relação entre os departamentos de compras e produção deverá ser considerada do ponto de vista de seu objetivo comum: contribuir efetivamente para o benefício geral da empresa.
- **Engenharia:** a cooperação entre compras e engenharia concentra-se, principalmente, nos assuntos referentes ao projeto, no planejamento e nas especificações preliminares às verdadeiras exigências de produção.
- **Contabilidade:** cada compra efetuada representa um gasto ou um compromisso da empresa. Essa compra provoca uma série de operações de contabilidade. A relação entre compras e contabilidade é, portanto, de vital importância e é iniciada, frequentemente, antes que a compra seja realmente realizada.
- **Vendas:** o departamento de vendas deve manter o departamento de compras informado quanto às cotas de vendas e suas expectativas, que servem como um índice das prováveis quantidades de materiais necessários. Nas empresas industriais, esse relacionamento já é tarefa do P.C.P., que passa a ser responsável por essas informações.
- **P.C.P.:** a relação existente entre compras e o P.C.P. é inherentemente tão estreita e fundamental que ambos encontram-se combinados em mais da metade das organizações industriais. Do ponto de vista funcional, o efeito almejado por esta estreita colaboração é estender a responsabilidade pelos materiais, desde o momento da aquisição até ao de entrega e utilização.
- **Controle de qualidade:** a primeira responsabilidade do departamento de compras em relação ao departamento responsável pelo controle.

2.1. Operação do Sistema de Compras

Um Sistema de compras adequado tem variações em função da estrutura da empresa e de sua política. O departamento de compras em empresas tradicionais vem a cada ano sofrendo reformulações em sua estrutura.

Em sua sistemática são introduzidas alterações com várias características básicas para que seja possível comprar melhor e encorajar novos e eficientes fornecedores. De tempos em tempos, esse sistema é aperfeiçoado, acompanhando a evolução e o progresso do mundo dos negócios, mas os elementos básicos permanecem os mesmos.

Entre essas características destacam-se:

- Sistema de compras a três cotações: tem por finalidade partir de um número mínimo de cotações para encorajar novos competidores. A pré-seleção dos concorrentes qualificados evita o gasto de tempo com um grande número de fornecedores, dos quais boa parte não teria condições para fazer um bom negócio.
- Sistema de preço objetivo: o conhecimento prévio do preço justo, além de ajudar nas decisões do comprador, também proporciona uma verificação dupla no sistema de cotações.
- Pode, ainda, ajudar os fornecedores a serem competitivos, mostrando-lhes que suas bases comerciais não são reais e que seus preços estão fora da concorrência e garante ao comprador uma base para argumentações nas discussões de aumentos de preço e nas negociações da porcentagem.
- Duas ou mais aprovações: no mínimo duas pessoas estão envolvidas em cada decisão da escolha do fornecedor. Isso assegura os interesses da empresa pela garantia de um julgamento que protege o comprador ao possibilitar a revisão de uma decisão individual que, dessa forma, está sujeita a um assessoramento ou supervisão.
- Documentação: anexada ao pedido, além de possibilitar o exame de cada fase de negociação no ato da segunda assinatura, permite sua revisão, estando sempre disponível junto ao processo de compra para esclarecer qualquer dúvida posterior.

O processo de compras apresenta alguns documentos que são comuns em muitos estabelecimentos por serem resultados de suas fases. Alguns estabelecimentos possuem nomenclaturas diferentes, mas a essência é a mesma.

Gestão de compras

Formação Materiais



Em seguida, informamos sobre alguns desses documentos:

- **Solicitação de compras:** documento que autoriza o comprador a executar uma compra. É por meio desse documento que se inicia o processo de compra, tanto para materiais produtivos como para improdutivos.

Esse documento possui diversas origens, entre elas destacam-se o P.C.P., um novo projeto em desenvolvimento etc. A solicitação de compra informa o que deve ser comprado, a quantidade, o prazo e local de entrega e, em alguns casos especiais, os prováveis fornecedores.

- **Cotação:** registro do preço obtido a partir da oferta de diversos fornecedores sobre o material cuja compra foi solicitada. Não deve ter rasuras e deverá conter preço, quantidade e data do recebimento no departamento de compras. Deverá ainda estar sempre ao alcance de qualquer consulta e análise de auditoria quando solicitado.
- O departamento Controle de qualidade, geralmente, faz testes de materiais comprados. Nesse caso, deve-se esclarecer à seção de compras qual o fornecedor, quais métodos de teste serão aplicados e qual será o critério adotado para sua aceitabilidade.

Esse documento precisa ser manuseado com atenção, pois os elementos nele contidos devem fornecer, ao comprador e a qualquer outro interessado, os informes completos do que se pretende comprar para que a cotação dada corresponda, exatamente, ao preço do produto requerido e não surjam dúvidas futuras por insuficiência de dados ou das características exigidas.

Para melhor análise desses dados, eles podem ser transcritos em um mapa para facilitar a visualização e devem ser a cópia fiel das cotações recebidas.

Existem casos em que a empresa utiliza a própria solicitação de compras para registro da coleta de preços. Ao se fazer uma cotação de preços para determinado equipamento ou produto, os fornecedores em potencial enviam propostas de fornecimento, que informam preço, prazo, reajustes e uma série de condições gerais que estabelecem. A empresa por intermédio do comprador fixa também diversas condições comerciais para o fornecedor.

- **Pedido de compra:** contrato formal entre o estabelecimento e o fornecedor, que deve conter fielmente todas as condições e características da compra.

Cuidados especiais devem ser tomados na negociação que envolva a encomenda e a compra de uma ferramenta específica.

Os pedidos de compra devem ser remetidos ao fornecedor por intermédio de um protocolo para o qual se farão registros e controles.

2.2 Avaliação e Diagnóstico

Nenhuma ação, projeto ou medida corretiva deve passar por uma implementação sem que, antes, uma completa avaliação dos processos do departamento de compras seja feita. Esse diagnóstico deve considerar o volume de transações em cada processo, os documentos de entrada e saída, o fluxo operacional, o número de pessoas envolvidas e as subdivisões do departamento.

2.3 Volume de Transações

Faz-se uma estatística dos grupos de compras, os tipos de materiais e as modalidades de compra.

Processo de compras



Feito isto, verifica-se o volume de transações totais e as subdivisões por tipo, grupo e modalidade, para cada um dos seguintes processos:

- Solicitação de compras.
- Pedido de compras.
- Documentos de entrada.
- Cotações.
- Contratos.
- Requisições
- Ordem de produção.
- Pedido de Vendas.

O volume de transações é importante para avaliar como os processos podem ser configurados a fim de se evitarem os “gargalos”.

Importante

É imprescindível avaliar quais produtos podem seguir um fluxo de compras mais restritivo e quais não podem. Um bom exemplo disso são os produtos improductivos que podem ter um fluxo de compra mais restritivo do que os produtos produtivos. Vale ressaltar que o resultado da implantação de uma Gestão de Materiais deve ser a melhoria nos processos e não o estrangulamento deles devido ao excesso de controles.

3. Fluxo Operacional.

Faz-se um levantamento do fluxo de documentos e a forma como um processo interage com o outro. É importante que, nesse levantamento, seja determinado se há mudança de fluxo com a implementação do sistema e que os usuários sejam preparados para a mudança no fluxo operacional.

Vale ressaltar que o Sistema foi preparado para seguir um fluxo rígido de Gestão de Materiais e seus movimentos, permitindo a divisão e separação dos usuários envolvidos na utilização dos processos, mas não da base do fluxo de compras.

A necessidade da automação dos processos de compras é um dos componentes fundamentais nas melhores práticas de Gestão Coorporativa.

Nos últimos anos, os administradores (ou gestores) descobriram que é muito mais simples aumentar o lucro pela melhoria dos processos administrativos do que pelo incremento no volume de vendas. Além do mais, com o aumento considerável da globalização, o número de variáveis será consideradas para manter o resultado positivo de seus balanços.

Nesse cenário, uma boa administração do departamento de compras pode significar a diferença entre o lucro ou prejuízo no final do balanço, forçando as empresas a investirem em automatização e padronização dos processos de compra e, após isto, apostar na melhoria contínua do processo.

A administração de compras possui as seguintes atribuições e/ou funções:

- Obter mercadorias e serviços na quantidade e com a qualidade necessárias;
- Obter mercadorias e serviços ao menor custo;
- Garantir o melhor serviço possível e pronta entrega por parte do fornecedor.
- Desenvolver e manter boas relações com os fornecedores e desenvolver fornecedores potenciais.

Administrar compras significa obter o material ou serviço certo, nas quantidades exatas, com entrega pontual (tempo e local), da fonte adequada e no preço certo. Para isso, é necessário determinar tais especificações, selecionar o fornecedor, negociar os termos e condições de compra e, por fim, emitir e administrar a carteira de pedidos.

Como é possível observar, a realização de compras não é tão simples quanto parece. Durante muito tempo o departamento de compras foi “mal visto” pelos gestores, uma vez que sempre significou alto custo e envolveu maus profissionais.

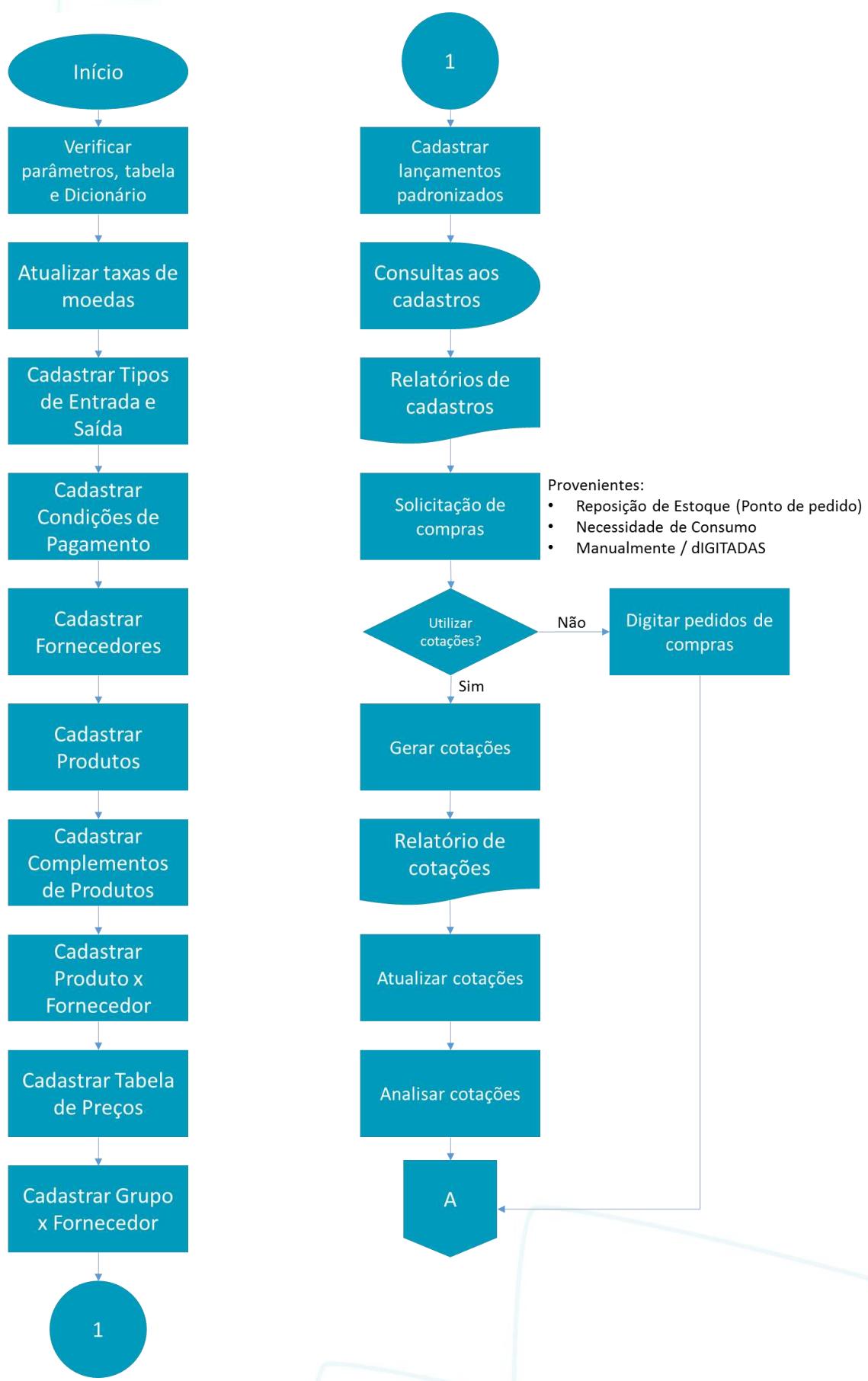
Hoje, porém, a atividade de compras é vital para todos os estabelecimentos e a responsabilidade não se restringe apenas ao departamento de compras, mas, sim, aos departamentos envolvidos no processo (direta ou indiretamente).

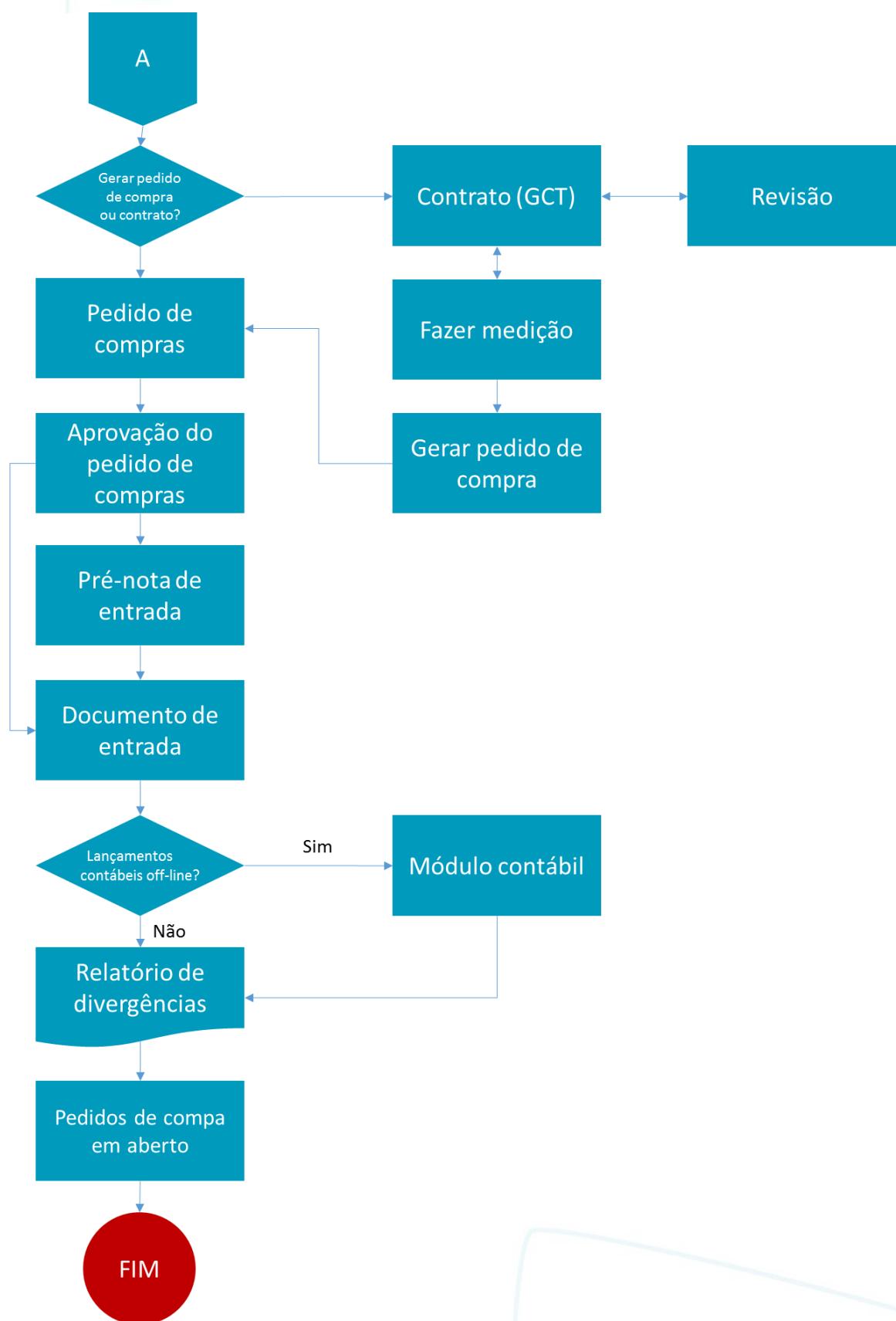
A seguir, é apresentada uma sugestão de Fluxo Operacional do ambiente Compras, que deve ser utilizado como apoio quanto à forma de implementação e operação do Sistema.

No entanto, o usuário pode preferir cadastrar as informações de forma paralela, pois o ambiente Compras possibilita, por meio da tecla F3, o sub cadastramento em arquivos cujas informações serão utilizadas.

Com isso, é possível que o usuário cadastre um produto quando estiver atualizando o arquivo de “Estruturas”. Dessa forma, o fluxo operacional pode assumir algumas variações em relação à sequência que o usuário adotará frente as suas necessidades e conveniências.

Formação Materiais





4. Produto.

O cadastro de Produtos é obrigatório para a utilização de qualquer funcionalidade relacionada ao controle de materiais.

O conceito de mão-de-obra custeada, no Sistema, também se cadastram produtos iniciados com sigla “MOD” seguida do código de um centro de custos válido.

No cadastro de Produtos, devem ser registradas as informações que definem a característica de um determinado item. Principais campos:

4.1 Pastas Cadastrais

Código (B1_COD) – Funciona como identificador único do produto. Pode ser criado por meio da ferramenta de código inteligente.

Descrição (B1_DESC) – Descrição do produto. Facilita a identificação do produto, permitindo que se obtenham mais informações sobre o item. Normalmente, a informação é apresentada junto ao código em relatórios e consultas.

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 são:

- PA (Produto acabado)
- PI (Produto intermediário)
- MC (Matéria de consumo)
- BN (Beneficiamento).

Importante

É valido salientar que o tipo de produto “TIPO BN” não gera empenho para Op , pois ele tem uma tratativa diferenciada. Pois identifica que o produto sofrerá algum tipo de transformação fora da empresa ou até mesmo dentro da própria companhia.

Com a legislação vigente precisamos sempre informar ao fisco que tipo de produto temos dentro da campanha, essas informações estão contempladas no SPED FISCAL.

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. Os demais tipos são, normalmente, utilizados somente para filtragem em programas de relatório e de processamento.

Unidade (B1_UM) – Unidade de medida principal do produto. Pode ser definida como a nomenclatura utilizada para contagem de produtos. Exemplos de unidades de medida:

- PC (Peça)
- UN (Unidade)
- KG (Quilograma)
- CX (Caixa)

- Armazém Padrão (B1_LOCPAD) – 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 é obrigatória. Houve uma melhoria nesse cadastro onde foi criada a tabela (NNR) possibilitando a criação de armazéns padrão, próprios de terceiros, e ainda permissão de restrição de movimentações para determinados usuários. **MV_RESTARM**, impossibilitando a movimentação nesse armazém para usuários não cadastrados.

O cadastro de Produtos possui mais de cento e cinquenta campos utilizados por funcionalidades bastante distintas, no Protheus, assim destacam-se alguns dos campos mais relevantes no funcionamento dos ambientes de suprimento.

- Bloqueado (B1_MSBLQL) – Campo que identifica se o produto está bloqueado para uso ou não. Se estiver bloqueado, não poderá ser utilizado nas digitações do Sistema.
- 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 (Quilograma).
 - CX (Caixa).

A quantidade de um produto, na segunda unidade de medida, pode ser sugerida caso ele possua um fator de conversão preenchido. O preenchimento do fator de conversão não é obrigatório, pois existem produtos que possuem duas unidades de medida para controle, mas têm sua conversão variável de acordo com outros fatores (Exemplo: o papel tem um fator de conversão entre peso e número de folhas).

- Fator Conv (B1_CONV) – Fator de conversão entre as unidades de medida. Esse campo é utilizado para sugerir a conversão entre duas unidades de medida, utilizadas para controlar o saldo do produto e as quantidades de movimentação.

Situação real de utilização: ao comprar um refrigerante, no supermercado, verifica-se que a unidade de medida principal é a lata e a segunda unidade de medida é a caixa, composta por uma quantidade específica de latas, por exemplo, dez. Ao digitar-se um movimento com vinte latas, o Sistema deverá sugerir, 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).
- Apropriação (B1_APROPRI) – Tipo de apropriação do produto. O produto pode ser de apropriação direta ou indireta. Produtos de apropriação direta são produtos de fácil controle e contagem e são requisitados diretamente ao seu local de armazenagem para consumo.

Os produtos de apropriação indireta são produtos de difícil controle e contagem, sendo requisitados normalmente em quantidade maior do que a necessária para um armazém de processo. À medida que os consumos ocorrem, esse saldo em processo é requisitado. Exemplos de material de apropriação indireta:

- Tinta: se um determinado produto acabado utiliza 100 ml de tinta em sua composição e a tinta é armazenado em latas, o processo de requisição não é feito diretamente, já que dificilmente a requisição será feita com uma seringa. Normalmente, requisita-se uma lata de tinta para o processo e as baixas são feitas, posteriormente, nessa lata.
- Parafusos: quando a quantidade de parafusos utilizada em um processo produtivo é grande, utiliza-se conceito parecido com o da tinta, pois não é feita contagem e requisição de parafuso por parafuso, requisita-se uma caixa de parafusos para o processo e as baixas são feitas, diretamente, nesse saldo. **MV_LOCPROC=99**

Importante

Em quase 100% dos casos, é necessário efetuar o acerto de inventário de produtos de apropriação indireta, já que seu consumo real é muito difícil.

- Rastro (B1_RASTRO) – Indica se o produto em questão controla rastreabilidade ou não.

4.2 Pasta CQ

Tipo de CQ (B1_TIPOCQ) – Indica o tipo de controle de qualidade a ser utilizado na rotina que geram informação de inspeção do produto.

O produto pode ser controlado pelas funcionalidades de controle de qualidade de materiais (por meio do programa de baixas do CQ, um conceito simplificado de inspeção) ou por meio do controle de qualidade do SigaQuality (ferramentas avançadas de inspeção de entrada e/ou inspeção de processos).

Nota Mínima (B1_NOTAMIN) – Nota mínima do produto para entrada sem inspeção. Quando o tipo de CQ do produto for “materiais” e o item for comprado, poderá ser enviado para controle de qualidade pela nota do fornecedor.

Exemplo: se para o fornecedor “X” o produto tiver nota 6 e a nota mínima informada for 8, o produto automaticamente será enviado para inspeção no controle de qualidade. MV_CQ=98

Produções CQ (B1_EM UMCQPR) – Número de produções para envio ao CQ. Quando o tipo de CQ do produto for estiver preenchido como materiais e o item for produzido, poderá ser enviado ao controle de qualidade pelo número de apontamentos de produção efetuados.

Por exemplo, se nesse campo for informado o valor 1, todo apontamento efetuado enviará, automaticamente, a quantidade produzida para inspeção no controle de qualidade. Se o número informado nesse campo for 2, um apontamento é enviado e o outro não.

4.3 Pasta MRP/SUPLIMENTOS

Qtd Embalag (B1_QE) – Quantidade por embalagem. Utilizado como quantidade mínima para compra de produtos que não possuem estrutura; ou seja, produtos que terão necessidade de compra gerada automaticamente pelo Sistema.

Ponto de pedido (B1_EMIN) – Ponto de pedido do produto. Quantidade que uma quando atingida deverá disparar o processo de compra ou produção do produto para reabastecimento do estoque.

Segurança (B1_ESTSEG) – Estoque de segurança. Quantidade do estoque do produto que tem como objetivo aumentar o fator de segurança do estoque em relação ao possível desabastecimento do produto. Essa quantidade é subtraída do saldo em estoque disponível em alguns processos para garantir o cálculo de necessidade com o máximo de segurança para abastecimento do produto.

Form. Est. Seg (B1_ESTFOR) – Fórmula do estoque de segurança. Caso a fórmula esteja preenchida, o valor do estoque de segurança é calculado por ela.

Entrega (B1_PE) – Prazo de entrega do produto. Campo utilizado para informar o prazo de entrega padrão do produto em rotinas de cálculo de necessidade e de previsão de entrega.

Form. Prazo (B1_FORPRZ) – Fórmula do prazo de entrega. Caso a fórmula esteja preenchida, o valor do prazo de entrega é calculado por ela.

Lote Econômico (B1_LE) – Lote econômico do produto. Quantidade ideal para compra e produção do produto. Com base na informação do lote econômico são calculadas possíveis quebras de quantidade nos processos de geração de solicitações de compra ou ordens de produção.

Lote Mínimo (B1_LM) – Lote mínimo do produto. Utilizado como quantidade mínima para produção de itens que possuem estrutura; ou seja, produtos que terão necessidade de produção, gerada automaticamente pelo Sistema.

Estoque Máximo (B1_EMAX) – Estoque máximo do produto. Utilizado como limitador de geração de previsões de entrada em rotinas que automatizam o cálculo de necessidades e geração de documentos, garantindo que o nível do estoque não seja elevado desnecessariamente.

Importante

O cadastro de Produtos possui também campos que são, automaticamente, alimentados pelo Sistema por meio de rotinas de cálculos ou de movimentações

Para realizar o cadastro de Produtos, com o objetivo de controlar a Rastreabilidade e o Controle de Endereços no Armazém, é necessário adequar os Parâmetros “MV_RASTRO= S” e “MV_LOCALIZ=S”.

4.4 Pasta “CADASTRais”

Ult. Preço (B1_UPRC) – Último preço de compra. Informação do último preço de compra, relacionado ao produto.

Custo Stand (B1_CUSTD) – Custo Standard do produto. Informação do custo de reposição, calculado ou informado para o produto. Para obter esses dados o campo da “TES”, “F4_UPRC”, os campos da TES que podem influenciar nesse cálculo são:

F4_CREDICM e F4_CREDIPI

Ult. Compra (B1_UCOM) – Data da última compra.

Produtos

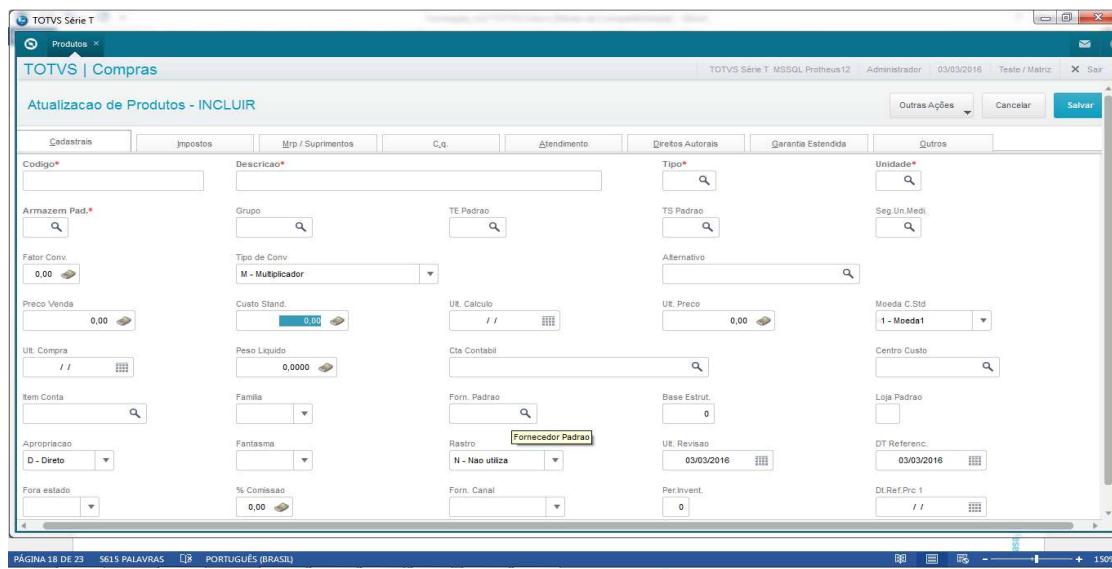
- Matéria Prima**
 - Transformação
- Insumos**
 - Agregados à produção
- Consumo**
 - Agregados aos processos produtivos
 - Consumíveis para administração
- Semicabados**
 - Parte do processo
 - Conjuntos
 - Intermediários
 - A beneficiar
- Beneficiados**
 - Matéria prima, semiacabados enviados a fornecedores para tratamento, montagem que serão agregados aos custos de serviços e/ou insumos
- Produto Acabado**
 - Produto pronto para comercialização
- Mão de Obra Direta**
 - Custo de produção e ou manipulação manual ou com utilização de maquinário

4.5 MP – Matéria Prima

Matéria-prima. Prima, do Latim "prim" (primeiro), é o nome dado a um material que sirva de entrada para um sistema de produção qualquer.

No campo da produção artística, o conceito de matéria-prima engloba desde o material concreto, para a produção de uma pintura, por exemplo, canvas, madeira e tinta, até o objeto sobre o qual o artista se inspira para pintar suas telas.

Já na área farmacêutica, as matérias-primas são materiais animais, vegetais ou minerais com alguma propriedade farmacológica, ou de interesse médico para prevenção/cura de doenças. Matéria prima é aquilo que dá a origem a tudo que vem a partir dele(a).

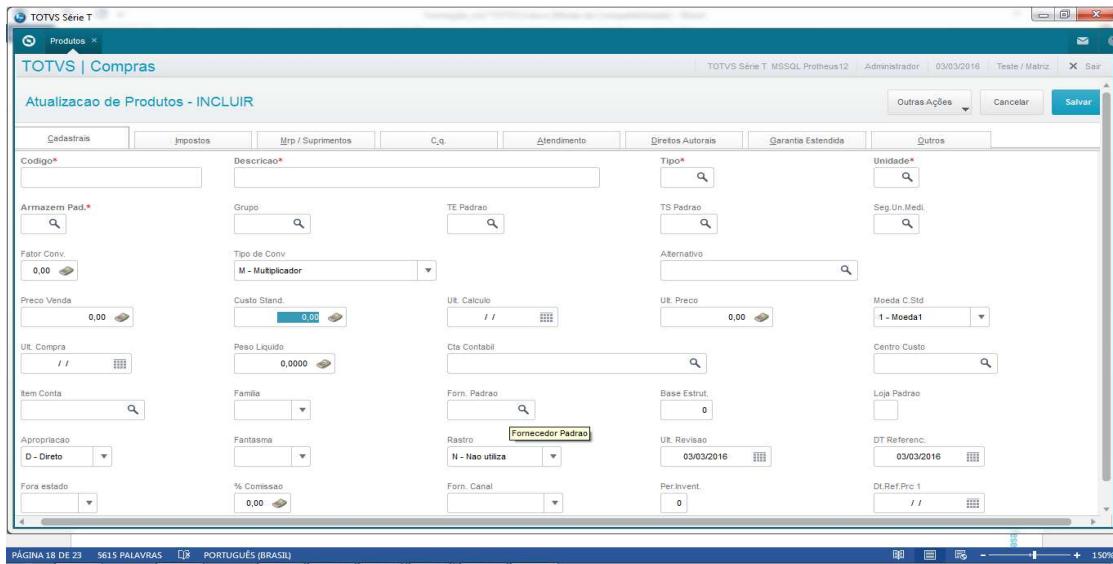


The screenshot shows the 'Produtos' module in the TOTVS Série T system. The current screen is titled 'Atualização de Produtos - INCLUIR'. It includes tabs for 'Cadastral', 'Impostos', 'Mpr / Suprimentos', 'C.e.', 'Atendimento', 'Direitos Autorais', 'Garantia Estendida', 'Outros', and 'Unidade*'. The 'Cadastral' tab is active. The form contains the following fields:

- Código*: Text input field.
- Descrição*: Text input field.
- Unidade*: Text input field.
- Armazém Pad.*: Text input field.
- Grupo: Text input field.
- TE Padrão: Text input field.
- TS Padrão: Text input field.
- Seg Un. Medi.: Text input field.
- Fator Conv.: Text input field with value '0,00'.
- Tipo de Conv.: Dropdown menu with value 'M - Multiplicador'.
- Alternativo: Text input field.
- Preço Venda: Text input field with value '0,00'.
- Custo Stand.: Text input field with value '0,00'.
- UT. Calculo: Text input field with value '/ /'.
- UT. Preço: Text input field with value '0,00'.
- Moeda C Std: Dropdown menu with value '1 - Moeda1'.
- Preço Compra: Text input field with value '/ /'.
- Peso Líquido: Text input field with value '0,0000'.
- Cta Contabil: Text input field.
- Centro Custo: Text input field.
- Item Conta: Text input field.
- Família: Text input field.
- Forn. Padrão: Text input field.
- Base Estrut.: Text input field with value '0'.
- Loja Padrão: Text input field.
- Apropriação: Dropdown menu with value 'D - Direto'.
- Fantasma: Text input field.
- Rastro: Dropdown menu with value 'Fornecedor Padrão'.
- UT. Revisão: Text input field with value '03/03/2016'.
- DT Referenc.: Text input field with value '03/03/2016'.
- Fora estoque: Text input field.
- % Comissão: Text input field with value '0,00'.
- Forn. Canal: Text input field.
- Per Invent.: Text input field with value '0'.
- DL Ref. Prc 1: Text input field with value '/ /'.

4.6 MC – Material de Consumo

Material de Consumo, aquele que, em razão de seu uso corrente, perde normalmente sua identidade física e/ou tem sua utilização limitada a dois anos;



4.7 OI – Outros Insumos

Insumo em Economia designa um bem ou serviço utilizado na produção de um outro bem ou serviço. Inclui cada um dos elementos (materias-primas, bens intermediários, uso de equipamentos, capital, horas de trabalho etc.) necessários para produzir mercadorias ou serviços.

No seu conceito mais amplo insumo é a combinação de fatores de produção, diretos (materias-primas) e indiretos (mão-de-obra, energia, tributos), que entram na elaboração de certa quantidade de bens ou serviços.

Uma definição simplificada de insumo seria: tudo aquilo que entra no processo ('input'), em contraposição ao produto ('output'), que é o que sai.

Como certos insumos são objetos de tributação pelo Governo, criou-se uma discussão jurídica infundada para tentar definir o que seja realmente um insumo, a fim de saber se determinada coisa é ou não tributável.

Por exemplo, na indústria têxtil, para se confeccionar camisetas, utiliza-se a matéria-prima algodão. Todos os outros materiais e equipamentos podem ser considerados insumos, tais como a máquina de tecer, a água que lavou as camisetas, os produtos amaciante, a máquina que colheu o algodão e todos os demais elementos que fizeram parte da elaboração do produto acabado.

4.8 – Apropriação Indireta.

São os produtos consumíveis pela produção, porém com dificuldade de controle físico pois pode haver volatilidade com baixo custo produtivo e que se armazena dentro da própria área produtiva quando consumível.

TOTVS | Compras

Atualizacao de Produtos - INCLUIR

Cadastrais	Impostos	M/p / Suprimentos	C.q.	Atendimento	Direitos Autorais	Garantia Estendida	Outros
Código* <input type="text"/>	Descrição* <input type="text"/>				Tipo* <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Unidade* <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	
Armazém Pad.* <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Grupo <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	TE Padrao <input type="text"/> <input type="button" value=""/>		TS Padrao <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Alternativo <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Seg.Un.Medi <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	
Fator Conv. <input type="text"/> 0,00 <input type="button" value=""/>	Tipo de Conv <input type="text"/> M - Multiplicador <input type="button" value=""/>						
Preço Venda <input type="text"/> 0,00 <input type="button" value=""/>	Custo Stand. <input type="text"/> 0,00 <input type="button" value=""/>	Ult. Cálculo <input type="text"/> // <input type="button" value=""/>		Ult. Preço <input type="text"/> 0,00 <input type="button" value=""/>		Moeda C.Std <input type="text"/> 1 - Moeda1 <input type="button" value=""/>	
Ult. Compra <input type="text"/> // <input type="button" value=""/>	Peso Líquido <input type="text"/> 0,0000 <input type="button" value=""/>	Cta Contabil <input type="text"/> <input type="button" value=""/>				Centro Custo <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	
Item Conta <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Família <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Forn. Padrao <input type="text"/> <input type="button" value=""/>		Base Estrut. <input type="text"/> 0 <input type="button" value=""/>		Lota Padrao <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	
Apropriação <input type="text"/> D - Direto <input type="button" value=""/> <input type="text"/> I - Indireto <input type="button" value=""/>	Fantasma <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Rastro <input type="text"/> N - Não utiliza <input type="button" value=""/>		Ult. Revisão <input type="text"/> 03/03/2016 <input type="button" value=""/>		DT Referenc. <input type="text"/> 03/03/2016 <input type="button" value=""/>	
Cons.Inicial <input type="text"/> // <input type="button" value=""/>	Cod Barras <input type="text"/> <input type="button" value=""/>	Cod Form Lot <input type="text"/> <input type="button" value=""/>		Per Invent. <input type="text"/> 0 <input type="button" value=""/>		DT Ref Prc 1 <input type="text"/> // <input type="button" value=""/>	
				Contr.Enderere <input type="text"/> N - Não <input type="button" value=""/>		Contrato <input type="text"/> N - Não <input type="button" value=""/>	

4.9 MO – Mão de Obra

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

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

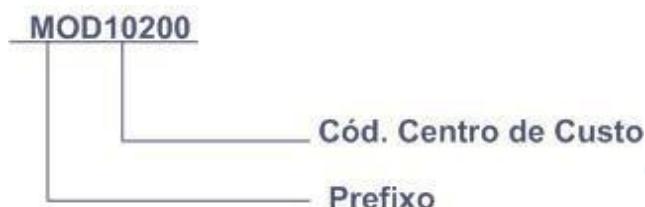
- #### 1. Apuração do custo da mão-de-obra valorizada em um único centro de custos

Neste método, somente um produto pode ser integrado a cada centro de custos. Para tanto, deve-se:

- a. Cadastrar um centro de custo para integração (exemplo: 10200).
 - b. Cadastrar o produto com código iniciado pelas iniciais “MOD” somado ao centro de custos para integração, sendo que, somente um produto pode ser integrado a cada centro de custos.

No processamento do recálculo do custo médio, se a pergunta "Calcula MOD?" estiver configurada com "Sim", todo valor gerado para o centro de custos é absorvido pelo produto.

Exemplo de código do produto mão-de-obra:



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

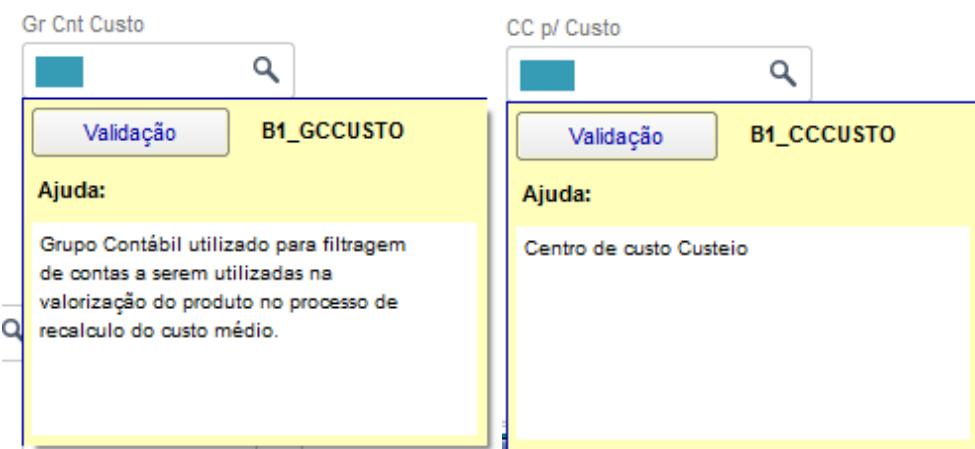
O mesmo centro de custos pode ser associado a mais de um produto, desde que os grupos contábeis sejam distintos para cada produto.

Para tanto, deve-se:

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

Exemplos de código de produto mão-de-obra:

Produto	M00000001
Descrição	Mão-de-obra de montagem
Tipo	MO
Unidade	HR
CC p/ Custo	10200 (CC produção de parafusos)
Gr. Cnt Custo	00000001 (Grupo de metais)
Produto	M00000002
Descrição	Mão-de-obra de embalagem
Tipo	MO
Unidade	HR
CC p/ Custo	10200 (CC produção de parafusos)
Gr. Cnt Custo	00000002 (Grupo de plásticos)



5. Clientes

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

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

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

É importante que o cadastro de Clientes esteja o mais completo possível, possibilitando que as informações sejam fornecidas e controladas pelo Sistema. Quanto mais completo estiver o cadastro, mais facilidades o usuário terá com o Sistema.

Principais campos:

Código: Código que individualiza cada um dos clientes da empresa. É complementado pelo código da Loja:Código identificador de cada uma das unidades (lojas) de um cliente. Permite o controle individual de cada estabelecimento no que diz respeito à transações fiscais e summarização por cliente.

Razão social: Nome ou razão social do cliente

N.Fantasia: É o nome pelo qual o cliente é conhecido. Auxilia nas consultas e nos relatórios do Sistema.

Endereço: Endereço do cliente.

Município: Município em que está localizado o endereço do cliente.

UF: Sigla da unidade da federação em que está localizado o cliente.

Tipo: Define o tipo da pessoa do cliente, influenciando diretamente na tributação das vendas realizadas a ele, pode ter os seguintes valores:

- F – Consumidor final.
- L – Produtor rural.
- R – Revendedor.
- S – Solidário.
- X – Exportação.

CPF/CNPJ: Código do cadastro de Pessoa Física ou cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas.

5.1 – Pasta “ADM/FIN”

Natureza: Natureza financeira a ser utilizada para o Cliente no momento da geração de títulos para o ambiente FINANCEIRO.

End. Cobrança: Endereço para onde deve ser enviada a cobrança ao cliente.

End. Recebto: Endereço da central de compras do cliente.

Vendedor: Vendedor responsável por atender a esse cliente.

% Comissão: Percentual apresentado como default na tela do pedido para cálculo de comissão. Tem prioridade sobre o percentual informado no cadastro de Vendedor, porém não sobre o percentual informado no produto. No ambiente FINANCEIRO, esse percentual não é considerado, o que conta é o percentual de comissão cadastrado em Vendedores.

C Contábil: Código da conta contábil em que devem ser lançadas (via fórmula) as movimentações do cliente na integração contábil, se houver.

Banco 1 ... 5: Código do agente cobrador sugerido como primeira opção para a distribuição automática dos títulos do cliente, no momento da montagem de um borderô de cobrança.

Maior Saldo: Valor histórico do maior saldo de duplicatas em aberto para um determinado cliente. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, assim, não é editado manualmente.

Maior Compra: Identifica o valor da maior compra realizada junto a um determinado fornecedor. Este campo tem tratamento interno do Sistema, dessa forma, não é editado manualmente.

Média de Atraso: Identifica a média de atrasos nos pagamentos a determinado fornecedor. Este campo tem tratamento interno do Sistema, por isso, não é editado manualmente.

No. Compras: Dado histórico do número de compras realizadas junto a um determinado fornecedor. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, portanto, não é editado manualmente.

Saldo Título: Saldo atual das duplicatas a serem recebidas junto ao cliente. Este campo tem tratamento interno do Sistema, assim, não é editado manualmente.

Nro. Pagtos.: Dado histórico do número de pagamentos realizados pelo cliente. Este campo tem tratamento interno do Sistema, portanto, não é editado manualmente.

Tit. Protest.: Número de títulos protestados para o cliente.

Maior Dupl.: Dado histórico do valor da maior duplicata emitida para o cliente.

Sld. Moed. For.: Saldo atual das duplicatas, a serem recebidas do cliente, convertido em moeda forte. A moeda utilizada para essa conversão deve ser definida no parâmetro <MV_MCUSTO>.

5.2 – PASTA “FISCAIS”

Recolhe ISS: Informe se o cliente é responsável pelo recolhimento do ISS. Caso o cliente não seja responsável pelo recolhimento, o Sistema fará a retenção do tributo.

Rec. INSS: Campo para tratamento de efetivação de cálculo ou não de INSS, nos títulos desse cliente.

Rec. Pis: campo para tratamento de efetivação de cálculo, ou não, de PIS nos títulos desse cliente.

Rec. Cofins: Campo para tratamento de efetivação de cálculo, ou não, de Cofins nos títulos desse cliente.

Rec. CSLL: Campo para tratamento de efetivação de cálculo ou não de INSS nos títulos desse cliente.

5.3 - Vendas

Cond. Pagto: Código da condição de pagamento padrão para o cliente.

Tipo Período: Informe o tipo de período para fechamento das duplicatas provisórias a serem efetivadas no Sistema para os clientes periódicos

6. Fornecedores

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

No cadastro de Fornecedores podem ser registrados os tipos: pessoa física, pessoa jurídica ou outros (exterior - uso para importação). O pagamento dos fornecedores poderá ser efetuado por meio de títulos a pagar (gerados pelos registros dos documentos de entrada) ou por registros manuais, utilizando os recursos disponíveis no ambiente FINANCEIRO.

Os dados gerados e movimentados para o fornecedor atualizam a consulta 'Posição Financeira do Fornecedor'. Nela são destacados: saldo em duplicatas a pagar, maior compra, primeira compra, última compra, maior saldo, média de atraso, número de compras, títulos em aberto, títulos pagos, entre outros.

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

Principais campos:

6.1 Pasta “CADASTRALIS”

Código: código que individualiza cada um dos fornecedores da empresa. É complementado pelo código da loja.

Loja: código identificador de cada uma das unidades (lojas) de um fornecedor. Permite o controle individual de cada estabelecimento em suas transações fiscais, além da sumarização por fornecedor.

Razão social: nome ou razão social do fornecedor.

N. Fantasia: é o nome pelo qual o fornecedor é conhecido. Auxilia nas consultas e nos relatórios do Sistema.

Endereço: endereço do fornecedor.

Município: município em que o fornecedor está localizado.

UF: sigla da unidade da federação em que está localizado o fornecedor.

Tipo: define o tipo da pessoa do fornecedor, podendo ter os seguintes valores:

- J – Pessoa jurídica
- F – Pessoa física
- X – Importação

CPF/CNPJ: Código do Cadastro de Pessoa Física ou Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas.

6.2 Pasta “ADM/FIN”

Banco/Agência/Conta: dados bancários da conta corrente do fornecedor. São utilizados, principalmente, no pagamento de borderôs. Caso não sejam preenchidos, serão escolhidos no momento em que forem solicitados dentro da operação do Sistema.

Natureza: natureza financeira a ser utilizada para o fornecedor no momento da geração de títulos para o ambiente FINANCEIRO.

Cond. Pgto.: código da condição de pagamento padrão para o fornecedor. É sugerido por ocasião do pedido de compra.
Maior compra: identifica o valor da maior compra realizada junto a um determinado fornecedor. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, sendo assim, não é editado manualmente.

Média de atraso: identifica a média de atrasos nos pagamentos a determinado fornecedor. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, portanto não é editado manualmente.

Maior saldo: valor histórico do maior saldo de duplicatas em aberto para um determinado fornecedor. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, assim, não é editado manualmente.

No. Compras: dado histórico do número de compras realizadas junto a um determinado fornecedor. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, dessa forma, não é editado manualmente.

Sld. Duplicit.: saldo atual das duplicatas a serem pagas ao fornecedor. Esse campo tem tratamento interno do Sistema, assim, não é editado manualmente.

Sld. Moed. For.: saldo atual das duplicatas a serem pagas ao fornecedor, convertido em moeda forte. A moeda utilizada para esta conversão deve ser definida no parâmetro <MV_MCUSTO>.

C Contábil: código da conta contábil em que devem ser lançadas as movimentações do fornecedor na integração contábil, se houver.

6.3 Pasta “FISCAIS”

Recolhe ISS: informe se o fornecedor é responsável pelo recolhimento do ISS. Caso o fornecedor não seja responsável pelo recolhimento, o Sistema fará a retenção do tributo.

Calc INSS: verificador para cálculo, ou não, de INSS para títulos desse fornecedor.

Rec Pis: informe se o fornecedor é responsável pelo recolhimento do PIS. Caso o fornecedor não seja responsável pelo recolhimento, o Sistema fará a retenção do tributo.

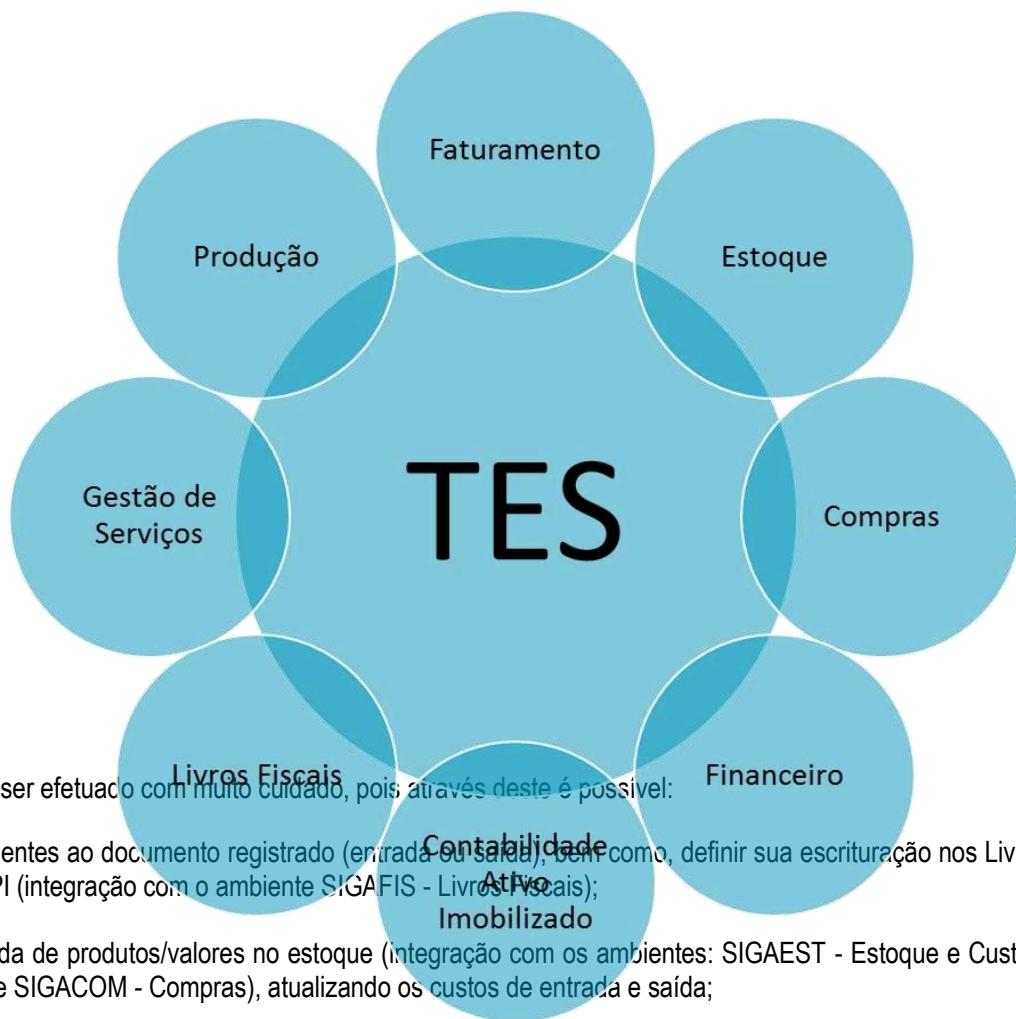
Rec Cofins: informe se o fornecedor é responsável pelo recolhimento do Cofins. Caso o fornecedor não seja responsável pelo recolhimento, o Sistema fará a retenção do tributo.

Rec CSLL: informe se o fornecedor é responsável pelo recolhimento do CSLL. Caso o fornecedor não seja responsável pelo recolhimento, o Sistema fará a retenção do tributo

7. Tipos De Entradas e Saídas

O Cadastro Tipo de Entrada e Saída (TES) é responsável pela correta classificação dos documentos fiscais de entrada e saída registrados no sistema.

TES (Tipos de Entrada e Saída)



Seu preenchimento deve ser efetuado com muito cuidado, pois através deste é possível:

Calcular os tributos pertinentes ao documento registrado (entrada/saída), bem como, definir sua escrituração nos Livros Fiscais de ISS, ICMS e IPI (integração com o ambiente SIGAFIS - Livros Fiscais);

Controlar a entrada e saída de produtos/valores no estoque (integração com os ambientes: SIGAEST - Estoque e Custos, SIGAFAT - Faturamento e SIGACOM - Compras), atualizando os custos de entrada e saída;

Incluir automaticamente títulos na carteira a receber (vendas/saída) e na carteira a pagar (compras/entradas) (integração com os ambientes SIGAFAT - Faturamento e SIGACOM - Compras);

Registrar automaticamente os ativos imobilizados, a partir dos documentos de entrada referentes à compra de ativo fixo (integração com ambiente Ativo Fijo);

Registrar a amarração “Cliente x Produto/Equipamentos” quando saída de um documento fiscal (integração com o ambiente SIGATEC - Field Service);

Agregar despesas ao custo do projeto ou as receitas recebidas no projeto (integração com o ambiente SIGAPMS - Gestão de Projetos);

Calcular os tributos relacionados aos documentos de transporte e, quando necessário, calcular os impostos pertinentes ao frete do autônomo (integração com o ambiente SIGATMS - Gestão de Transportes).

O “TES” – Tipos de Entradas e Saídas é extremamente importante para a correta aplicação dos impostos devidos por ocasião das Entradas e Saídas dos produtos, controle de Baixa de Estoque, Duplicatas e outros.

O TES é classificado por código, assim, devemos observar:

Códigos	O que representam
Faixa de 000 a 500	Entradas de Materiais ou Serviços
Faixa de 501 a 999	Saídas de Materiais ou Serviços

Nos TES devem ser informados os CFOP - Códigos Fiscais de Operações e de Prestações formados por 4 dígitos. O primeiro dígito indica o tipo de transação (dentro ou fora do Estado Fiscal e dentro ou fora do País).

Veja exemplos:

1. Entradas:

- Entrada de Material de Origem interna ao estado do usuário dentro do Próprio País;
- Entrada de Material de Origem externa ao estado do usuário dentro do Próprio País.
- Entrada de material de Origem externa ao País do Usuário (Importação Direta).

2. Saídas:

- Saída de material para destino dentro do Estado do usuário dentro do próprio País;
- Saída de material para destino fora do Estado do usuário dentro do próprio País.
- Saída de material para destino externo do País do Usuário (Exportação Direta).

O segundo, terceiro e quarto dígitos indicam tipo de operação e material de acordo com a legislação e acordo com a combinação produto, finalidade e fornecedor.

Importante

As numerações 499 e 999 não poderão ser cadastradas, pois estão reservados pelo sistema, para fazer suas movimentações automáticas.

TES – Regras de Negócio



7.1. Pasta “ADM/FIN/CUSTO”

Código (F4_CODIGO) - Informe um código para identificação do TES seguindo o critério: 0XX a 4XX e 500 - Entradas (Pedido de Compra e Documento de Entrada) ou 5XX a 9XX (exceto o 500) - Saídas (Pedido de Venda e Documento de Saída).

Tipo (F4_TIPO) - Este campo é atualizado automaticamente conforme o código atribuído ao TES (informativo). Credita ICMS?

- "S" - Ao registrar o documento de entrada, o sistema calcula o ICMS respectivo e atualiza o crédito do imposto nos Livros Fiscais. Este caso se aplica às empresas que tem direito de creditar o ICMS na entrada. O valor do imposto creditado na entrada será compensado com o valor total do ICMS a recolher (calculado com a emissão do documento de saída).
- "N" - O valor do ICMS da entrada não será creditado, ou seja, compensado.

Como é calculado o custo de entrada das mercadorias quando o campo “Credita ICMS” estiver preenchido com “Sim”?

O valor do imposto creditado na entrada será compensado com o valor total do ICMS a recolher (calculado com a emissão do documento de saída).

Credita IPI?

- "S" - Ao registrar o documento de entrada, o sistema calcula o IPI respectivo e atualiza o crédito do imposto nos Livros Fiscais.
- "N" - O valor do IPI não é creditado.

Gera Dupl. – (F4_DUPLIC) - Indica se devem ser geradas duplicatas de títulos a pagar (se entrada) e a receber (se saída).

Exemplo: Ao cadastrar um documento de entrada proveniente de um fornecedor, deve-se gerar um registro de Contas a Pagar

(ambiente Financeiro) para retratar a dívida assumida pela aquisição da mercadoria. Já a entrada de um produto para demonstração ou avaliação, não é necessário a geração de duplicatas a pagar, pois, em princípio, haverá a devolução do produto.

Atu. Estoque – (F4_ESTOQUE) Indica se deve atualizar o saldo em quantidade dos produtos. Exemplo: Ao realizar a venda de um material, emite-se um documento de saída ao cliente e efetua-se a subtração do seu saldo em estoque. Já para a

peração de prestação de serviços, não é necessário realizar a atualização de saldo em estoque por não haver saída de mercadoria.

Poder de Terceiros - (F4_PODER3) é utilizado para controlar materiais de terceiros ou em terceiros. Geralmente utilizado por empresas que trabalham com operação de beneficiamento e precisam controlar o material que está fora da empresa ou que está em seu poder, porém pertence a outra empresa.

Caracteriza-se como beneficiamento, uma das formas de industrialização, que se destina a modificar, aperfeiçoar ou, de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto por terceiros.

At. Pr. Compr. – (F4_UPRC) Atualiza ou não o preço de compra no Cadastro de Produtos. Se S ou branco, atualiza. Se N, não atualiza o preço de compra.

Atual. Ativo – (F4_ATUATF) Indica se o Ativo Imobilizado deve ser atualizado, quando da entrada de uma nota.

Desme. It. ATF – (F4_BENSATF) Indica se desmembra os item gerados no Ativo Fixo a partir da NF. Se igual a SIM, quando for lançado um item com quantidade 10 na NF, será gerado 10 itens com quantidade igual a 1 no Ativo Fixo, se igual a NAO será gerado apenas 1 item com quantidade igual a 10. Este parâmetro só terá efeito se o campo “Atual. Ativo” F4_ATUATF” for igual a SIM.

7.2. Pasta “IMPOSTOS”

Calcula ICMS?

- "S" - Ao registrar o documento de entrada, o sistema calcula o ICMS respectivo e atualiza o crédito do imposto, nos Livros Fiscais.
- "N" - Indica a não incidência de ICMS na operação, ou seja, o valor do ICMS não é calculado.

Calcula IPI?

- "S" - Calcula o IPI respectivo da operação.
- "N" - Não incide IPI na operação, ou seja, o valor do IPI não é calculado.
- "R" - Comércio Não Atacadista: - Calcula o IPI com redução de 50% na base de cálculo. Esta 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 este não esteja destacado no documento de entrada.

Cod. Fiscal – (F4_CF) Código fiscal. Se o tipo da TES for entrada, o primeiro dígito deve ser 1,2 ou 3. Se tipo da TES for saída, deve ser 5,6 ou 7.

Txt. Padrão – (F4_TEXTO) Código do texto padrão a ser impresso no pedido de compras ou na nota fiscal de saída referente ao TES.

L. Fisc. ICMS – (F4_LFICM) Livro fiscal ICMS.“T” para ICMS tributado, “I” para ICMS isento, “O” para ICMS outros,“N” não,“Z” para livro fiscal com colunas de ICMS zeradas.

L. Fisc. IPI – (F4_LFIPI) Livro fiscal IPI.“T” para IPI tributado”, “I” para IPI isento, “O” para IPI outros ”N” não, “Z” para colunas de IPI nos livros fiscais zeradas.

Destaca IPI – (F4_DESTACA) Destaca IPI na nota fiscal. (S/N).

IPI na Base – (F4_INCIDE) Incidência de IPI ou não na base de ICMS.

Calc. Dif. ICM – (F4_COMPL) Refere-se à diferença de complemento de ICMS na compra de material de consumo de outros Estados da federação.

7.3. Pasta “OUTROS”

Esta pasta apresenta dados adicionais do cadastro de TES (Tipos de Entradas e Saídas) ou específicos para alguns ambientes (Ex.: frete autônomo, SIGATMS - Gestão de Transportes).

8. Saldos Iniciais

O cadastro Saldos iniciais permite informar a posição inicial do estoque de um produto.

A opção de inclusão de saldos iniciais é, normalmente, utilizada na implantação do saldo de um produto que já existe na organização, mas ainda não estava referenciado no Sistema.

Principais campos:

- Produto (B9_COD) – Código do produto a ter o saldo inicial cadastrado.
- Armazém (B9_LOCAL) – Armazém relacionado ao produto a ter o saldo inicial cadastrado.

As demais informações referem-se aos valores do saldo inicial do produto:

- Qtd Inic Mês (B9_QINI) – Quantidade inicial do produto no início do período (um período não precisa, necessariamente, ser um mês).
- Qt Ini 2^a UM (B9_QISEGUM) - Quantidade inicial do produto no início do período na segunda unidade de medida.
- Sld. Ini Mês (B9_VINI1) – Valor total em estoque do produto no início do período. Calculado na 1^a moeda.
- Sld. Ini 2^a M (B9_VINI2) – Valor total em estoque do produto no início do período. Calculado na 2^a moeda.
- Sld. Ini 3^a M (B9_VINI3) – Valor total em estoque do produto no início do período. Calculado na 3^a moeda.
- Sld. Ini 4^a M (B9_VINI4) – Valor total em estoque do produto no início do período. Calculado na 4^a moeda.
- Sld. Ini 5^a M (B9_VINI5) – Valor total em estoque do produto no início do período. Calculado na 5^a moeda.
- Custo Stand. (B9_CUSTD) – Custo standard do produto no início do período.
- Moeda C Std. (B9_MCUSTD) – Moeda do custo Standard, gravado para o produto.

É importante identificar os três tipos de saldo que podem ser consultados no Sistema:

Saldo Inicial - é o saldo no início do período (normalmente do mês), utilizado para reprocessamentos do recálculo do custo médio e no acerto do saldo atual.

No processo de fechamento e virada de saldos, é criado um novo registro de saldo inicial com base no saldo final do período.

Saldo Final - é o saldo final do período (normalmente do mês), utilizado para emissão dos relatórios de fechamento. É atualizado pelo recálculo do custo médio ou pela rotina -Saldo atual-, adequada para quem utiliza o custo médio on-line.

É atualizado com os valores calculados no último processamento de virada de saldos. Essa informação é gravada nos campos B2_QFIM (quantidade final em estoque) e B2_VFIM1 a B2_VFIM5 (valor final em estoque das moedas 1 a 5).

Saldo Atual - é o saldo on-line que pode, também, ser recalculado pelo programa de Saldo Atual, que processa todos os movimentos cadastrados na base de dados, independe da data. Ele é gravado nos campos B2_QATU (quantidade atual em estoque) e B2_VATU1 a B2_VATU5 (valor atual em estoque das moedas 1 a 5).

8.1 Saldos Iniciais “FIFO”

O termo FIFO vem do inglês FIRST IN FIRST, também conhecido em português como PEPS (PRIMEIRO QUE ENTRA PRIMEIRO QUE SAI). Esta metodologia de custeio também é aceita pela legislação e prega que cada entrada de material gera um lote de custo com a quantidade e valor.

À medida que as saídas vão ocorrendo, os lotes são baixados, sempre pela ordem de entrada; ou seja, quem entrou primeiro sai primeiro.

A opção de inclusão de saldos iniciais FIFO é, normalmente, utilizada na implantação do saldo de um produto que já existe na organização, porém que ainda não esteja referenciado no Sistema. O custo FIFO somente é processado pelo recálculo do custo médio, não é calculado para quem utiliza o custo.

Principais campos:

Produto (BD_PRODUTO) – Código do produto que deve ter o saldo inicial FIFO cadastrado.

Armazém (BD_LOCAL) – Armazém relacionado ao produto a ter o saldo inicial FIFO cadastrado.

As demais informações referem-se aos valores do saldo inicial do produto para um determinado lote FIFO:

Qtd Inic (BD_QINI) – Quantidade inicial do produto, no início do período (um período não precisa necessariamente ser um mês).

Qt Ini 2^a UM (BD_QINI2UM) - Quantidade inicial do produto, no início do período, expressa na segunda unidade de medida.

Cus. Ini 1^a M (BD_CUSINI1) – Valor total em estoque do produto, no início do período. Calculado na 1^a moeda.

Cus. Ini 2^a M (BD_CUSINI2) – Valor total em estoque do produto, no início do período. Calculado na 2^a moeda.

Cus. Ini 3^a M (BD_CUSINI3) – Valor total em estoque do produto, no início do período. Calculado na 3^a moeda.

Cus. Ini 4^a M (BD_CUSINI4) – Valor total em estoque do produto, no início do período. Calculado na 4^a moeda.

Cus. Ini 5^a M (BD_CUSINI5) – Valor total em estoque do produto, no início do período. Calculado na 5^a moeda.

8.2 Saldos em Estoques

A rotina Saldos em estoque- trata dos saldos em quantidade e valor dos produtos registrados nos arquivos de saldos em estoque. Algumas de suas principais funcionalidades são as seguintes:

Trabalha como uma consulta aos saldos físicos e financeiros dos itens que tiveram movimentação de estoque, dados sobre empenhos, data do último inventário, endereçamento e saldo para endereçar.

Permite incluir ou alterar o custo médio da mão-de-obra, caso não queira utilizar a valorização automática executada pela rotina Recálculo do Custo Médio (MATA330), em que o valor de rateio do centro de custo associado à mão-de-obra é apurado. Nesse caso, o produto deve ter o código "MOD" + "Centro de Custo".

Formação Materiais

Permite alterar o status do saldo de um produto em um armazém, bloqueando ou desbloqueando este saldo. Principais campos:

- Produto (B2_COD) – Código do produto.
- Armazém (B2_LOCAL) – Armazém do saldo existente para o produto.
- Saldo Atual (B2_QATU) – Quantidade do produto atual em estoque.
- Sld.Atu (B2_VATU1) – Valor atual em estoque.
- C Unitário (B2_CM1) – Custo médio unitário atual.
- Qtd 2ª UM (B2_QTSEGUM) – Quantidade atual em estoque na segunda unidade de medida.
- Empenho (B2_QEMP) – Empenho atual do estoque.
- Qtd a Endere (B2_QACLASS) – Quantidade atual do estoque a endereçar.
- Qtd Reserva (B2_RESERVA) – Quantidade reservada para faturamento atual do estoque.
- Qtd Prevista (B2_SALPEDI) – Quantidade prevista para entrada atual do estoque.
- Qtd Fim Mês (B2_QFIM) – Quantidade no último processo de fechamento efetuado.
- Status Sld (B2_STATUS) – Status do saldo em estoque.

As informações de saldos são atualizadas por diversas rotinas do Sistema e atualizadas em processos de movimentos ou, ainda, por meio de rotinas para recálculo de saldos e totalizadores. Dentre as principais, destacam-se:

- Saldo Atual;
- Refaz Acumulados;
- Custo Médio;
- Refaz poder de terceiros;
- Saldos Iniciais Lotes e Sub-lotes;
- Saldos Iniciais Endereços;

9. Solicitação de Compras

A solicitação de compras é um documento que inicia o processo de compra, contém todas as informações necessárias para o comprador executar a cotação e análise como: a quantidade, o prazo e local de entrega.

A princípio, qualquer usuário da empresa pode gerar solicitações de compras, desde que não haja restrições. As restrições são tratadas pelo controle de solicitante e caso haja uma restrição, a cotação somente poderá ser feita se a solicitação de compra for aprovada.

Formação Materiais



The screenshot shows the TOTVS Série T Compras application interface. At the top, there are buttons for '+ Incluir' (New), 'Alterar' (Edit), 'Visualizar' (View), and 'Imprimir,browse' (Print/Browse). A dropdown menu labeled 'Outras Ações' (Other Actions) is open, showing options like 'Pesquisar' (Search), 'Imprimir' (Print), 'Excluir' (Delete), 'Aprovação' (Approval), 'Copia' (Copy), 'Legenda' (Legend), 'Cacular scs' (Calculate scs), 'Conhecimento' (Knowledge), and 'Compra centralizada' (Centralized Purchase). The main area displays a table of purchase requests with columns: 'Número da SC' (SC Number), 'Item da SC' (Item SC), 'Produto' (Product), 'Unid. Medida' (Unit of Measure), 'Quantidade' (Quantity), and 'Quant.em Ped' (Quantity in Order). Below the table, there are input fields for 'Número da SC' (000001), 'Item da SC' (0001), 'Produto' (0000000000000001), 'Unid. Medida' (UN), 'Quantidade' (10.00), and 'Quant.em Ped' (10.00). There are also fields for 'Grupo' (Group), 'Ced. Produto' (Supplier Product), 'Cod. Orcam.' (Code), and 'Tipo' (Type).

A solicitação de compras pode ser gerada:

- Manualmente.
- Pelo controle de lote econômico e ponto de pedido.
- Por necessidade da ordem de produção.
- Pela requisição de produtos ao armazém.
- Compra Centralizada através de outras Empresas ou filiais

Solicitação de Compras opções:

- Cópia – Copia os principais dados de uma solicitação de compra. O Sistema somente traz os dados que podem ser informados pelo usuário.
- Impressão – Imprime uma solicitação de compras, utilizando o relatório padrão do Sistema.
- Aprovação – Aprova uma solicitação de compra, bloqueada pelo controle do solicitante.

Importante

Em uma Companhia são definidos os Solicitantes de compras, esses são definidos como aprovadores, de uma solicitação.

Alguns parâmetros do sistema define a regra para que essa Solicitação, seja enviada bloqueada ou não, são eles: **MV_APROVSC**, **MV_CHKSOLI**.

Hist. Prod. – Permite ao usuário visualizar o histórico de compras do produto, contendo os dados referentes aos últimos pedidos efetuados, às últimas cotações, ao consumo, às últimas notas fiscais, à consulta de saldo em estoque e entre outros, além de exibir os dados cadastrais do produto.

Exp. Excel – Permite exportar os dados de uma S.C. para uma planilha Excel.

9.2. Principais Campos da Solicitação de Compras

Cabeçalho:

Número – Informe o número da Solicitação de Compras.

Solicitante – Informe o nome do usuário responsável pela solicitação de compra. Esta informação é demonstrada em alguns relatórios do sistema e não possui nenhum critério de validação. Observação: O controle de solicitante não utiliza esta informação.

Data de Emissão – Data de emissão da Solicitação de Compra.

Unid. Requis. - Informe a unidade requisitante. Esta informação é utilizada para integração com o módulo de importação. Caso seja necessário utilize a tecla de consulta as unidades requisitantes.

Cód. Comprador - Informe o código do comprador. Utilize a tecla de consulta caso seja necessário. Esta informação é utilizada na integração com o módulo de importação.

Filial de Entrega - Informe a filial de entrega.

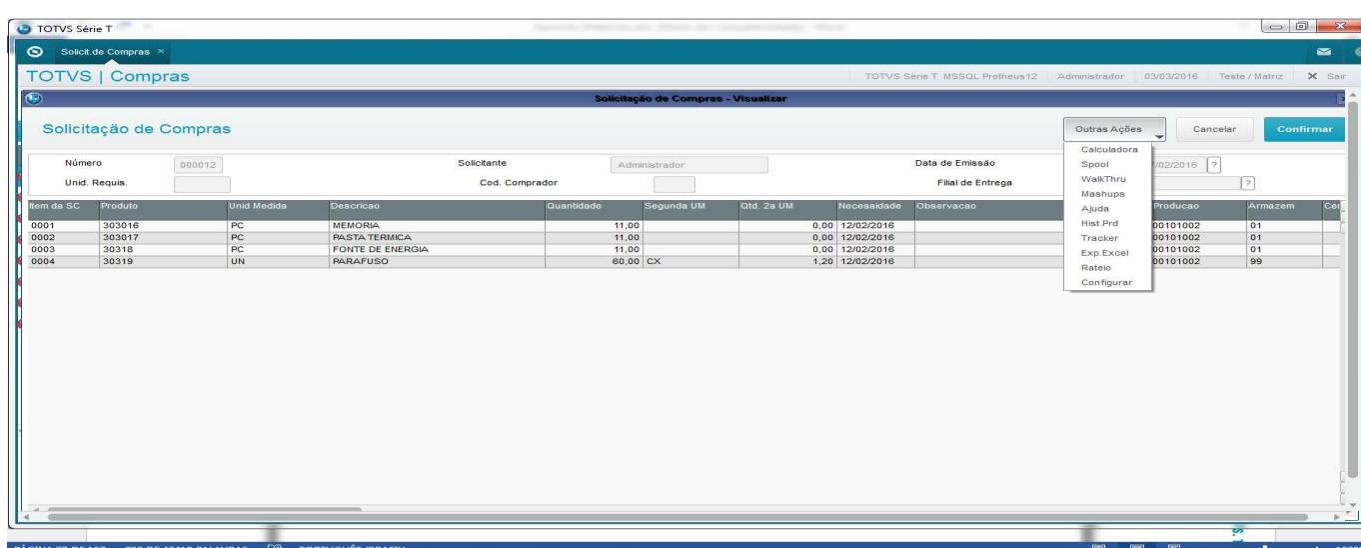
Itens:

Produto – (C1_PRODUTO) Código identificador do material solicitado.

Quantidade – (C1_QUANT) Quantidade total de material da solicitação de compras. Caso esta solicitação possuir saldo comprometido, a quantidade não poderá ser inferior ao saldo comprometido. Caso exista fator de conversão entre as unidades de medida a conversão é feita automaticamente.

Necessidade – (C1_DATPRF) Data prevista para a entrega do material solicitado. Esta data informa para o sistema quando o material estará disponível para utilização. O módulo PCP utiliza esta data para determinar o estoque do produto para alocação de carga máquina ou projeção de estoques.

Armazém – Código do Armazém no qual será estocado o produto.



Observação – Observações a serem impressas no pedido de compras.

9.2 Solicitações Automáticas de Compras

Para a adequação das solicitações de compras geradas a partir dos pedidos de vendas vinculados a uma Ordem de Produção, na tabela de dados “SC6 – Itens dos Pedidos de Vendas”, foram criados os campos “Solicit. Compras” (C6_NUMSC) e “Item Solicit.”, (C6_ITEMSC) que serão preenchidos automaticamente pelo sistema.

- Inclusão de um Pedido de Venda
- Inclusão de uma Ordem de Produção
- Solicitação por ponto de pedido

Ponto de Pedido é o ponto de reposição do material no estoque; ou seja, uma vez atingida a quantidade em estoque que inicia o processo de compras, pode-se efetuar a solicitação de compra.

Toda vez que o Sistema detectar a falta de um material, seja por ponto de pedido (desde que a soma entre o saldo em estoque, pedidos e solicitações de compras em aberto seja inferior ao ponto de pedido) ou pela necessidade do Planejamento e Controle da Produção, uma solicitação de compra é gerada com base no Lote Econômico, definido no cadastro de Produtos para determinar a quantidade solicitada.

Uma vez rodada, essa rotina cria tantas solicitações de compra quanto forem necessárias para os produtos em ponto de pedido, respeitando o lote mínimo, quantidade por embalagem e o lote econômico.

Importante

O parâmetro MV_GERASC irá influenciar nas solicitações de compras automáticas, caso esteja configurado = “T”

9.3. Solicitação de Compras/Autorizações de Entregas Prevista

As solicitações de compra/Autorizações de Entrega previstas são geradas por ordens de produção previstas. A principal diferença entre a solicitação de compra prevista da solicitação de compra firme está no fato de que somente a firme pode iniciar o processo de compra; ou seja, o Sistema trata a prevista como uma solicitação bloqueada.

- Firmar - Significa converter uma solicitação de compra prevista para uma solicitação de compra firme.
- Excluir - O Sistema exclui as solicitações de compra selecionadas

9.4. Aglutinação de Solicitação de Compras

Essa rotina tem como principal objetivo “juntar” diversas Solicitações de Compra em uma única, para facilitar a administração desses documentos.

Após ajustados os parâmetros, serão selecionadas as SC’s para aglutinação:

9.5. Geração de Cotações de Preços

A cotação é o registro do preço, obtido a partir da oferta de diversos fornecedores em relação ao material cuja compra foi solicitada.

Ao fazer uma cotação de preços para determinado equipamento ou produto, os fornecedores em potencial enviam propostas de fornecimento em que informam preço, prazo, reajustes, condições de pagamentos, taxa de financiamento, entre outros. A empresa, por intermédio do comprador, fixa, também, diversas condições para o fornecedor

Formação Materiais

Essa rotina permite gerar cotações com base nas solicitações de compras cadastradas. Dessa forma, é necessário cadastrar a amarração -Produto X Fornecedor-, -Grupo de Produtos X Fornecedores- ou ambos, relacionando todos os fornecedores de um determinado produto ou grupo de produtos. (autor: grupo de produtos X fornecedor ou grupo de fornecedores?)

Para tanto, na geração da cotação, deve-se observar o parâmetro <Utiliza Amarração> e configurar o uso da amarração por “Produto”, por “Grupo” ou ambos.

Se a opção Produto for selecionada, serão geradas cotações para todos os fornecedores que estejam relacionados ao produto (cadastro Produto x Fornecedor).

Se a opção Grupo for selecionada, serão geradas cotações para todos os fornecedores que sejam relacionados ao grupo do produto (cadastro Grupo x Produto).

Caso contrário, a intersecção das duas tabelas será verificada para a seleção dos fornecedores. A rotina irá aglutinar as solicitações de compra que possuam as seguintes informações iguais:

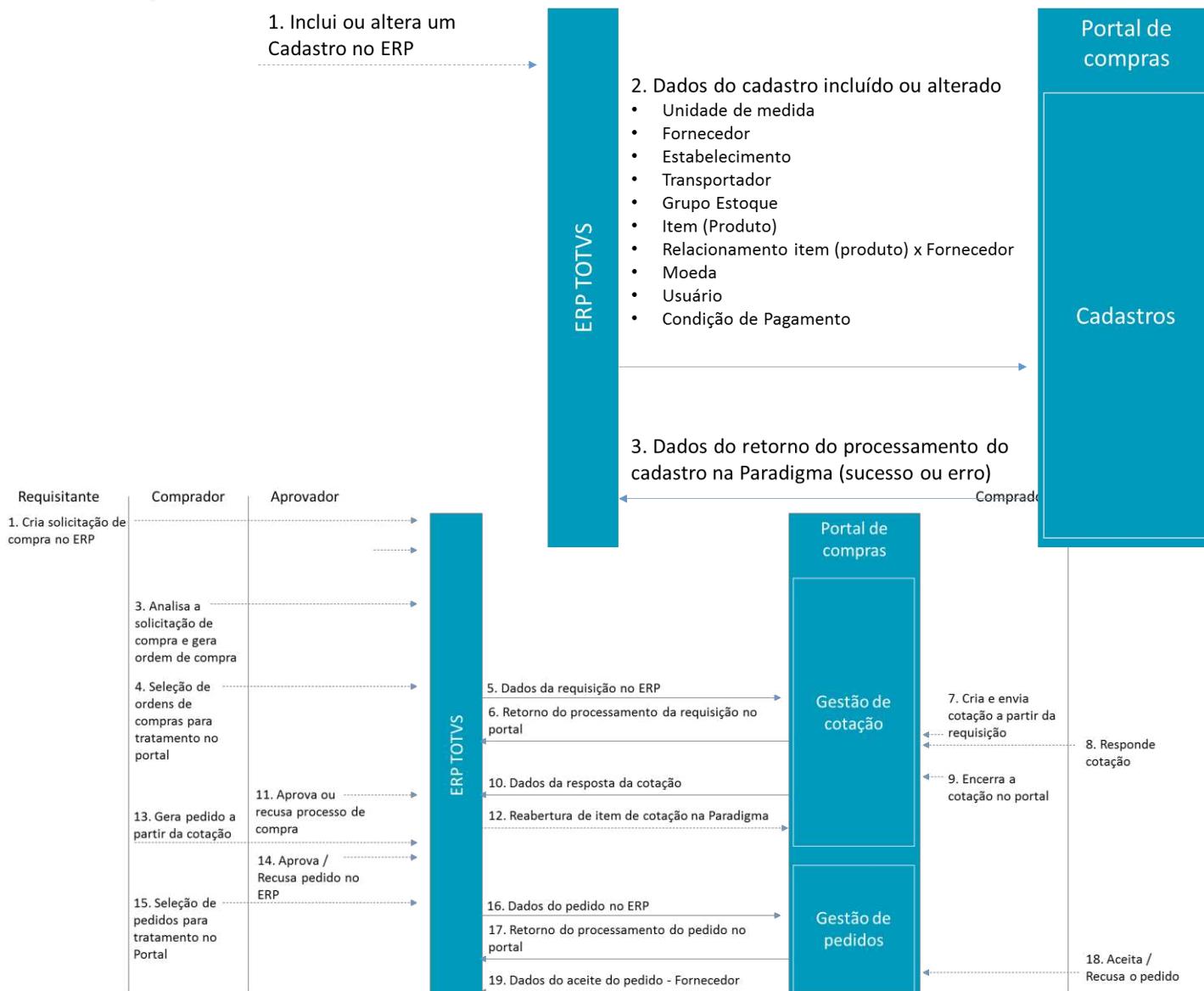
- Filial de entrega
- Fornecedor canal (cadastro de produto)
- Código do produto
- Descrição do produto
- Data da necessidade
- Centro de custo
- Conta corrente.
- Item de conta.
- Classe de valor.

Gera cotações, considerando intervalo de solicitações de compras. Foram implementadas as perguntas “Solicitação de?” e “Solicitação até?”, na configuração de parâmetros da rotina “Gera Cotações”.

O objetivo dessa implementação é fornecer um intervalo de solicitações a ser considerado pelo sistema para a geração das cotações.

Com o avanço da tecnologia existe vários portais de cotação de preços, TOTVS através da parceria com o portal Paradigma facilitou o preenchimento dessas cotações, através do WEBSERVICES, onde o sistema dispara a cotação para o portal os fornecedores preenche os dados da proposta retornando os valores dessa cotação.

A integração entre o ERP TOTVS Protheus e o Portal de Compras Paradigma considera a possibilidade de ter uma cotação com uma opção maior de fornecedores e oferta que atenda uma requisição (solicitação de compra) parcialmente ou em sua totalidade, desta forma, ela é realizada após uma requisição emitida pelo ERP TOTVS Protheus sendo enviada automaticamente para o Portal de Compras Paradigma que será responsável pelo fluxo da cotação. A cotação retornará para o ERP somente após o seu encerramento, ou seja, quando as cotações estiverem concluídas e a melhor delas for escolhida, assim, é gerado um pedido de compra no ERP TOTVS que refletirá no Portal para que o fornecedor ganhador confirme a capacidade de atendimento. Esta integração se dará utilizando Mensagem Única/EAI2.



9.6. Atualiza Cotações

Essa rotina permite ao comprador atualizar os preços e as condições obtidas de cada fornecedor participante da cotação, bem como cadastrar novas propostas dos fornecedores envolvidos ou novos participantes

Formação Materiais

Parametros

Sugere TE Padrao ?

Só Cotac. em Aberto ?

Filtrar Compradores ?

Tipo de Exclusao ?

Quebra do Rodapé ?

Unifica Atualizacao de Preco ?

Informa ao sistema se durante a atualização das cotações a TES deve ser preenchida automaticamente.

Atualiza Cotações - 99/01

TOTVS | Compras

Atualização Preços da Cotação

Total da cotação	Imprime browse	Outras Ações	Pesquisar	Filtrar
000009	100000	01	<ul style="list-style-type: none">PesquisarNovo particip.AtualizarPropostaExcluirConhecimento fornecedorConhecimento portalLegenda	
000009	100000	01	MC	0,00 18/03/2016 0001 PC
000009	200000	01	MP	0,00 18/03/2016 0002 PC
000009	200000	01	OI	0,00 18/03/2016 0003 PC
000009	200000	01	MC	0,00 18/03/2016 0001 PC
000009	300000	01	MP	0,00 18/03/2016 0002 PC
000009	300000	01	OI	0,00 18/03/2016 0003 PC

Formação Materiais



TOTVS Série T

Atualiza Cotações - 99/01

TOTVS | Compras

Atualização Preços da Cotação

Atualização Preços da Cotação - ATUALIZAR										
Número Cond. Pago Moeda			Data de Emissão Contato Taxa			Fornecedor Nome E-mail			Outras Ações Cancelar Confirmar	
000009	001	A VISTA	04/03/2016	JULIO JOSE	100000	01	TOTVS SA	TOTVS@TOTVS.COM.BR		
000009	0002	REAL								
000009	0003	01	MC	700,00	100,00	70.000,00	0,0000	10 01	04/03/2016	10,00
000009	0002	01	MP	400,00	100,00	40.000,00	0,0000	10 01	04/03/2016	10,00
000009	0003	01	OI	500,00	100,00	50.000,00	0,0000	10 01	04/03/2016	10,00

Totais	Inf. Fornecedor	Frete/Despesas	Descontos	Impostos	Mensagem/Reajuste
Valor da Merc.	160.000,00		Descontos	0,00	
Valor do IPI	16.000,00		Valor do ICMS	28.600,86	
Frete+Despesas	1.100,00		Valor ICMS Ret.	0,00	
			Total da Cotação	177.103,00	

Totais	Inf. Fornecedor	Frete/Despesas	Descontos	Impostos	Mensagem/Reajuste
Tp. Frete	F-FOB		Valor do Frete	0,00	
Despesas	500,00		Seguro	600,00	
			Total (Frete+Despesas)	1.100,00	

Totais	Inf. Fornecedor	Frete/Despesas	Descontos	Impostos	Mensagem/Reajuste
Desconto 1	10,00	%	Desconto 2	20,00	%
				30,00	%
				79.360,00	
				Total do Pedido	97.743,00

Totais	Inf. Fornecedor	Frete/Despesas	Descontos	Impostos	Mensagem/Reajuste
Cod.	Descrição	Base Imposto	Aliquota	Vlr. Imposto	
...		0,00	0,00	0,00	
ICM	ICMS	80.640,00	18,00	14.515,20	
IPI	IPI	160.000,00	10,00	16.000,00	

Uma cotação é considerada atualizada (apta à análise) se as seguintes informações estiverem preenchidas:

- Condição de pagamento.
- Contato.
- Preço unitário.
- Total do item.
- Prazo de entrega
- Descontos
- Tipo de Frete (CIF/FOB)
- Valor de Frete
- Despesas

Seguro

Impostos (Informar “TES” ou usar o sugerido pelo cadastro de produto “B1_TE”) para calculo do valor presente.

Importante

Mesmo sem o preenchimento da TES, alguns impostos são calculados como o ICMS e o IPI. Para um cálculo mais próximo da realidade, é necessária a utilização da TES.

Opções da Rotina

Novo Participante	Adiciona um novo fornecedor a cotação. Em uma compra, um vendedor pode indicar outros fornecedores do material, caso este não consiga atender as condições determinadas na solicitação de compra.
Atualizar	Preenche as condições comerciais do participante.
Proposta	Adiciona nova proposta comercial de um participante da cotação. Isto é interessante quando o fornecedor demonstrar mais de uma condição de pagamento.
Excluir	Elimina um participante ou uma proposta da cotação.
Total da Cotação	Totaliza produtos e suas quantidades.

9.6 Análise das Cotações

The screenshot shows the TOTVS Série T software interface with the following details:

- Análise de Cotação** tab is active.
- Dados da Cotação** panel:
 - Num. Cotação: 000009
 - Tp. Doc.: Pedido de Compra
 - DT Validade: 18/03/2016
 - Página: 1 / 2
 - Valor Final: 208.781,?
 - Buttons: Histórico do Produto (F4), Próxima Página (F6)
- Dados da Proposta** panel (for TOTVS SA):
 - Fornecedor: TOTVS SA
 - Proposta: 01
 - Cond. Pagto: A VISTA
 - Tp. Frete: FOB
 - VL. Total: 176.400,00
 - Buttons: Histórico do Fornecedor (F7)
- Dados da Proposta** panel (for MICROSOFT SA):
 - Fornecedor: MICROSOFT SA
 - Proposta: 01
 - Cond. Pagto: COMBINADA
 - Tp. Frete: FOB
 - VL. Total: 526.424,93
 - Buttons: Histórico do Fornecedor (F8)
- Produtos** panel:

Cod. Produto	Descrição	Quantidade	UM	Necessidade
MC	MATERIAL DE ...	700,00	PC	04/03/2016
MP	MATERIA PRIMA	400,00	PC	04/03/2016
OI	OUTROS INSU...	500,00	PC	04/03/2016
- Item da Proposta** panel (for TOTVS SA):

	Valor Total	Entrega
77.175,00	14/03/2016	
44.100,00	14/03/2016	
55.125,00	14/03/2016	
- Item da Proposta** panel (for MICROSOFT SA):

	Valor Total	Entrega
230.310,91	04/03/2016	
131.606,23	04/03/2016	
164.507,79	04/03/2016	

Essa rotina permite ao comprador analisar as planilhas de cotação rotina Atualiza Cotação. Seu objetivo é fornecer dados para o comprador decidir qual a melhor compra, por produto ou por fornecedor, dependendo da parametrização do Sistema.

O critério de avaliação, segundo os parâmetros acima, é o seguinte:

- Preço (custo).
- Prazo.
- Qualidade.

A condição de pagamento não é informada aqui, pois o preço é analisado levando o valor presente em consideração



Produtos

Cod. Produto	Descrição	Quantidade	UM	Necessidade
MC	MATERIAL DE...	700,00	PC	04/03/2016
MP	MATERIA PRIMA	400,00	PC	04/03/2016
OI	OUTROS INSU...	500,00	PC	04/03/2016

Item da Proposta

	Valor Total	Entrega
	77.175,00	14/03/2016
	44.100,00	14/03/2016
	55.125,00	14/03/2016

Item da Proposta

	Valor Total	Entrega
	230.310,91	04/03/2016
	131.606,23	04/03/2016
	164.507,79	04/03/2016

Isso significa que o Sistema calcula o custo teórico de entrada da mercadoria, considerando os impostos recuperáveis contidos na TES, submetendo-o a uma taxa de juros (MV_JUROS).

Observação:

A taxa de juros refere-se à taxa obtida pela empresa em uma aplicação de curto prazo e o objetivo do valor presente é equalizar os preços, independente da condição de pagamento. Isso justifica a mesma taxa de juros para todos os fornecedores e sem variação por produto, uma vez que não se refere à compra, mas sim a uma aplicação financeira.

O prazo de entrega é avaliado como restrito; ou seja, ele elimina o participante se não cumprir o prazo de necessidade da solicitação de compra, mas não prioriza o fornecedor que tiver o menor prazo de entrega. Nesse ponto, o preço é mais importante.

Outro fator importante da análise da cotação é a escolha do fornecedor. Nem sempre o melhor preço é considerado, mas, sim, o melhor preço para todos os produtos dentre todos os fornecedores, mas lembre-se de que a opção padrão do Sistema é por produto.

Note que a interface favorece a análise individual do produto, sendo possível verificar planilhas de cotações, em que nem todos os fornecedores responderam e gerar um pedido para cada análise feita.

Isso significa que se a análise for abandonada na metade da cotação, os pedidos dos fornecedores vencedores serão gerados, somente, até aquele ponto, sem prejuízo para o comprador ou cotação.

Observe, na figura acima, que o fornecedor vencedor não tem o melhor preço. Isso aconteceu porque o fornecedor com melhor preço não cumpre o prazo de entrega da necessidade do material solicitado. Veja, também, que esta análise é para apenas um produto da cotação.

Na barra de ferramentas da rotina Análise da Cotação, foi disponibilizado o botão para impressão do relatório com as informações atualizadas no momento da análise da cotação, tais como: a cotação vencedora indicada pelo sistema e as cotações selecionadas pelo usuário, além de dados referentes ao estoque do produto e da cotação analisada.

O objetivo é fornecer um intervalo de armazéns e/ou selecionar um armazém específico para compor o saldo do estoque e demais informações apresentadas na pasta “Histórico” da rotina “Análise de Cotação” e na impressão da análise através do botão localizado na barra de ferramentas da planilha de análise.

9.7 Remuneração das Propostas De cotações

Criado o parâmetro “MV_REITPRO” que influencia na rotina de “Atualização da Cotação”, permitindo que, no momento da inclusão de uma nova proposta de cotação, o usuário escolha entre renumerar os itens ou manter os itens da proposta de origem caso algum item tenha sido excluído.

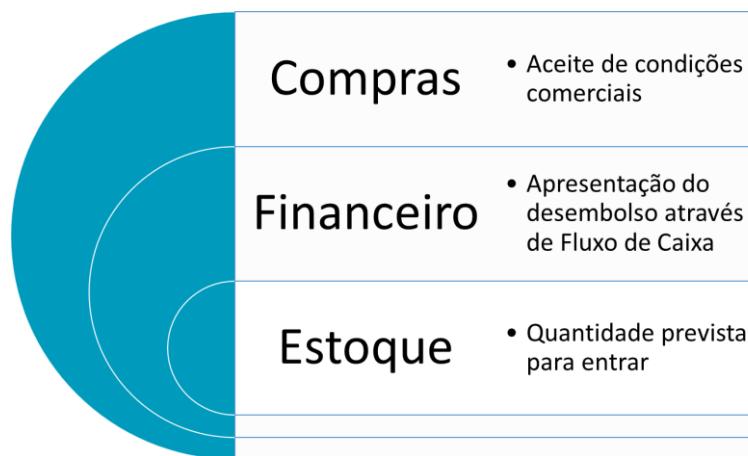
Note que essa rotina é apenas de processamento, sendo que a mesma é executada com o preenchimento dos parâmetros.

10. Pedido de compra

O pedido de compra é um contrato formal entre a empresa e o fornecedor, devendo representar fielmente as condições e características da compra estabelecida.

É o acordo que representa as condições em que foi feita a negociação, tais como: material, quantidade, qualidade, frequência de entregas, prazos, preços, local de entrega, tributação, entre outros

Pedido de compras



O pedido de compra pode ser gerado manualmente, relacionado a uma solicitação de compras previamente cadastrada ou automaticamente, por meio da análise da melhor cotação. No entanto, a existência de uma solicitação para a inclusão do pedido de compra não é obrigatória e depende da parametrização inicial.

Importante

O conteúdo do parâmetro MV_RESTINC restringe a inclusão de um pedido de compra sem uma solicitação de compras aos usuários que não estejam cadastrados como compradores.

Quando o departamento de compra utiliza o conceito de controle de alçadas do Protheus, é possível definir se o grupo de compras/compradores poderão dar manutenção aos pedidos efetuados por outro grupo de compras/compradores. Para isso, o parâmetro MV_RESTPED deve ser configurado.

Quando o parâmetro MV_RESTNFE esta habilitado, Restringe a entrada de materiais para os pedidos de compra não autorizados pelo controle de aprovação por alçadas.

Quando o parâmetro MV_ALTPEDC, esta habilitado, Restringe alteração nos pedidos de compras com entregas cadastrais.

Quando o parâmetro MV_RESTCOM, esta habilitado, restrige atualização das solicitações de compras ao grupo de compras responsável pela SC.

Os pedidos de compra provenientes da análise da cotação são inseridos, automaticamente, pelo Sistema sem a necessidade de digitação.

Importante

Se forem comprados itens diferentes da cotação com o mesmo Fornecedor e na mesma condição de pagamento, durante a Geração dos Pedidos de Compra estes itens serão colocados em um único Pedido de Compra.

O processo de análise ficou muito mais intuitivo, foram desenvolvidos Dashboard conforme Pratica de mercado.

Outra novidade é a integração com o modulo Gestão de Contrato, uma análise de cotação Pode virar pedido de compra ou um contrato. No modulo Gestão de Contratos SIGAGCT

Para opção do Contrato é necessário que o parâmetro MV_TPPLA esteja preenchido com um código que seja correspondente a um tipo de planilha válida na filial da geração do contrato. Após o encerramento da cotação, com a(s) proposta(s) vencedora(s), é exibida uma pergunta que possibilita gerar um contrato para cada um dos fornecedores ou que as informações de cada um deles fiquem descritas em planilhas dentro de um único documento.

Formação Materiais

TOTVS Série T | Pedidos de Compra | TOTVS | Compras | Pedido de Compra - ALTERAR | Outras Ações | Cancelar | Salvar

Pedido de Compra - ALTERAR

Numero	000022	Data de Emissão	04/03/2016	Fornecedor	100000	Loja	01							
Cond. Pago	001	Contato		Filial p/ Entrega	01									
Moeda	1	Taxa	0,0000											
Item	Produto	Unidade	Segunda UM	Quantidade	Tab. Preço	Prc Unitario	Vlr. Total	Qtd. 2a UM	Aliq. IPI	Numero da SC	Item da SC	Dt. Ini. Com	Dt. Ini. Tra	Dt. Ini. C
0001	MC	PC		700,00		100,00	70.000,00	0,00	10,00	000090	0002	/ /	/ /	/ /

Totais	Inf. Fornecedor	Frete/Despesas	Descontos	Impostos	Mensagem/Reajuste
Tp. Frete	F-FOB	43,75		0,00	
Despesas			Seguro	131,25	
Total (Frete+Despesas) 175,00					

Lembre-se de que, em teoria, um pedido de compra pode ser alterado até a entrega do material, seja para celebrar uma nova condição ou para cancelar o pedido de compra.

Muitas empresas permitem, somente, o recebimento de um documento de entrada se houver um pedido de compra vinculado a recebimento.

TOTVS Série T | Pedidos de Compra | TOTVS | Compras | Pedido de Compra - ALTERAR | Outras Ações | Cancelar | Salvar

Pedido de Compra - ALTERAR

Numero	000022	Data de Emissão	04/03/2016	Fornecedor	100000	Loja	01							
Cond. Pago	001	Contato		Filial p/ Entrega	01									
Moeda	1	Taxa	0,0000											
Item	Produto	Unidade	Segunda UM	Quantidade	Tab. Preço	Prc Unitario	Vlr. Total	Qtd. 2a UM	Aliq. IPI	Numero da SC	Item da SC	Dt. Ini. Com	Dt. Ini. Tra	Dt. Ini. C
0001	MC	PC		700,00		100,00	70.000,00	0,00	10,00	000090	0002	/ /	/ /	/ /

Opções do Pedido de Compra

Solicitação. Seleciona toda a Solicitação de Compras com todos os seus itens (TECLA F5)

Solicit. Item Seleciona apenas os itens selecionados (TECLA F6)

Hist. Prod. Exibe todo o histórico do produto, como últimas cotações, dados cadastrais, etc.

Exp. Excel Exporta os dados do PC para uma planilha do Excel.

Opções de Rodapé do Pedido de Compras Rodapé do PC

Totais Apresenta os totais do Pedido de Compras.

Inf. Fornecedor Permite consultar os dados históricos do fornecedor.

Frete/Despesas Informações sobre frete e despesas acessórias.

Descontos Descontos aplicados no total do pedido.

Impostos Demonstrativo dos impostos calculados

Mensagem/Reajuste Fórmula de reajuste/mensagem da NF.

Principais Campos Cabeçalho:

Número – Número do Pedido de Compra ou Autorização de Entrega.

Data de Emissão – Data de emissão do PC.

Fornecedor/Loja - Informe o código do Fornecedor do material. Caso necessário utilize a tecla de consulta.

Cond. Pgto - Informe a condição de pagamento deste documento. Caso necessário utilize a tecla de consulta.
Contato - Informe o nome do contato.

Filial p/ Entrega - Informe o código da filial de entrega. Esta informação é útil quando o material for entregue em outra filial da empresa usuária do sistema.

Moeda - Informe a moeda em que se encontra os valores do pedido de compra/autorização de entrega.

Taxa - Cotação da moeda do título.

Itens:

Produto - (C7_PRODUTO) Informe o código do produto deste pedido de compra/autorização de entrega. Utilize a tecla de consulta se necessário.

Quantidade – (C7_QUANT) Informe a quantidade do material solicitada para o fornecedor deste pedido de compra/autorização de entrega.

Tab. Preço – (C7_CODTAB) Informe o código da tabela de preço do fornecedor.

Pr. Unitário – (C7_PREÇO) Preço unitário bruto do item do pedido de compra/autorização de entrega. Vlr. Total – (C7_TOTAL) informe o resultado do produto da quantidade sobre o preço unitário.

Número da SC/Item da SC – Quando selecionada através do botão de SC, esses campos são preenchidos automaticamente. Não é permitido editar esses campos.

Dt. Entrega – (C7_DATPRF) Data prevista para a entrega do material solicitado. Esta data informa para o sistema quando o material estará disponível para utilização. O módulo PCP utiliza esta data para determinar o estoque do produto para alocação de carga máquina ou projeção de estoques.

Armazém – (C7_LOCAL) Informe o armazém a ser utilizado para armazenagem do material.

Fluxo Caixa – (C7_FLUXO) Informa ao sistema se o pedido de compra /autorização de entrega deve participar do fluxo de caixa do módulo financeiro.

Tipo Entrada – (C7_TES) Informe o tipo de entrada e saída deste item do pedido de compra/autorização de entrega. Utilize a tecla de consulta se necessário. Somente os TES de entrada são permitidos.

Na rotina de “Pedido de Compra”, opção “Importação SCs ou Contratos”, foi implementada a seleção dos documentos através de caixa de verificação. Esse recurso permite marcar/desmarcar somente o item desejado, ou ainda marcar/desmarcar todos os itens através da opção “Marcar/Desmarcar todos os itens do documento”.

11. Contrato de Parceria

Essa rotina é destinada às empresas que possuem Contrato de fornecimento de produtos com um ou mais fornecedores, por um determinado período, seja para garantia de preço, seja para garantia de material.

No Contrato de parceria, o usuário deve definir, a cada sequência de item, o produto e a quantidade a serem adquiridos para o período.

Importante

Para que um produto possa ser utilizado em um Contrato de parceria, é necessário que o campo "Contrato" (B1_CONTRAT), no cadastro de Produtos, seja preenchido com "S".ou "Ambos "

O MV_PRODCTR é um parâmetro muito importante para o Contrato de parceria, que informa ao Sistema se um produto de contrato pode ter pedido de compra colocado.

As principais informações de um contrato de parceria são: fornecedor, produto, preço, quantidade e período de validade (datas inicial e final).

Rodapé do Contrato:

Rodapé do PC

Totais

Apresenta os totais do Contrato de Parceria.

Inf. Fornecedor

Permite consultar os dados históricos do fornecedor.

Mensagem/ Reajuste

Fórmula de reajuste/mensagem da NF.

Principais Campos

Cabeçalho:

Número – Número do Pedido de Compra ou Autorização de Entrega.

Emissão – Data de emissão do PC.

Fornecedor/Loja - Informe o código do Fornecedor do material. Caso necessário utilize a tecla de consulta.

Cond. Pgto - Informe a condição de pagamento deste documento. Caso necessário utilize a tecla de consulta.

Contato - Informe o nome do contato.

Filial p/ Entrega - Informe o código da filial de entrega. Esta informação é útil quando o material for entregue em outra filial da empresa usuária do sistema.

Moeda - Informe a moeda em que se encontra os valores do pedido de compra/autorização de entrega.

Itens:

Produto - (C3_PRODUTO) Informe o código do produto deste contrato. Utilize a tecla de consulta se necessário.

Quantidade – (C3_QUANT) Informe a quantidade do material solicitada para o fornecedor deste contrato.

Prc. Unitário – (C3_PREÇO) Preço unitário bruto do item do contrato.

Vlr. Total – (C3_TOTAL) Total do Contrato de Parceria.

Dt. Inicial – (C3_DATPRI) Data prevista para a entrega do material solicitado. Esta data informa para o sistema quando o material estará disponível para utilização. O módulo PCP utiliza esta data para determinar o estoque do produto para alocação de carga máquina ou projeção de estoques.

Dt. Final – (C3_DATPRF) Data prevista para a entrega do material solicitado. Esta data informa para o sistema quando o material estará disponível para utilização. O módulo PCP utiliza esta data para determinar o estoque do produto para alocação de carga máquina ou projeção de estoques.

Armazém – (C3_LOCAL) Informe o armazém a ser utilizado para armazenagem do material.

As demais informações do contrato são similares ao pedido de compra e são utilizadas para cálculo do valor final do contrato.

O fluxo de compra com contrato de parceria é alterado. Quando há um contrato, o Sistema o privilegia.

O início do fluxo de entrega de um contrato ocorrerá pela autorização de entrega, algo similar ao pedido de compra com as mesmas funcionalidades e informações e é encerrado no documento de entrada ou recebimento da mercadoria.

11.1 Autorização de Entrega

Para efetuar o recebimento de um material com contrato de parceria, como informado anteriormente, é necessário que, antes, a rotina -Autorização de entrega- seja executada, assim serão realizadas as baixas dos itens do contrato de parceria e a autorização da compra será registrada.

Esse procedimento deve ser efetuado antes do recebimento de material. É possível efetuar a autorização de uma entrega parcial, determinada no contrato, ficando o restante em aberto para outras autorizações.

A autorização de entrega equivale a um pedido de compra, porém, é utilizada somente para produtos com contrato de parceria. Entretanto, as autorizações de entrega são gravadas na mesma tabela que os pedidos de compras (Tabela - SC7).

Por isso, ao acessar a rotina -Pedido de compra-, todos os registros de pedido de compra e autorização de entrega (apenas para visualização) serão apresentados; o mesmo ocorre nessa rotina quando os pedidos de compra são apresentados, mas podem ser, apenas, visualizados.

No ambiente COMPRAS podem existir dois tipos de autorização de entrega: a autorização de entrega prevista e a firme.

A diferença entre as duas é que a prevista (gerada pelo MRP ou ordem de produção prevista) pode ser recebida, somente, após sua efetivação, na rotina Autorização de Entrega Prevista.

11.2 Autorização de Entregas/Previstas

As solicitações de compra/Autorizações de Entrega previstas são geradas por ordens de produção previstas. A principal diferença entre a solicitação de compra prevista da solicitação de compra firme está no fato de que somente a firme pode iniciar o processo de compra; ou seja, o Sistema trata a prevista como uma solicitação bloqueada.

Botões da Rotina	
Firma AE's	Muda a situação da AE de Prevista para Firme.
Exclui AE's	Deleta a AE prevista.

11.3 Geração de AE por Contrato

Essa opção foi desenvolvida para gerar autorizações de entrega automaticamente baseadas nos contratos de parcerias dos fornecedores. O usuário pode filtrar os itens do contrato de parceria que devem ser considerados, através de parâmetros.

Para que esta rotina seja executada com sucesso, os produtos negociados como contrato de parceria devem ter o campo “Contrato” preenchido com “S” (Sim).

Parametrização para gerar AE por contrato:

Importante

A necessidade de aprovação de uma AE é configurada pelo parâmetro **MV_AEAPROV**.

No cadastro dos compradores é possível informar um grupo de aprovadores exclusivo para a aprovação das AE's.

12. Pré Estruturas

A rotina Pré-estrutura permite simular a criação de estruturas de produtos que a empresa deseja fabricar, sem causar nenhum tipo de interferência nas outras rotinas módulos causando necessidade.

O objetivo dessa rotina é controlar a criação da estrutura do produto antes de sua oficialização, podendo transformá-la posteriormente em uma estrutura definitiva, caso seja necessário.

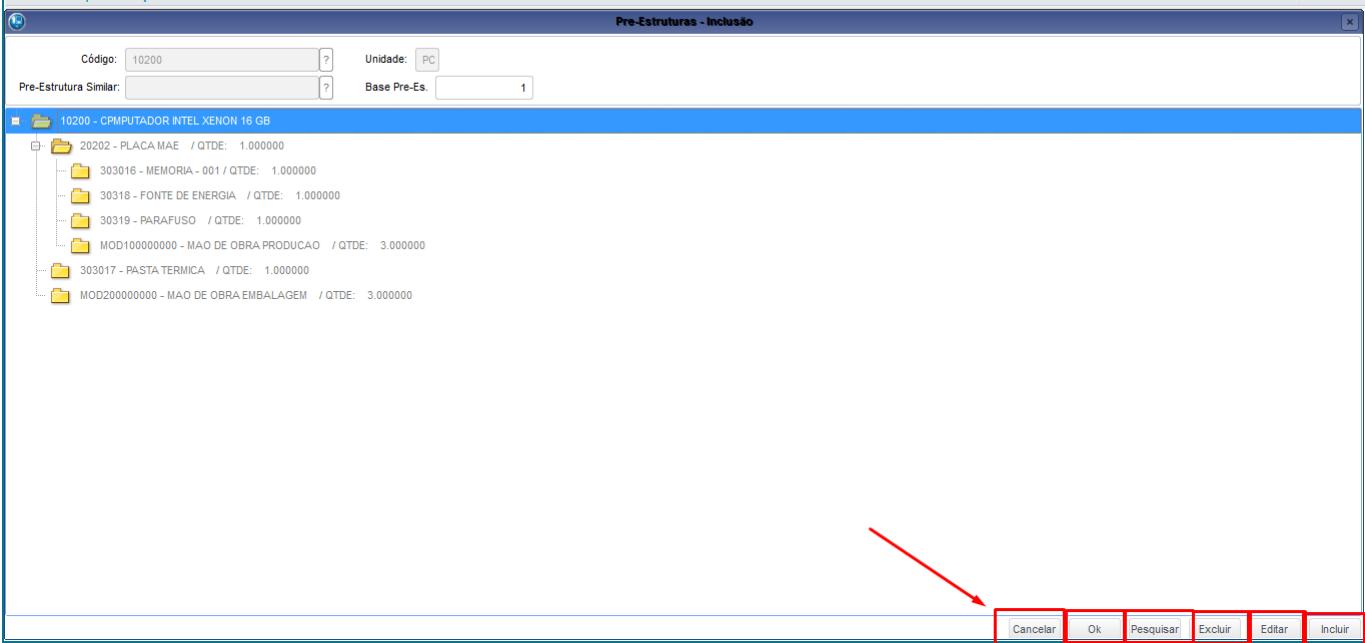
O sistema controla quais usuários podem transformar uma pré-estrutura em uma estrutura definitiva através da senha de usuário.

Além disso, a pré-estrutura pode ser utilizada para simulação da formação de preços do produto, pela rotina Formação de Preços do ambiente de Estoque e Custos

Formação Materiais



TOTVS | Estoque/Custos



Procedimentos

Para incluir uma pré-estrutura de produto:

Na janela de manutenção de Pré-estruturas, pressione [F12] para definir o seguinte parâmetro.

1. Informação Similar?

Selecione a opção Pré-estrutura para incluir uma pré-estrutura de produto.

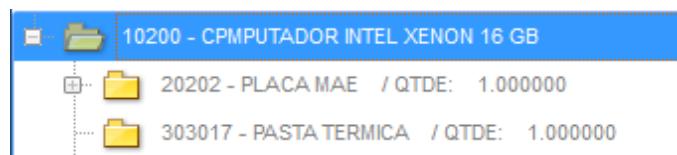
2. Selecione a opção Incluir.

Será apresentada a janela de montagem da estrutura.

3. Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Ao confirmar o último campo informado, pressionando [ENTER], [TAB] ou até mesmo clicando com o mouse na parte em branco da janela de montagem de estrutura, o sistema gera o primeiro produto da estrutura graficamente, com o desenho de uma pasta amarela.

Exemplo:



O sistema permite a inclusão de componentes para todos os níveis da pré-estrutura. Pode-se incluir um componente para o produto principal, para um dos produtos imediatamente intermediários, ou para os demais produtos selecionando a pasta desejada.

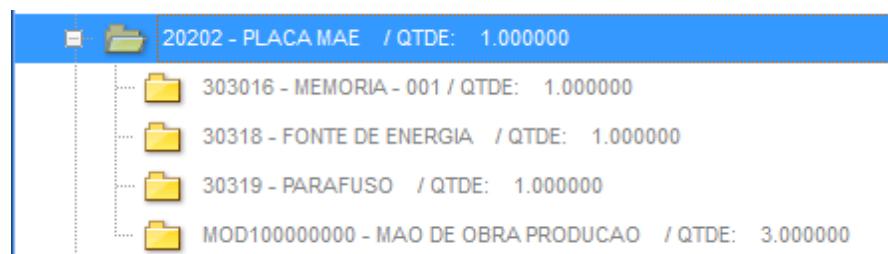
4. Após selecionar a pasta à qual o componente a ser cadastrado pertencerá, clique em Incluir e repita a operação de inclusão de componentes conforme orientação do passo número 6 deste roteiro.

Desta forma a pré-estrutura do produto principal irá sendo montada de acordo com os componentes cadastrados para os seus diversos níveis.

Exemplo:



5. Repita a operação quantas vezes for necessária para que a pré-estrutura seja completamente montada, ou seja, até que todos os componentes do produto principal e dos produtos intermediários sejam cadastrados assim como todas as matérias primas.



6. A parte inferior desta janela exibe algumas opções que executam as seguintes funções:

Opções	Função
Incluir	Efetuar a inclusão de componentes na estrutura
Note	Editar/alterar os dados dos componentes cadastrados na estrutura.
Excluir	Excluir qualquer um dos componentes da estrutura.
Ações Relacionadas	
Aprovar	Rotina usada para aprovar a pre-estrutura
Gerar Estrutura	Wizard utilizado para criar nova estrutura na rotina de estruturas

Importante/Saiba Mais

O Parâmetro MV_NEGESTR=T Permitir incluir itens negativos na estruturas, sendo que esse itens gerarão devoluções nos arquivos de movimentos nos módulos Estoque / PCP.

Formação Materiais



TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004
Pré-estrutura - 01/010001 [02.9.0004] X
TOTVS | Estoque/Custos
Pre-Estruturas

	Código	Componente	Sequencia	Quantidade	Índice Perda	Potencia
●	PA1	PA2		1,000000	0,00	0,00
●	PA1	PI1		1,000000	0,00	0,00
●	PA1	PI2		1,000000	0,00	0,00

Pre-Estruturas - LEGENDA

- Em criação
- Pre Estrutura Aprovada
- Pre Estrutura Rejeitada
- Estrutura criada

Fechar

Selecionar a Rotina de Aprovar/Rejeitas na opção Outras Ações

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004
Pré-estrutura - 01/010001 [02.9.0004] X
TOTVS | Estoque/Custos
Pre-Estruturas - Aprovar/Rejeitar

Código: PA1 Unidade: PC
Pre-Estrutura Similar: Base Pre-Es.: 1

PA1 - PA1
PA2 - PA2 / QTDE: 1.000000
PI1 - PI1 / QTDE: 1.000000
PI2 - PI2 / QTDE: 1.000000

Selecionar a opção mais adequada no rodapé.

Aprovacão

Os níveis da Pre-estrutura que serão aprovados:

1o. Nível Todos Nenhum

A sua pré-estrutura estará aprovada/rejeitada para a geração de nova estrutura.

Formação Materiais

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004
Pré-estrutura - 01/010001 [02.9.0004] ×

TOTVS | Estoque/Custos

Pre-Estruturas

Código	Componente	Sequencia	Quantidade	Índice Perda
PA1	PA2		1,000000	0,00
PA1	PI1		1,000000	0,00
PA1	PI2		1,000000	0,00

Pre-Estruturas - LEGENDA

- Em criação
- Pre Estrutura Aprovada
- Pre Estrutura Rejeitada
- Estrutura criada

Fechar

Código: PA1 Componente: PA2 Sequencia: Quantidade: 1,000000 Índice Perda: 0,00 Potência: 0,00

12.1 Geração da Pré Estrutura em Estrutura

Selecionar a opção Criar Estrutura em outras ações

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004
Pré-estrutura - 01/010001 [02.9.0004] ×

TOTVS | Estoque/Custos

Pre-Estruturas

Código	Componente	Quantidade	Índice Perda	Potência
PA1	PA2	1,000000	0,00	0,00
PA1	PI1	1,000000	0,00	0,00
PA1	PI2	1,000000	0,00	0,00

Outras Ações: Pesquisar, Excluir, Comparar, Substituir, Aprovar/rejeitar, Criar estrutura, Legenda.

Selecionar o nível de estrutura que será aprovada.

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004
Pré-estrutura - 01/010001 [02.9.0004] ×

TOTVS | Estoque/Custos

Pre-Estruturas - Aprovar/Rejeitar

Código: PA1 Unidade: PC Pre-Estrutura Similar: Base Pre-Es.: 1

Aprovação

Os níveis da Pre-estrutura que serão aprovados:

PA1 - PA1
PA2 - PA2 / QTDE: 1.000000
PI1 - PI1 / QTDE: 1.000000
PI2 - PI2 / QTDE: 1.000000

1º Nível, Todos, Nenhum

Execute o Assistente de Criação de Estrutura

Formação Materiais



Criar Estrutura

Criacao de Estrutura

Bem-vindo...

Este assistente permite o preenchimento das informacoes para criacao de estruturas com base nas pre-estruturas.

[Cancelar](#) [Avançar >>](#)

Criar Estrutura

Parametros para leitura
Informe parametros relacionados a leitura dos dados:

Considera niveis

Todos
 1o. Nivel

Considera componentes

Qualquer data
 Data valida
 Data de/ate

Considera status

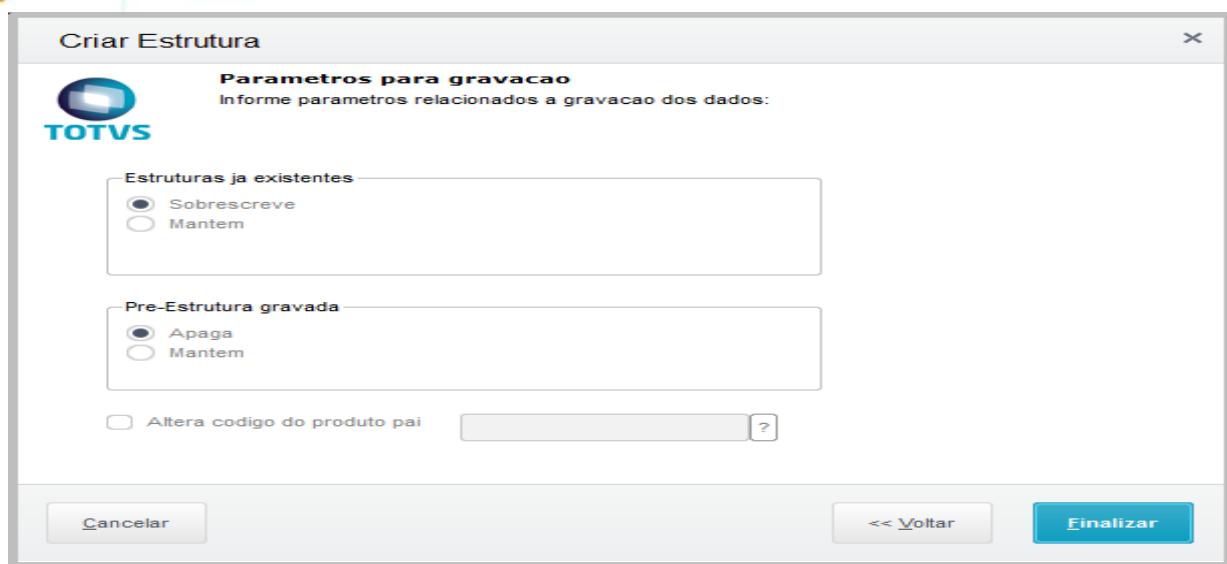
Aprovados
 Rejeitados
 Todos

Data de: 13/04/2016 ?
Data Ate: 13/04/2016 ?

[Cancelar](#) [<< Voltar](#) [Avançar >>](#)

Escolha sua necessidade

Formação Materiais



13. Estruturas

O cadastro de Estruturas, também conhecido como lista de materiais ou **BILL OF MATERIALS**, é utilizado para cálculo de necessidades, explosão dessas necessidades e detalhamento da composição dos produtos.

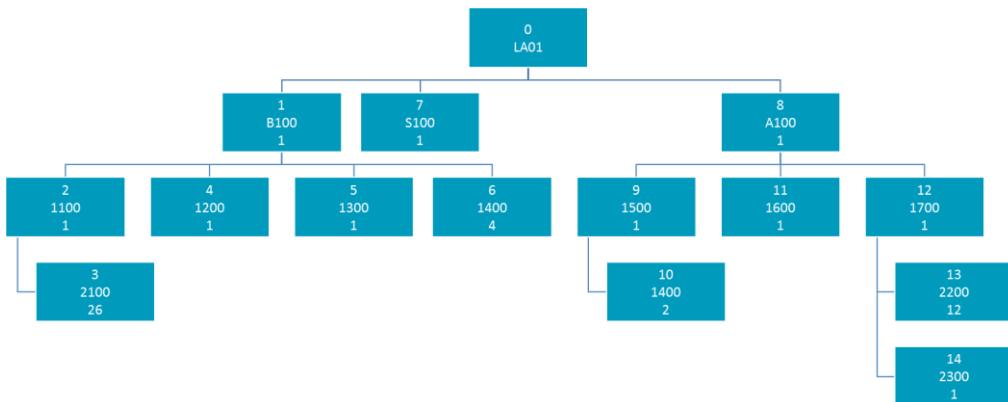
Fazendo uma comparação, se identificássemos o produto como um “bolo”, poderíamos identificar o cadastro de Estruturas como a “lista de ingredientes”.

Quando um produto tem sua estrutura cadastrada passa a ser, automaticamente, entendido pelo Sistema como um produto a ser fabricado dentro da empresa. Ao informar, na abertura de uma ordem de produção, o código de um produto que possua estrutura, é possível ao Sistema identificar qual a composição desse produto.

A representação do cadastro de Estruturas é feita por meio de uma estrutura de árvore (tree), identificando a hierarquia entre os itens cadastrados.

Estrutura de produto

Estruturas	Composição	Revisão de estrutura
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Relacionamento entre componentes	<input type="checkbox"/> Quantidades	<input type="checkbox"/> Data de validade da revisão
<input type="checkbox"/> Base de formação de custo de produto	<input type="checkbox"/> Índices de perda	<input type="checkbox"/> Controle de versões
<input type="checkbox"/> Base de preço de vendas	<input type="checkbox"/> Data de utilização	<input type="checkbox"/> Observações
	<input type="checkbox"/> Opcionais	



Na figura acima podemos identificar composição do Produto acabado “LA01”. A estrutura demonstra que esse produto é composto por “B100”, “S100” e “A100”.

O produto “B100” por sua vez é composto dos produtos (1100, 1200, 1300,1400)

O produto “1100” por sua vez é composto do do produto(2100)

O produto “A100” por sua vez é composto dos produtos (1500, 1600, E 1700)

O produto “1500” por sua vez é composto do produto (1400/2)

O Produto “1700” por sua vez composto dos produtos (2200 e 2300)

Importante

No exemplo acima precisamos identificar o que será produzido e comprado, independente se produzido ou comprado os itens precisam compor a estrutura.

Uma vez identificado o sistema Gera OP/SC fazendo assim sua integração com os Modulos PCP/Estoque e Compras. Os Parametros envolvidos são: **MV_GERAOPC, MV_GERASC**

No cadastro de Estruturas existem informações em seu cabeçalho que são essenciais para o posterior preenchimento das informações sobre os componentes.

Formação Materiais



TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Estruturas - 99/01 [02.9.0004] x TOTVS Série T Serviços MSSQL Protheus12 | ANDERSON | 13/04/2016 | Teste / Matriz | X Sair

TOTVS | Estoque/Custos

Estruturas - Alteração

Código: COMPUT100001400 Unidade: PC Revisão:

Estrutura Similar: Revisão: Quantidade Base:

COMPUT100001400 - COMPUTADOR MEMORIA 1 GB ON BOA

20202 - PLACA MAE / QTDE: 1.000000

- 303016 - MEMORIA - 001 / QTDE: 1.000000
- 303017 - PASTA TERMICA - 001 / QTDE: 1.000000
- 30318 - FONTE DE ENERGIA - 001 / QTDE: 1.000000
- 30319 - PARAFUSO - 001 / QTDE: 10.000000
- MOD100000000 - MAO DE OBRA PRODUCAO / QTDE: 2.000000
- 303016 - MEMORIA / QTDE: 1.000000
- 303017 - PASTA TERMICA / QTDE: 1.000000
- 30318 - FONTE DE ENERGIA / QTDE: 1.000000
- 30319 - PARAFUSO / QTDE: 1.000000

Principais Campos:

Código (G1_COD) – Código de produto previamente cadastrado. Identifica qual produto terá sua estrutura cadastrada.

Unidade – Unidade de medida do produto informado. Informação apenas apresentada em tela.

Revisão – Esse campo é utilizado somente na rotina de visualização da estrutura e permite que sejam visualizados, somente, componentes relacionados à revisão informada.

Estrutura Similar - Esse campo é utilizado, somente, na rotina inclusão da estrutura e permite que um código de produto que possua estrutura seja sugerido. O cadastro trará os componentes como base para inclusão da nova estrutura.

Quantidade Base (B1_QB) – Quantidade base da estrutura. Indica qual a quantidade do produto, resultante dos componentes cadastrados.

- Exemplo: ao informar a quantidade um, entende-se que todos os componentes resultarão em um produto acabado.

Após o preenchimento das informações relacionadas ao produto “Pai” da estrutura, os componentes do produto devem ser incluídos.

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Estruturas - 99/01 [02.9.0004] x TOTVS Série T Serviços MSSQL Protheus12 | ANDERSON | 13/04/2016 | Teste / Matriz | X Sair

TOTVS | Estoque/Custos

Estruturas - ALTERAR

Componente*	Descrição	Sequencia
PARCERIA	<input type="text"/>	<input type="button" value="..."/>
Quantidade*	Índice Perda	DT Final
0,000000	0,00	13/04/2016
Observação	Qtd. Fix/Variável	Grupo Opcional
<input type="text"/>	V - Variável	<input type="button" value="..."/>
Rev. Inicial	Potência	Item Opcional
<input type="button" value="..."/>	0,00	<input type="button" value="..."/>
Vetor	Vl.Com.Perda	Tipo vetor
<input type="button" value="..."/>	N - Não	<input type="button" value="..."/>

Detalhes da interface de Estrutura de Produtos:

- Cancela a manutenção da estrutura.
- Confirma a manutenção da estrutura.
- Pesquisa um componente da estrutura.
- Exclui um componente da estrutura.
- Edita um componente da estrutura.
- Inclui um componente na estrutura

Ao pressionar algum dos botões que permitem a manutenção de itens na estrutura, a tela de manutenção dos componentes, que é o cadastro propriamente dito, é apresentada.

Principais campos:

Componente (G1_COMP) – Código do componente que faz parte da estrutura.

Quantidade (G1_QUANT) – Quantidade do componente na estrutura. É com base nessa quantidade que serão feitos cálculos de necessidade do item, nas rotinas que “explodem” a necessidade dos componentes.

Dt Inicial (G1_INI) – Data de início de validade do componente na estrutura. De acordo com a data base, determinado item é considerado válido ou inválido.

As datas permitem que a substituição ou retirada de um item da estrutura aconteça automaticamente.

Dt Final (G1_FIM) – Data de término de validade do componente na estrutura. De acordo com a data base, determinado item é considerado válido ou inválido. As datas permitem que a substituição ou retirada de um item da estrutura aconteça automaticamente.

Qtd. Fix. Var (G1_FIXVAR) – Indica se a quantidade do componente, na estrutura, é fixa ou variável.

- Quantidade fixa é a quantidade do componente que não varia quando varia a quantidade do produto acabado.
- Quantidade variável é a quantidade que varia, proporcionalmente, à quantidade do produto acabado. Por exemplo: se a estrutura de um carro utiliza um motor por carro, irá utilizar cem motores para fabricar cem carros.

Os demais campos existentes e acessórios no cadastramento dos componentes são:

Observação (G1_OBSERV) – Observação sobre o componente. Campo para armazenar texto informativo.

Seqüência (G1_TRT) – Seqüência do componente na estrutura. Serve para separar componentes similares, ligados ao mesmo item superior:

Rev. Inicial (G1_REVINI) – Revisão inicial. Indica a partir de qual revisão do produto de nível superior o componente passa a fazer parte da estrutura.

Rev. Final (G1_REVFIM) – Revisão final. Indica até qual revisão do produto de nível superior o componente fará parte da estrutura.

Com isso as informações da revisão atual do produto e a data da última revisão, existentes no cadastro de Produtos, são atualizadas em conjunto.

Grupo Opcio. (G1_GROPC) – Grupo de opcionais relacionado ao componente da estrutura. Serve para identificar, em conjunto com o item, qual a característica dos opcionais a que o componente se refere.

Item Opcion. (G1_OPCT) – Item do grupo de opcionais relacionado ao componente da estrutura. Serve para identificar, em conjunto com o grupo, qual a característica dos opcionais a que o componente se refere.

Potência (G1_POTENCI) – Potência de lote, utilizado para componentes que utilizem rastreabilidade e controlem potência ativa.

13.1 Revisão de Estruturas

No cadastro Revisão de estruturas é feito o registro de um breve descritivo sobre o motivo que gerou uma nova revisão do produto. Principais campos:

Produto (G5_PRODUTO) – Código de produto previamente cadastrado. Identifica qual produto teve uma alteração que gerou nova revisão de estrutura.

Revisão (G5_REVISAO) – Código da revisão da estrutura. Identifica o código da revisão, gerada por alteração na estrutura.

Data Revisão (G5_DATAREV) – Data da revisão da estrutura. Identifica a data em que houve a criação da revisão.

Os campos que não são obrigatórios:

Observações (G5_OBS) – Texto com observações sobre o motivo que gerou a nova alteração na estrutura.

Importante

É possível também incluir revisões a partir deste cadastro, Revisão de Estrutura, porém, estas inclusões efetuadas não alteram as estruturas definidas pelo Cadastro de Estruturas e não influenciam as demais rotinas e processos do sistema.

Assim, uma revisão da estrutura incluída a partir do próprio cadastro de revisão da estrutura é considerada pelo sistema somente como histórico.

14. Ordem de Produção

A ordem de produção é o documento que inicia o processo de fabricação do produto, relacionando todos os componentes e as etapas de fabricação determinadas pela sua estrutura. A ordem de produção pode ser incluída:

- Manualmente.
- por meio da rotina de geração de OPs por pedidos de venda.
- Por meio da rotina de geração de OPs por ponto de pedido.
- Por meio do MRP.

Ao abrir a OP, é lida a estrutura do produto e são empenhados os componentes necessários para sua fabricação.

Os produtos intermediários que não possuem saldo disponível terão ordens de produção geradas e as matérias-primas que não possuem saldo terão solicitações de compra ou autorizações de entrega geradas.

Os empenhos gerados podem ser alterados em relação à quantidade, ao local, ao lote etc. Eles são baixados no momento da produção, automaticamente, ou podem ser requisitados, manualmente, para a OP.

Para identificar se um produto é comprado (matéria-prima) ou fabricado (produto intermediário), o Sistema verifica o arquivo de estruturas: o item que possui estrutura cadastrada é fabricado e os itens que não possuem estrutura são comprados.

A ordem de produção é a entidade do Sistema que agrupa o custo de vários insumos e transfere para outro.

O custeio de uma ordem de produção nada mais é que a soma por nível dos custos dos componentes até chegarmos ao produto PAI.



Em todas as outras tabelas em que ocorre referência ao número da ordem de produção, a informação é digitada diretamente em um único campo.

Os campos obrigatórios que devem ser preenchidos ao incluirmos uma OP são:

Número da OP (C2_NUM) – Identificador principal da ordem de produção.

Item (C2_ITEM) – Item da OP. Identificador secundário da ordem de produção.

Seqüência (C2_SEQUEN) – Seqüência da OP. A seqüência sugerida é sempre “001” na inclusão do produto PAI. Ela é, automaticamente, incrementada pelo Sistema à medida que as OPs intermediárias vão sendo geradas.

Produto (C2_PRODUTO) – Código do produto da OP. Identifica qual produto terá sua estrutura explodida, gerando empenhos para os itens que o compõem e previsão de entrada de saldo. Pode ser informado um produto sem estrutura. Nesse caso, a

OP será aberta e nenhum item será empenhado.

Armazém (C2_LOCAL) – Código do armazém previsto para entrada de saldo do produto a ser fabricado.

Quantidade (C2_QUANT) – Quantidade prevista para fabricação pela OP. Essa quantidade é gravada como a quantidade prevista de entrada para o item e é com base nela que os empenhos são calculados.

Previsão Ini (C2_DATPRI) – Data prevista de início de fabricação da OP. Com base nessa data, são calculadas as datas de necessidade dos itens que serão empenhados para a OP.

Entrega (C2_DATPRF) – Data prevista de término de fabricação da OP. É para essa data que está prevista a última entrada de saldo do produto acabado. É, normalmente, a data prometida para entrega dos itens produzidos.

DT Emissão (C2_EMISSAO) – Data de emissão da ordem de produção. É a data em que o documento foi criado.

Tipo OP (C2_TPOP) – Tipo da ordem de produção:

OP Firme – Ordem de produção que pode ser iniciada e ter seus itens empenhados, requisitados, comprados e/ou produzidos. É a ordem oficializada para produção.

OP Prevista – É apenas uma ordem com previsão para produção. Deverá ser confirmada em uma rotina específica para essa finalidade e tornar-se uma ordem firme. Pode ter sido criada somente para simulação e não ser efetivamente produzida.

Formação Materiais

Alguns campos não obrigatórios que merecem destaque são:

- Centro Custo (C2_CC) – Centro de custo associado à ordem de produção.
- Observação (C2_OBS) – Observações gerais sobre a ordem de produção.
- Qtd 2ª UM (C2_QTSEGUM) – Quantidade da ordem de produção na segunda unidade de medida.
- Revisão Estr (C2_REVISAO) – Revisão utilizada para fabricação do produto. É sempre sugerida a revisão padrão do produto, informada no cadastro de Produtos (SB1). Com base na revisão selecionada, os itens empenhados para uma ordem de produção de determinado produto podem variar.
- Item Grade (C2_ITEMGRD) – Quando o produto digitado para a ordem de produção possui grade, o Sistema gera diversas OPs, uma para cada composição da grade. É através desse campo que ocorre a diferenciação da numeração das ordens de produção dos itens.

14.1 Ordem de Produção Previstas

As ordens de produção geradas como previstas podem ser reclassificadas como firmes por meio desta rotina.

Enquanto a OP estiver classificada como prevista, todos os empenhos, solicitações e pedidos serão considerados também como previstos. Ao firmar a OP, todos os itens relacionados a ela serão firmados.

O Sistema solicita a confirmação para firmar as OPs.

Modelos de ordem de Produção

Ordem de produção manual	Ordem de produção por pedido de venda	Ordem de Produção por MRP
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Independente	<input type="checkbox"/> Baseada em necessidade	<input type="checkbox"/> Análise de todos os mapas de necessidades
<input type="checkbox"/> Firme ou revista	<input type="checkbox"/> Firme	<input type="checkbox"/> Ponto pedido
<input type="checkbox"/> Empenhos	<input type="checkbox"/> Empenhos	<input type="checkbox"/> Lote econômico
		<input type="checkbox"/> Estoque de segurança
		<input type="checkbox"/> Prazo de entrega
		<input type="checkbox"/> Firme ou Prevista
		<input type="checkbox"/> Emprenhos

14.2 Geração de Ordem Produção Por Vendas

A geração de ordem de produção por pedido de venda tem a finalidade de vincular as demandas geradas de acordo com a realidade das vendas.

Para que se consolide esse processo podemos destacar os seguintes pontos:

- Pedido de Venda utilizando TES que atualiza o estoque;
- Produto no pedido de vendas

Na rotina de Ordem de Produção (MATA650) utilizar a opção de “VENDAS” onde se fará a seleção dos parâmetros e regras próprias para a geração das ordens de produção que ficaram vinculadas ao pedido de vendas cadastrado anteriormente

14.3 Geração de Ordem de Produção Intermediária

A geração de Ordem de produção de produto intermediário se dará de acordo com o parâmetro **MV_GERAOP1** e conforme a estrutura.

Deverá se observar os seguintes pontos:

- Produto faz parte da estrutura de um produto
- Produto tem outros itens em sua estrutura inferior
- A data de Início e fim na estrutura estão dentro dos limites de inicio e final da ordem de produção superior
- Não havendo saldo em estoque, caso os parâmetros **MV_TPSALDO** e **MV_CONSEST** estiverem acertado para analisar o saldo

Integração Ordem de Produção



14.4 Geração de Solicitação de Compras Por Ordem de Produção

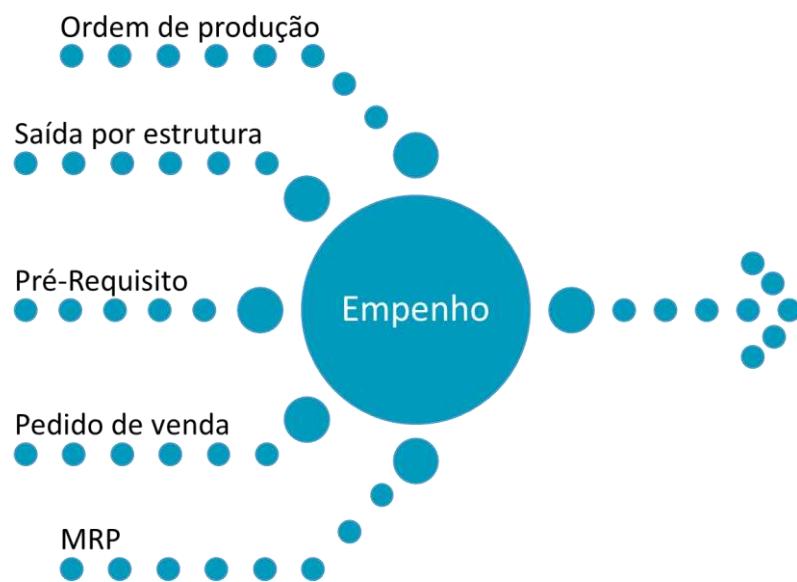
A geração de Ordem de produção de produto intermediário se dará de acordo com o parâmetro **MV_GERASC** e conforme a estrutura.

Deverá se observar os seguintes pontos:

- Produto faz parte da estrutura de um produto
- Produto não tem outros itens em sua estrutura inferior
- A data de Início e fim na estrutura estão dentro dos limites de inicio e final da ordem de produção superior
- Não haver saldo em estoque, caso os parâmetros **MV_TPSALDO** e **MV_CONSEST** estiverem acertado para analisar o saldo

Somente será gerado os documentos acima de forma automática se houver a geração de empenhos para toda a estrutura, é importante selecionar durante a saída da rotina de Ordem de Produção e geração de OP's Intermediárias e as solicitações de compra para ordem de produção conforme a janela apresentada na saída.

15. Empenhos



Empenho é a necessidade apresentada durante a geração de uma ordem de produção, demonstrando a falta de mercadorias confrontada com o saldo disponível atual ou calculada para uma determinada data.

O Parametro **MV_REQAUT** é muito importante quando se trata de empenho, ele determina se o empemho é automático ou digitado.

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Empenho M{ítpo [02.9.0004]} x

TOTVS | Estoque/Custos

Ajuste de Empenhos (Mod.2)

Ordem de Produção	00000101002	Outras Ações	Cancelar	Confirmar										
Produto	Armazém	DT Empenho	Qtd. Empenho	Sal. Empenho	Seq Estrut.	Lote	Sub-Lote	Data Válidat	Sld Emp ZaUM	Potência Lot	Seqencial	Qtd Processo	Produto Pai	Rota
303016	01	12/02/2016	6,00	0,00	001			/ /	0,00	0,00			0,00	
303017	01	12/02/2016	6,00	0,00	001			/ /	0,00	0,00			0,00	
30318	01	12/02/2016	6,00	0,00	001			/ /	0,00	0,00			0,00	
30319	99	12/02/2016	10,00	0,00	001			/ /	0,00	0,00			0,00	

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Empenho M{ítpo [02.9.0004]} x

TOTVS | Estoque/Custos

Ajuste de Empenhos (Mod.2)

+ Incluir	Alterar	Visualizar	Imprimir browse	Outras Ações	Pesquisar	Filtrar	
Produto	Armazém	Ord. Produção	DT Empenho	Sal. Empenho	Sub-Lote	Qtd Processo	Tipo Mov.
20202	01	00000801001	22/02/2016	20,00		0,00	
303016	01	00000802001	22/02/2016	0,00			
303017	01	00000802001	22/02/2016	0,00			
30318	01	00000802001	22/02/2016	0,00			
30319	99	00000802001	22/02/2016	0,00			
303016	01	00000803001	22/02/2016	0,00			
303017	01	00000803001	22/02/2016	0,00			
30318	01	00000803001	22/02/2016	0,00			
30319	99	00000803001	22/02/2016	0,00			

Ajuste de Empenhos (Mod.2) - LEGENDA

- Empenho em aberto
- Empenho parcialmente baixado
- Empenho totalmente baixado

Fechar

Cada empresa tem uma forma de analisar os seus empenhos ou seja suas necessidade real e imediata de reposição ou mesmo geração de movimentos que iniciar os processos de reposição das mercadorias sejam elas de consumo direto ou indireto na produção vendas.

Um exemplo de calculo é o seguinte:

Calculo (A-((B+C+G)-(D+E))		Produto de Venda	Produto Intermediario	Matéria prima
A	Saldo Físico em Estoque	30	5	7
B	Pedido de venda Colocados e Não Liberados (-)	30	0	0
C	Pedido de Venda Liberados para faturamento (-)	20	0	0
D	SC/PC Colocados (+)	0	0	10
E	Ordem de Produção (+)	6	6	0
G	Necessidade de Estrutura (-)	0	-6	-15
H	Quantidade a Comprar/produzir	-14	-9	2

15.1 Ajuste de empenho

Empenhos são previsões de consumo relacionadas a uma ordem de produção. Eles são efetuados, pois, às vezes, o volume total de material necessário para a execução da OP não deve ser enviado imediatamente à linha de produção; mesmo estando fisicamente presente no armazém, está vinculado a uma OP.

Com base no saldo em estoque e nos empenhos efetuados, é possível calcular as necessidades precisas de compra e de produção de determinados itens.

Os empenhos podem ser incluídos no Sistema de duas maneiras:

Automaticamente – Os empenhos são gerados, automaticamente, através da inclusão de ordens de produção. Quando uma ordem de produção é incluída, o Sistema verifica a estrutura de produtos e empenha as quantidades adequadas, reservando-as para garantir a execução da OP.

Manualmente – É possível incluir empenhos manuais através da rotina -Ajuste de Empenho-. Essa rotina, além da inclusão, possibilita alterar e excluir empenhos.

Na inclusão de empenhos, os campos obrigatórios são:

Produto (D4_COD) – Produto empenhado para a ordem de produção.

Armazém (D4_LOCAL) – Armazém em que foi criado o empenho de saldo para o produto.

Ordem de Produção (D4_OP) – Ordem de produção que originou relacionada ao item empenhado (autor: ficou confuso. É a ordem de produção que é originada?).

Dt Empenho (D4_DATA) – Data de previsão do consumo do empenho. É a data prevista para saída do saldo.

Qtd Empenho (D4_QTDEORI) – Quantidade original do empenho. A quantidade é gravada quando se cria o empenho. É com base nessa quantidade que são feitos os cálculos de baixa de empenho.

Sal Empenho (D4_QUANT) – Saldo empenhado do produto. À medida que os empenhos são baixados, esta quantidade é subtraída.

Na inclusão de empenhos, os campos não obrigatórios são:

Seq Estrut (D4_TRT) – Seqüência da estrutura relacionada ao empenho. É gravada com base na estrutura de produto. Se a baixa do empenho for feita manualmente, deve ser informada a seqüência da estrutura para identificar qual o item que está sendo baixado.

Sld Emp 2^a Um (D4_QTSEGUM) - Saldo empenhado do produto na segunda unidade de medida. À medida que os empenhos são baixados, esta quantidade é subtraída.

Observação: No caso de substituição de componentes da estrutura durante o processo de fabricação o mesmo deve ser corrigido no empenho conforme a realidade do movimento.

16. Movimentos de Materiais

Processo de entrada de materiais no estoque



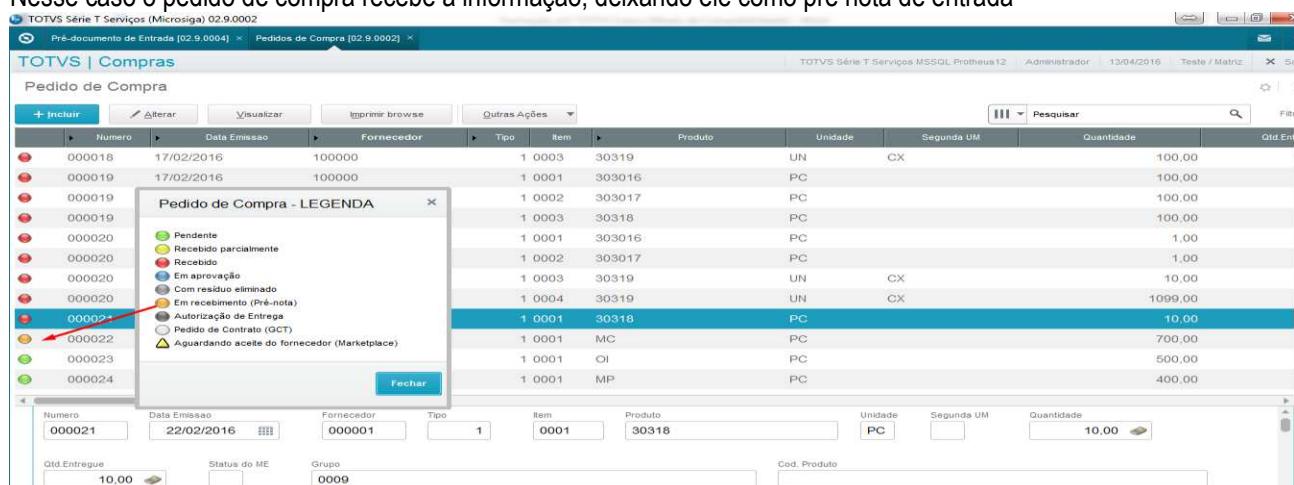
16.1 Pré Nota de Entrada

O Pré-nota de entrada ou (Pré-documento de entrada) consiste na informação de dados básicos para o recebimento de mercadorias, tais como: número da nota, fornecedor, produto, quantidade, valor unitário e total. O principal objetivo é permitir o registro da entrada do documento sem a necessidade da classificação do mesmo.

Dessa forma, não é gerado nenhum lançamento fiscal, contábil ou financeiro, sendo apenas atualizado o estoque de produtos indisponível (quantidade não classificada).

Na entrada do material, uma verificação será feita para conferir se o produto está sujeito ao controle da qualidade. Nesse caso, o produto fica marcado para envio ao CQ.

Nesse caso o pedido de compra recebe a informação, deixando ele como pré nota de entrada



Essa rotina também realiza entrada de documentos fiscais ou não, sem a necessidade da entrada física do material,

- Documentos de complemento de preço e impostos.
- Documento de devolução de venda.
- Beneficiamentos.
- Documentos de Importação

Importante

No caso do documento físico com entradas futuras de produtos “MATERIAL EM TRANSITO” o sistema gera informação definida no paramentro MV_LOCTRAN e na classificação da nota com a “TES” parametrizada, esse produto sera transferido para o almoxarifado de transito para futura classificação, esse produto fica bloqueado no estoque.

16.2 Documento de entrada

Item NF	Produto	Unidade	Segunda UM	Quantidade	Vlr.Unitario	Vlr.Total	Vlr.IPI	Vlr.ICMS	Tp.Oper	Tipo Entrada
0001	303016	PC		11,00	10,00	110,00	0,00	0,00	001	
0002	303017	PC		11,00	10,00	110,00	0,00	0,00	001	
0003	30318	PC		11,00	10,00	110,00	0,00	0,00	001	
0004	30319	UN	CX	60,00	10,00	600,00	0,00	0,00	001	

Essa rotina permite o registro de qualquer movimento de entrada de mercadorias, na empresa. A entrada das mercadorias inicia um processo de atualização on-line de dados financeiros, contábeis e de estoques e custos.

Além disso, a rotina permite que os materiais recebidos pelo cadastro Recebimento de materiais sejam classificados e os devidos lançamentos efetuados.

Esse processo consiste na confirmação dos valores do recebimento, na informação das tributações aplicadas e dos dados contábeis financeiros.

Muita atenção deve ser dada a essa rotina, pois é a principal porta de entrada de informações no Sistema, a entrada de dados errados pode provocar erros nos demais ambientes do Sistema, como ATIVO IMOBILIZADO, FINANCIERO, ESTOQUE-CUSTOS, PCP, entre outros.

Os dados informados nessa rotina devem espelhar o documento físico, exceto se o documento apresentar erros de cálculos; nesse caso, deve-se decidir um procedimento para sua correção, dependendo da legislação vigente.

Inclusão do documento de entrada: Principais Campos

Cabeçalho:

- Tipo da Nota – Selecione o tipo da Nota Fiscal.
- Form. Próprio – Utiliza Formulário Próprio (Sim/Não).
- Número – Número da Nota Fiscal.
- Série - Serie da Nota Fiscal.
- DT Emissão - Data de Emissão da Nota Fiscal.
- Fornecedor/Loja - Código do Fornecedor. Para pesquisa no arquivo de fornecedores tecle [F3]/Código da Loja.
- Espec. Docum. - Tipo do documento fiscal. Ex.: Nota Fiscal Fatura, Conhecimento de Frete Aéreo, etc.

Formação Materiais

- UF Origem - Unidade da Federação da nota fiscal.

Itens:

- Produto - (D1_COD) Informe o código do produto deste contrato. Utilize a tecla de consulta se necessário.
- Quantidade – (D1_QUANT) Informe a quantidade do material solicitada para o fornecedor.
- Prc. Unitário – (D1_VUNIT) Preço unitário bruto do item do contrato.
- Vlr. Total – (D1_TOTAL) Valor total do item da nota fiscal.
- Tipo Entrada – (D1_TES) Tipo de entrada da nota fiscal (TES). Para pesquisar o arquivo de Tipos de E/S tecle [F3].
- Armazém – (D1_LOCAL) Informe o armazém a ser utilizado para armazenagem do material.

Ações Relacionadas

Pedido	Seleciona a PC por Fornecedor/Loja
Pedido Item	Seleciona a PC por Fornecedor/Loja + Produto
Origem	Permite selecionar um documento de origem, quando se tratar de uma nota de devolução/complementar.
Lote	Permite selecionar os lotes disponíveis, quando se trata de NF de devolução.
Rat. CC	Permite a seleção de rateios externos da Contabilidade ou efetuar um rateio no momento da inclusão do documento de entrada.
Exp. Excel	Permite selecionar: Documento de Entrada, Duplicatas ou itens a serem exportados para a planilha Excel.

Rodapé da NF Rodapé da NF

Totais	Apresenta os totais do documento de Entrada
Inf. Fornecedor/Cliente	Permite consultar os dados históricos do fornecedor.
Descontos/Fretes/Despesas	Aqui são informados as despesas acessórias, fretes, etc.
Livros Fiscais	Permite visualizar as informações que serão geradas para os livros fiscais.
Impostos	Exibe os impostos calculados na NF e permite inserir informações para cobranças do ISS.

Duplicatas	Deve ser informada a condição de pagamento da compra que está sendo efetuada – se informado no cad. Do fornecedor, é sugerido automaticamente. Da mesma forma procede a natureza financeira.
Nota Fiscal Eletrônica	Informações da NF eletrônica (SPED)

Observação:

No recebimento, o valor dos itens poderão ser modificado ou não, baseado na configuração do parâmetro **MV_ALTPRCC**

16.3 Nota de Conhecimento de frete

Conceito de Frete

O frete é o valor pago pelo serviço de transporte de algo. Um sistema de distribuição de produtos de uma empresa sempre foi importante e complexo, pois o transporte é um considerável elemento de custo em toda a atividade industrial e comercial.

A distribuição dos materiais, quando bem estruturada, é necessária na busca de maiores possibilidades de colocação do produto em diferentes mercados. Entretanto, a utilização de sistemas de distribuição não representa somente um custo adicional para a empresa, mas também um fator relevante na formação do preço final do produto.

Conhecimento de frete e despesas de importação



São três os tipos de cobrança de frete:

- Frete de deslocamento de Cargas (Custo);
- Frete de compras (Custo);
- Frete de Transferência entre filiais (Custo);
- Frete sobre Vendas (Despesas).

O Estoque e Custos tem como fator primordial, além do controle e administração de materiais, o cálculo do custo com esses materiais e, sem dúvida, a distribuição gera algum tipo de custo. Para mais informações sobre os lançamentos de valores de frete, veja o tópico Conhecimento de Frete.

Essa rotina tem como objetivo facilitar a digitação dos conhecimentos de frete.

Formação Materiais

Parametros Nota Fiscal de Conhecimento de Frete

Quanto a Nota	Incluir NF de Conhec. Frete	Filtrar notas com conhecimento de frete	Nao
Parametros do Filtro			
Data Inicial	14/01/2016	Data Final	13/04/2016
Considerar	NF Normal	Fornecedor	
Dados da NF de Frete			
Form. Proprio	Nao	Num. Conhec.	Serie
Fornecedor		Cod. TES	Valor 0,00
UF Origem		Aglutina Produtos ?	Sim
Bs Icms Ret.	0,00	Vlr. Icms Ret.	0,00
Especie:			
<input type="button" value="<< Cancelar"/> <input type="button" value="Confirmar >>"/>			

As condições mais frequentes são: FOB o transporte do fornecedor até o cliente não está incluso no preço ou CIF está incluso a entrega no preço.

- FOB* – FREE ON BOARD: Conceito ERP Protheus sem custo de frete, despesa e Seguros para o comprador.
- CIF* – COST, INSURANCE AND FREIGHT: Todos os custos serão agregados ao produto e serão pagos pelo comprador.

estes conceitos foram adaptados para a realidade dos usuários do ERP TOTVS Protheus.

A nota de conhecimento de frete é emitida quando o transporte é feito por uma transportadora é do tipo FOB. São efetuadas diversas entregas e, ao final de um período definido pela empresa, é emitida uma nota para que sejam pagos os serviços da transportadora.

Assim, para que a geração da nota seja possível, é necessário que a transportadora seja cadastrada como um fornecedor, para que um título a pagar seja gerado no financeiro (quando a empresa possuir o Financeiro integrado).

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0002

Nt Conhec. Frete [02.9.0002] ×

TOTVS | Compras

Nota Fiscal de Conhecimento de Frete

Visualizar	Imprimir browse	Outras Ações	Pesquisar	Excluir	Gera conhec.	Loja	Cond. Pagto	No. Conhec.	NF Eletr.	Emissão NF-e	Hora NF-e
<input checked="" type="checkbox"/>	010101	001	<input type="button" value="Pesquisar"/>	<input type="button" value="Excluir"/>	<input type="button" value="Gera conhec."/>	01	001		/ /	/ /	11:11
<input type="checkbox"/>	130416	001	100000	01					/ /	/ /	11:11
<input type="checkbox"/>	150216	001	100000	01					/ /	/ /	11:11
<input type="checkbox"/>	170216	001	100000	01	001				/ /	/ /	11:11
<input type="checkbox"/>	1702161	001	100000	01	001				/ /	/ /	11:11

Formação Materiais



TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0002

Nt Conhec. Frete [02.9.0002] x

TOTVS Série T Serviços MSSQL-Protheus12 Administrador 13/04/2016 Teste / Matriz x Sair

TOTVS | Compras

Nota Fiscal de Conhecimento de Frete

Nota Fiscal de Conhecimento de Frete - GERA CONHEC.

Tipo da Nota	Compl. Preco/Fr.	Form. Prop.	Nao	Numero	12345667							
DT Emissao	13/04/2016	Fornecedor	110215	01	Espec.Docum.	CTE						
Item NF	Produto	Unidade	Segunda UM	Quantidade	Vlr.Unitario	Vlr.Total	Vlr.IPI	Vlr.ICMS	Tp.Oper	Tipo Entrada	Desc.Item	Altq.IPI
0001	MC	PC		0,00	636,36	636,36	0,00	0,00	001	1352	0,00	0,00
0002	MP	PC		0,00	90,91	90,91	0,00	0,00	001	1352	0,00	0,00
0003	OI	PC		0,00	272,73	272,73	0,00	0,00	001	1352	0,00	0,00

Totais Inf. Fornecedor/Cliente Descontos/Frete/Despesas Livros Fiscais Impostos Duplicatas Lançamentos da Apuração de ICMS Informações DANFE

Vlr.Mercad	1.000,00	?	Descontos	0,00	?
Vlr.Frete	0,00	?	Vlr.Seguro	0,00	?
			Vlr.Despesas	0,00	?
			Vlr.Bruno	1.000,00	?

As rotinas de nota de conhecimento de frete e Documento de Entrada possibilitam consultar a chave de acesso do CTe na Sefaz, após digitar a chave no campo Chv. NFe/CTe na inclusão de documentos de espécie CTE e formulário próprio = NÃO.

Importante

Para informações sobre utilização da Nota Fiscal Eletrônica, é fundamental a leitura do Manual para Documentos Eletrônicos que se encontra disponível no portal do TDN, no tópico Nota Fiscal Eletrônica – SEFAZ.

Para gerar a Nota Fiscal de Conhecimento de Frete:

Em Manutenção de Nota de Conhecimento de Frete, o sistema apresenta a tela com os parâmetros necessários para a configuração da rotina. Confira os parâmetros e confirme. Com base no critério especificado, o sistema relaciona as notas para composição do conhecimento de frete. Selecione as notas com um duplo clique sobre o registro para que fique marcada com um X na cor verde.

Selecione a opção Gera Conhec., o programa estrutura com os valores adequados à tela de digitação da nota. Os valores são calculados segundo a proporção da compra de cada produto. É possível alterar alguns dados, se necessário. O campo Quantidade é desabilitado. O tipo da nota é “C” - Conhecimento de Frete.

17. Tipo de Movimentos

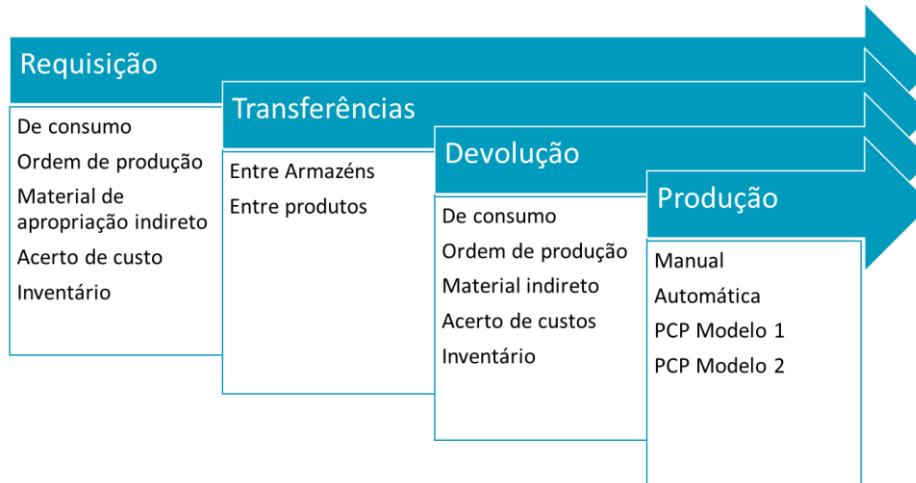
Como ocorrem os movimentos de materiais no estoque

Os movimentos de materiais em estoque podem ser definidos como as operações de entrada e saída de um material em um armazém. Estes movimentos podem ocorrer durante a produção de determinado produto, na entrada ou saída de documentos fiscais (externas), na transferência entre armazéns, etc.

Formação Materiais

TM - Tipo de Movimentação: classificam as movimentações internas de materiais decorrentes das requisições, devoluções e produções

Movimentos internos



17.1 Função dos tipos de Movimentos

O cadastro de Tipos de Movimentação é de extrema importância, uma vez que identifica as regras dos movimentos internos de materiais (requisição, devolução e produção). O TM define se nas movimentações internas deve ser atualizado o saldo de empenho, transferência para CQ (em caso de produção), liberação de pedidos de vendas associados e outros.

Para facilitar a identificação dos movimentos internos, o Protheus padroniza o intervalo de códigos conforme os tipos de movimentos: entradas ou saídas. Veja a seguir.

- Movimentações Internas de Entrada de Material em Estoque**

As operações internas de entrada de materiais em estoque devem utilizar os códigos de 0 a 500; com exceção do 499, reservado pelo sistema para registro de entradas decorrentes de atualizações automáticas, como por exemplo, transferências entre armazéns (saída e entrada simultâneas), estornos de produção.

Os tipos de movimentos internos que caracterizam as entradas em estoque são:

Códigos Entrada de Material	Tipos	Função
0 a 500 (o 499 é reservado)	D – Devolução	Registra uma entrada de saldo, “devolvendo” um saldo anteriormente requisitado ou simplesmente uma entrada de saldo sem justificativa formal.
	P – Produção	Registra uma entrada de saldo por apontamento de produção.

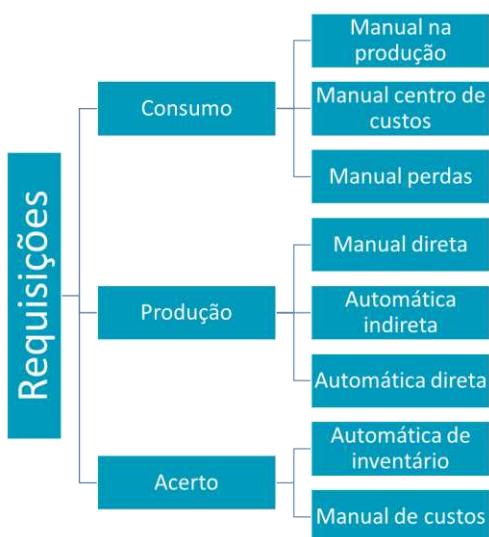
- Movimentações Internas de Saída de Material em Estoque**

As operações internas de saída de materiais em estoque devem utilizar os códigos de 501 a 999; com exceção do 999, reservado pelo sistema para registro de saídas decorrentes de atualizações automáticas, como por exemplo, transferências entre armazéns (saída e entrada simultâneas), requisições automáticas geradas pelo registro da produção.

Os tipos de movimentos internos que caracterizam as saídas em estoque são:

Códigos Saída de Material	Tipos	Função
501 a 999 (o 999 é reservado)	R – Requisição	Registra uma saída de saldo por requisição e consequente consumo de saldo.

17.2 Requisições



Esse movimento tem por finalidade remover o saldo em estoque e transferir o custo para a produção ou para o centro de custo de consumo dos departamentos. Exemplo: Material de limpeza, manutenção de máquinas, material de escritório ou outro tipo qualquer de consumo.

17.3 Requisição Manual para Consumo

É toda a qualquer movimentação de material que tenha como finalidade o consumo e não interferindo diretamente no custo produtivo, devendo ser informado o centro de custo para apropriação do valor no custo contábil.

17.4 Requisição Manual para Ordem de Produção

É requisição (**MV_REQAUT="D"**) de toda e qualquer de matéria prima, insumo ou material de consumo destinado a confecção, montagem, desenvolvimento ou seja, toda transformação em que o produto sofrerá durante o processo de produção.

E lembrando ainda que sempre deverá ter um empenho selecionado através da informação do numero de ordem de produção, item e sequencia de produção e o tipo de movimento é obrigatório atualizar o empenho.

17.5 Requisição Manual de Consumo Indireto Para Produção

Com a dificuldade de administrar produtos voláteis ou de difícil quantificação durante o processo produtivo, denominamos que existe um movimento de requisição manual (RE3) para produção, ou seja, retira-se o produto de seu almoxarifado padrão e envia-se para a produção mesmo sem saber em qual ordem de produção ou até mesmo quando será consumida. Exemplo: Tambor de Thinner, Tambor de Cola, Lata de Graxa, Solventes, lixas, parafusos, embalagens, etc.

Importante

Essa rotina não consiste em transferência mas sim consumo, onde a contabilização dos custos deverão ser feitas através de centros de custos

17.6 Requisição Manual de Consumo Indireto

Essa requisição manual (RE0) dá-se quando o produto de consumo é de difícil quantificação e será utilizado para uso distinto dentro da empresa e que não seja utilizado para a produção.

Poderá ser o mesmo produto de consumo dentro da produção e na manutenção porém o tratamento de movimentação será diferenciada.

Importante

Não podemos confundir material de Apropriação Indireta com Consumo indireto, são processos totalmente diferentes.

17.7 Requisição Automática de Consumo na Produção

Baseada na quantidade informada na estrutura do produto, a mesma foi empenhada para o local de produção/Processo (MV_LOCPROC) e foi empenhado manualmente ou automaticamente para a ordem de produção, dessa maneira ao executar o apontamento da ordem de produção o sistema irá executar de forma automática independente ao operador a requisição (RE2) do material de consumo de apropriação indireta (SB1->B1_APROPRI="I").

A diferença de saldo físico real e com o sistema será tratado no tópico de Devolução Manual de Consumo

17.8 Requisição Automáticas de Produção

Baseia-se na requisição automática MV_REQAUT os empenhos (SD4) e no movimento de produção proporcional MV_BXPROP

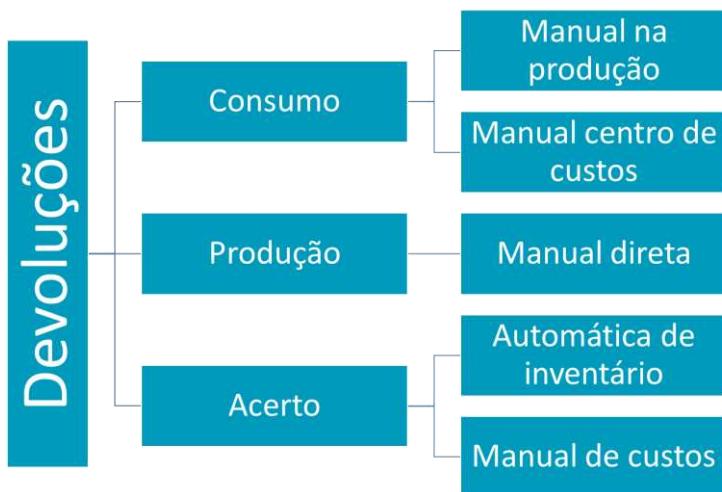
17.9 Requisição Automática Para Produção ou Projeto

Esse modelo de requisição (RE5) é utilizado quando se necessita atrelar o custo real de entrada a um documento seja ele de produção ou projeto, havendo a informação de número de ordem de produção, item e sequência de produção ou informa o projeto, EDT e tarefa.

Esse modelo é muito adotado para transferência direta de beneficiamento tratando assim a devolução de controle de poder de terceiros.

18. Devoluções

Esse movimento tem por finalidade adicionar ao saldo em estoque a quantidade e o custo proveniente de devoluções de consumo e de produção.



18.1 Devolução Manual Consumo

É a movimentação de entrada (DE3) no almoxarifado do material que tenha como finalidade o consumo e não utilizada diretamente no custo produtivo, devendo ser informado o centro de custo para apropriação do valor no custo contábil.

18.2 Devolução Manual para Ordem de Produção

É Devolução (DE0) de toda e qualquer de matéria prima, insumo ou material de consumo a se destinada ao almoxarifado destino sabendo se que não foi utilizada na confecção, montagem, desenvolvimento ou seja, toda transformação em que o produto sofrerá durante o processo de produção.

Essa movimentação dá-se ao finalizar uma produção total ou parcial e identificar que há produtos que não foram utilizados parcial/total, podendo assim ser armazenado para uma proxima produção. Dessa forma reduzindo o custo apropriado a ordem de produção.

18.3 Devolução Manual de Consumo Indireto Para Produção

Com a dificuldade de administrar produtos voláteis ou de difícil quantificação durante o processo produtivo, denominamos que existe um movimento de devolução manual (DE3) da produção, ou seja, retira-se o produto da produção e enviado ao seu almoxarifado padrão. Exemplo: Tambor de Thinner, Tambor de Cola, Lata de Graxa, Solventes, lixas, parafusos, embalagens, etc.

Observo ainda que cada tipo de produção poderá ter distintos materiais. Essa rotina não consiste em transferencia mas sim consumo, onde a contabilização dos custos deverão ser feitas através de centros de custos.

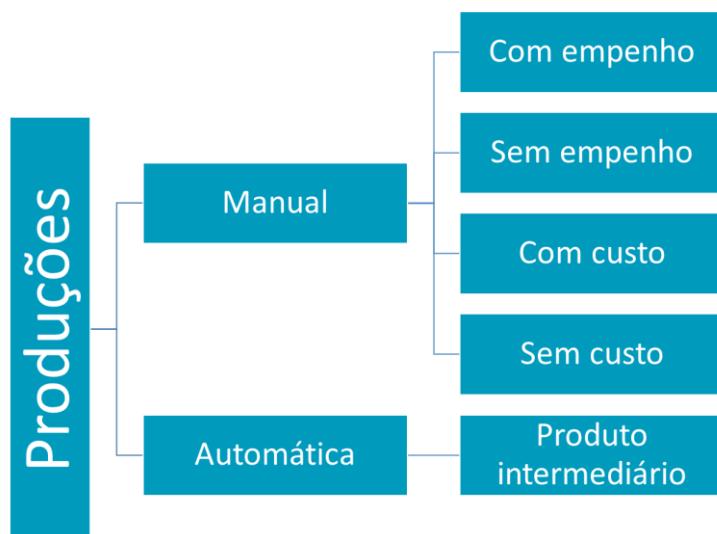
A devolução será apresentada pela produção conforme o bom senso de seus gestores.

18.4 Devolução Manual de Consumo Indireto

Essa devolução manual (DE0) dá-se quando o produto de consumo tem seu saldo corrigido manualmente com a entrada do mesmo através ajustes.

Não trata-se de inventário mas sim um ajuste o qual deverá ser previsto o tratamento de movimentação será diferenciada para o custo da mercadoria, ou seja, não poderá haver mudança no custo unitário.

19. Produção



19.1 Produção Manual

Produção manual dá-se quando ao apontar a produção, indica-se apenas a quantidade produzida para o documento informado, sem haver nenhum tipo de execução secundária pelas rotinas internas apenas identificando o custo gravado na ordem de produção (SC2) e apropriando esses custos das requisições diretamente ao produto produzido, já tendo os empenhos sidos transferidos anteriormente pelos movimentos de requisição para o valor disponível para valorização dos produtos.

19.2 Produção Automática

A produção automática **MV_PRODAUT** depende do conceito empregado na empresa em relação às movimentações utilizadas dentro da empresa.

Levemos em consideração que a empresa tem todo o seu sistema de movimentação automatizado, sendo assim os componentes ou estágios de produção são interrompidos não havendo interferências durante o processo produtivo, mas devendo ser controla etapa por etapa, dessa forma sugerimos que os apontamentos de produção das ordens de produção intermediárias sejam gerados de forma automática (PR1), aumentando a velocidade da produção assim como a distribuição de custos uniformemente.

Em conjunto sugerimos que as requisições (RE1) também sejam ativadas para que não haja nenhum tipo de bloqueio de processo por falta de saldo de um componente ou mesmo produtos semi acabados.

Ressalto que esse modelo poderá acarretar problemas de saldos físicos e financeiros no caso de ausência de conceito ou mesmo de organização nos processos administrativos e produtivos. **MV_ESTNEG**

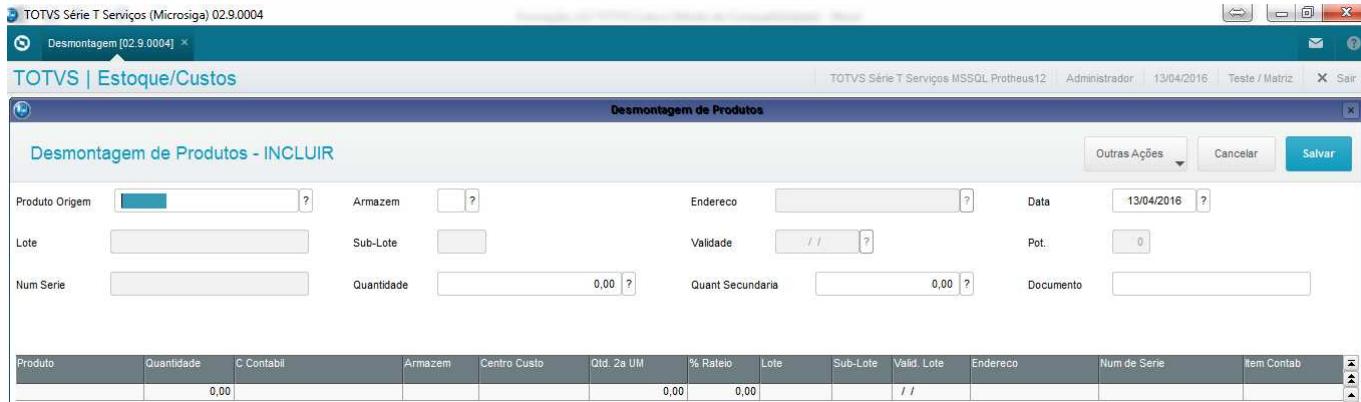
20. Desmontagem de Produtos

Esta rotina possibilita a realização das transferências múltiplas, ou seja, transferências de um único produto para vários produtos. É utilizada constantemente na desmontagem de produtos acabados. Será gerada uma requisição do Produto Origem (RE7) e diversas devoluções para os Produtos Destinos (DE7).



The screenshot shows a list of items to be disassembled:

TP Movimento	Produto	Unidade	Quantidade	Tipo RE/DE	Documento	Regra WMS
499	303016	PC	1,00	DE7	1234	
499	303017	PC	1,00	DE7	1234	
499	30318	PC	1,00	DE7	1234	
499	30319	UN	10,00	DE7	1234	



The form includes fields for:

- Produto Origem: 303016
- Armazém: 1234
- Endereço:
- Data: 13/04/2016
- Lote:
- Sub-Lote:
- Validade: / /
- Pot.: 0
- Num Serie:
- Quantidade: 0,00
- Quant Secundaria: 0,00
- Documento:

A detailed table below lists components with their respective quantities and cost percentages:

Produto	Quantidade	% Contabil	Armazém	Centro Custo	Qtd. 2a UM	% Rateio	Lote	Sub-Lote	Valid. Lote	Endereço	Num de Serie	Item Contab
	0,00				0,00	0,00	/ /					

O custo de cada produto destino é definido com a utilização de um percentual em relação ao custo do Produto Origem.

Para saber qual o Percentual de cada produto a rotina formação de preço informa essa relação

20.1 Explode 1º Nível da Estrutura

Esta opção foi disponibilizada para facilitar o preenchimento da rotina de Desmontagem de produto, sugerindo automaticamente os componentes do 1º nível da estrutura para o produto origem da desmontagem.

Formação Materiais



TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Desmontagem [02.9.0004] x TOTVS | Estoque/Custos Desmontagem de Produtos

Desmontagem de Produtos - INCLUIR

Produto Origem	20202	Armazém	01	Endereço		Data	Outras Ações	
Lote		Sub-Lote		Validade	11	Pot.	Cancelar	
Num Serie		Quantidade	1,00	Quant Secundaria	0,00	Documento	Salvar	

Produtos:

Produto	Quantidade	C Contabil	Armazém	Centro Custo	Qtd. 2a UM	% Rateio	Lote	Sub-Lote	Valid. Lote	Endereço	Num de Serie	Item Contab
303016	1,00		01			0,00	0,00		11			
303017	1,00		01			0,00	0,00		11			
30318	1,00		01			0,00	0,00		11			
30319	10,00		01			0,20	0,00		11			
MOD100000000	2,00		01			0,00	0,00		11			

Essa rotina necessita que seja informado um percentual para que o custo do produto produzido seja rateado o custo da produção, visto que o valor deverá voltar em forma de materiais desmontados fazendo assim uma nova entrada no estoque com o custo de devolução alterando o custo médio histórico da matéria prima, componente. Ao clicar em Explode 1º Nível da Estrutura, se os dados de quantidade e produto origem da desmontagem estiverem preenchidos, os itens serão preenchidos automaticamente. Se já existirem informações digitadas, será disponibilizada a pergunta se serão mantidas informações digitadas, ou se serão substituídas pelas informações da estrutura.

Os Parâmetros MV_DBLQMOV e MV_SEGOFI

21. Transferência

Transferências (RE4/DE4) devem ser utilizadas para mudança de local físico do material estocado, ou seja, de almoxarifado, transferindo dessa forma através de dois movimentos automáticos. Nesse caso transfere-se a mesma quantidade e mesmo custo de um almoxarifado para outro, mantendo integral o custo da movimentação.

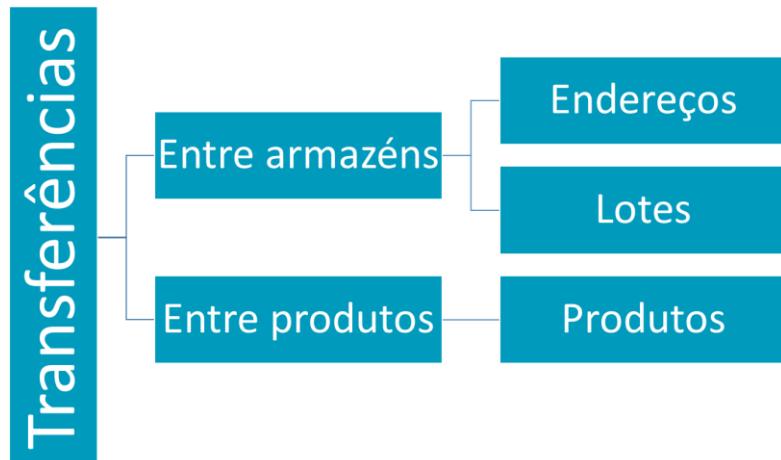
TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Desmontagem [02.9.0004] x TOTVS | Estoque/Custos Desmontagem de Produtos

+ Incluir	Visualizar	Imprimir browse	Outras Ações		
TP Movimento	Produto	Unidade	Quantidade	Tipo RE/DE	Documento
999	10200	PC	2,00	RE4	DOC123
499	10200	PC	2,00	DE4	DOC123

Legenda de Movimentos:

- E0 - Manual de Material/Aprop. Direta
- E1 - Automático de Material/Aprop. Direta
- E2 - Automático de Material/Aprop. Indireta
- E3 - Manual de Material/Aprop. Indireta
- E4 - Transferência em Geral
- E5 - Aprop. Direta Entrada na OP
- E6 - Manual de Material Valorizado
- E7 - Desmontagem de Produtos
- E8 - Integração Modulo Importação
- E9 - Movimentos para OP sem agreg. custo
- EA - Movimentos de Reavaliação de Custo
- PR - Produção
- Estornados



Exemplo: mover produto “X” do almoxarifado central (01) para o almoxarifado de assistência técnica (05).

Outra situação onde pode ocorrer a transferência é entre produtos, ou seja, pode-se transferir o saldo físico de um produto para o outro, esse movimento poderá dar-se através de utilização de produto com origens distintas, produto nacional, produto importado adquirido no mercado interno ou produto importado diretamente. Essa situação hoje é muito comum pois o mesmo produto deverá ter códigos distintos conforme a sua origem, mas para o consumo os três produtos são idênticos.

Exemplo: Transferência do “Parafuso I” importado da China para o produto “Parafuso II” produzido e adquirido no mercado interno. Essa situação abate o saldo físico e financeiro do produto origem e acrescenta no produto destino.

22. Planejamento de Materiais

Quando falamos de planejamento de materiais recebemos uma série de informações como:

- Ponto Pedido ou Ponto de Resuprimento de estoque
- Lote Econômico
- Lote Mínimo
- Estoque de Segurança ou estoque de cobertura
- Prazo de entrega ou Lead-time
- MRP

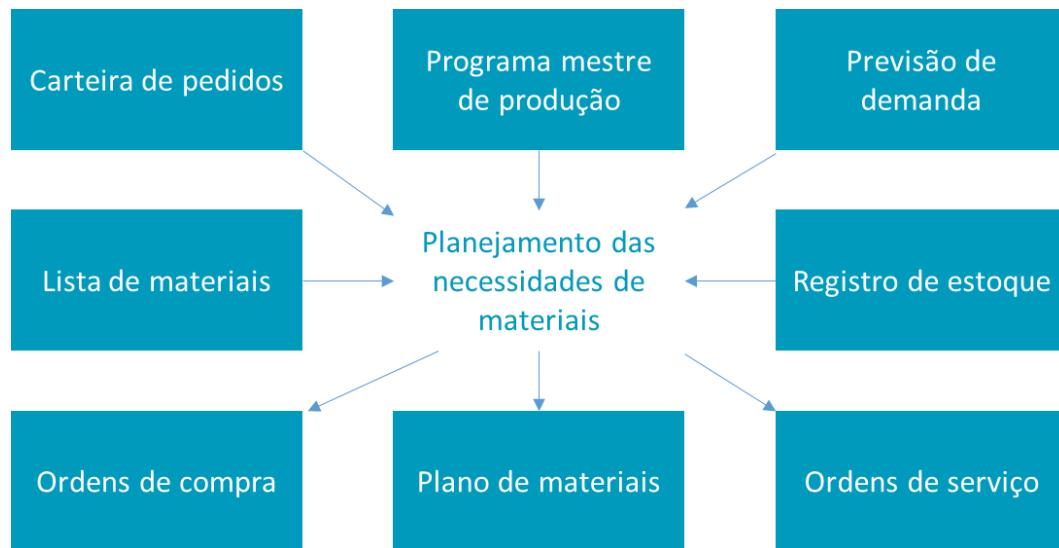
Todos esses conceitos já estão implícitos no ERP Protheus, onde sistema de planejamento de material, que recebe o acrônimo de MRP (Material Requirements Planning) que se refere ao cálculo da necessidade dos materiais, objetivando o cumprimento de entregas de produtos sempre com o mínimo de estoque necessário dessa maneira tornando a empresa mais competitiva por meio de sua produção e seus custos produtivos.

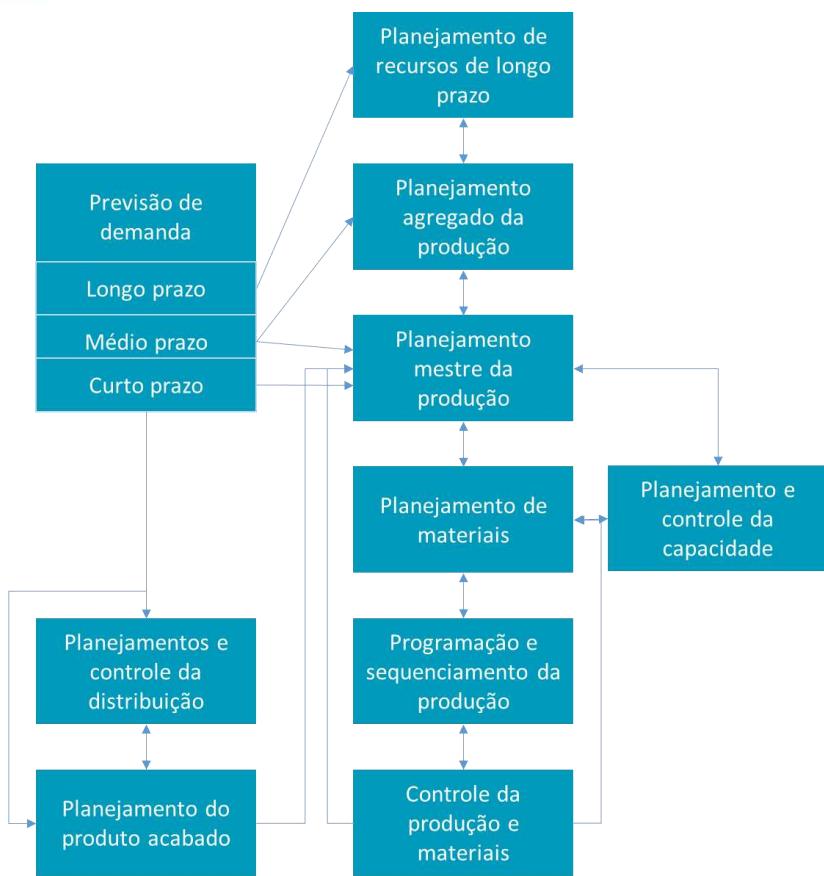
O processo de planejamento do MRP depende da sensibilidade das empresas, devendo haver a melhoria contínua das organizações assim como as suas informações, de modo a satisfazer as necessidades e atendimentos da evolução tecnológica. Podemos afirmar que o sucesso na tomada de decisão dentro do planejamento de produção de uma empresa depende da qualidade das informações inseridas em seus cadastros básicos como produtos, saldos, movimentos

22.1 Objetivo do MRP (Material Requirements Planning)

Existe o desafio interno em todas as organizações produtivas de planejar e controlar os estoques de forma a manter o estoque físico reduzido com isso reduzindo os custos operacionais com a administração desses saldos, reduzindo perdas e mantendo um nível de logística de mercadorias tornando o seu produto final competitivo no mercado e aumentando a satisfação dos clientes, sejam internos ou externos. Levando a análise das variações através dos seguintes itens:

- Rotatividade de estoque – Análise de Custo Médio/FIFO, Custo indireto de manutenção e armazenagem e o custo de perda por obsolescência ou vencimento;
- Atendimento aos prazos – Reduzir faltas de material e horas de improdutividade, evitar reprogramação acarretando ineficiência nos prazos, eliminação de custos diretos não previstos como horas extras e retrabalho;
- Produtividade – Análise do ciclo produtivo de equipamentos e da produção da organização ou perdas por ineficiência de equipamentos ou processos;
- Utilização da capacidade – identificação de limites produtivos
- Custo de material – Análise de custos de entrada, beneficiamento, produção e da mercadoria vendida.





22.2 Níveis de Estoque

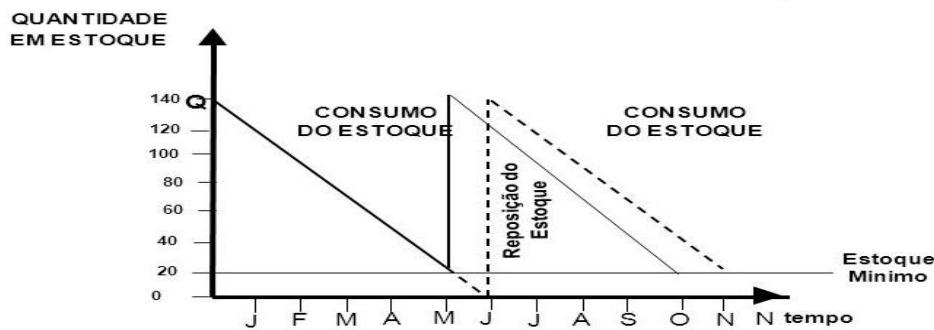
Os níveis de estoque são aqueles que determinam as ações de reposição ou de cautelas a serem tomadas quanto as quantidades armazenadas.

Normalmente se apresentam através de gráficos, onde (centrada no eixo x) representa o tempo decorrido da demanda do estoque e o eixo das ordenadas (centrado no eixo Y) representa as quantidades de unidades consumidas ou adquiridas.

Desta forma, a visualização da tendência dos estoques torna-se mais fácil a tomadas de decisão. Exemplo: A forma das curvas será variável de acordo com a demanda do item. Isto quer dizer, que poderá ser do tipo dente de serra ou de Gauss.

Em um gráfico dente de serra, teremos a noção de que o item foi consumido em quantidades iguais a cada mês uniformemente, chegando a zero.

Curva dente-de-serra com estoque mínimo



22.3 Considerações dos Graficos de Estoques

- O estoque se inicia com 140 unidades
- Quando chegasse a 20 unidades deveria ser reposto em 120 unidades
- A quantidade de 20 unidades serviria como segurança para as eventualidades
- Esse estoque de 20 unidades será considerado estoque morto

Assim apesar de projetarmos as quantidades de um determinado item de estoque, em um gráfico, e este resultar na representação tipo dente de serra, poderá adotar critérios de planejamento de administração de estoque, sendo entre muitos, o Just in Time, sistema este de planejamento que proporcionará a entrega em tempo e quantidades sem variação dos pedidos emitidos, pois ficou definido pelo gráfico que o fornecedor do item possui qualidades de atendimento em prazo e qualidade dentro dos padrões de atendimento, o que elimina custos adicionais.

22.4 MRP I – Projeção de Estoques

A sigla MRP (Materials Requirement Planning) significa planejamento da necessidade de materiais.

MRP I – Material Requirement Planning



Como o Sistema calcula o MRP

Saldo Anterior Estoque (Abatendo Estoque de Segurança)	+
+ Entradas Previstas (Ordens de Produção, Solicitações de Compra, Pedidos de Compra em Aberto etc.)	+
- Saídas Previstas (Empenhos, Previsões de Venda, Pedidos de Vendas etc.)	=
Saldo	=
Necessidade *	
* Obs.: → Caso o saldo se torne negativo, haverá necessidade. Deve-se considerar para cálculo de necessidade, os campos Lote Econômico e Lote Mínimo.	=

Exemplo: Imaginando que temos uma demanda de uma quantidade de 100 Peças de um produto qualquer, baseado nos seus pedidos de venda. Teremos o cálculo:

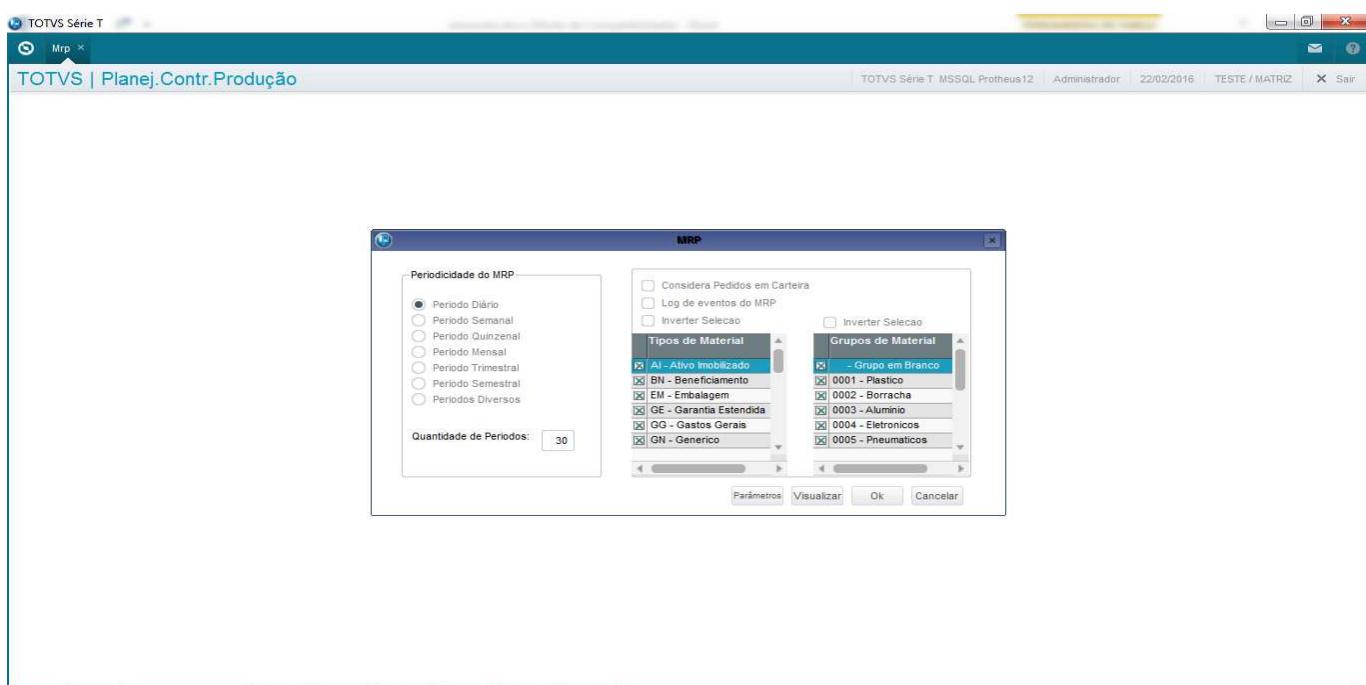
Saldo Anterior	70
+ Entradas Previstas	10
- Saídas Previstas (O próprio pedido atual)	100
Saldo	$(70 + 10 - 100) = -20$
Necessidade	20
Lote Econômico	50
Quantidade a ser Produzida	50

Esta fórmula do MRP é aplicada para todos os produtos da estrutura, isto é, ocorre a "explosão da estrutura", na qual, ao se encontrar a necessidade de fabricação de um Produto Acabado, sua produção depende da existência de seus componentes. Portanto, para isso, o Sistema aplicará a mesma fórmula básica para todos eles, sendo que, chegando a um valor de necessidade de cada um, será gerada uma solicitação de compras ou uma ordem de produção.

Importante.

Observe a opção "**SALDO, SALDO DETALHADO E SALDO POR PERÍODO**" para detalhamento da composição do valor dos saldos apresentados pelo processamento do MRP.

Formação Materiais



MRP - Parâmetros iniciais

Períodos	<p>Na periodicidade do MRP, é definido o tipo de período a ser considerado e a quantidade de períodos.</p> <p>Se for selecionada periodicidade diária, por exemplo, serão avaliados os saldos dia a dia. Se for selecionada a periodicidade semanal, serão avaliados os saldos aglutinados da semana.</p>
Tipo de material	<p>Na seleção de tipos de material e de grupos, é permitida a seleção para que não sejam processados todos os tipos de produto.</p>
Considerar pedidos em carteira	<p>Deve ser marcado o checkbox relacionado aos pedidos em carteira para que o MRP considere os pedidos de venda no cálculo de necessidades.</p>

MRP – Botão Parâmetros

Processamento do MRP?	<p>Define o que será considerado para o processamento do MRP, sendo que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pelo PMP, considera PMP (Plano Mestre de Produção) e produz para estoque. - Pela PV (Previsão de Venda), produzirá para suprir a previsão de venda. Neste caso, se a quantidade em estoque for suficiente para atender a Previsão de Venda, não será criada OP/SC.
Geração das SC's?	<p>Se selecionado pela necessidade: As SCs serão aglutinadas pelo total calculado; Por OP: As SCs serão geradas de acordo com a necessidade, porém para cada Ordem de Produção.</p>
Geração das OPs Prod. Interme.?	<p>Se selecionado pela necessidade: As OPs serão aglutinadas pelo total calculado;</p> <p>Por OP: As OPs serão geradas de acordo com a necessidade, porém para cada Ordem de Produção.</p>
Seleção para geração de OPs/SCs?	Separar os botões de seleção dos períodos das SCs e OPs a serem ou não apresentados.
Data Inicial/Final PMP/Prev. De Vendas?	Intervalo de data a ser considerado nos respectivos cadastros.
Incrementa numeração de OPs?	Forma de numeração das Ordens de produção. Por item: se incrementa o item da OP ou se sequencialmente.
De armazém/até armazém?	Intervalo de armazéns a serem considerados para os saldos no estoque.
Tipo de OP/SC para geração?	Escolher as OPs/SCs que deverão ser geradas ao se selecionar a opção de gerar OPs/SCs: Firmes ou Previstas.
Apaga Ops/SCs previstas?	Pergunta se apaga tais documentos, antes do processamento do MRP.
Considera Sábados e Domingos?	Considera esses dias no cálculo do MRP. Isso apresentará o resultado demonstrando os saldos também nesses dias.

Considera OPs suspensas?	Aqui selecionamos se tais ordens de produção devem de ser consideradas, pois são tratadas como previsões de entrada.
Considera OPs sacramentadas?	
Recal. Níveis das Estruturas?	Permite a reordenação da estrutura de produtos para processar.
Gera OPs aglutinadas?	Aglutina as OPs por produtos.
Pedidos de Vendas colocados?	Aqui selecionamos como deverá ser calculado o saldo no estoque dos produtos.
Considera Saldo em Estoque?	
Ao atingir estoque máximo?	No cadastro do produto, podemos informar um estoque máximo para o produto, que, ao ser atingido, o Sistema ajusta a quantidade da OP/SC em função dessa quantidade.
Qtd. Nossa em poder Terc.?	Aqui selecionamos como deverá ser calculado o saldo no estoque dos produtos.
Qtc. Terc. Em nosso poder?	Aqui são informados os aspectos a serem considerado na composição dos saldos em estoque dos produtos.
Saldo rejeitado pelo CQ?	
De documento PV/PMP até documento PV/PMP?	Informe o intervalo de documentos PMP/PV a serem considerados.
Saldo bloqueado por lote?	Aqui são informados os aspectos a serem considerado na composição dos saldos em estoque dos produtos.
Cons. Estoque de segurança?	
Ped. De venda bloqueado por Crédito?	

O processo de cálculo deve ser iniciado por meio do botão “OK”. Após o cálculo, o Sistema apresentará uma tela para navegação semelhante à apresentada a seguir:

Formação Materiais



TOTVS Série T

Mrp X TOTVS | Planej. Contr. Produção

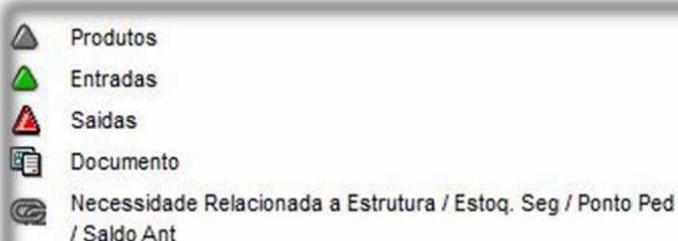
MRP - Programação 000003

MRP

Dados		Legenda							
	Tipo	22/02/2016	29/02/2016	07/03/2016	14/03/2016	21/03/2016	28/03/2016	04/04/2016	11/04/2016
CONTRATO PARCERIA	Saldo em Estoque	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Entradas	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Saídas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Saídas Estrutura	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Saldo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Necessidade	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Do lado esquerdo da tela, são apresentados os produtos, detalhando cada uma de suas entradas e saídas para o período de cálculo.

Do lado direito, é apresentado um browse com a informação relacionada de entrada e saída dos produtos período a período:



Por meio do botão específico na barra de ferramentas, o Sistema pode gerar ordens de produção, solicitações de compra e/ou autorizações de entrega para os produtos que apresentarem necessidade em algum dos períodos apresentados.

Para evitar um grande número de solicitações de compras e ordens de produção, deve-se definir os parâmetros **MV_QUEBRSC** e **MV_QUEBROP** (S/N - Sim, quebra as SCs/OPs. de acordo com o lote econômico e Não, gera apenas uma SC/OP Total).

Para cada necessidade é gerada uma ordem de produção ou Solicitação de Compra específica. Se por alguma particularidade de determinada Matéria-Prima ou Produto Intermediário, não se queira a projeção de estoques, basta preencher o campo MRP (B1_MRP) com "N" no Cadastro de Produtos no Ambiente Configurador

Quando o produto possuir Contrato de Parceria (B1_CONTRAT = "S"), será gerada Autorização de Entrega (ao invés da solicitação de compra). O sistema considera o fornecedor padrão definido no Cadastro de Produtos.

22.5 Saldo, Saldo Detalhado e Saldo por Período

Esta opção de detalhamento possibilita consultar a composição do valor do saldo disponível em estoque no primeiro período do MRP de cada produto detalhe a detalhe.

Este botão permite visualizar: o saldo atual, o saldo de terceiros, o saldo em poder de terceiros e quantidade rejeitada no CQ (Controle de Qualidade), conforme a configuração dos parâmetros da rotina “MRP”.

Este recurso contribui para a análise e resolução de possíveis diferenças de saldos.

Detalhamento do saldo em estoque disponível no cálculo do MRP

Armazém	Saldo Atual	Qt.Ns.Pd.Ter	Qt.Ter.Ns.Pd	Qtd. rejeitada CQ	Qtd. bloqueada
01	2.210,00	-	-	-	-

TOTAL

Quantidade disponível	2.210,00	?	Qt.Ns.Pd.Ter	0,0000	?
Qt.Ter.Ns.Pd	0,00	?	Qtd. rejeitada CQ	0,0000	?
Qtd. bloqueada por Lote	0,00	?			

[Voltar](#)

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0010

Mrp [02.9.0010] x

TOTVS | Planej. Contr. Produção

TOTVS Série T Serviços MSSQL Protheus12 Administrador 13/04/2016 TOTVS HOLDING / MATR

MRP Multi-Empresa - Programação 000034

Outras Ações Cancelar

MRP Multi-Empresa

MP

Produtos / Opções

- MC
- MC1
- Pedi
- MC2
- Necessidade
- Transferências de estoque

Saldo inicial: 0

Entradas: 700

Saídas: 700

Saldo final: 0

Necessidade: 0

Transferências de estoque: 0

Detalhes transferência

Empresa/Filial: 01/010001 Produto: MP Data: 11/04/2016

Entradas

Quantidade	Tipo
0	

Total estoque: 0
Total produção: 0
Total geral: 0

Saídas

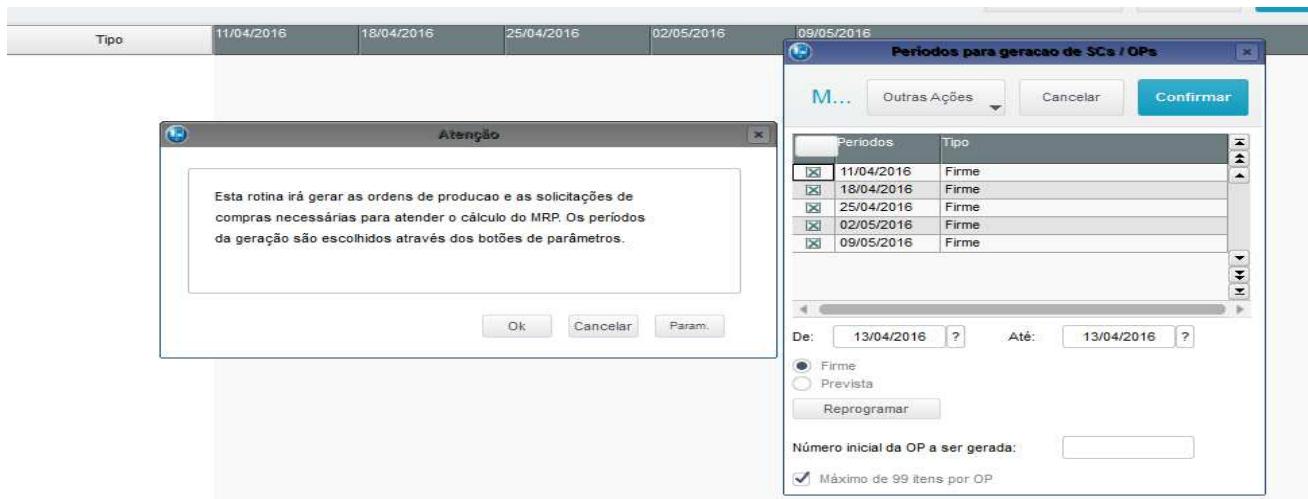
Quantidade	Tipo
0	

Total estoque: 0
Total produção: 0
Total geral: 0

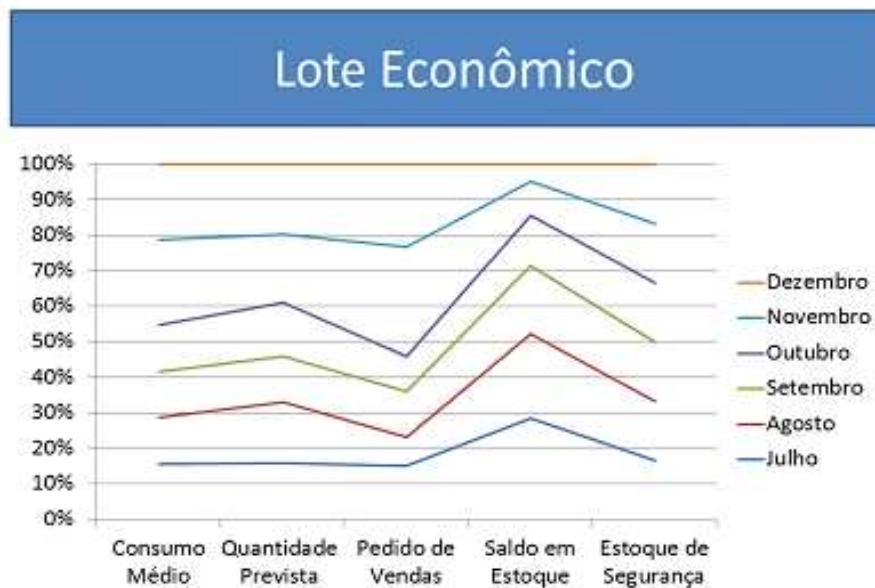
MP						
Empresa	Tipo	11/04/2016	18/04/2016	25/04/2016	02/05/2016	09/05/2016
01/010001	Saldo inicial	0	0	0	0	0
	Entradas	700	0	0	0	0
	Saidas	700	0	0	0	0
	Saidas por estrutura	0	0	0	0	0
	Saldo final	0	0	0	0	0
	Necessidade	0	0	0	0	0
01/010002	Transferências de estoque	0	0	0	0	0
	Saldo inicial	0	0	0	0	0
	Entradas	0	0	0	0	0
	Saidas	0	0	0	0	0
	Saidas por estrutura	0	0	0	0	0
	Saldo final	0	0	0	0	0
01/010002	Necessidade	0	0	0	0	0
	Transferências de estoque	0	0	0	0	0
	Saldo inicial	0	0	0	0	0
	Entradas	0	0	0	0	0
	Saidas	c	c	c	c	c
	Cálculo					

Opção OP's/SC's

Esta opção vai permitir a geração das Ordens de Produção e Solicitações de compra, de acordo com as necessidades calculadas e em função da parametrização realizada anteriormente.



23. Lote Econômico



O Lote Econômico informa a Quantidade ideal para se Comprar ou Produzir toda vez que se fizer necessário, devendo ser calculado em função do Consumo Médio Mensal e da Periodicidade de Compras dos Produtos.

Através desta Movimentação podemos obter o seguinte:

- A Classificação ABC dos Materiais;
- O Cálculo dos Pontos de Pedido;
- O Cálculo dos Lotes Econômicos;
- Consumo dos Produtos Mês a Mês, por Pesos, ou por Tendências.

O Sistema apresentará uma tela de “Parâmetros”. Marque com um “x” as seguintes opções:

- “Atualização do Consumo do Mês”;
- “Pela Tendência”;
- “Cálculo do Lote Econômico”;
- “Cálculo do Ponto de Pedido”;

Cálculo:	Pela Tendência
Número de Meses:	12
Cálculo do Lote Econômico:	X
Calculo do Ponto de Pedido:	X
Período de Aquisição Classe A:	1.0 Mês
Período de Aquisição Classe B:	2.0 Meses
Período de Aquisição Classe C:	3.0 Meses
Distribuição Percentual % Classe A:	30.0 %
Distribuição Percentual % Classe B:	30.0 %

Distribuição Percentual % Classe C: 40.0 %

Confira os dados e confirme os “Parâmetros”

Marque “x”, para todos os “Tipos e Grupos de Materiais”;

Confira os dados e confirme o “Cálculo do Lote Econômico”;
Selecione as seguintes opções “Consultas” + “Cadastros” + “Produto”;

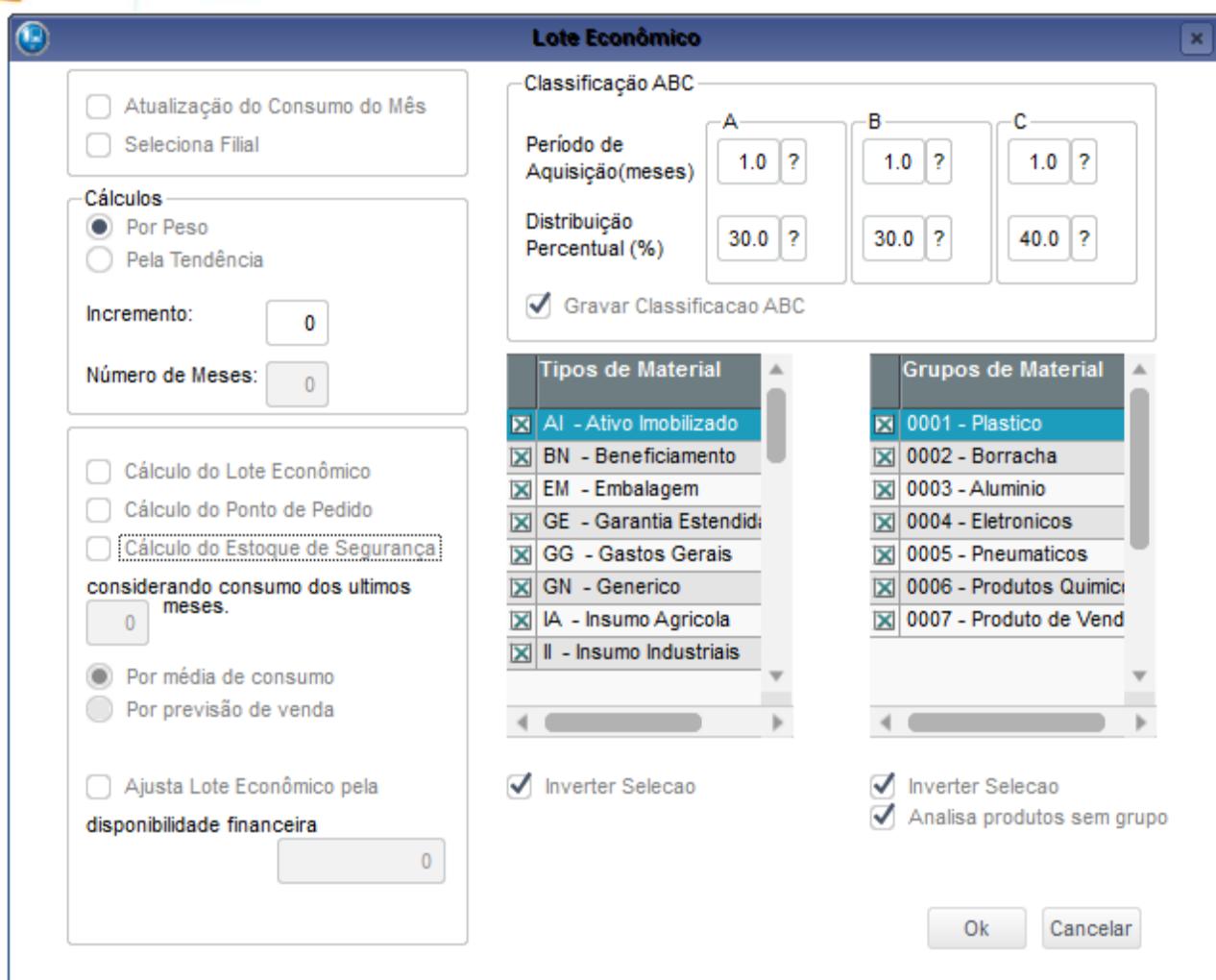
Posicione com o cursor sobre cada um dos produtos;

Clique na opção “Consulta”, para verificar as informações dos campos “Lote Econômico” e “Ponto de Pedido”;

Importante

Com o “Parâmetro de Cálculo”, podemos utilizar a fórmula de Lote Econômico = (Consumo Médio) x (Frequência), para informar manualmente no cadastro de produtos;

O parâmetro “**MV_USAQTEM**” indica se na “Explosão das Necessidades de Materiais” deve ser utilizada a “Quantidade por Embalagem/Lote Mínimo”, como quantidade válida antes de se tentar o “Lote Econômico”.



24. Beneficiamento

Quando se envia um determinado produto para guarda/reparo/beneficiamento em terceiros, o Sistema disponibiliza um controle sobre estas quantidades.

Beneficiamento

Nosso em
poder de
terceiro

De terceiro em
nosso poder

Em poder de terceiros, temos dois casos básicos:

Com Movimentação de Estoque

Na primeira situação, o Sistema fará uma movimentação de Custos PEPS (primeiro a Sair, Primeiro a entrar) enquanto na segunda não movimentará custos. Assim, o sistema controla:

- Quantidade de terceiros em nosso poder;
- Quantidade nossa em poder de terceiros.

Sem Movimentação de Estoque

Para o controle na segunda situação temos o campo "Quantidade em Terceiros" (B2_QTER) que guardará o saldo líquido de nosso produto que esteja em poder de terceiros e ainda pertence ao nosso estoque.

O arquivo de Saldo em Poder de Terceiros, tem o objetivo de permitir consultas/relatórios analíticos sobre estas movimentações. Para poder utilizar esta rotina, deve-se preencher o campo "Poder 3" no TES com:

- "R" - Remessa
- "D" - Devolução de Remessa

Ao digitar uma Nota de Entrada, posicionando sobre o campo "Quantidade", o usuário poderá pressionar [F4] para escolher a Nota Fiscal, da qual os produtos, ora recebidos, saíram da empresa.

- Remessa na Entrada: Remessa de cliente, utilizar nota tipo "B" e TES com "R" no campo Poder 3.
- Remessa na Saída: Remessa ao fornecedor, utilizar nota tipo "B" e TES com "R" no campo Poder 3.

Devolução na Entrada: Devolução de remessa já efetuada ao fornecedor, utilizar nota Tipo "N" e TES com "D" no campo Poder Terceiro

Devolução na Saída: Devolução da remessa já efetuada pelo cliente, utilizar nota Tipo "N" e TES com "D" no campo Poder 3.

Ao se enviar um produto para beneficiamento, executa-se as seguintes tarefas:

- 1.Cadastra-se na estrutura, um código para beneficiamento;
- 2.Emite-se 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;
- 3.Abre-se uma OP referente ao produto que será resultado do beneficiamento;
- 4.Ao receber o material pela nota fiscal de entrada, informar o código do produto do beneficiamento e o número da OP anterior, será gerada a requisição do mesmo produto para a OP em referência.

Para efetuar o controle de poder de terceiros são necessários os módulos de Faturamento, Compras e Estoque/Custos.

Operação Triangular

Operação Triangular consiste em uma transação que envolve mais de 2 empresas para um processo de beneficiamento.

Uma empresa A envia um material à empresa B para beneficiamento e esta envia à empresa C, que deverá efetuar o trabalho e devolver o material diretamente à empresa A.

Desta forma, a Nota Fiscal de Remessa para Beneficiamento será enviada à empresa B, enquanto a Nota Fiscal de Devolução desta mercadoria será enviada pela empresa C. O ajuste efetuado nesta rotina permite que os materiais, em terceiros para um fornecedor, possam ser baixados por outro fornecedor.

Para utilização deste conceito, deve ser configurado o parâmetro "Operação Triangular (S/N)?" nas rotinas de Pedido de Venda e Nota Fiscal de Entrada. Os parâmetros são acessados através da tecla [F12].

Nestes casos, a Nota Fiscal Origem pode ser acessada, pressionando a tecla [F4] sobre o campo "Quantidade", onde serão apresentadas todas as Notas Fiscais do Produto que envolvem Poder de Terceiros.

Beneficiamento com Ordem de Produção

O beneficiamento de produtos de terceiro deverá ser tratado da como apenas agregar insumos, material de consumo e mão de obra a ordem de produção através de empenho manual.

Procedimento para beneficiamento para terceiro

Procedimento Simples para produção onde “EU” beneficio um produto ou conjunto de produtos enviados pelo meu cliente que tecnicamente não poderá fazer parte do meu estoque, mas deverá receber tratamento de controle de poder de terceiro.

- 1.Cadastrar o produto “Beneficiado” para efeitos administrativos e de abertura de ordem de produção
- 2.Criação de estrutura para o produto “Beneficiado” contendo apenas os insumos agregados pelo beneficiador e a mão de obra direta utilizada no processo produtivo.

Beneficiar Produto de Terceiro

Esse recebimento se dará através de um documento de entrada simples, podendo haver um pedido de compra de beneficiamento, deverá se utilizar todos os recursos anteriormente informados.

Procedimento para executar o beneficiamento.

Documento de entrada tipo “B”, ativando o poder de terceiro e alterando para Cliente a origem do produto.

Tipo de entrada com controle de Poder de terceiro como “REMESSA”

Informar a quantidade correta de entrada

Abertura de Ordem de Produção para o Produto “Beneficiado”

Gerar automaticamente (estrutura) ou manualmente os empenhos (necessidade em estoque) para essa produção

Apontar a produção de acordo com a entrega

Gerar pedido de venda tipo “Normal”, onde deverá se informar o(s) produto(s) que foi enviado(s) na quantidade total ou proporcional que foi beneficiado, essa devolução deverá utilizar um TES de saída com controle de poder de terceiro como “DEVOLUÇÃO”

A cobrança dos insumos, materiais de consumo e mão de obra deverá por meio do produto “BENEFICIADO” utilizando um TES de saída comum de venda e tratamentos administrativos

Enviar Produto para Beneficiar em Terceiro

Esse envio se dará através de um documento de entrada simples, podendo haver uma ordem de produção em que um dos componentes seja de beneficiamento, deverá se utilizar todos os recursos anteriormente informados.

Procedimento para enviar para beneficiamento

Pedido de Venda tipo “B”, ativando o poder de terceiro e alterando para Fornecedores a origem do produto.

Tipo de saída com controle de Poder de terceiro como “REMESSA”

Informar produto(s) e a(s) quantidade(s) correta de saída

Abertura de Ordem de Produção para o Produto “Beneficiado”

Gerar automaticamente (estrutura) ou manualmente os empenhos (necessidade em estoque) para essa produção

Documento de entrada tipo “Normal”, onde deverá se informar o(s) produto(s) que foi enviado(s) na quantidade total ou proporcional que foi beneficiado, essa devolução deverá utilizar um TES de saída com controle de poder de terceiro como “DEVOLUÇÃO”

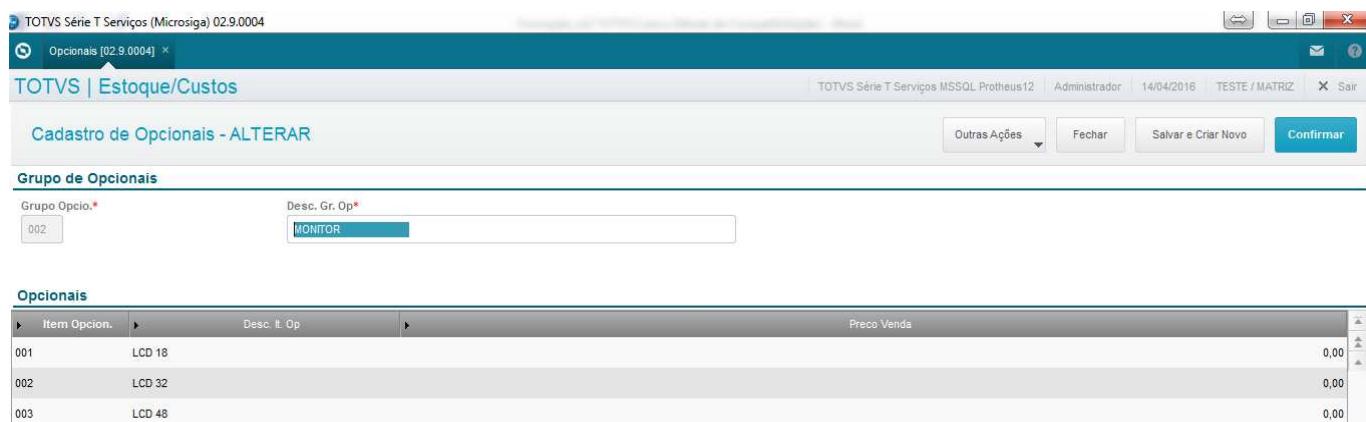
A cobrança dos insumos, materiais de consumo e mão de obra deverá por meio do produto “BENEFICIADO” utilizando um TES de saída comum de venda e tratamentos administrativos.

Para que esse custo seja agregado na ordem de produção no item da nota de entrada o numero da ordem de produção deverá ser informada, assim será gerada a movimentação automática utilizando o tipo de movimento “RE5” agregando o custo dos insumos, matéria prima, material de consumo e mão de obra direta no custo da ordem de produção.

Apontar a produção de acordo com a entrega

25. Grupo de Opcionais

A utilização de Grupo de Opcionais tem a finalidade de otimizar o processo de cadastramento, produção e estoque, permitindo a montagem de estruturas dinâmicas para produtos com opcionais.



Item Opcion.	Desc. It. Op.	Preço Venda
001	LCD 18	0,00
002	LCD 32	0,00
003	LCD 48	0,00

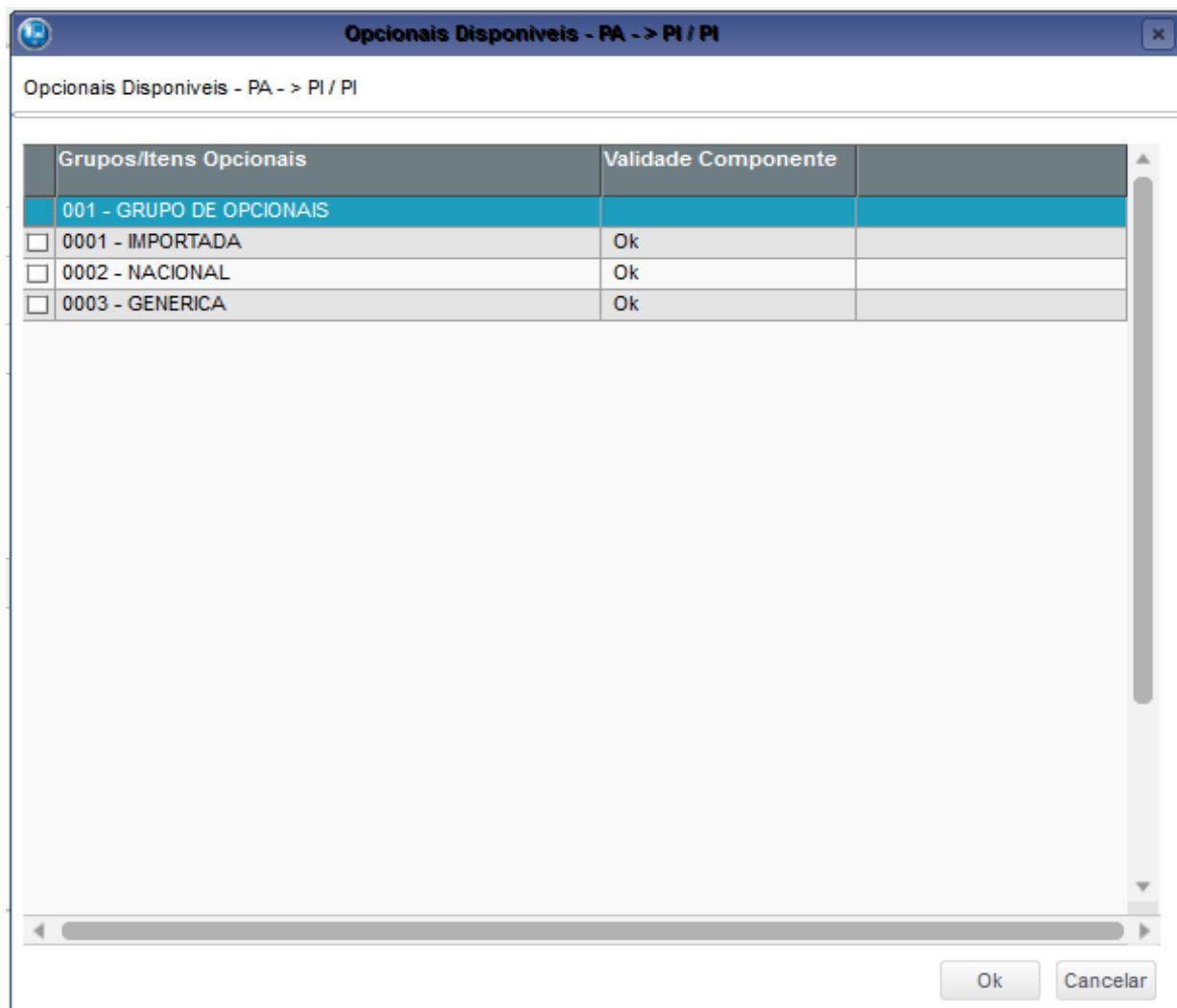
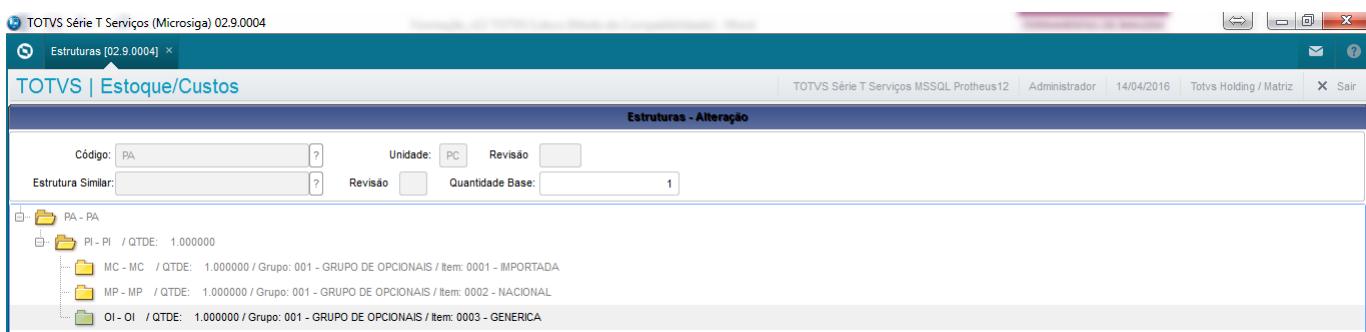
Para ilustrar o funcionamento dessa opção, tomemos como exemplo uma cadeira de madeira que possa ser fabricada em quatro cores diferentes: preto, azul amarelo e vermelho.

Formação Materiais

Apesar das quatro cores possíveis, o produto fabricado é um só: a cadeira. Por isso, haverá, somente, um código de produto acabado e o Sistema atualizará o estoque desse produto independente da cor.

Assim, se uma ordem de produção para fabricar vinte cadeiras vermelhas é executada, o Sistema atualiza o estoque de cadeiras, produto acabado somado às vinte unidades existentes no estoque existente. Não haverá distinção de cor ou estoques separados.

Ao se digitar uma Ordem de Produção, uma Previsão de Venda, um Plano Mestre de Produção ou um Pedido de Venda, é solicitado ao usuário que selecione qual dos opcionais cadastrados para o produto será considerado pelo Sistema:



Se o usuário não escolher nenhum opcional, será utilizado o opcional padrão que deve ser cadastrado no campo "Opcional Default", no cadastro dos Produtos.

O Sistema baseia-se nos opcionais digitados nesse campo para calcular os custos de reposição, formação de preços etc..

Se o usuário cadastrar, em uma estrutura, um grupo de opcionais por mais de uma vez, o grupo para seleção será apresentado somente uma vez e essa escolha será sempre aplicada ao grupo.

Os opcionais padrões devem ser digitados no respectivo campo, seguindo a regra: Grupo de Opcional + Item de Opcional + "
" (separador).

Exemplo:

Grupo de Opcional	Item de Opcional	Descrição
001	PRET	Tinta Preta
001	BRAN	Tinta Branca

"Opcional Default", no cadastro do Produto "CADEIRA" utilizando o código 001PRET/.

Para cada valor do grupo de opcionais, pode ser associado um ou mais componentes na estrutura do produto. Dessa forma, cada valor do grupo de opcional causa uma mudança na composição do produto.

Esse conceito é indicado para variações que não interferem na codificação do item, mas, somente, na sua composição. Por isso, o recurso é indicado, somente, para produtos que não permaneçam em estoque já que se isso ocorrer não é possível diferenciar cada um dos produtos armazenados.

A configuração padrão da tela de cadastramento de tabelas de grupo de opcionais, na interface MDI, é: Campos principais: Grupos de Opcionais (GA_GROPC) – Código do grupo a ser cadastrado.

Descrição (GA_DESCGRP) – Descrição do grupo a ser cadastrado.

Item Opcion. (GA_OPC) – Correspondo ao código do item que é opcional dentro do grupo a ser cadastrado.

Desc. It Op. (GA_DESCOPC) – Corresponde à descrição do item de opcional no grupo a ser cadastrado. Existem outras informações não obrigatórias aos processos de suprimentos:

Preço Venda (GA_PRCVEN) – Preço de venda relacionado ao item de opcional. Correspondente ao valor somado ao preço de venda do produto PAI da estrutura, nas rotinas -Pedido de venda- e -Orçamento-.

26. Tabela da Grade

Essa rotina realiza a manutenção das tabelas de grade, utilizada pelo Sistema na rotina Grades de Produtos.

O uso de uma tabela específica para as opções de grade permite um número praticamente infinito de configurações de grades, atendendo empresas que necessitam de um volume maior de grades.

Configurar os parâmetros:

Formação Materiais

MV_GRADE - define se o Sistema utilizará grade de produto ou não.

MV_MASCGRD - define a máscara do código de produtos, gerados automaticamente.



The screenshot shows the 'Editar Parametro - MV_GRADE' window. It has tabs for 'Informações' and 'Descrição'. The 'Informações' tab is active. The fields are:

Filial	<input type="text"/>
Nome da Var.	MV_GRADE
Tipo	3 - Lógico
Cont. Por	T
Cont. Ing	T
Cont. Esp	T



The screenshot shows the 'Editar Parametro - MV_MASCGRD' window. It has tabs for 'Informações' and 'Descrição'. The 'Informações' tab is active. The fields are:

Filial	<input type="text"/>
Nome da Var.	MV_MASCGRD
Tipo	1 - Caracter
Cont. Por	11,02,02
Cont. Ing	11,02,02
Cont. Esp	11,02,02

Essa rotina realiza a manutenção das tabelas de grade, utilizada pelo Sistema na rotina - Grades de Produtos.

As tabelas de grade, que eram armazenadas no arquivo padrão de tabelas (SX5), passam a ser gravadas em uma tabela específica - Tabela Itens de Grade (SBVnn0) - com o desenvolvimento dessa rotina na versão 8.11.

Principais campos:

Tabela (BV_TABELA) – Código da tabela de grade a ser cadastrada.

Tipo (BV_TIPO) – Tipo da tabela a ser cadastrada. Deve-se selecionar o campo "Linha" para cadastrar:

uma tabela que poderá ser utilizada, somente, como linha de grade ou Coluna;

uma tabela que poderá ser utilizada, somente, como coluna de grade;

Ambos para que a tabela possa ser utilizada tanto como linha quanto como coluna. Quando o Tipo estiver preenchido como Ambos, a utilização da tabela é definida no cadastro de Grade de produtos.

Chave (BV_CHAVE) – Chave do item da tabela. Será parte da composição do código do produto quando a tabela de grade for utilizada em algum produto. Seu tamanho varia de acordo com a configuração do parâmetro <MV_MASCGRD>.

Descrição (BV_DESCRI) - Descrição do item da tabela. Será parte da descrição do produto quando a tabela de grade for utilizada em algum produto.

26.1 Grade de produtos

A opção de grade gera as informações de acordo com as combinações possíveis para um produto, preenchendo o cadastrado de produtos (SB1) com as informações cadastradas como genéricas na grade, variando somente o código.

Principais campos:

Descrição (B4_DESC) – Descrição do produto. Facilita a identificação do produto, permitindo o acesso a mais informações sobre o item.

Normalmente, a informação é apresentada juntamente com o código em relatórios e consultas.

Tipo (B4_TIPO) – Tipo do produto. Característica do produto que utiliza tabela do Sistema. Essa tabela pode contemplar novos tipos de produtos cadastrados pelo usuário. Alguns tipos de produto pré-cadastrados são:

PA (Produto Acabado).

PI (Produto Intermediário)

MC (Matéria de Consumo).

BN (Beneficiamento)

Unidade (B4_UM) – Unidade de Medida. É a unidade de medida principal 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 (B4_LOCPAD) – Armazém Padrão do produto. É o armazém padrão para estocagem do produto, sugerido em todas as movimentações em que o código do produto é digitado.

Não é obrigatória a utilização do armazém padrão, a informação é sugerida, porém pode ser alterada pelos usuários.

Tabela Linha (B4_LINHA) – Código da tabela de grade a ser associada às linhas de cadastramento do produto.

Tabela Coluna (B4_COLUNA) – Código da tabela de grade a ser associada às colunas de cadastramento do produto.

As demais informações não obrigatórias são similares às existentes no cadastro de produtos, já que serão gravadas nele posteriormente.

Após o preenchimento dos dados que serão iguais a todos os produtos criados, será apresentada a tela para marcação das opções disponíveis.

Essa tela é montada de acordo com as tabelas cadastradas, nos campos B4_LINHA e B4_COLUNA, anteriormente citados.

Matriz de produtos – combinação:

Tela de Entrada					
Código: 0000005					
Peso Líquido	Rastro	.GR.	.MD.	.PQ.	Alias WT
	Aliq. ICMS	X	X	X	SBV
	Posicao IPI	AM	X	X	SBV
	Cod.Serv.ISS	PR	X	X	SBV
	Solid. Entr.	VD	X	X	SBV
	Impos.Renda				
	Tabela Colun				

27. Rastreabilidade

Estas movimentações são importantes também na distribuição destes lotes nos endereços disponíveis no(s) armazém(s) e para priorizar os endereços que serão consumidos primeiro.

Por meio do Controle de Rastreabilidade, é possível traçar todo o caminho percorrido pelo produto na empresa, pode-se também restringir a utilização de produtos com data de validade vencida.

O Controle de Rastreabilidade baseia-se na utilização de lotes que são atribuídos a um grupo de produtos no momento de sua entrada no sistema. Este número de lote irá acompanhar o produto por meio dos diversos processos no sistema tornando possível, por exemplo, saber quais lotes de matérias-primas foram utilizados na produção de um determinado produto acabado.

Rotinas Abordadas

Modulo de Estoques e Custos

- Manutenção dos lotes;
- Endereços;
- Documentos de entradas;
- Endereçamentos de produtos;
- Prioridade dos endereçamentos.

27.1 Manutenção de Lote

Esta opção permite a inclusão de saldos para rastreabilidade em produtos que já possuem saldos em estoque.

27.2 Endereços

O cadastro de endereços trata da organização dos produtos dentro dos armazéns, determinando o lugar exato onde o produto é armazenado.

O endereçamento permite um controle de estoque mais detalhado possibilitando ao usuário saber em qual box, fila ou qualquer outra denominação que queira, encontrasse o produto.

Para que um determinado produto utilize o Controle de Endereços, o parâmetro “**MV_LOCALIZ**” deve estar preenchido com (Sim), e o campo “Controla Localização (B1_LOCALIZ)” do Cadastro de Produtos, também deve estar preenchido com (Sim).

Em qualquer entrada de produto, será gerado um registro de saldo a distribuir e, a partir da movimentação de endereçar produtos, os produtos serão direcionados para os locais desejados.**MV_DISTAUT**, este parametro ativo o sistema faz a distribuição automática.

Os endereços devem ser previamente cadastrados, a fim de evitar erros de digitação no momento do endereçamento.

Caso o produto use este controle, o endereço deve ser informado em todas as movimentações internas do sistema. Em Notas Fiscais de Vendas e Empenhos, elas podem ser informadas ou requisitadas, automaticamente, de acordo com a prioridade

27.3 Endereçamento de Produtos

Este cadastro, que na realidade é uma movimentação de estoques e custos, é utilizado para definição de qual endereço dentro do(s) armazém(s) serão distribuídos os materiais.

27.4 Prioridades nos Endereçamentos

Esta movimentação tem como objetivo alterar as prioridades na ordem em que devem ser consumidos os materiais nos endereços dentro dos armazéns.

28. Faturamento

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.

Formação Materiais

•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 FINANCEIRO, 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.

28.1 Tabela de Preços

O preço base da venda de um produto é definido no seu cadastro (SB1) pelo Campo – Preço Venda (B1_PRV1).

Porém, a movimentação da Tabela de Preço permite a configuração de diversos preços para serem aplicados em diferentes situações, considerando: a Condição de Pagamento, Cliente, Período, Quantidade, Tipo de Operação, Unidade Federativa e outros. Os seus dados são armazenados em duas Tabelas: DA0 Cabeçalhos das Tabelas de Preços e DA1 Itens das Tabelas de Preços.

28.2 Regras de Descontos

Esta rotina permite a criação das regras de descontos, estas serão aplicadas a clientes para um produto ou grupo de produtos, baseando-se em fatores predefinidos, como tabela de preços, condição e forma de pagamento, faixa de valor, intervalo de data e hora.

Na inclusão do pedido de venda o Sistema verifica as regras de desconto existentes para sua aplicação, consistindo na regra que se adapta ao pedido.

Deve ser observado com atenção o preenchimento dos campos desta rotina, pois quando deixados em branco, o Sistema entende que a regra será aplicada para todos os casos.

Exemplo:

Caso o campo "Cliente" seja deixado em branco, a regra de desconto será aplicada para todos os clientes. O mesmo ocorre para a condição de pagamento, e assim por diante.

A avaliação do desconto é efetuada ou por grupo, ou por produto, não sendo consistidos os dois ao mesmo tempo. Desta forma, nos itens do cabeçalho da regra de desconto, ao ser selecionado o produto, não poderá ser selecionado o grupo, e vice-versa. Quando selecionado um produto e em seguida selecionado o grupo, o Sistema automaticamente deixa o campo produto em branco.

Outro fator importante a ser observado é que as regras de desconto podem ser avaliadas de duas formas:

- Desconto por Cabeçalho –Tabela ACO.
- Desconto por Item – Tabela ACP.

O cabeçalho da regra de desconto deve ser utilizado para definir o percentual de desconto para todos os produtos de uma venda, independente de quais sejam esses produtos.

Os itens da regra de desconto devem ser utilizados para definir o percentual de desconto de produtos específicos

Além do desconto informado no cabeçalho, serão considerados também os descontos preenchidos para os itens específicos, ou seja, o Sistema efetua uma soma de descontos do total com os itens, desde que o desconto no cabeçalho seja informado na primeira regra cadastrada.

É importante ressaltar que, quanto mais informações ou maior número de dados preenchidos no cadastro de regras de desconto, o Sistema vai procurar pelo cadastro de regras que atenda aos valores mais próximos.

28.3 Regras de Bonificação

Esta rotina define regras para bonificação de produtos. O bônus é um produto fornecido gratuitamente aos clientes, incondicionalmente ou em função de uma característica de venda, como tabela de preços, condição de pagamento, forma de pagamento, produto ou grupo de produtos e quantidade.

Na inclusão do pedido de venda o Sistema verifica as regras de bonificação existentes para sua aplicação, consistindo na regra que se adapta ao pedido.

As regras de bonificação serão aplicadas, ou por Cliente, ou por Grupo de Clientes, não sendo consistidos nos dois ao mesmo tempo. Desta forma, nos itens do cabeçalho, ao ser selecionado o Cliente, não poderá ser selecionado o Grupo, e vice-versa. Quando selecionado um Cliente e em seguida o grupo, o Sistema automaticamente deixa o campo "Cliente" em branco.

Os dados são armazenados nas seguintes Tabelas:

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

O mesmo tratamento ocorre para o Produto. Nos itens da Regra de Bonificação, deve ser selecionado ou o Produto, ou o Grupo de Produtos.

Deve ser observado com atenção o preenchimento dos campos desta rotina, pois quando deixados em branco, o Sistema entende que a regra de bonificação será aplicada para todos os casos.

Exemplo:

Caso o campo "Cliente" seja deixado em branco, a regra de bonificação será aplicada para todos os clientes. O mesmo ocorre para a forma de pagamento, condição de pagamento, e assim por diante.

As regras de bonificação são executadas após a confirmação do documento de venda (pedido de venda). O produto bônus será relacionado como último item do pedido de venda, utilizando o TES (Tipo de Entrada e Saída) contido no parâmetro "**MV_BONUSTS**".

Com o objetivo de tornar a regra de bonificação mais eficiente, pode ser utilizado o parâmetro **MV_TPBONUS**, para que seja configurado se o tipo de bonificação será acumulado ou não. Esta regra vale também para grupos de produtos cadastrados na bonificação.

Exemplo:

Supondo que, para ganhar o Produto 000001, o Cliente deve comprar:

- 1 quantidade do Produto 000002
- 1 quantidade do Produto 000003
- Considerando um pedido de venda com os seguintes Produtos:
- 1 quantidade do Produto 000002
- 1 quantidade do Produto 000003

Quando o parâmetro estiver configurado com .T., o Sistema bonificará duas quantidades do Produto 000001, pois ele acumulará todos os produtos envolvidos na regra.

Quando o parâmetro estiver configurado com .F., o sistema bonificará 1 quantidade do Produto 000001, pois já encontrou 1 produto que atende a regra.

28.4 Bonificação Produtos Diferentes para Regras Idênticas

O Sistema permite a bonificação de produtos diferentes para regras idênticas , por meio da configuração do parâmetro **MV_BONUSTD**. Este parâmetro indica se o Sistema buscará regras de bonificação com condições idênticas e possui os seguintes conteúdos:

1 = busca regras iguais

2 = não busca regras iguais

28.5 Regras de Negociação

Esta rotina definirá as características padrões de vendas como tabela de preços, condição e forma de pagamento para um, ou para todos os clientes.

O Sistema aplicará a regra de negócio automaticamente, consistindo as condições do pedido de venda. Não será permitida venda que não corresponda à regra de negócio estipulada.

Este conceito deve ser utilizado como facilitador das práticas comerciais, inibindo a venda em condições não favoráveis à empresa e determinando as possibilidades da negociação.

As Regras de Negócios são armazenadas nas Tabelas:

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

"A regra de negócio prevalece sobre a definição da Tabela de Preços e outras Regras". Aplicação Prática:

A regra é avaliada na confirmação da inclusão ou alteração de um pedido de venda. Caso nenhuma regra seja encontrada, a gravação do pedido é aprovada.

Caso uma regra seja encontrada, através da análise das informações do cabeçalho, o Sistema fará as seguintes consistências:

Analizar primeiro a pasta "Negociação".

Caso uma regra de negociação seja encontrada, com o campo "Tipo de Regra = "Exceção", a gravação do pedido é reprovada.

Caso nenhuma regra de negociação seja encontrada (caso 1) , ou uma regra seja encontrada, com o campo "Tipo de Regra = "Regra" (caso 2), é analisada a pasta "Comercialização".

Na pasta "Comercialização", caso uma regra de comercialização seja encontrada, com o campo "Tipo de Regra = "Regra", a gravação do pedido é aprovada.

Caso uma regra de comercialização seja encontrada, com o campo tipo de regra = "Exceção", a gravação do pedido é reprovada. Caso nenhuma regra de comercialização seja encontrada:

Se estiver no caso 1, a gravação do pedido é reprovada. Se estiver no caso 2, a gravação do pedido é aprovada.

28.6 Sugestão de Orçamentos

Permite que sejam elaborados kits ou pacotes de produtos, determinando um novo código para estes.

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.

Através desta rotina o orçamento é considerado como um pré-pedido, onde os produtos têm uma sugestão de venda, com data, quantidade e valor, podendo constar deste orçamento as sugestões anteriormente criadas.

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

Através da Sugestão de Orçamentos, a ordem de produção pode ser gerada automaticamente, conforme preenchimento de campo específico na geração do orçamento, desde que o Módulo de Estoque/Custos esteja implantado e integrado ao ambiente de Faturamento.

É nesta rotina que devemos informar quais componentes integraram a composição, com suas respectivas quantidades, para que o produto possa ser sugerido como Orçamento de Vendas, visto que trata-se 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 estas informações no Sistema, cada um destes 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 deste 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.

Isto 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.

28.7 Orcamentos

Esta rotina possibilita a inclusão de orçamentos de venda, fornecendo ao usuário uma forma simples de negociação ou formação de preços junto aos seus clientes.

É possível incluir orçamentos pré-estabelecidos, através da Sugestão de Orçamentos. Parâmetros envolvidos
MV_ORCIMPR - Nome da User Function para impressão dos orçamentos.

MV_ORCLIPD - Neste parâmetro pode ser definido um código de Cliente + Loja padrão para os orçamentos.
MV_ORCPGPD - Neste parâmetro pode ser definido um código de condição de pagamento padrão para orçamentos.

MV_PRCORC - Este parâmetro considera as informações das Sugestões de Orçamento, indicando se no orçamento, o Sistema considera o preço dos componentes (itens da sugestão de orçamento) ou do Produto Pai (indicado no cabeçalho da sugestão).

Este parâmetro indica se no orçamento de venda será considerado o preço dos componentes ou do produto pai.

MV_VEBLQRG - Determina se a consulta ao motivo do bloqueio de regra/verba está disponível em outras rotinas além da Liberação Regras

Para incluir um orçamento de venda: Em Orçamento, selecione Incluir. Preencha os dados conforme orientação do help de campo.

Os dados deste cadastro possuem preenchimento auto-explicativo, no entanto, o seguinte campo deve ser observado:

Armazém - Deve ser informado o armazém a que se refere o produto indicado, caso não esteja vinculado a nenhum. Caso contrário, é preenchido automaticamente quando informado o código do produto. A tecla [F4] pode ser ativada para verificar a disponibilidade em estoque do produto neste armazém.

Preenchidos os campos, observe no rodapé do orçamento os campos referentes a Total do Orçamento e Descontos

Importante/Saiba Mais

Obs.: É possível definir um **Valor de Desconto** para os produtos, por meio da rotina **Regras de Desconto**. O valor definido será aplicado ao Orçamento, e será visualizado por meio do campo Vlr. Desconto.

28.8 Aprovação de Vendas

Após ter sido criado o Orçamento de Venda, por ser considerado como pré-pedido, no momento da sua baixa o Sistema automaticamente converte em efetivo Pedido de Venda.

Através desta baixa, quando os Orçamentos trouxerem a opção de geração de O.P. e Empenho, estes serão também gerados automaticamente, além da Solicitação de Compras, caso o produto selecionado não possua estrutura.

Assim sendo, no momento da aprovação, a tela de inclusão de Pedidos de Venda é exibida para que os dados do pedido sejam complementados

Importante

Se na baixa do orçamento o Pedido de Vendas for cancelado, os Empenhos e O.P.'s continuarão automaticamente gerados, mas o Pedido ficará em aberto até que seja baixado. Assim não há necessidade de gerá-los novamente.

É possível visualizar a causa do bloqueio através das Ações Relacionadas na opção Blq. Regra. Para isto é necessário configurar o parâmetro **MV_VEBLQRG** com o conteúdo em .T..

Esta rotina permite ainda um controle de cotações de preço, atende a 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.

No campo Cotação/Ped. deve ser informado o número da cotação/pedido, que é a chave de relacionamento entre as cotações. Para utilização do controle de cotações nesta rotina deve ser ativado o parâmetro **MV_ORCCOT**.

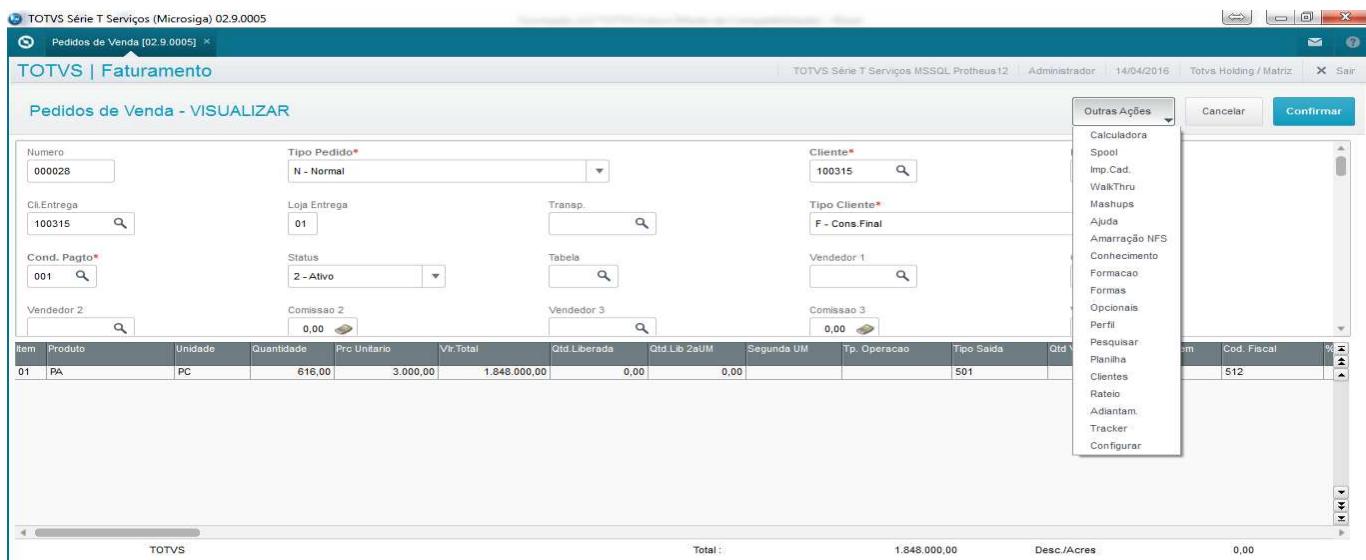
29. Pedido de Venda

O pedido de vendas é um instrumento pelo qual é formalizada a venda, remessa, consignação, devolução de compras complementares entre outras situações envolvendo saídas de produtos ou serviços. A inclusão deste documento baseia-se no estabelecimento de regras administrativos e comerciais respeitando as negociações dos produtos ou serviços vendidos tais como condições para pagamento, preços praticados, prazo de entrega, integração com a produção, regra para obtenção de descontos, bonificação, regras fiscais para comercialização de acordo com os regimes de impostos envolvidos na comercialização.

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.

Formação Materiais

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.



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 de terceiro";
- Remessa na Saída é uma remessa ao seu fornecedor: deve-se utilizar nota Tipo "B" e TES com "R" no campo "Poder de terceiro";
- 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 de terceiro";
- 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 de terceiro".
- 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.

29.1 Cabeçalho do Pedido de Venda (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.

Formação Materiais

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**.

29.2 Itens do Pedido Vendas(Tabela SC6)

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'.

Armazem - (C6_LOCAL) - código do armazém no qual será efetuada a movimentação de estoque, caso o item esteja configurado para movimentar estoque.

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.

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

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 sequência, 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.

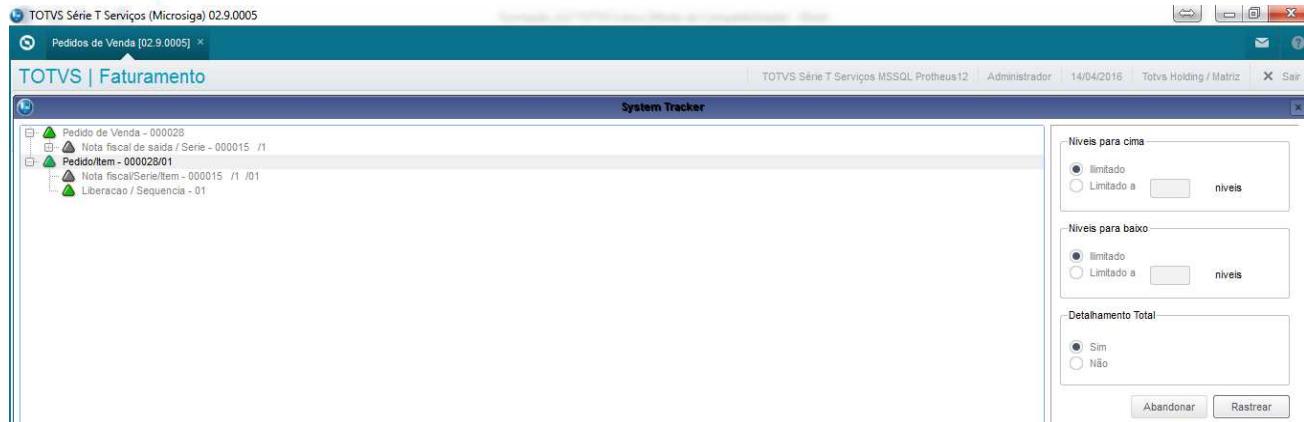
Botão ‘clientes’ (consulta posição de clientes) – a consulta posição de clientes exibe informações importantes sobre o relacionamento com o cliente, como informações cadastrais e informações financeiras (cheques devolvidos, títulos protestados, média de atraso, maior compra, última compra). Além disso, 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).



Cod.	Descrição	Base Imposto	Aliquota	Vir. Imposto
ICM	ICMS	1.848.000,00	18,00	332.640,00

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.



Importante

Para Utilização do controle de reserva é preciso habilitar o campo **C6_RESERVA** no configurador , pois no padrão ele vem desabilitado

29.3 Pedidos de Vendas Específicos

Regras para os Pedidos de Vendas que, utilizando determinados Tipos de TES, Cliente, Fornecedor, produto, condição de pagamento que possibilitam a geração de Notas Fiscais Especiais, Possibilitam operações comerciais:

São elas:

- Pedido de Vendas para Remessa de Beneficiamento – Poder em terceiros, sendo:
- Remessa de matéria prima para beneficiamento;
- Devolução de Produto que sofreu beneficiamento;
- Remessa para Consignação;
- Devolução de produto consignado;
- Remessa para demonstração;
- Devolução de demonstração;
- Remessa para testes não destrutivos;
- Devolução de testes não destrutivos;
- Remessa de máquinas e equipamentos para locação;
- Devolução de máquinas e equipamentos de locação
- Devoluções de Compras;
- Complementos de Preços;
- Complementos de ICMS;
- Complementos de IPI;
- Pedido para geração de nota fiscal se serviço – ISS e contribuições;
- Pedido para geração de nota fiscal de Exportação – Integração com EEC;
- Pedido para geração de nota fiscal de ICMS solidário;
- Pedido de vendas com Redução na base de cálculo ICMS;
- Pedido de vendas Zona Franca;
- Pedido de Vendas ao Consumidor;
- Pedido de Vendas com contribuição de seguridade Social Rural – CSSR;

- Pedido de vendas de devolução de Mercadorias;
- Pedido de vendas de locação de máquinas e equipamentos.

29.4 Liberação de Regras

Quando existe um negociação que não é estimada pela administração de vendas existe o bloqueio por regras ou seja, qualquer tipo de negociação podendo ser, desconto, condição de pagamento ou quantidade informados no pedido de venda.

Com isso os pedidos ficam bloqueados até o usuário como direitos liberar pedidos de venda que foram bloqueados por regra de negócio, por verba de venda ou por limitação de compras (AL).

O bloqueio ocorre em três situações na geração do Pedido de Venda:

Bloqueio por regra de negócio

- O Sistema verifica se os itens e o cabeçalho do pedido de venda estão de acordo com a definição do cadastro de Regras de Negócio.
- Se a regra estipulada não for atendida, o pedido fica bloqueado por regra de negócio e apresenta status de cor azul na janela de manutenção do pedido de venda.

Bloqueio por verba de venda

- Ocorre quando é utilizada uma verba de venda e o desconto aplicado é maior que o permitido pela política comercial da empresa. O Sistema apura duas situações:
- Na análise da verba verifica se o desconto concedido nos itens do pedido é maior que o permitido pela empresa.
- A diferença entre o permitido pela regra e o concedido no pedido de venda é descontada do saldo da verba de venda, se existir saldo. Para saldo insuficiente, o pedido é bloqueado por verba e fica com status de cor laranja, na janela de manutenção do pedido de venda.

Bloqueio por limitação de compras (AL)

- Ocorre quando as compras são efetuadas por clientes não inscritos no cadastro de contribuintes, conforme estabelecido pelo RICMS do Estado de Alagoas.
- Esse bloqueio ocorre somente se o parâmetro **MV_LIMFTAL** estiver configurado com valor maior que 0 (zero) e o cliente for um não-contribuinte do ICMS do Estado de Alagoas

29.5 Liberação de Pedidos

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.

Formação Materiais

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 eles:

- 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.

29.6 Liberação De Pedidos Manuais

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.

29.7 Liberação de Pedidos Automáticos

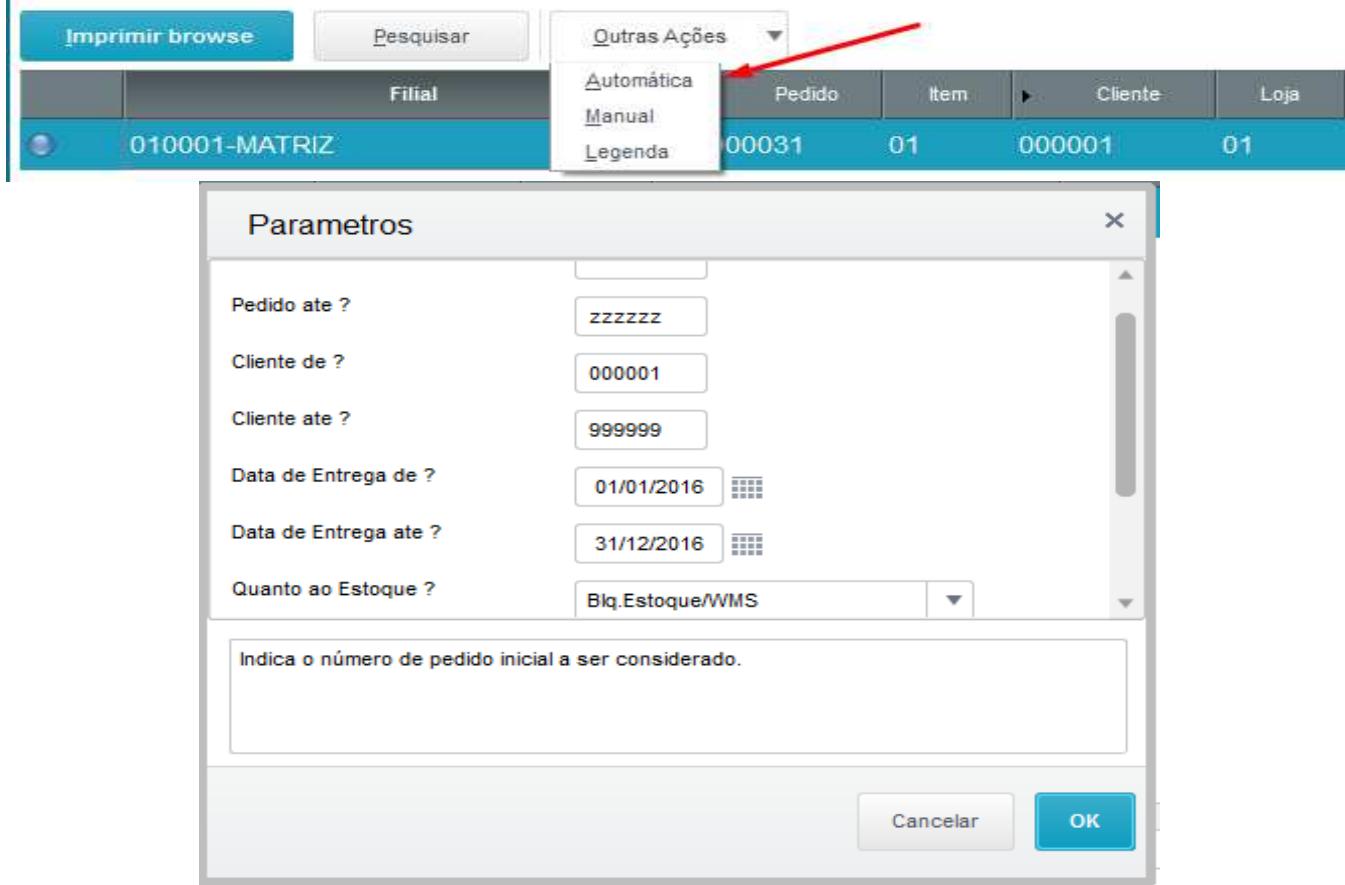
Libera um grupo de pedidos conforme especificação dos parâmetros, tomando como base a situação do crédito do Cliente, a disponibilidade do produto em estoque e a data de entrega do item do pedido. Neste caso a quantidade a ser liberada é sempre o saldo remanescente (não liberado) do pedido

TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0005

Liberação de Crédito e Estoque [02.9.0005] ×

TOTVS | Faturamento

Liberação de Crédito / Estoque



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.

30. 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_RESEST** 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

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.

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.

30.1 Análise De Credito 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 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 (Informação que será gravada no campo SC9->C9_BLCRED)

- 01 - Valor do Limite de Crédito.
- 04 - Limite de Crédito Vencido.
- 09 - Rejeição Manual de Crédito.

30.2 Liberação de Estoque Manual

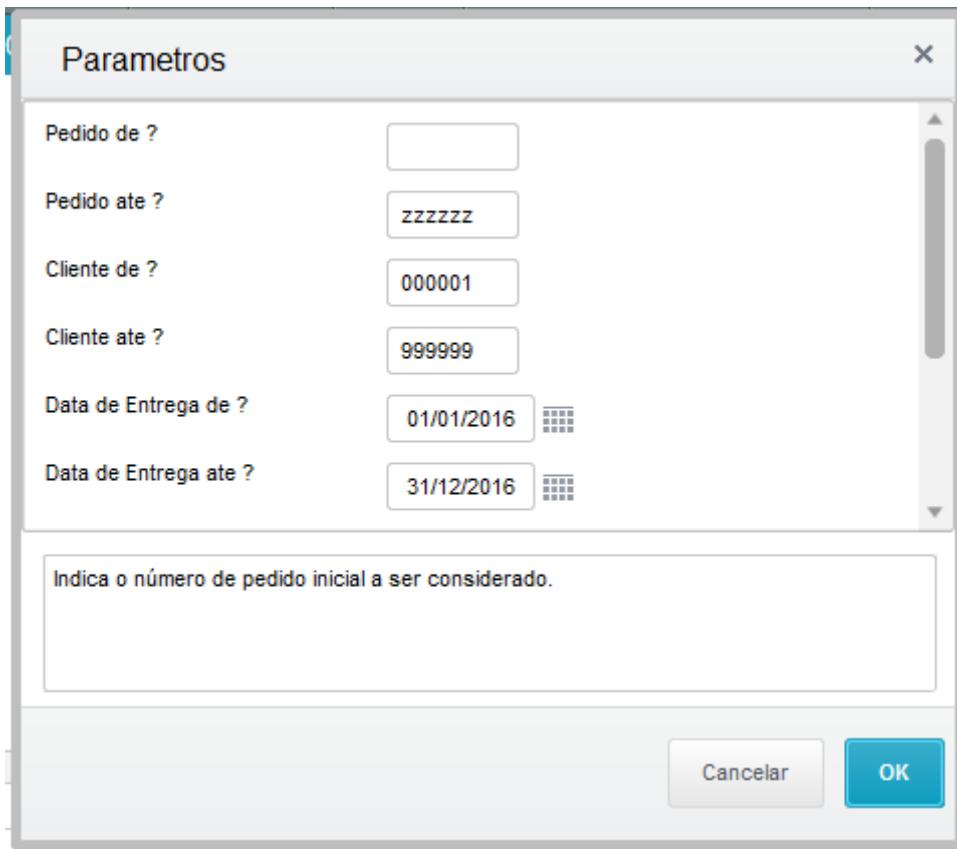
Esse recurso tem como objetivo liberar o crédito de um pedido de venda em qualquer circunstância, mesmo que o item esteja bloqueado. Nesse recurso, têm-se as seguintes opções de liberação:

- 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.



30.3 Liberação do Estoque Automática



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_REEST - 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.

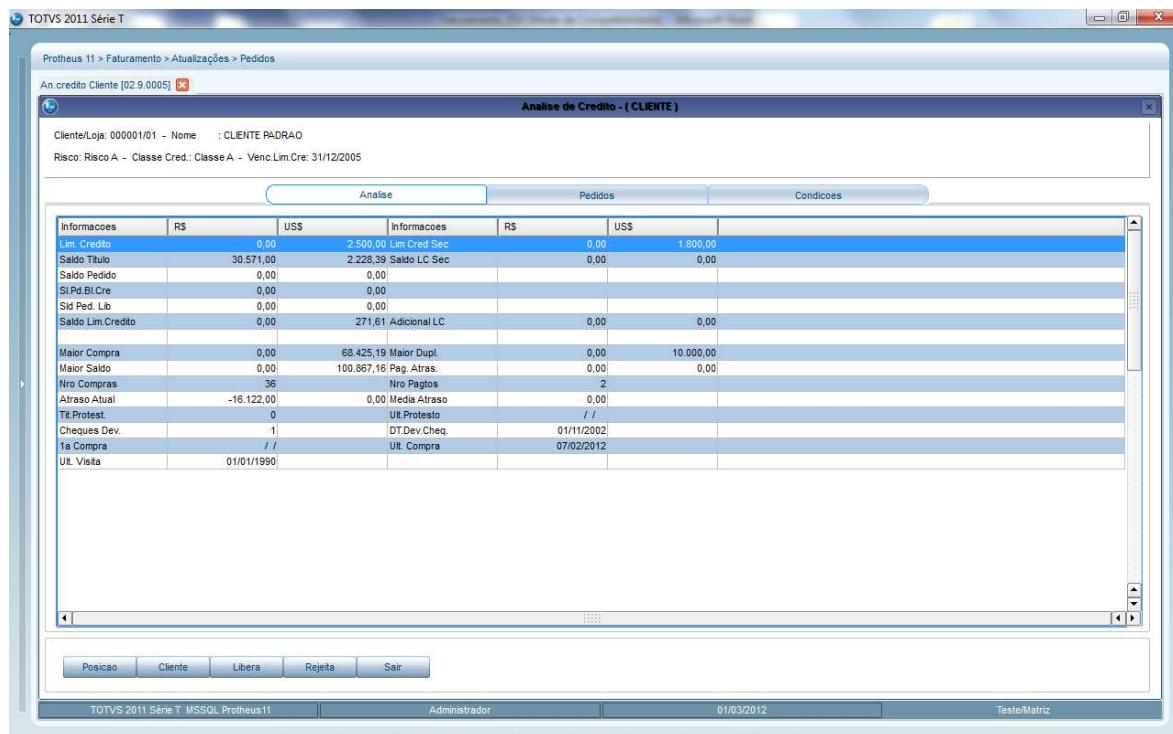
MV_RISCOB, MV_RISCOC, MV_RISCOD – número de dias de atraso tolerável para bloqueio de crédito. Este parâmetro trabalha em conjunto com o risco do cliente, sendo ele B, C ou D.

30.4 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, 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.



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.

31. 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

31.1 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".

31.2 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.

31.3 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”

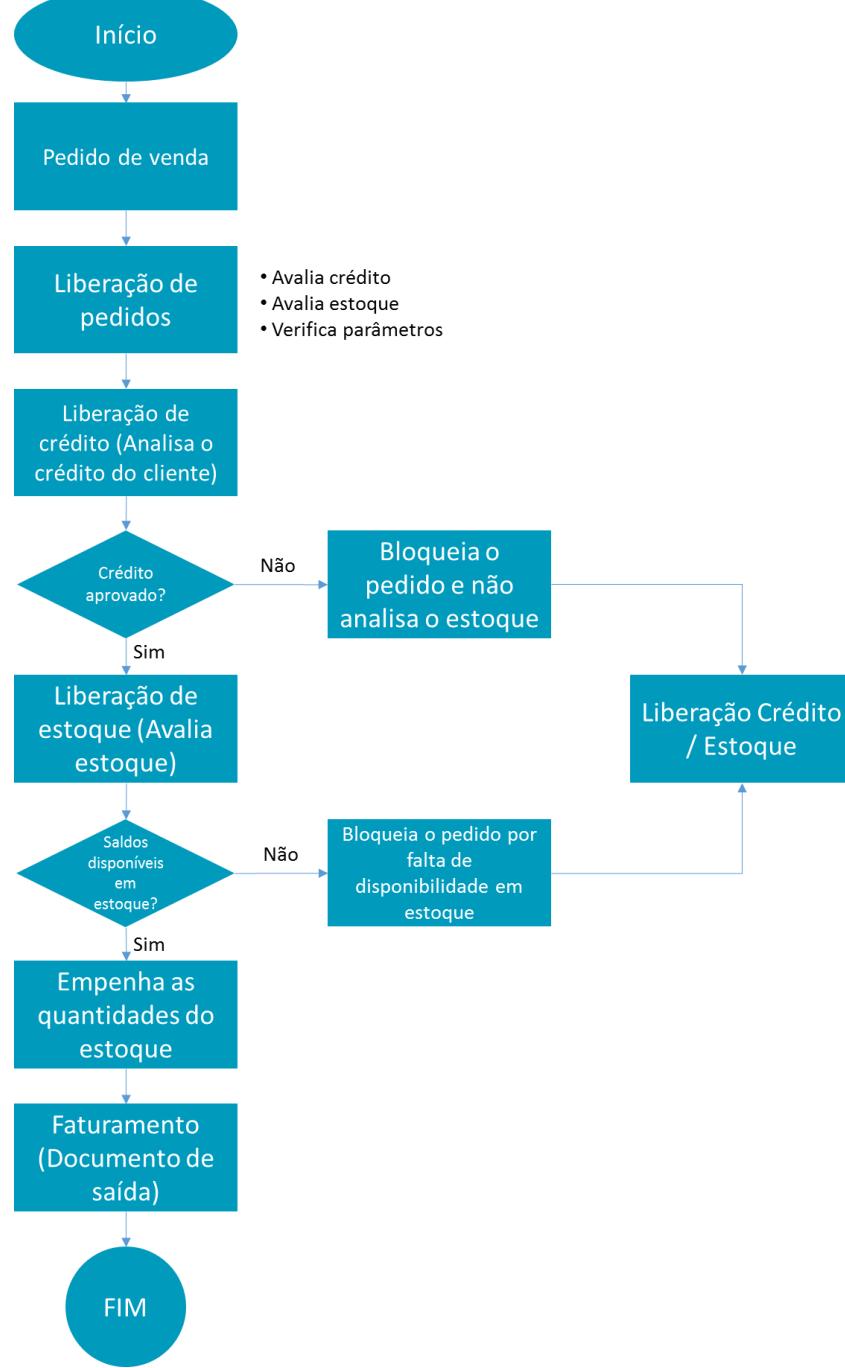
O processo de análise de estoque tem como princípio, verificar o saldo em estoque de um produto considerando suas reservas e empenhos já pendentes e somente é efetuada caso o item esteja liberado por crédito. Isso se deve ao conceito de não reservar uma mercadoria para clientes inadimplentes, comprometendo 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. Fechamos o Fluxo abaixo:

Formação Materiais



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_REEST - 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

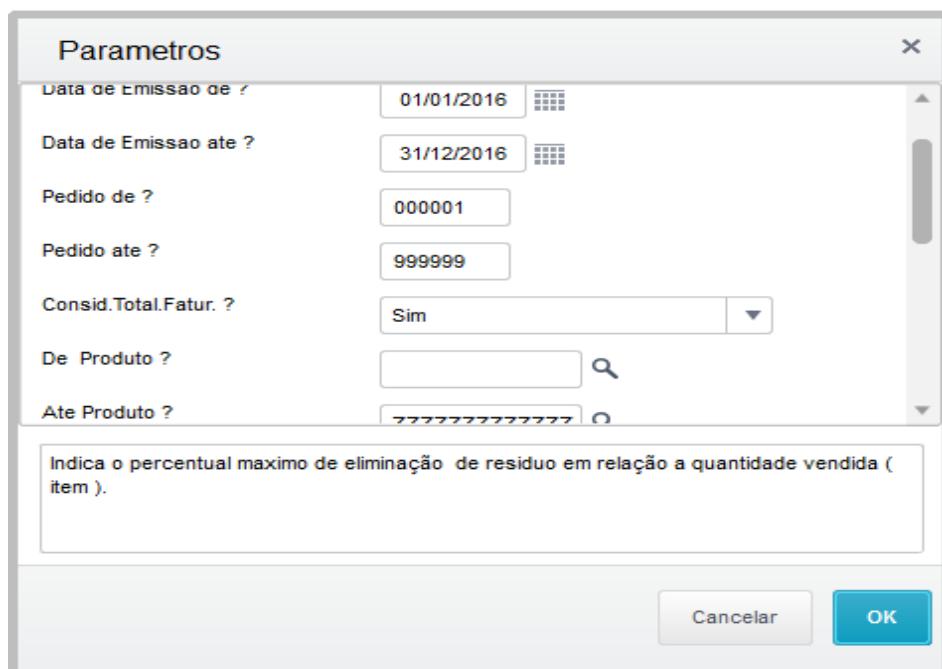
32. Eliminar Resíduos

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.lt.Bloqueados? - indica se considera pedidos com bloqueio.



33. Controle de Reserva

Permite efetuar o controle do estoque de produtos que sejam reservados para venda.

Geralmente, este recurso é utilizado quando há um pedido que não pode deixar de ser atendido. Neste momento o produto é empenhado no estoque, permitindo que assegure determinada quantidade do produto.

O sistema realiza uma série de consistências para a liberação do estoque, 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 credito. Pórem, quando este parâmetro Estiver com .F., não haverá bloqueio.
- MV_GERABLQ
Este parâmetro indica se , quando a liberação for parcial, deve-se gerar uma nova liberação bloqueada.
- MV_GERABLQ
Quando o conteúdo é "S" o sistema avalia os saldos por endereços no momento da liberação do estoque e somente será permitida se houve saldo nos endereços relacionadas.
Quando o conteúdo é "N", na liberação de pedidos será efetuada a avaliação de soldos por endereços. Desta forma, será necessário diminuir a quantidade do pedido caso não haja saldo suficiente (através do campo "QTD.Liberada").
- MV_RESET
Este parâmetro é utilizado em situações onde a analise de credito não foi aprovada, para que haja empenho das quantidades mesmo sem a liberação do crédito.
- MV_TIPPE
Permite a liberação manual quando não há saldo em estoque disponível para atender o pedido, permitindo trabalhar com estoque negativo
- MV_ESTNEG
Permite a liberação manual quando não há saldo em estoque disponível para atender o pedido, permitindo trabalhar com estoque negativo

A rotina de controle de reserva permite o controle , no estoque, de produto que tenham reserva para vendas.

Geralmente, este recurso é utilizado quando existe um pedido que não pode deixar de ser atendido. Neste momento o produto é empenhado no estoque, permitindo que o usuário assegure determinada quantidade em estoque.

Arquivos envolvidos:C0, B1, B2, E C6

- Para se trabalhar com reservas, deve-se habilitar no SC6 o campo C6_RESERVA(no padrão ele vem desabilitado).
- A partir de uma solução de determinado cliente ou vendedor poderia estar realizando uma reserva de determinado produto no cadastro de reserva(SC0)
- Automaticamente será gravado no SB2->B2_RESERVA a quantidade reservada.
- No momento em que estiver cadastrando o pedido de vendas posicionar no campo C6_RESERVA e através da tecla "F3" trazer o pedido reservado, o mesmo será baixado neste momento.

Parâmetros a considerar

I.MV_PZRESER= Prazo padão de validade das reservas(EM DIAS)

II.MV_RESERVA= Depura reserva automaticamente na entrada do modulo que utiliza o arquivo

III.MV_ULRESER= Data da ultima atualização de reserva.

33.1 Depuração

Elimina as reservas que possuam sua data de validade vencida.

33.2 Exclusão de Reserva

Elimina as reservas que possuam sua data de validade vencida.

33.3 Tipo

Este é um campo informativo que revela o tipo da reserva, podendo ser:

- LB - Liberação
- VD - Vendedor
- CL - Cliente
- PD - Pedido
- NF - Nota fiscal
- LJ - Sigaloja

É gerado pelo faturamento para as empresas que utilizam as notas fiscais para separação de mercadoria. Portanto, não é baixado o estoque no momento do faturamento, e sim na entrega, onde é feita a reserva

33.4 Quantidade

Este campo é utilizado para informar a quantidade do produto que deseja reservar.

Para saber se já existe alguma quantidade empenhada do produto. Visualize as informações exibidas, pressionando as teclas [ENTER] + [F4].

34. Programação de Entregas

Permite que fornecedores possam atender as montadoras de automóveis em relação ao pedido que deve ser entregue, conforme a programação solicitada pelo cliente. Dessa forma, são viabilizadas as seguintes situações:

- As montadoras podem enviar pedidos com produtos previstos e indicar uma previsão de compra junto ao fornecedor.
- O pedido do cliente possa ser entregue em datas e horários específicos, conforme a necessidade.

Recebe os pedidos de clientes através de meio eletrônicos utilizando troca de mensagens xml para gerar automaticamente a entrega programada.

Facilita o controle de vendas futuras, previstas ou firmes permitindo otimizar o planejamento de compra de produtos acabados ou insumos para produção através da integração entre a programação de entrega e o pedido de venda DELJIT (Programação Diária).

Importante

Embora tenha sido desenvolvida para atendimento às montadoras, a Programação de Entrega pode ser utilizada por qualquer fornecedor que necessita programar suas entregas ao cliente

Formação Materiais

Importante

O modelo DELFOR é uma previsão/planejamento das necessidades de entregas da montadora, definindo os produtos, quantidades e data previstas para entrega em curto, médio e longo prazo.

O modelo DELJIT é um pedido firme, ou seja confirmado pela montadora e latera o status do pedido previsto por uma DELFOR enviada.

A inclusão de Programação de Entrega pode ser feita manualmente ou através da troca de mensagens eletrônicas no formato XML utilizando o TOTVS Colaboração que é responsável por receber a mensagem no padrão EDIFACT (usado pelas montadoras nos modelos DELJIT e DELFOR) e converter em XML para o Microsiga Protheus®.

Uma Programação de Entrega pode ter itens previstos para que o fornecedor possa se preparar para atender futuramente ou itens firmes, que devem ser entregues em data e hora específica, conforme instruções do cliente.

Quando o cliente confirmar parcialmente um item previsto, é gerado um novo item na quantidade confirmada com status Firme e o item existente com status Previsto terá sua quantidade subtraída da quantidade confirmada.

Exemplo

O cliente envia uma mensagem com um produto previsto na quantidade de 1000 unidades, criando uma programação de 1000 itens desse produto com status Previsto e, posteriormente, envia uma mensagem de confirmação de 500 unidades. O produto é desmembrado em dois itens com quantidade de 500 unidades: um com status Previsto e outro com status Firme

A Programação de Entrega gera um Pedido de Venda, sem a necessidade de redigitação de dados e, após ela ser gravada, é necessário utilizar a opção Gerar Pedido de Venda. A geração é manual, pois, os dados recebidos eletronicamente não possuem a condição de pagamento e a TES obrigatórios para o Pedido de Venda e, portanto, devem ser inseridos manualmente. A opção Inserir TES permite definir uma TES para todos os itens de uma única vez.

O Pedido de Venda é gerado com um item para cada produto em cada data e hora de entrega, portanto, se a Programação de Entrega tiver o mesmo produto em datas diferentes, são gerados um item para cada data de entrega do mesmo produto. A mesma regra vale para o status, onde é gerado um item para previstos e um para firmes.

Os itens da Programação de Entrega podem gerar vários itens no pedido, conforme seu status e data de entrega, porém, o faturamento deles não pode ser parcial.

Pedidos de Venda gerados pela Programação de Entrega com itens previstos não podem ser desbloqueados por estoque para evitar que haja empenho no controle de estoque, assim, o item constará apenas como previsão no controle de saldos do produto.

Na geração do Documento de Saída, o filtro para os itens pode ser por data de entrega do item, pois, isso, facilita a busca dos itens com entrega programada em datas específicas, sendo que, apenas os pedidos firmes podem ser faturados.

As tabelas SD0 e SDX armazenam o cabeçalho (identificação do pedido recebido do cliente) e os itens (dados dos produtos solicitados) da Entrega Programada, respectivamente.

O relacionamento entre os campos da tabela de itens da Programação de Entrega e do Pedido de Venda contempla as seguintes informações

- Pedido
- Condição de Pagamento
- Produto
- Quantidade
- Tipo de Entrega (Firme ou Prevista)

- Datas de Entregas
- Horas de entregas
- Tes

34.1 Geração do Pedido de Venda a Partir da Programação de Entrega

A Programação de Entrega está ligada ao Pedido de Venda gerado para rastreamento e alterações que o pedido possa sofrer.

Alteração pedidos de vendas gerados pela programação de entrega não podem ter os campos clientes, loja, produto e quantidade, data/hora de entrega e tipo de opreções alterados:nesse caso, a alteração deve ser feita através da programação

Apenas itens não faturados podem ser alterados na Programação de Entrega.

Ao efetuar uma alteração na Programação de Entrega o Pedido de Venda deverá refletir essas alterações.

Exclusão : a exclusão de um pedido de venda ou de um item pode ser feita apenas pela programação de entrega quando ela for a origem do pedido

Apenas itens não faturados podem ser excluídos da Programação de Entrega.

Ao excluir a Programação de Entrega é necessário excluir também o Pedido de Venda gerado.

Ao excluir itens da Programação de Entrega devem ser excluídos os itens correspondentes no Pedido de Venda gerado.

Ao gerar o Pedido de Venda o campo Status deve ser atualizado para 01 indicando que o Pedido foi gerado, conforme tabela de legenda.

Cor	Cód. do Tipo	Descrição
Amarela	''	Pedido não gerado
Verde	'01'	Pedido gerado
Azul	'02'	Parcialmente entregue
Vermelha	'03'	Entregue

35. 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.

35.1 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.

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:

Filtra 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_NUMITEN**. 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

35.2 Impressão dos Documentos De Saídas

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.

35.3 Impressão de Documento Auxiliar de Nota Fiscal Eletrônica(DANFE)

A impressão de documento auxiliar de nota fiscal eletrônica somente poderá ocorrer após a transmissão e aprovação da Secretaria da Fazenda (SEFAZ) de cada estado da União referente o arquivo XML com todas as informações de produto, Cliente, regras fiscais, peso líquido e peso bruto.

Essa impressão deverá obedecer o leiaute estabelecido por lei disponível para download na pagina da TOTVS. 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_TPNRNFS - 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_NUMITEN - 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.

Formação Materiais

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

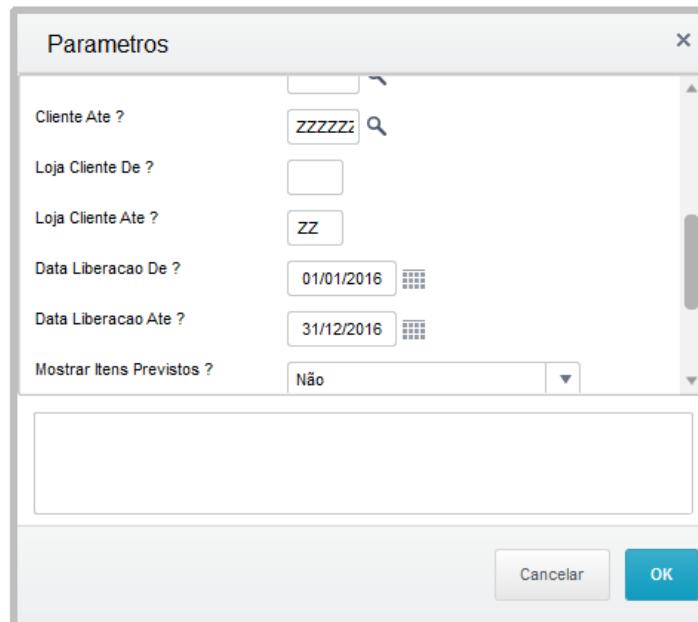
35.4 Exclusão de Documento de Saídas

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.



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.

35.5 Exclusão de Documento 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

36. Lote econômicos

O Lote Econômico informa a Quantidade ideal para se Comprar ou Produzir toda vez que se fizer necessário, devendo ser calculado em função do Consumo Médio Mensal e da Periodicidade de Compras dos Produtos.

Observo ainda que alguns itens devem estar ajustados antes de se executar essa rotina com exatidão:

Consumo Inicial (SB1->B1_CONINI) deverá receber a data de inicio de consumo que baseia-se em Faturamento com atualização de Estoque, assim como Movimentos internos de requisições para consumo.

No caso de se executar o Calculo de lote econômico por "PESOS" o parâmetro MV_PESOS deverá estar configurado com o peso se sua sazonalidade de acordo com os meses, sendo que a primeira posição é referente a "Janeiro" e a décima segunda posição é referente ao mês de "Dezembro".

Faz-se necessário que o produto tenha o consumo médio informado para todos os meses para que se possa multiplicar pelo fator no informado nos campos.

Através desta Movimentação podemos obter o seguinte:

- A Classificação ABC dos Materiais;
- O Cálculo dos Pontos de Pedido;
- O Cálculo dos Lotes Econômicos;
- Consumo dos Produtos Mês a Mês, por Pesos, ou por Tendências.

Formação Materiais

Cálculo:	Pela Tendência
Número de Meses:	12
Cálculo do Lote Econômico:	X
Calculo do Ponto de Pedido:	X
Período de Aquisição Classe A:	1.0 Mês
Período de Aquisição Classe B:	2.0 Meses
Período de Aquisição Classe C:	3.0 Meses
Distribuição Percentual % Classe A:	30.0 %
Distribuição Percentual % Classe B:	30.0 %
Distribuição Percentual % Classe C:	40.0 %

- Confira os dados e confirme os “Parâmetros”;
- Marque “x”, para todos os “Tipos e Grupos de Materiais”;
- Confira os dados e confirme o “Cálculo do Lote Econômico”;
- Selecione as seguintes opções “Consultas” + “Cadastros” + “Produto”;
- Posicione com o cursor sobre cada um dos produtos;
- Clique na opção “Consulta”, para verificar as informações dos campos “Lote Econômico” e “Ponto de Pedido”;

Importante

Com o “Parâmetro de Cálculo”, podemos utilizar a fórmula de Lote Econômico = (Consumo Médio) x (Frequência), para informar manualmente no cadastro de produtos;

O parâmetro “MV_USAQTEM” indica se na “Explosão das Necessidades de Materiais” deve ser utilizada a “Quantidade por Embalagem/Lote Mínimo”, como quantidade válida antes de se tentar o “Lote Econômico”.

Cálculo do Lote Econômico, do Módulo de Estoques e Custos, posicionado na opção, pressione a tecla <F1> e será apresentado o Help do Programa, esclarecendo, a sua finalidade e como executá-lo.

Consultas ao Lotes de Produtos, do Módulo de Estoques e Custos, posicionado na opção, pressione a tecla <F1> e será apresentado o Help do Programa, esclarecendo, a sua finalidade e como executá-lo.

37. Controle de Custo

Não é difícil encontrar em qualquer empresa, de qualquer tipo de ramo de atividade e qualquer tamanho o “ESTOQUE” lá com suas mercadorias, sejam elas:

Para produção

- Matérias primas;
- Insumos,
- Material consumo
- Material de limpeza
- Material de escritório,

- Material de manutenção,
- Revenda
- Produto Acabados
- Conjuntos
- Peças de Reposição
- Distribuição
- Produtos de Terceiros
- Produtos em Terceiros

Podendo haver varias formas de se armazenar, porém para analise de custo ou seja, o quanto custa esse material em seu estoque só existem as seguintes formas de se apurar o valor da mercadoria em seus movimentos

Custo Médio Ponderado

- Sequencial - Custo online, não utiliza sequencia de calculo de TOTVS Protheus para ajustar os valores.
- Diário - Utilizando a sequencia de calculo TOTVS Protheus dentro de um mesmo dia
- Mensal - Utilizando a sequencia de calculo TOTVS Protheus para um período, que nem sempre será o mês.

Custo Standard

Custo de reposição – Utilizado formação do custo de reposição (Preço + Despesas + Frete) – Impostos Recuperado

Materiais

Tipos de materiais que irão compor o custo direto dos produtos parcial ou totalmente produzidos

- MP – Matéria Prima
- MC – Material de consumo (Apropriação indireta)
- OI – Outros Insumos (Apropriação indireta)
- MOD – Mão de Obra (Direta)

Os outros materiais deverão ter seus custos apropriados na produção de forma indireta através dos gastos gerais de fabricação (GGF), que serão apropriados na contabilidade por meio de rateios por centros de custo, ou seja, esses valores somente deverão ser integrados ao custo final por meio de recalcular de custo médio, como processo de fechamento de estoque.

A seguir apresentaremos alguns parâmetros que devem ser definidos durante a implantação e somente após o encerramento do período poderão sofrer modificações que poderão contribuir para a alteração dos resultados obtidos pelo Estoque/Produção e Contabilidade Gerencial da empresa.

Parâmetros

MV_CUSMED – Método de apropriação de custo:

- “S” – Sequencial, utiliza a sequencia de entrada de documentos para compras, movimentos internos e documentos de saída não permitindo o custo e quantidade negativos em nenhum momento do processo;
- “D” – Diário, utiliza o mesmo método de apropriação por sequência de calculo de custo médio pela rotina de Recalcular de Custo (MATA330) para cada dia, podendo haver quantidades negativas e custo negativos dentro do dia, porém não o saldo não poderá ser negativo de um dia para o outro;

Formação Materiais

- “M” – Mensal, utiliza o mesmo método de apropriação por sequência de cálculo de custo médio pela rotina de Recálculo de Custo (MATA330) para cada período, podendo haver quantidades negativas e custo negativos dentro do período, porém não o saldo não poderá ser negativo de um período para o outro



MV_CUSENT – define o cálculo do Custo de Entrada será calculado por Vencimento ou Diário. Ex.: VENCIMENTO ou DIARIO. (Moedas 2345):

- “D” – Diário, utiliza para a formação do custo de entrada para as outras moedas a taxa diária das moedas;
- “V” – Vencimento utiliza para a formação do custo de entrada para as outras moedas e taxa do dólar no vencimento do título.



MV_CUSFIFO – O sistema calculará ou não o custo médio e FIFO conjuntamente, sendo o seu conteúdo:

- “T” True (Verdadeiro), ativa o controle de custo também pelo método de apropriação PEPS (FIFO);
- “F” False (Falso), desabilita o controle de custo pelo método de apropriação PEPS (FIFO), mantendo apenas o custo médio ponderado.



MV_CUSFIL – Para o compartilhamento ou não de custo médio ponderado, esse método deve ser definido no momento inicial da implantação dos estoques e saldos, sendo o seu conteúdo é:

- A – Almoxarifado, ou seja, o custo de cada produto está restrito apenas ao seu almoxarifado, depósito, armazém ou qualquer outro tipo de espaço de localização física;
- F – Filial, ou seja, o custo de cada produto aglutinado por filial, desconsiderando o valor apurado em todos os depósitos, armazém ou qualquer outro tipo de espaço de localização física dentro de uma mesma filial;
- E – Empresa, ou seja, o custo de cada produto aglutinado por Empresa, desconsiderando o valor apurado em todas as filiais e os depósitos, armazém ou qualquer outro tipo de espaço de localização física dentro de uma mesma empresa.

Editar Parametro - MV_CUSFIL

Gerenciador de Base ...

Informações **Descrição**

Filial:

Nome da Var.: MV_CUSFIL

Tipo: 1 - Caracter

Cont. Por: A

Cont. Ing: A

Cont. Esp: A

Outras Ações: Cancelar Salvar

MV_CUSLIFO – O sistema calculará os custos médio e FIFO E LIFO

- “T” True (Verdadeiro), ativa o controle de custo também pelo método de apropriação UEPS (LIFO);
- “F” False (Falso), desabilita o controle de custo pelo método de apropriação UEPS (LIFO), mantendo apenas o custo médio ponderado;

Editar Parametro - MV_CUSLIFO

Gerenciador de Base ...

Informações **Descrição**

Filial:

Nome da Var.: MV_CUSLIFO

Tipo: 3 - Lógico

Cont. Por: F

Cont. Ing: F

Cont. Esp: F

Outras Ações: Cancelar Salvar

MV_CUSNFED – Executa o tratamento de calculo e gravação do Custo FIFO/LIFO referente a nota fiscal de entrada de devolução de venda no momento do recalcular do custo médio ponderado pela rotina MATA330, seu conteúdo deverá ser:

- “T” True (Verdadeiro), ativa o controle de custo FIFO/LIFO na entrada da nota fiscal de devolução de venda;
- “F” False (Falso), desabilita o controle de custo FIFO/LIFO na entrada da nota fiscal de devolução de venda.

Editar Parâmetro - MV_CUSNFED

Gerenciador de Base ...

Informações **Descrição**

Filial	<input type="checkbox"/>
Nome da Var.	MV_CUSNFED
Tipo	3 - Lógico
Cont. Por	F
Cont. Ing	F
Cont. Esp	F

MV_CUSTEXC – Esse parâmetro controla o acesso de usuários durante as rotinas de forma compartilhada ou exclusiva.

- S – “SIM”, ativa o acesso exclusivo do cálculo do custo e saldos físicos;
- N – “NÃO” ativa o acesso exclusivo do cálculo do custo e saldos físicos.

Editar Parâmetro - MV_CUSTEXC

Gerenciador de Base ...

Informações **Descrição**

Filial	<input type="checkbox"/>
Nome da Var.	MV_CUSTEXC
Tipo	1 - Caracter
Cont. Por	S
Cont. Ing	S
Cont. Esp	S

MV_CUSTIMP – Dados complementares faz parte do Custo ou os dados complementares de importação não faz parte do custo unitário do item em relação do custo dos impostos das NF complementar:

- 1 – Ativa o controle referente dos complementares faz parte do Custo do cálculo do custo e saldos físicos;
- – Desativa o controle referente dos complementares não faz parte do custo unitário do item.

Formação Materiais

Editar Parametro - MV_CUSTIMP

Gerenciador de Base ...

Informações **Descrição**

Filial:

Nome da Var.: MV_CUSTIM

Tipo: 1 - Caracter

Cont. Por: 2

Cont. Ing:

Cont. Esp:

Outras Ações **Cancelar** **Salvar**

MV_CUSTNEG – “S” – Deixa o custo ficar negativo / N se o item estiver com saldo o não deixa o custo negativo.

- Define se o Saldo Atual e os Custos deverão ser gravados com valores Negativos obtidos na rotina de Acerto de Saldo (MATA300).

Editar Parametro - MV_CUSTNEG

Gerenciador de Base ...

Informações **Descrição**

Filial:

Nome da Var.: MV_CUSTNE

Tipo: 1 - Caracter

Cont. Por: S

Cont. Ing:

Cont. Esp:

Outras Ações **Cancelar** **Salvar**

MV_CUSZERO – “N”

- Se a quantidade final do Periodo for igual a Zero, deverá Zerar Custo do Movimento. Sim (“S”) ou Não.



38. Custo X Contabilidade

A maior necessidade referente ao controle de custo é a identificação e a representação de todos os movimentos físicos dos materiais quer seja ela uma matéria prima ou material de consumo, assim como os semi-acabados entre outros movimentos.

Esses movimentos devem ser registrados na contabilidade de forma que ao final do período contábil as informações referentes ao estoque pela relação a cada movimento registrado na contabilidade, mantendo os relatórios Legais de Inventário (Modelo P7) idêntico aos valores consolidados nos livros contábeis.

É a área da Contabilidade de Custos que trata dos gastos decorrentes da produção industrial, como no caso da fabricação de peças para veículos.

Quando falamos em Custo Industrial estamos nos referindo aos procedimentos contábeis e extra-contábeis necessários para se conhecer o quanto custou para a empresa industrial a fabricação dos seus produtos, através do processo industrial.

A movimentação do Patrimônio das empresas industriais, com exceção da área de produção, assemelha-se à movimentação do Patrimônio dos demais tipos de empresas. Por esse motivo, para se controlar a movimentação do Patrimônio das empresas industriais aplicam-se os Princípios Fundamentais de Contabilidade, também utilizados para os outros tipos de empresas. Porém, o que torna a Contabilidade de Custos diferente dos demais ramos da Contabilidade são os procedimentos praticados na área de produção da empresa industrial, os quais exigem a aplicação de critérios específicos para se apurar o Custo de Fabricação.

39. Lançamento Padronizado de Custos

Regra: Toda e qualquer movimentação seja ela por qualquer motivo, deverá ser contabilizada utilizando o custo unitário multiplicado pela quantidade como valor total de referencia na contabilidade.

Lançamento Contábil de Venda (Exemplo)

Débito		Crédito
500,00	Valor Nota Fiscal	300 ,00 Custo médio Mercadoria
		100,00 Impostos a recolher
		200,00 Margem de lucro

Devolução

Débito		Crédito
300 ,00	Custo médio Mercadoria	500,00 Valor Nota Fiscal
100,00	Impostos a recolher	
200,00 lucro	Margem de	

Caso o parâmetro MV_CUSNFED esteja como "T" – irá contabilizar o custo pelo valor da NF de devolução que será de 500 reais. Porém se o parâmetro estiver com F – ira contabilizar o custo pelo custo médio atual do item, o que pode ocorrer diferenças na contabilidade.

Recálculo do Custo Médio - Lançamento Padrão:

- 641 – Devolução de Venda por item de Documento Entrada.
- 666 – Saída de saldo em estoque (requisição) para materiais com apropriação direta.
- 667 – Antes de atualizar o custo médio da produção. Saída de material do estoque por requisição, para materiais com apropriação direta;
- 668 – Entrada de saldo em estoque (devolução / produção) para materiais com apropriação direta.
- 669 – Antes de atualizar o custo. Entrada de saldo em estoque (devolução/produção) para materiais com apropriação direta.
- 670 – Saída de produto deduzindo o saldo em estoque, por movimento de requisição, movimento origem da transferência entre armazém.
- 672 – Entrada de produto somando ao saldo em estoque, por movimento de requisição, movimento destino da transferência entre armazém.
- 674 – Saída de saldo em estoque (requisição) no inventário On-Line.
- 676 – Entrada de saldo em estoque por movimento de Devolução ou de Produção no inventário On-Line.
- 678 – Venda de mercadoria por item do Documento de Saída.
- 679 – Entrada de saldo em estoque por devolução ou produção para materiais com apropriação indireta.
- 680 - Saída de saldo em estoque (requisição) para materiais com apropriação indireta.
- 682 – Compra ou Remessa de terceiros por item no Documento Entrada.
- 682 – Retorno poder de terceiros por item Documento Entrada.

40. Determinando o Sistema Mensuração

Conjunto de procedimentos que atribui códigos a objetos e eventos com o objetivo de garantir informações reais em relação a valores para os gestores.

O objetivo principal deste sistema é determinar o valor econômico do bem/serviço, pois até esse momento as informações estão baseadas em valores meramente contábeis provocando distorções, pelo fato de não evidenciar o valor real do ativo.

Na utilização de um sistema informatizado as informações contábeis nem sempre são geradas on-line, por isso é necessário ter o histórico correto dos movimentos e não apenas na contabilidade.

O Sistema de Mensuração pode ser visto sob dois enfoques:

- Valores de Entrada
- Valores de Saídas.

Os valores de entra ele se subdivide em:

- Custo Histórico.
- Custo Histórico Corrigido.
- Custo Corrente.
- Custo Corrente Corrigido.
- Custo Futuro de Reposição.

Cada um com suas vantagens e desvantagens, não podendo, portanto escolher um em detrimento do outro, cada caso é um caso, e o Protheus 11 trata todos modelos de custo acima.

Os valores de saída, eles se subdivide em:

- Valores descontados das entradas futuras de caixa.
- Preços correntes de vendas.
- Equivalentes correntes de caixa.
- Valores de Liquidação

Os ativos não devem ser mensurados pelo valor incorridos na sua produção, mas pela capacidade de gerar riquezas ao longo da sua vida útil. Entretanto, para sua perfeita mensuração é importante definir o método de atribuir custos aos estoques (FIFO, NIFO, LIFO ou Custo Médio).

41. Centro de Custo e a Empresa

Os centros de custo tiveram origem no ramo conhecido como "Contabilidade Departamental", desenvolvido pelas corporações americanas no início do século XX.

Com a sofisticação da gestão corporativa, os centros de custo passaram a fazer parte de um sistema maior, conhecido como Centros de Responsabilidade. Dessa forma, além dos centros de custos, passamos a contar também com os Centros de Despesas, Centros de Investimento (no qual a divisão não é por Departamento, mas sim por Projetos, Programas, etc), Centro de Lucros (divisão da Receita por localização geográfica, etc). Com outras formas de gestão alternativas à Departamentalização, a "Contabilidade Departamental" passou a ser conhecida como "Contabilidade Divisional".

A partir dos anos 1960, os gestores americanos (chamados de controllers) começaram a integrar na Contabilidade Divisional, os Orçamentos. Dessa forma, quando os Orçamentos eram anuais, o sistema passou a se chamar de "Controladoria Contábil". E quando os orçamentos eram a longo prazo, o sistema passou a se denominar "Contabilidade Estratégica".

Os centros de custo classificam-se em produtivos e administrativos e, eventualmente, em auxiliares.

41. 1 Centro de Custo Produtivos

São aqueles setores da empresa onde se processa a fabricação dos produtos. Divididos por cada departamento, ou processo. Exemplo: corte, costura e acabamento na indústria de confecção.

Em empresas de médio e grande porte costuma-se subdividir ainda mais algumas seções produtivas de modo a separar em vários centros de custo as máquinas ou atividades que devam ter diferentes custos hora/máquina ou hora/homem, ainda que executando operações idênticas.

41.2 Centro de Custo Administrativo

São os setores que executam atividades de caráter gerencial ou administrativo da empresa. Exemplos: administração geral, administração do material, expedição, vendas, filiais, etc. Em empresas comerciais os custos são analisados sob dois aspectos (fixos e variáveis).



Essa rotina pode ser executada com o Sistema em uso por todos os usuários. Nesse caso, as movimentações que estejam acontecendo, simultaneamente, ao cálculo podem influenciar no resultado.

Outra forma de execução, aliás mais segura, é com o Sistema em modo exclusivo, sem usuários simultâneos utilizando os arquivos necessários ao cálculo.

Para que a rotina seja executada dessa forma, o parâmetro MV_CUSTEXC deve estar com o conteúdo igual a "S". Durante as movimentações, o Sistema trabalha com o custo médio por armazém.

A valorização de uma ordem de produção é efetuada pelo total das requisições - devoluções dos materiais que foram utilizados para sua produção.

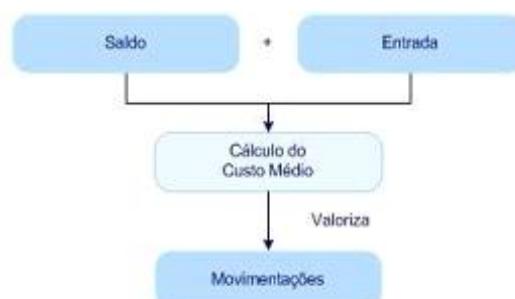
Custo de uma produção = Total do Custo das Requisições - Devoluções

O custo dos produtos é calculado, seguindo a hierarquia da estrutura em ordem crescente (do menor para o maior nível). A valorização de uma transferência de códigos é efetuada pela transferência do custo do produto de saída para o de entrada.

Exemplo:

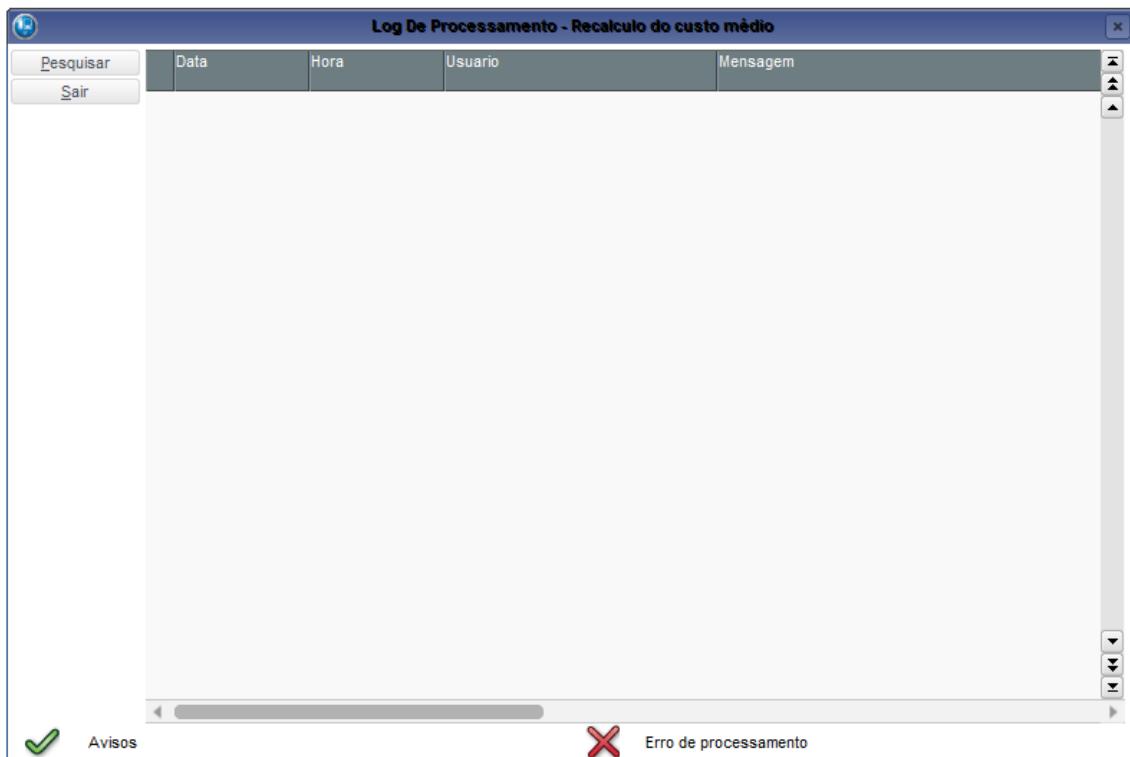
	Produto A	Produto B
Quantidade	10	10
Valor	20	20
Custo Médio	2	2

Para cálculo do custo médio, o Sistema armazena o saldo em quantidade e valor, de cada um dos produtos e dividindo o valor pela quantidade, determina o custo médio unitário.



O Sistema permite que os usuários interfiram na seqüência do cálculo por meio de pontos de entrada existentes e da tela do log de processamento.

Por meio de parametrização a tela pode ser apresentada da seguinte maneira:



A informação de recálculo de quantidade automática pode ser desabilitada,, pois pode ocasionar manutenção mais lenta em processamentos com muitos registros.

Checagem de Recursividade e outras melhorias no Recálculo do Custo Médio

Durante o processo de recálculo do custo médio, o sistema pode apresentar uma mensagem de aviso durante o processamento com a pergunta “Gera estrutura pela movimentação”. Selecionando como conteúdo de resposta a opção “Sim”, o programa irá gerar uma estrutura temporária para o cálculo, baseada nos movimentos internos do período do recálculo do custo médio.

Dependendo do tipo de movimentação encontrado, o processo de criação da estrutura temporária acusa recursividade, ou seja, indica que a geração da estrutura temporária será abortada para evitar que o sistema entre em recursividade (loop).

41.3 Ganho de Performance no Racalculo do Custo Médio

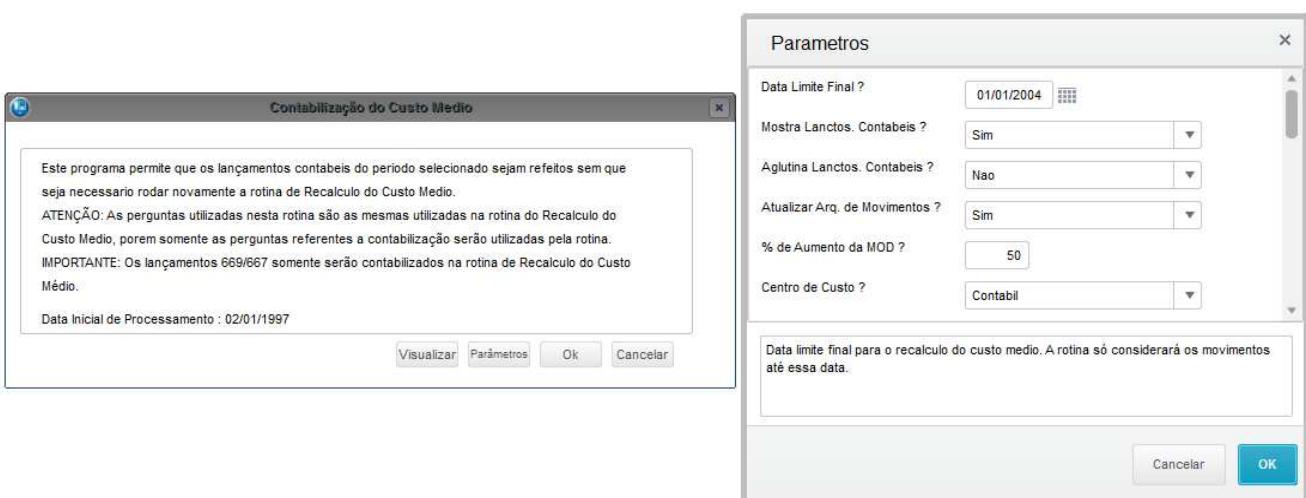
O novo parâmetro “MV_MOEDACM” aumentar a performance da rotina de “Recálculo do Custo Médio” para empresas que não utilizam todas as moedas do sistema.

Através desse parâmetro são informadas, ao sistema, as moedas que devem ser consideradas no processamento do recálculo. Contudo, como o sistema considera normalmente a moeda 1, esse parâmetro tratará somente as moedas 2, 3, 4 e 5 como opções.

41.4 Contabilização do Custo médio

Para a contabilização dos custos das tabelas de movimentos (SD1, SD2, SD3), que torna possível corrigir não-conformidades encontradas na contabilização dos custos, sem que haja necessidade de executar novamente a rotina de “Recálculo do Custo Médio”, melhorando, desta forma, o desempenho na geração dos lançamentos contábeis em situações em que são encontrados problemas nos cadastros utilizados pela Contabilidade.

A nova rotina de contabilização baseia-se no valor já gravado nos movimentos; assim, é necessário que tenha sido executada a rotina “Recálculo do Custo Médio”, já que a contabilização é efetuada com base na sequência e nos valores gravados



Valorização de Produtos por Integração Contábil

Foi aprimorado o conceito de valorização de produtos pela integração com a contabilidade no recálculo do custo médio. Antes da implementação dessa melhoria, o sistema utilizava a seguinte metodologia para valorização de produtos através desta integração:

Metodologia anterior à Implementação:

- 1) Criação de centro de custos para integração.
- 2) Criação de produto com código iniciado pelas iniciais “MOD” somado ao centro de custos para integração, sendo que, somente um produto pode ser integrado a cada centro de custos.
- 3) Processamento do recálculo do custo médio com a pergunta “Calcula MOD?” com conteúdo de resposta igual a “Sim” e desta forma, todo valor gerado para o centro de custos é absorvido pelo produto.

Com este novo recurso:

- 1) Criação de centro de custos para integração.
- 2) Criação de produto com qualquer código. O centro de custos para integração deve ser informado através do novo campo “B1_CCCUSTO”. Além do centro de custos para integração, pode ser informado também um grupo contábil para filtragem das informações. Desta forma, o mesmo centro de custos pode ser associado a mais de um produto, desde que os grupos contábeis sejam distintos para cada produto.
- 3) Processamento do recálculo do custo médio com a pergunta “Calcula MOD?” com conteúdo de resposta igual a “Sim” e desta forma, todo valor gerado para o centro de custos e grupo de contas associado é absorvido pelo produto.

Observe nos quadros a seguir a comparação das metodologias

Metodologia antiga	Nova Metodologia
Código do produto fixo “MOD” + centro de custos	Código de produto livre
Um centro de custos pode ser integrado a um único produto.	Um centro de custos pode ser integrado a mais de um produto, desde que cada produto esteja associado a um grupo contábil diferente.

Observação:

A adoção da nova metodologia é opcional e somente será utilizada pelo sistema caso os campos sejam preenchidos. Se a valorização pela contabilidade já é utilizada atualmente, seu funcionamento não sofrerá alterações.

Os produtos que possuírem as características para integração terão o mesmo comportamento dos produtos que na versão atual têm seus códigos iniciados por “MOD”.

Para checar se um produto possuía estas características, anteriormente eram verificadas as três primeiras posições do código; a partir desta melhoria, os desenvolvedores devem checar se um produto têm as características de um produto com código “MOD” através da nova função:

`IsProdMod()`, passando como parâmetro o código do produto. Observe o exemplo na tabela a seguir:

Checagem pela metodologia antiga	Checagem pela nova metodologia
If Substr(SB1->B1_COD,1,3) = "MOD" cMensagem:="Produto MOD" EndIf	If IsProdMod (SB1->B1_COD,1,3) cMensagem:="Produto MOD" EndIf

A nova metodologia de integração deve ser utilizada também no cadastro de “Recursos” existente no ambiente “Planejamento e Controle da Produção – PCP”. Atualmente, associa-se a cada recurso cadastrado um centro de custos, após a implementação pode ser associado também um grupo de contas para cada recurso.

Procedimentos para Utilização:

Para utilização deste novo conceito de valorização de produtos por integração contábil, no cadastro de “Centro de Custos” o usuário deve possuir pelo menos com um centro de custo cadastrado.

Observe o exemplo:

Configure os campos gerados pela atualização automática com a configuração do centro de custo e do grupo contábil. Observe que um centro de custos pode ser integrado a mais de um produto, desde que cada produto esteja associado a um grupo contábil diferente.

Formação Materiais



TOTVS Série T Serviços (Microsiga) 02.9.0004

Produtos - 01010001 [02.9.0004] x

TOTVS | Estoque/Custos

TOTVS Série T Serviços MSSQL Protheus12 ANDERSON 18/04/2016 Totvs Holding / Matriz

x Sair

Atualizacao de Produtos - INCLUIR

Outras Ações Cancelar Salvar

Cadastrais	Impostos	Mrp / Suprimentos	C.q.	Atendimento	Direitos Autorais	Garantia Estendida	Outros
Código* <input type="text"/>	Descrição* <input type="text"/>			Tipo* <input type="text"/>			Unidade* <input type="text"/>
Armazém Pad.* <input type="text"/>	Grupo <input type="text"/>	TE Padrão <input type="text"/>		TS Padrão <input type="text"/>			Sig.Un.Medi. <input type="text"/>
Fator Conv. <input type="text"/> 0,00	Tipo de Conv. <input type="text"/> M - Multiplicador				Alternativo <input type="text"/>		
Preço Venda <input type="text"/> 0,00	Custo Stand. <input type="text"/> 0,00	Tipo de Conversão da U.M. <input type="text"/> / /		Ult. Preço <input type="text"/> 0,00			Moeda C Std. <input type="text"/> 1 - Moeda1
Ult. Compra <input type="text"/> / /	Peso Líquido <input type="text"/> 0,0000	Cta Contabil <input type="text"/>					Centro Custo <input type="text"/>
Item Conta <input type="text"/>	Família <input type="text"/>	Form. Padrão <input type="text"/>		Base Estrut. <input type="text"/> 0			Loja Padrão <input type="text"/>
Apropriação <input type="text"/> D - Direto	Fantasma <input type="text"/>	Rastro <input type="text"/> N - Não utiliza		Ult. Revisão <input type="text"/> 18/04/2016			DT Referenc. <input type="text"/> 18/04/2016
Fora estoque <input type="text"/>	% Comissão <input type="text"/> 0,00	Forn. Canal <input type="text"/>		Per.Invent. <input type="text"/> 0			Dt.Ref.Prc 1 <input type="text"/> / /
Cons. Inicial <input type="text"/>	Cod Barras <input type="text"/>	Cod. Form. Int. <input type="text"/>		Contr. Endere. <input type="text"/>			Contrato <input type="text"/>

Ao realizar o recálculo do custo médio configurando o parâmetro “Calcula Mão-de-Obra?” com conteúdo de resposta igual a

“Sim”, a rotina realiza a valorização dos produtos por integração contábil conforme configurado no cadastro de produtos.

Parametros

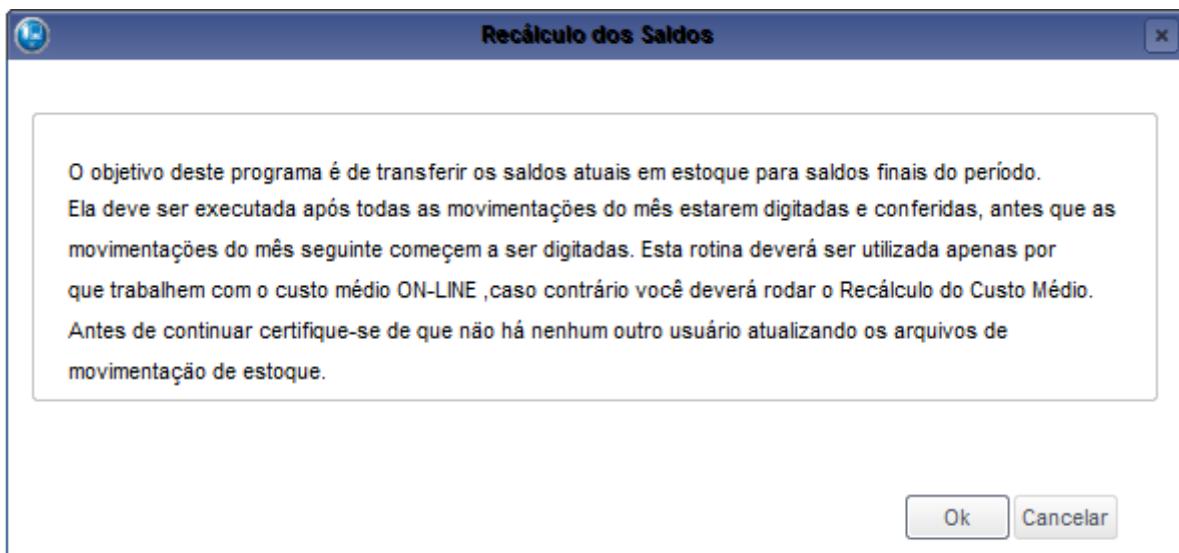
Gerar Lancto. Contabil ?	<input type="text"/> Sim
Gerar Estrut.pela Moviment. ?	<input type="text"/> Nao
Contabilizacão On-Line Por ?	<input type="text"/> Ambas
Calcula Mao-de-Obra ?	<input type="text"/> Sim
Método de Apropriação ?	<input type="text"/> Sequencial
Recalcula Níveis da Estrut. ?	<input type="text"/> Sim
Data limite final para o recálculo do custo médio. A rotina só considerará os movimentos até essa data.	
Cancelar OK	

42. Saldo Atual Para Final

Com o intuito de encerrar as movimentações do estoque no mês, a rotina -Saldo Atual para Final- realiza a transferência de saldos em estoque, considerados atuais para saldos finais do período.

Assim, os saldos finais do período estarão aptos a serem considerados como saldos iniciais do próximo período.

Essa rotina deve ser executada após todas as movimentações do mês terem sido lançadas e conferidas e antes que a movimentação do mês seguinte seja iniciada.



Se o usuário utilizar a rotina -Cálculo do Custo Médio-, não deve utilizar essa rotina,, pois os dados seriam sobrepostos às informações de saldo atual.

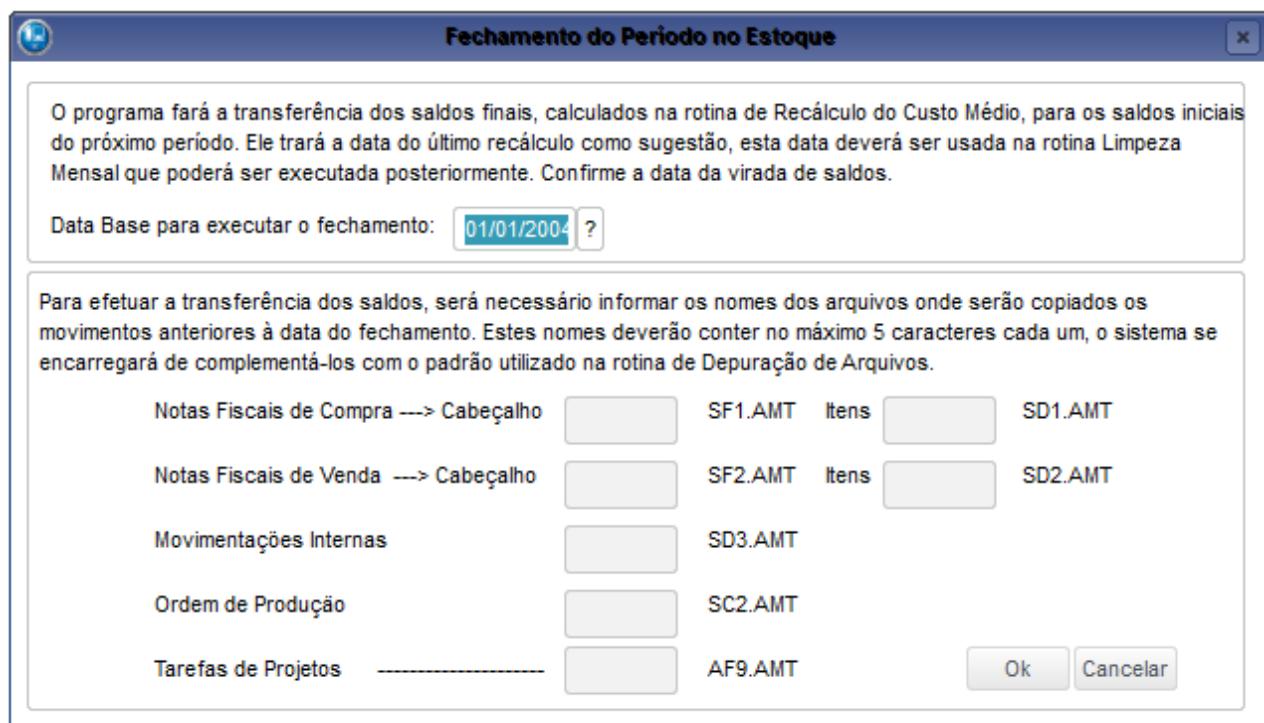
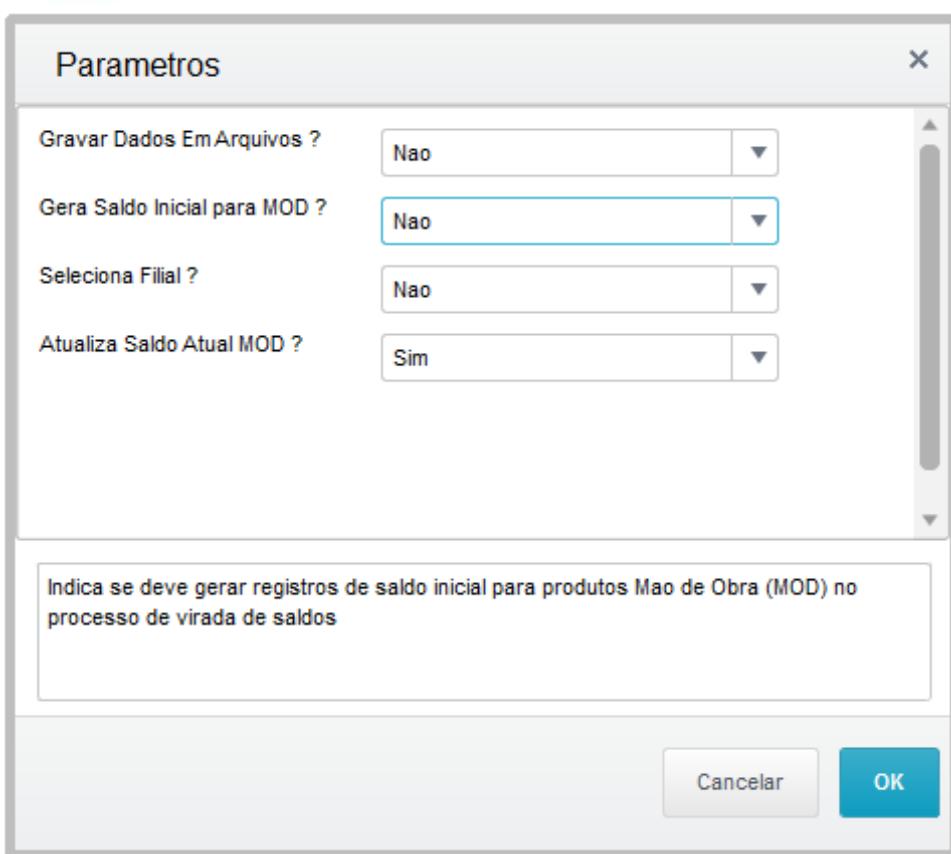
O próximo passo, após esse processo de transferência dos saldos atuais para finais, é efetuar a rotina -Virada de Saldos-.

43. Virada dos Saldos

Para que o Fechamento do final do período seja executado, é necessário executar a rotina -Virada de Saldos-.

Essa rotina faz com que os saldos finais, calculados pelas rotinas -Recálculo do Custo Médio- ou -Saldo Atual para Final-, sejam transferidos como saldo inicial da data estipulada.

A configuração padrão da tela de parametrização, na rotina -Virada de saldos-, é:

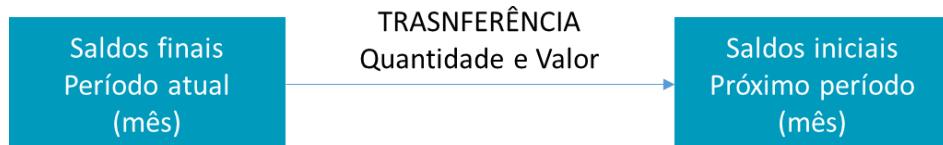


Ao realizar a Virada de Saldos, o Sistema procede a geração de arquivos que comportem os saldos iniciais do próximo período, além de impedir que movimentos com data menor ou igual à data do fechamento sejam incluídos.

Essa rotina pode ser executada com o Sistema em uso por todos os usuários. Nesse caso, as movimentações que estejam acontecendo, simultaneamente, ao cálculo podem influenciar no resultado.

Outra forma de execução, aliás mais segura, é com o Sistema em modo exclusivo, sem usuários simultâneos utilizando os arquivos necessários ao cálculo.

Para que a rotina seja executada dessa forma, o parâmetro <MV_CUSTEXC> deve estar com o conteúdo igual a "S".



O Sistema efetua a gravação dos saldos iniciais do próximo período e a gravação dos arquivos com cópia dos dados do período.