
Funcionalidades Localizadas do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft Enterprise 9.1

Novembro 2009

Copyright © 1992, 2009, Oracle e/ou suas empresas afiliadas. Todos os direitos reservados.

Aviso de Marca Comercial

Oracle é uma marca comercial da Oracle Corporation e/ou de suas empresas afiliadas. Outros nomes podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

Garantia de Restrições da Licença/Isenção de Responsabilidade por Danos Consequenciais

Este programa de computador e sua documentação são fornecidos sob um contrato de licença que contém restrições sobre seu uso e divulgação, sendo também protegidos pela legislação de propriedade intelectual. Exceto em situações expressamente permitidas no contrato de licença ou por lei, não é permitido usar, reproduzir, traduzir, divulgar, modificar, licenciar, transmitir, distribuir, expor, executar, publicar ou exibir qualquer parte deste programa de computador e de sua documentação, de qualquer forma ou através de qualquer meio. Não é permitida a engenharia reversa, a desmontagem ou a descompilação deste programa de computador, exceto se exigido por lei para obter interoperabilidade.

Isenção de Garantia

As informações contidas neste documento estão sujeitas a alteração sem aviso prévio. A Oracle Corporation não garante que tais informações estejam isentas de erros. Se você encontrar algum erro, por favor, nos envie uma descrição de tal problema por escrito.

Aviso de Direitos Restritos

Se este programa de computador, ou sua documentação, for entregue / distribuído(a) ao Governo dos Estados Unidos ou a qualquer outra parte que licencie os Programas em nome daquele Governo, a seguinte nota será aplicável:

U.S. GOVERNMENT RIGHTS

Programs, software, databases, and related documentation and technical data delivered to U.S. Government customers are "commercial computer software" or "commercial technical data" pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, the use, duplication, disclosure, modification, and adaptation shall be subject to the restrictions and license terms set forth in the applicable Government contract, and, to the extent applicable by the terms of the Government contract, the additional rights set forth in FAR 52.227-19, Commercial Computer Software License (December 2007).
Oracle USA, Inc., 500 Oracle Parkway, Redwood City, CA 94065.

Aviso de Aplicações de Risco

Este programa de computador foi desenvolvido para uso em diversas aplicações de gerenciamento de informações. Ele não foi desenvolvido nem projetado para uso em aplicações inerentemente perigosas, incluindo aquelas que possam criar risco de lesões físicas. Se utilizar este programa em aplicações perigosas, você será responsável por tomar todas e quaisquer medidas apropriadas em termos de segurança, backup e redundância para garantir o uso seguro de tais programas de computador. A Oracle Corporation e suas afiliadas se isentam de qualquer responsabilidade por quaisquer danos causados pela utilização deste programa de computador em aplicações perigosas.

Isenção de Responsabilidade por Conteúdo, Produtos e Serviços de Terceiros

Este programa e sua documentação podem oferecer acesso ou informações relativas a conteúdos, produtos e serviços de terceiros. Oracle Corporation e suas empresas afiliadas não fornecem quaisquer garantias relacionadas a conteúdos, produtos e serviços de terceiros e estão isentas de quaisquer responsabilidades associadas a eles. A Oracle Corporation e suas empresas afiliadas não são responsáveis por quaisquer tipos de perdas, despesas ou danos incorridos em consequência do acesso ou da utilização de conteúdos, produtos ou serviços de terceiros.

Sumário

Funcionalidades Localizadas do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft Enterprise 9.1	1
Implementação do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft	1
Noções Básicas Sobre Inclusão de Impostos e Custo Financeiro aos Preços de Venda	2
Preço de Lista e Preço Líquido	2
Preço Final de Lista e Preço Final Líquido	2
Valor Total de Venda	3
Fator Multiplicador de Impostos (Cimp)	3
Percentual de Custo Financeiro (CF%)	4
A Inclusão dos Impostos e do Custo Financeiro ao Preço	4
Parâmetros de Inclusão de Impostos e Custo Financeiro	4
Preços Finais de Lista e Líquido na Nota Fiscal	8
Definindo as Unidades de Negócio do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft	9
Página Usada para Definir as Unidades de Negócio do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft	9
Definindo Impostos e Moeda no Gerenciamento de Pedidos	9
Definindo Produtos	11
Páginas Usadas para Definir Produtos	11
Definindo Pré-requisitos de Produtos e Kits de Produtos	14
Definindo Atributos de Produtos e Kits de Produtos	15
Definindo Kits de Produtos	16
Pesquisando Produtos	17
Definindo Produtos	17
Definindo Imagem de Produtos	19
Definindo Opções de Produtos	20
Definindo Opções de Produtos 2	22
Definindo Concorrentes de Produtos	23
Criando Campos de Produtos Definidos pelo Usuário	24
Definindo Informações 1 do Produto	24
Definindo Informações 2 do Produto	24
Definindo Informações 3 do Produto	24
Usando Grupos de Produtos	26
Definindo Grupos de Produto	26
Definindo Kits de Produtos	27
Definindo Resumo de Kit de Produtos	27
Definindo Texto do Componente Kit de Produtos	29
Definindo Documentos para Imprimir Kit Explodido de Produtos	29
Definindo Atributos Fiscais de Kit de Produtos	31
Definindo o Tratamento Fiscal do Kit de Produtos	32

Definindo o Preço Componente do Kit de Produtos	33
Usando Catálogos de Produtos	34
Designando Atributos de Produtos por Unidade de Medida	36
Definindo Preços de Produtos	37
Pesquisando Sobre Produtos	39
Pesquisando Alias de Produto por Produto	39
Pesquisando Utilização de Componente Produto	39
Definindo Preços	40
Páginas Usadas para Definir Preços	40
Noções Básicas Sobre as Condições de Preços do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft	41
Definindo uma Estrutura Simples de Preços	43
Definindo uma Estrutura Complexa de Preços	44
Mantendo os Critérios de Preço	50
Criando Contratos de Compra	51
Página Usada para Criar Contratos de Compra	52
Visão Geral do Processo de Negócio de Contrato de Compra	52
Definindo Informações de Cabeçalho de Contratos de Compra — Entrada	53
Mantendo Informações de Linha de Contrato de Compra	55
Mantendo Pedidos de Venda	57
Páginas Usadas para Manter Pedidos de Venda	57
Visão Geral das Opções de Status do Pedido no Nível do Cabeçalho	58
Criando e Mantendo Pedidos	58
Visualizando as Informações de Impostos no Nível Cabeçalho	61
Visão Geral de Datas de Embarque e Chegada	63
Visão Geral das Opções de Status do Pedido no Nível da Linha e Programação	64
Visualizando as Informações das Linhas do Pedido	65
Visualizando as Informações de Impostos das Linhas	65
Índice	67

Funcionalidades Localizadas do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft Enterprise 9.1

A versão localizada do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft 9.1 possui adaptações objetivas que fornecem ao produto global características específicas do mercado brasileiro. A seguir estão relacionadas as principais localizações para o Brasil, deste produto:

- Cadastro de Clientes
- Lista de Preços
- Estabelecimento Fiscal
- Tratamento de Impostos

Observação: Para implantação e operação do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft 9.1, é requerido que você leia esta documentação, bem como o PeopleBook Global do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft 9.1 (PeopleSoft Enterprise Order Management 9.1 PeopleBook), de forma a ter um panorama geral do aplicativo.

Implementação do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft

O Gerenciador de Configuração PeopleSoft permite que você examine uma lista de tarefas de configuração da organização relativas aos produtos que estão sendo implementados. As tarefas de configuração incluem os componentes que devem ser configurados, listados na ordem em que os dados devem ser inseridos nas tabelas de componentes, assim como os vínculos para a documentação do PeopleBook correspondente. Porém, o Gerenciador de Configuração PeopleSoft não trata as configurações específicas para o Brasil.

Consulte Também

PeopleSoft Enterprise Order Management 9.1 PeopleBook, Getting Started With PeopleSoft Order Management, PeopleSoft Order Management Implementation, para obter mais informações.

Enterprise PeopleTools 8.51 PeopleBook, PeopleSoft Setup Manager.

Noções Básicas Sobre Inclusão de Impostos e Custo Financeiro aos Preços de Venda

Nesta seção é descrito como o sistema utiliza as configuração definidas pelo usuário na base fiscal para incorporar os impostos e o custo financeiro ao preço de lista, criando o preço final de lista que é a base para o cálculo dos impostos nas operações de venda.

Preço de Lista e Preço Líquido

O preço de lista é aquele trazido para os documentos de venda (cotações, pedidos de venda e contratos) pela aplicação das regras de preços definidas previamente.

O preço de lista pode se originar de uma lista de preço ou do cadastro de preços de produtos por unidade de negócio de estoque, tendo seu valor ajustado por descontos ou sobretaxas através da aplicação das regras de preços.

O seu valor ajustado é o preço líquido também presente nos documentos de vendas.

Estes dois valores têm importância fundamental no cálculo dos impostos sobre as operações de venda realizadas através do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft.

O preço de lista e o preço líquido dão origem respectivamente ao preço final de lista e ao preço final líquido. Estes dois últimos são os formadores das bases de cálculo dos impostos.

O preço de lista e o preço líquido são destacados na nota fiscal nos campos Preço de Lista e Preço Líquido.

Preço Final de Lista e Preço Final Líquido

O preço final de lista é utilizado pelo sistema como valor da operação nos casos onde a origem da demanda é sempre OM (venda). Ele é determinado a partir do preço de lista constante dos documentos de vendas (cotações, pedidos de venda e contratos) incorporando-se a este os impostos 'cumulativos' incidentes sobre a venda e o custo financeiro (CF). Na nota fiscal o preço final de lista é destacado nos campos Val Unit (Valor Unitário Bruto) e Val de Operação (Valor de Operação).

O preço final líquido é utilizado pelo sistema como valor de mercadoria nos casos onde a origem da demanda é sempre OM (venda). Ele é determinado a partir do preço líquido constante dos documentos de vendas (cotações, pedidos de venda e contratos) incorporando-se a este os impostos 'cumulativos' incidentes sobre a venda e o custo financeiro (CF). Na nota fiscal o preço final líquido é destacado no campo Val Líq (Valor Unitário Líquido).

O preço final líquido fornece ainda o valor do desconto pela diferença com o preço final de lista e representa o valor efetivamente negociado com o cliente.

Observação: Os impostos 'cumulativos' são definidos como sendo aqueles que compõem a própria base de cálculo, diferenciando-se dos impostos 'não cumulativos', definidos como sendo aqueles que não compõem a base de cálculo. O imposto é o ISS e os impostos não cumulativos são o IPI, ICMS, PIS e COFINS.

O custo financeiro (CF) é definido como sendo o custo de oportunidade utilizado pela empresa nas vendas a prazo, podendo ser a ele acrescentado o percentual médio de inflação do período. Ele se apresenta como um percentual de acréscimo, vinculado à condição de pagamento.

Valor Total de Venda

O valor total de venda é definido como sendo a soma do valor final líquido com os impostos IPI e ICMS-ST. O valor final líquido é o preço final líquido multiplicado pela quantidade dada pela programação de entrega do documento de venda.

O valor total de venda representa, no nível da programação de entrega do documento de venda, a quantia total paga pelo cliente para um dado produto e para aquela programação de entrega.

O valor total de venda representa, no nível da linha do documento de venda, a quantia total paga pelo cliente para um dado produto e para aquela linha.

O valor total de venda representa, no nível do cabeçalho do documento de venda, a quantia total paga pelo cliente para aquele documento.

A fórmula algébrica geral para o valor total de venda é dada por:

» Valor Total de Venda (i) = Preço Final Líquido (i) x Qtde (i) + IPI (i) + ICMS-ST (i)

onde o índice (i) representa a linha da nota fiscal.

Observação: Não se deve confundir o valor total de venda com o valor total do pedido. Este último representa o valor total de venda sem considerar as majorações (impostos cumulativos e CF) e os impostos não cumulativos IPI, ICMS, PIS e COFINS.

Fator Multiplicador de Impostos (Cimp)

A inclusão dos impostos aos preços de lista e líquido se dá pela aplicação do fator de Inclusão de impostos *Cimp*. Este fator é definido segundo a fórmula geral:

» $Cimp(i) = 1 / 1 - \{ ICMS\%(i) \times (1 - Red\%ICMS(i)) \times [1 + IPI\%(i) \times (1 - Red\%IPI(i))] + ISS\% \times (1 - Red\%ISS(i)) + PIS\%(i) \times (1 - Red\%PIS(i)) + COFINS\%(i) \times (1 - Red\%COFINS(i)) \}$

onde:

$ICMS\% = \text{Alíquota do ICMS} / 100$

$IPI\% = \text{Alíquota do IPI} / 100$

$ISS\% = \text{Alíquota do ISS} / 100$

$PIS\% = \text{Alíquota do PIS} / 100$

$COFINS\% = \text{Alíquota da COFINS} / 100$

$Red\%$ = Percentual de redução de base dos respectivos impostos

O índice (i) representa a programação de entrega do documento de venda

A fórmula do fator de inclusão de impostos leva em consideração além das respectivas alíquotas dos impostos 'cumulativos' ICMS, ISS, PIS e COFINS a inclusão do IPI (que não é um imposto 'cumulativo' por não compor a própria base) quando este compõe a base de cálculo do ICMS. Isto é feito pelo acréscimo do componente $(1 + IPI\% (i))$ multiplicando a alíquota do $ICMS\% (i)$. Além disto, os percentuais de redução de base de cálculo dos impostos também são utilizados para corrigir o valor ajustado. Isto é feito pelo acréscimo do valor $(1 - Red\%IMPOSTO (i))$, multiplicando cada alíquota de imposto. Isto permite um valor final mais bem ajustado

As fórmulas algébricas gerais para os preços finais de lista e líquido, ajustados apenas pelo *Cimp* são dadas por:

» Preço Final de Lista (i) = Preço de Lista (i) x Cimp (i)

» Preço Final Líquido (i) = Preço Líquido (i) x Cimp (i)

Onde o índice (i) representa a linha de programação do documento de venda.

Percentual de Custo Financeiro (CF%)

A inclusão do custo financeiro aos preços de lista e líquido se dá pela aplicação de um percentual.

O percentual CF é definido por condição de pagamento vinculada ao documento de venda.

As fórmulas algébricas gerais para os preços finais de lista e líquido, ajustados apenas pelo *CF* são dadas por:

» Preço Final de Lista (i) = Preço de Lista (i) x $(1 + CF\% (i))$

» Preço Final Líquido (i) = Preço Líquido (i) x $(1 + CF\% (i))$

Onde o índice (i) representa a programação de entrega do documento de venda

A Inclusão dos Impostos e do Custo Financeiro ao Preço

As fórmulas gerais para os preços finais de lista e líquido, ajustados pelo *CF* e pelo *Cimp* são dadas por:

» Preço Final de Lista (i) = Preço de Lista (i) x Cimp (i) x $(1 + CF\% (i))$

» Preço Final Líquido (i) = Preço Líquido (i) x Cimp (i) x $(1 + CF\% (i))$

Onde o índice (i) representa a programação de entrega do documento de venda

Parâmetros de Inclusão de Impostos e Custo Financeiro

A inclusão dos impostos 'cumulativos' e/ou do custo financeiro aos preços de lista e líquido é definida através dos parâmetros *Impostos Inclusos* e *Custo Financeiro Incluso*, respectivamente.

Estes dois parâmetros são combinados em dois níveis de parametrização, UN e Set ID, para determinar se os preços de lista e líquido constantes dos documentos de vendas são passíveis de majoração pelos impostos e CF.

No nível UN os parâmetros de inclusão são configurados por Unidade de Negócio de Gerenciamento de Pedidos (UN OM). Neste nível eles determinam se os preços praticados pela UN terão ,ou não, seus valores majorados pelos impostos e/ou CF.

No nível SetId os parâmetros de inclusão são configurados por lista de preços que são posteriormente associadas às regras de preço. Neste nível, eles determinam quais listas de preços, dentro das regras, são formadas por preços líquidos de impostos e/ou CF (livres de impostos e/ou CF) e quais aqueles formados por preços que já possuem os impostos e/ou CF inclusos.

Quando os documentos de vendas são criados em uma UN OM e os preços aplicados (automaticamente) às linhas e programações de entrega destes documentos, o sistema escolhe apenas os preços dos conjuntos de preços que ,além de atenderem aos critérios definidos pelas regras de preços, 'casam' com os valores dos parâmetros *Impostos Inclusos* e *Custo Financeiro Incluso* definidos na Definição de Gerenciamento de Pedidos - Impostos e Moeda. Portanto, uma UN OM que tem, por exemplo, o parâmetro *Impostos Inclusos* selecionado sempre aplicará os preços das regras de preços que também contiverem as listas de preço com regras.

Esta estrutura permite a manutenção de diversas listas de preços e programas de preços com ou sem os impostos e/ou CF já inclusos. Estes preços são então aplicados aos documentos de vendas (pelas regras de preços) segundo os parâmetros definidos para cada UN OM.

Para exemplificar a maneira como o sistema trabalha vamos analisar o caso seguinte:

Uma empresa possui duas unidades de negócio de gerenciamento de pedidos (UNOM1 e UNOM2), as quais administram regiões comerciais distintas.

Ambas as unidades praticam, como é lógico assumir, todos os seus preços majorados por impostos e nas vendas a prazo incluem o CF no financiamento.

A unidade UNOM1 mantém preços em suas listas de preços já majorados pelos impostos 'cumulativos' e pelo CF baseados em médias definidas pela própria unidade. Consequentemente, ela mantém as suas listas de preços associadas a regras de preços com os parâmetros de inclusão *Impostos Inclusos* e *Custo Financeiro Incluso* selecionados.

A unidade UNOM2 mantém os preços livres (líquido) de impostos e do CF. Consequentemente, mantém as suas listas de preços associadas a regras de preços com os parâmetros de inclusão *Impostos Inclusos* e *Custo Financeiro Incluso* selecionados.

Vamos admitir os seguintes preços para um mesmo produto *PRD-00001* pertencente a duas listas de preços distintas, uma delas utilizada pela UNOM1 (já majorada) e a outra pela UNOM2 (líquida de impostos):

SETID	Produto	Lista de Preços	Conjunto de Preços	Preços de Lista (\$)	Majorado/Líquido
MFG	PRD-00001	LP-01	CP-01	127,65	Majorado
MFG	PRD-00001	LP-02	CP-02	100,00	Líquido

Na unidade UNOM1, o produto PRD-00001 tem seu preço já majorado pelos impostos segundo a média definida por $1 / 1 - (CMS\% + PIS\% + COFINS\%)$ aplicado (multiplicado) sobre o valor de \$100,00 com as alíquotas dos impostos *CMS%*, *PIS%*, *COFINS%* dadas por 18%, 3% e 0,65% respectivamente. O valor resultante é \$127,65.

Na unidade UNOM2, o produto PRD-0001 tem seu preço de lista líquido de impostos e igual a \$100,00.

As listas de preços LP-01 e LP-02 estão vinculadas as regras de preços CP-01 e CP-02 respectivamente. Estes por sua vez estão associados aos conjuntos de critérios e já foram configurados convenientemente.

Os parâmetros de inclusão nas entidades dos níveis SETID e UN são dados segundo as tabelas abaixo relacionadas:

UN	Impostos Inclusos	CF Includo
UNOM1	Sim	Sim
UNOM2	Não	Não

SETID	Lista de Preços	Regra de Preços	Impostos Inclusos	CF Includo
MFG	LP-01	CP-01	Sim	Sim
MFG	LP-02	CP-02	Não	Não

Os critérios de seleção de preços, configurados na Regra de Preço são *ID Produto* e *Cliente BRBI0001*. A aplicação dos conjuntos de preços nos documentos de venda se dá segundo a tabela abaixo:

SETID	Regra de Preços	ID Produto	Cliente
MFG	CP-01	PRD-00001	BRBI0001
MFG	CP-02	PRD-00001	BRBI0001

Note que ambos os conjuntos de preços têm a mesma configuração (incluindo-se aí o SETID) a menos dos parâmetros de inclusão. Estamos aqui ignorando os demais parâmetros de aplicação dos preços, assumidos também como sendo os mesmos para ambas as regras de preços. Desta maneira apenas os parâmetros de inclusão são diferentes. Isto é necessário para a conclusão de nosso raciocínio.

Assumiremos agora que o produto em questão PRD-00001 é tributado pelo ICMS, PIS, COFINS (como já sabíamos pelo fator médio aplicado a ele pela UNOM1) e pelo IPI.

Os dados fiscais dos impostos para este produto, segundo a base fiscal, são apresentados na tabela abaixo:

%ICMS	%IPI*	%PIS	%COFINS	%Red ICMS
12%	10%	0,65%	3%	15%

* O IPI compõe da base de cálculo do ICMS.

Daremos entrada de uma cotação de venda para este produto em ambas as unidades de negócio e calcularemos os impostos para ele.

Os dados do pedido são apresentados na tabela abaixo:

UN	Cotação	Cliente	Condição de Pagamento	Linha Prog	Produto	Qtde
UNOM 1	SP-07854	BRBI0001	A_VISTA	1	PRD-00001	100
UNOM 2	RJ-08745	BRBI0001	A_VISTA	1	PRD-00001	100

Os resultados dos cálculos dos preços finais de venda são apresentados nas tabela abaixo:

Cotação	Preço de Lista (\$)	Preço Líquido	Preço Final de Lista	Preço Final Líquido	Cimp	CF
SP-07854	127,65	127,65	127,65	127,65	-	-
RJ-08745	100,00	100,00	117,47	117,47	0,8513	Zero

Os valores de impostos e total da cotação são apresentados na tabela abaixo:

Cotação	Valor IPI (\$)	Valor ICMS (\$)	Valor COFINS (\$)	Valor PIS (\$)	Valor Total Cotação *
SP-07854	1.276,50	1.432,23	382,95	82,97	14.041,50
RJ-08745	1.174,50	1.318,01	352,41	76,35	12.921,70

* Não estamos considerando aqui o ICMS-ST.

Algumas considerações podem ser feitas a partir do exemplo:

- Os parâmetros de inclusão determinam para cada programação de entrega no documento de venda se os valores dos preços para elas definidos devem ou não ser majorados pelos impostos e CF.
- A escolha do preço de lista adequado é determinado pelos parâmetros de inclusão definidos para a UNOM. Note que o valor do preço escolhido para a unidade UNOM1 é \$127,65 porque os parâmetros de inclusão para esta unidade definem que os preços com os quais ela trabalha já estão majorados. O sistema 'casa' estes parâmetros, escolhendo os de mesmo valor dados pelo conjunto de preço.
- Para os preços definidos como sendo 'líquidos' de impostos e custo financeiro (*Impostos Inclusos* e *Custo Financeiro* não selecionados) o sistema realiza automaticamente as inclusões, antes do cálculo dos impostos. No exemplo o preços finais para o produto na unidade UNMO2 são dados pela aplicação da fórmula geral
 - » Preço Final de Lista1 = 117,47 x 0,8513 x (1)
 - » Preço Final Líquido1 = 117,47 x 0,8513 x (1)

- Os impostos são calculados sempre sobre o preço finais de lista. Caso não haja majoração, os preços de lista e líquido são, respectivamente, iguais aos preços finais de lista e líquido. No exemplo fizemos os preços de lista e líquido serem os mesmo por conveniente simplificação de raciocínio. Eles podem ser diferentes. Isto dependerá dos descontos e/ou acréscimos dados pelos conjuntos de preços ou diretamente por você no documento de venda.
- Sempre que houver alteração dos preços de lista e/ou líquido no documento de venda, os preços finais de lista e líquido serão recalculados, assim como os impostos.
- Por parametrização, você define se apenas os impostos serão incluídos nos preços, ou se apenas o CF será incluído, ou ainda se ambos serão simultaneamente incluídos. No exemplo apesar dos dois parâmetros estarem marcados para a unidade UNOM2, o percentual de CF para transações à vista foi definido como sendo igual a zero.
- O valor total da cotação para o mesmo produto tem, no exemplo, uma variação de \$1119.80, o que representa em termos de produto uma quantidade aproximada de 10 unidades. Este fato indica uma maior precisão na inclusão automática dos impostos, em detrimento de aproximações realizadas por prefixação de valores médios de impostos e CF nas listas de preços. Durante a majoração dos preços, o algoritmo de inclusão considera as mesmas regras (definidas por você na base fiscal) utilizadas para o cálculo dos impostos. Isto significa que todas as possibilidades fiscais configuradas por você são consideradas durante a inclusão.
- A inclusão automática dos impostos representa uma grande vantagem quando se considera a diminuição do trabalho de manutenção de listas de preços, conjunto de preços e programas de preços. A diminuição de trabalho ocorre por diminuição do número de listas, regras de preços e pela diminuição da frequência de atualização destas entidades.

Preços Finais de Lista e Líquido na Nota Fiscal

Quando a nota fiscal é criada a partir de um pedido de venda o sistema leva para a linha da nota os preços de lista e líquido constantes nas programações de entregas atendidas pelo embarque. Na nota fiscal, os preços de lista e líquido são destacados nos campos Preço de Lista e Preço Líquido respectivamente. Estes dois campos somente são visualizados em linhas de notas que foram criadas a partir de programações de entrega de pedidos de venda (Origem de Demanda = *OM*), podendo ser atualizados por você se este tiver permissão de acesso aos campos que os contêm. Os preços finais de lista e líquido são calculados pelo sistema durante o processo de complementação de notas fiscais (on-line ou batch). O sistema *não traz* estes preços do pedido de venda para a nota fiscal. Eles são sempre determinados com base nos preços de lista e líquido constantes na nota fiscal. Seus valores são destacados nos campos Val Unit e Val Líq respectivamente.

Durante o processo de complementação de notas fiscais, os sistema identifica para cada linha da nota fiscal cuja Origem de Demanda seja igual a *OM* a unidade de negócio de gerenciamento de pedidos que a originou, checa o valor constante dos parâmetros de inclusão Impostos Inclusos e Custo Financeiro Incluso para esta UN e majora ou não os preços de lista e líquido de acordo com seus valores. Portanto, podem existir, dentro de uma mesma nota fiscal, linhas originárias de UN OM diferentes, com parametrizações diferentes, seguindo regras de inclusão diferentes. Isto dependerá das regras de criação de notas fiscais.

Consulte Também

Funcionalidades Localizadas do Faturamento PeopleSoft Enterprise 9.1, Noções Básicas Sobre Ciclo de Emissão de Notas Fiscais, Criando Notas Fiscais, para obter mais informações.

Definindo as Unidades de Negócio do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft

No Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft, uma unidade de negócio controla e mantém seu próprio conjunto de transações, como pedidos de venda e contratos de compra/venda. Para cada unidade de negócio do Gerenciamento de Pedidos podem ser definidas diretrizes exclusivas de processamento.

Ao planejar a estrutura ideal do seu sistema de Gerenciamento de Pedidos, lembre-se da posição do sistema no conjunto de aplicativos PeopleSoft. Uma unidade de negócio de Gerenciamento de Pedidos pode transferir dados de embarque para diversas unidades de negócio do Administração de Estoques PeopleSoft, como armazéns, centros de distribuição ou fábricas, para cada pedido de venda. Porém, uma unidade de negócio de Gerenciamento de Pedidos é vinculada a uma única unidade de negócio de Faturamento PeopleSoft a qual, por sua vez, é vinculada a uma unidade de negócio de Contas a Receber e a uma única unidade de negócio de Contabilidade.

Depois de mapear sua estrutura de negócio, pode—se adicionar unidades de negócio ao Gerenciamento de Pedidos na página Definição de Gerenciamento de Pedidos. O sistema solicita um ID Unidade de Negócio. É possível navegar pelas páginas da unidade de negócio clicando na guia apropriada.

Aqui descrevemos apenas a página Definição de Gerenciamento de Pedidos - Impostos e Moedas.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Setting Up PeopleSoft Order Management Business Units.

Página Usada para Definir as Unidades de Negócio do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft

<i>Nome da Página</i>	<i>Nome da Definição</i>	<i>Navegação</i>	<i>Uso</i>
Impostos e Moedas	BUS_UNIT_TBL_OM7	Configurar Financials/SCM, Definições Unidade de Negócios, Gerenciamento de Pedidos, Definições, vínculo Impostos e Moeda	Use a página Impostos e Moeda para inserir as informações de definição do imposto sobre vendas usadas por Taxware e Vertex e padrões de moeda e impostos.

Definindo Impostos e Moeda no Gerenciamento de Pedidos

Acesse a página Definições — Impostos e Moedas

Impostos e Moeda	
UN: BGOM1 Unidade 1 da empresa Global	
Def Impostos	
*Softw Imposto: Taxware	Imp
Empresa:	<input checked="" type="checkbox"/> Custo Financeiro Incluso
Divisão:	<input checked="" type="checkbox"/> Impostos Inclusos
Origem da Ordem:	
Aceitação do Pedido:	
Padrões de Câmbio	
Moeda Base: BRL	Tipo de Taxa: OFFIC
Definições	Contabilidade e Faturamento
Processo de Suspensão	Embarque e Retornos
Definições do Reembolso	Impostos e Moeda
	Recursos de Entrada Pedidos

Página Definições — Impostos e Moedas

Insira os códigos de Empresa e Divisão Fornec Soft Impostos, utilizados no *Taxware* e *Vertex*, para criação de relatórios.

Insira o local da unidade de negócio no campo Origem do Pedido onde os pedidos de venda se originam e o local onde os pedidos são aceitos, no campo Aceitação do Pedido. O *Taxware* e o *Vertex* consultam esses locais para calcular impostos sobre vendas em jurisdições que utilizam essas informações em suas práticas tributárias.

Selecione o Divisão Fornec Soft Imp — *Taxware*, *Vertex* ou *Nenhum*.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Setting Up PeopleSoft Order Management Business Units, Establishing Taxes and Currency Options, Working With Sales and Use Tax Solutions, para obter mais informações.

Na caixa de grupo Tratamento de Impostos Brasileiros, informe se a unidade de negócio irá operar com Custo Financeiro Incluso e/ou com Impostos Inclusos.

Consulte — Noções Básicas Sobre Inclusão de Impostos e Custo Financeiro aos Preços de Venda, neste documento.

Na caixa de grupo Padrões de Câmbio de Moeda, selecione a Moeda Base para a unidade de negócio do Gerenciamento de Pedidos. O Tipo Taxa selecionado determina o método que o sistema utiliza para definir a taxa de câmbio entre as moedas, nas transações do Gerenciamento de Pedidos.

Observação: Mesmo que você não esteja realizando transações em moedas estrangeiras, é necessário identificar uma moeda base para a unidade de negócio.

Em Moeda Base indica-se a moeda a ser utilizada. O Tipo de Taxa indica qual taxa será empregada nas transações.

Caso você opte por marcar o campo **Custo Financeiro Incluso**, o sistema considerará o custo financeiro durante os cálculos efetuados. O mesmo vale para **Impostos Inclusos**.

Consulte Também

PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Order Processing in a VAT Environment, para obter mais informações.

Definindo Produtos

No centro de suas operações estão os produtos e serviços oferecidos aos clientes. Assim sendo, é imprescindível descrever, agrupar e analisar suas informações de produtos com rapidez e eficiência.

Através do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft é possível compartilhar informações sobre produtos através de diversas unidades de negócios e ainda acessar dados do Administração de Estoques PeopleSoft de forma a determinar a disponibilidade dos produtos estocáveis. Agilizamos o processo utilizando catálogos de produtos que permitem escolher os produtos que melhor se ajustem às necessidades de cada cliente. Proporcionamos, também, a possibilidade de agrupar produtos de forma a facilitar a determinação de preços, a análise de vendas e os relatórios. Você pode utilizar seus próprios números de produto ou números de produtos dos clientes nos pedidos de venda mantendo, ao mesmo tempo, a capacidade de controlar ambos.

Definir seus produtos — bem como os kits de produtos e serviços — começa no Administração de Estoques PeopleSoft, ao definir os atributos do item. No momento da definição de item, pode-se optar que o sistema adicione o item como um produto no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft. Ao salvar a definição do item, o ID produto, a descrição e a unidade de medida padrão são copiados para a tabela de Definição de Produto, no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft.

Após criar os produtos no Administração de Estoques PeopleSoft, utilize as páginas do menu Definir Produtos, no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft, para alterar ou adicionar atributos de produto.

O Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft usa o ID produto como chave de pesquisa principal na tabela Mestre de Produto. Depois de definir um ID produto, disponibiliza-se o acesso a um vínculo no menu suspenso de qualquer página que solicite uma pesquisa de produto.

As etapas para definir os atributos e as opções para produtos e kits de produtos são semelhantes, e estão descritas nas próximas seções.

Páginas Usadas para Definir Produtos

Nome da Página	Nome da Definição	Navegação	Uso
Definição de Produto	PROD_DEFN	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição	Utilize esta página para definir informações gerais do produto.

Nome da Página	Nome da Definição	Navegação	Uso
Imagem do Produto	PROD_IMAGE	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, vínculo Visualizar Imagem do Produto	Utilize esta página para definir a imagem do produto.
Definição de Produto — Opções	PROD_OPTIONS	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, pasta Opções	Utilize esta página para definir critérios de venda e de imposto sobre vendas de um produto. As informações de margem aqui inseridas são utilizadas pelo sistema para notificar ao operador, durante o lançamento do pedido, sobre qualquer desvio das restrições de margem superior e inferior especificadas para esse produto.
Definição de Produto — Opções2	PROD_OPTIONS2	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, pasta Opções 2	Utilize esta página para adicionar vínculos, padrões, elementos de custo de produtos não-estocáveis ao Projetos PeopleSoft.
Definição de Produto — Concorrentes	PROD_COMPTTRS	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, pasta Concorrentes	Utilize esta página para manter o controle de produtos equivalentes dos concorrentes por número de produto, bem como de quaisquer produtos alternativos que seus concorrentes possam ter. Você pode utilizar essas informações para análise e relatório de vendas.
Definição de Produto — Info 1 Personaliz do Produto	PROD_GEN_INFO1	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, pasta Info 1 Personaliz do Produto	Utilize esta página para criar campos alfanuméricos de extensão de caracteres.
Definição de Produto — Info 2 Personaliz do Produto	PROD_GEN_INFO2	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, pasta Info 2 Personaliz do Produto	Utilize esta página para criar campos alfanuméricos de extensão de caracteres.
Definição de Produto — Info 3 Personaliz do Produto	PROD_GEN_INFO3	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição, pasta Info 3 Personaliz do Produto	Utilize esta página para criar campos alfanuméricos de extensão de caracteres.

Nome da Página	Nome da Definição	Navegação	Uso
Grupos de Produtos	PROD_GROUP	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Atribuir Grupo de Produtos	Utilize esta página para definir um grupo de produtos.
Definição do Kit de Produto	PRODKIT_SUMMARY	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição do Kit	Utilize esta página para definir os componentes de um kit de produtos.
Texto Componente do Kit	PRODCOMP_TEXT	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição do Kit, pasta Resumo de Kit de Produtos, linha do componente, vínculo Visualizar Vínculos Relacionados, Entrada de Texto	Utilize esta página para adicionar um comentário a um componente de kit.
Documentos para Imprimir Kit Explodido	PRODKIT_EXPL_KIT	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição do Kit, pasta Resumo de Kit de Produtos, vínculo Imprimir Texto	Utilize esta página para selecionar os documentos nos quais imprimir detalhes do componente de um kit de produtos.
Atributos Fiscais de Kits de Produtos	PRODKIT_FISC_BBL	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição do Kit, pasta Atributos Fiscais	Utilize esta página para inserir características adicionais específicas de tributos.
Tratamento Fiscal do Kit de Produtos	PRODKIT_FISC2_BBL	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Definição do Kit, pasta Tratamento Fiscal Kit	Utilize esta página para inserir características adicionais específicas quanto ao tratamento fiscal do kit de produtos.
Preço Componentes Kit Produtos	PRODKIT_COMPS_PRC	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Preço de Componentes do Kit	Utilize esta página para inserir informações de preço e data de cada componente do kit.
Catálogos de Produtos	PRODCTLG_TBL	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Catálogos de Produtos	Utilize esta página para criar catálogos de produtos.

Nome da Página	Nome da Definição	Navegação	Uso
Atributos por UM	PROD_UOM	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Atributos por UM	Utilize esta página para restringir as unidades de medida disponíveis para uso no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft, para definir quantidades mínima e máxima de pedidos, incrementos válidos de pedidos e preços mínimos de venda. Utilize também essa página para atribuir uma unidade de medida a preço de componente de kit de produtos.
Preço do Produto	PROD_PRICE	Produtos, Identificar Detalhes Produto, Atribuir Preço de Lista	Utilize esta página para diferenciar preço entre as unidades de negócio de estoque, para determinar preços por data efetiva de itens estocáveis e não-estocáveis e determinar preços de kit de produtos no nível superior ID produto pai.
Alias de Produto por Produto	PROD_CUST_ALIAS2	Produtos, Analisar Informações Produtos, Aliases	Utilize esta página para exibir informações sobre os números de produto de clientes semelhantes aos seus produtos definidos em Informações Gerais — página <i>Aliases do Produto</i> .
Utilização Componente Produto	PRODKIT_WHEREUSED	Produtos, Analisar Informações Produtos, Utilização Componente Produto	Utilize esta página para descobrir quais kits de produtos contêm um componente específico.

Definindo Pré-requisitos de Produtos e Kits de Produtos

Verifique as definições apropriadas do sistema e defina registros de item antes de definir produtos e kits de produtos.

Para assegurar que as configurações do sistema suportem a definição do produto:

1. Confirme se o Administração de Estoques e o Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft estão identificados como parte da instalação do sistema em Opções de Instalação — Produtos, no componente Opções Gerais.
2. Defina parâmetros de numeração usando a Página Numeração Auto no componente Opções Gerais, para que o sistema crie automaticamente números de ID produto.

3. Defina grupos de produtos usando a Página Tabela de Grupo de Produto, no componente Definir Processamento Pedidos. É possível juntar produtos com características semelhantes em grupos de preços, relatórios, contratos de compra/venda, impostos, etc. Depois de definir grupos e produtos, associe-os entre si usando a Página Grupos de Produto.
4. Defina mensagens de produto (opcional), começando pelas mensagens usando a página Mensagens, no componente Definir Processamento Pedidos. Depois de definir mensagens e produtos, associe-os entre si usando a Página Mensagens no componente Definir Produtos. Essas mensagens são exibidas on-line quando o vínculo Mensagem é acionado, a partir das páginas de lançamento de pedido.
5. Defina notas padrão e personalizadas (opcional). É possível definir notas padrão ou personalizadas no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft usando a Página Notas Padrão ou a Página Tipos de Nota. Depois de definir notas e produtos, associe-os entre si usando a Página Notas no componente Definir Produtos. Essas notas são exibidas on-line ao pressionar o vínculo Notas, nas páginas de lançamento do pedido e imprime os documentos do cliente selecionados.
6. Defina o item no Administração de Estoques PeopleSoft. IDs produto de um único item, diferentemente dos kits de produtos, devem ser associados a um ID item. Pode—se definir o ID produto ao criar o item ou criá-lo separadamente e associá-lo a IDs item existentes, se aplicável. A flexibilidade do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft permite que associar um único ID item a um ou mais IDs produto, para que possa vender o mesmo item com IDs produto diferentes. Há muitas opções disponíveis para definir atributos de item; apenas os necessários para definir os produtos do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft são incluídos aqui. Consulte a documentação do Administração de Estoques PeopleSoft para uma descrição completa da definição do item. Em Definição de Item — Geral, selecione a opção Criar Produto. Selecione a opção Usar ID Item para usar o mesmo ID para o item e produto; senão, limpe a opção e insira um ID produto único. Quando você salva a definição do item, o ID produto, a descrição e a unidade de medida padrão são copiados para a tabela de definição do produto, no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft.

Observação: Os campos para o lançamento de dados de produtos aparecem apenas em Definição de Item — Geral: página Comum, quando o modo Adicionar foi selecionado; para associar um ID produto a um item existente vá diretamente para Definição de Produto — página Definição.

Os itens exigem alguma forma de aprovação, dependendo de suas definições em Opções de Instalação — Geral.

- Se você não selecionou a opção Aprovação Item Necessária, depois de definir o item, defina manualmente o status do item na página Estabelecer Item como *Aprovação Pendente* e salve a página. No momento de salvar, o status do item mudará para Ativo.
- Se você selecionou a opção Aprovação Item Necessária, use a página de aprovação do item, no componente Definir Itens, para aprovar o item.
- Associe o item a uma unidade de medida e defina suas taxas de conversão usando a Página Atributos de Produto por UM no componente Definir Itens.

Definindo Atributos de Produtos e Kits de Produtos

Uma vez confirmadas as definições do sistema e dos itens, pode—se começar a definir produtos e a designar atributos a eles.

Para definir produtos deve—se primeiramente estabelecer a definição dos atributos necessários do ID produto no nível do ID Set, usando o componente Definição de Produto. Se você não definiu um ID produto ao definir o ID item, poderá criá-lo em Definição de Produto — Página Definição. Pode-se também criar diversos IDs produto para um ID item, para uma maior flexibilidade de marketing e geração de relatórios

1. Defina parâmetros de pedidos e unidades de medida específicas do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft para o ID produto usando a Página Atributos de Produto por UM. Quando você cria um item no Administração de Estoques PeopleSoft, poderá associá-lo a unidades de medida válidas para armazenagem, embarque e criação de pedidos na Página Unidades de Medida. As unidades de medida de pedido definidas são utilizadas no Administração de Estoques PeopleSoft, em requisições de estoque de material, e no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft. Essas são as únicas unidades de medida que podem consultadas em pedidos de venda e cotações. Pode haver UMs de pedido que você quer excluir do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft.
2. Defina o preço de lista e o preço de varejo sugerido pelos fabricantes (MSRP) para o produto, usando a Página Preço do Produto.
3. *Opcional.* Permite substituições quando não existe um produto disponível para atender ao pedido. Durante o lançamento do pedido, você pode selecionar produtos alternados. Durante a retirada, os itens substitutos serão automaticamente selecionados, se o cliente permitir substituições para o item originalmente solicitado.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Maintaining Order Header and Line Information, Viewing Product Information, para obter mais informações.

Consulte — Atendendo Pedidos com Itens Substitutos, neste documento.

4. *Opcional.* Anexe arquivos multimídia a um produto usando a página Anexos.
5. *Opcional.* Atribua mensagens a IDs produto usando a página Mensagens, no menu Definir Produtos.
6. *Opcional.* Atribua notas a IDs produto usando a página Notas.
7. Crie catálogos de produtos usando a Página Catálogos de Produtos , no menu Definir Produtos. Agora que seus produtos estão definidos, você pode personalizar suas ofertas ao cliente criando catálogos de produtos contendo apenas os produtos que cada cliente necessita ou tem permissão de comprar. Depois de definir os catálogos, especifique quais catálogos você quer tornar disponível a cada cliente na Página Catálogos de Produtos, no menu Manter Clientes.
8. Execute o processo SQR Atualz Catálogo Produção O sistema armazena os dados do catálogo de produtos em uma tabela temporária. Cada vez que você adiciona ou modifica informações de catálogo de produtos, deveria executar o processo SQR Atualz Catálogo Produção para manter essa tabela temporária atualizada.

Definindo Kits de Produtos

Os kits de produtos citados nesta abordagem não são kits de produtos configurados; os componentes dos kits de produtos são fixos, ao passo que os kits de produtos configurados incluem uma lista de componentes variável, que oferece a funcionalidade de produção por encomenda.

As mesmas etapas seguidas para definir produtos, devem ser seguidas para a definição de kits de produtos (como descrito nas seções anteriores), com as seguintes exceções.

1. Defina os atributos necessários para o ID produto pai usando o componente Definição de Produto. Selecione a opção Kit de Produtos, em Definição de Produto — Página Definição, para identificar o ID produto como produto pai. O campo de opções de preço de kit aparece. Você pode optar por dar preços aos kits de produtos por componentes ou pelo nível superior de ID produto pai.
2. Defina parâmetros de pedidos e unidades de medida específicas do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft para o ID produto pai usando a Página Atributos de Produto por UM.
3. Associe IDs produto de componente aos kits usando Kit de Produtos — Página Resumo de Kit de Produtos. Usando a Página Documentos para Imprimir Kit Explodido você pode também selecionar em quais tipos de documentos imprimir os detalhes explodidos dos componentes. A opção de imprimir a explosão do kit em qualquer documento, exceto a relação de itens embarcados, requer uma configuração adicional.
4. Aplique cálculos de preços ao produto pai ou aos componentes do kit de produtos. Se você selecionou a opção Preço do Kit no Nível Superior em Definição de Produto — página Definição, defina as informações de preço para todo o ki usando a Página Preço do Produto. Se você selecionou a opção Preço Kit no Nível Componente, insira as informações de preço de cada componente do kit usando a Página Preço Componente Kit Produtos.

Pesquisando Produtos

O Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft fornece o recurso de executar facilmente uma pesquisa de produtos, incluindo uma ampla variedade de atributos de produto como chaves de pesquisa. Selecione o vínculo Pesquisa de Produto para chamar uma página que vai permitir a pesquisa de produtos com base na descrição, ID categoria e mais.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Maintaining Order Header and Line Information, Viewing Product Information, para obter mais informações.

Definindo Produtos

Acesse a página Definição — Definição

Definição

Opções

Opções 2

Concorrentes

Opções de Contratos

Info 1 Personaliz do Produto

ID Set:

SHARE

ID Produto:

NEXT

*Uso do Produto:

Uso Geral

☒ Kit de Produtos

☐ Kit Configurado

☐ Preço do Kit no Nível Superior

☐ Preço Kit no Nível Componente

*Descrição:

Ativo Fixo

Descrição Longa:

Nº do Catálogo:

Nº do Modelo:

Marca do Produto:

*Natureza Física:

*Status:

Ativo

Categoria do Produto:

Local Execução:

[Visualizar Imagem Produto](#)

[Padrão IVA](#)

[Definir Tratamento Serviço IVA](#)

Página Definição — Definição

O ID Set e o ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

Associando Produtos a Itens

Se o produto não pertence a um kit e você definiu o ID Produto durante a definição do item usando *Definição de Item — Geral*, o ID Item associado ao ID Produto é assumido como padrão. Mas a substituição desse padrão é possível. Senão, selecione um ID Item usando o botão de pesquisa. Pode—se associar vários IDs produto a um único item de estoque para aperfeiçoar os recursos de controle de marketing e vendas.

As seguintes informações de item (definidas em *Definição de Item — Geral*) são exibidas:

UM Padrão	A unidade de medida que reflete a unidade de medida mais comum para o item.
Item de Estoque	Se estiver marcado, indica que o item está definido como associado a outro item, que pode ou não estar armazenado no estoque.
Descrição	Este campo é obrigatório; entretanto, você tem a opção de inserir uma descrição diferente da do item associado ao produto.
Descrição Longa	Este campo é opcional; entretanto, é possível inserir uma descrição estendida do produto.

Definindo Kits de Produto

Define—se kits de produtos nessa página marcando a caixa de seleção Kit de Produtos. O campo ID Item não permite lançamentos depois que você seleciona a opção Kit de Produtos. Após a identificação de um produto como um kit, defina seus componentes em *Kit de Produtos — Página Resumo de Kit de Produtos*.

Quando você seleciona a opção Kit de Produtos, os seguintes campos aparecem:

Configurado	Indica que o kit é configurado usando o Configurador de Produtos PeopleSoft. Você pode usar produtos ou itens configurados dentro de um kit configurado, mas não pode usar um kit configurado dentro de um kit configurado.
Preço do Kit no Nível Superior	Indica que o preço do kit é determinado no nível superior do ID produto pai. Quando você seleciona esta opção, define os preços como se os estivesse definindo para um ID produto comum, usando a Página Preço do Produto.
Preço Kit no Nível Componente	Indica que o preço do kit foi determinado no nível do componente. Quando você seleciona essa opção, define o preço de cada componente de kit usando a Página Preço Componente Kit Produtos.

Inserindo Informações Gerais do Produto

Você pode incluir uma imagem do produto. Só é possível inserir uma imagem após ter sido inserida uma descrição do produto.

Clique no vínculo Visualizar Imagem do Produto para ir até Página Imagem do Produto.

Caso um produto apareça em outro catálogo de fornecedor, é possível acrescentar um N° do Catálogo e um N° de Modelo do produto. Esses campos são apenas informativos. Os valores de ambos os campos são impressos na Página de Relatório Mestre de Produto.

O Status padrão do produto é *Ativo*.

Você pode associar um produto com uma Marca do Produto. Marcas de produtos são definidas na página Marca do Produto no componente Definir Processamento Pedidos.

Você também pode adicionar o produto a uma Categoria do Produto. Categorias de produtos são definidas na página Categoria do Produto, no componente Definir Processamento Pedidos.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Definindo Imagem de Produtos

Acesse a Página Definição — Imagem do Produto

Imagem do Produto

ID Set:SHAREID Produto:NEXT

Nome da Imagem Padrão:

Imagem Alternativa 1:

Imagem Alternativa 2:

[Definição do Produto](#)

Página Definição — Imagem do Produto

Defina a imagem padrão do produto no campo Nome da Imagem Padrão. Você pode definir imagens alternativas nos campos Imagem Alternativa 2 e Imagem Alternativa 3.

Definindo Opções de Produtos

Acesse a página Definição — Opções

Definição Opções Opções 2 Concorrentes Opções de Contratos Info 1 Personaliz do Produto

ID Set: SHARE ID Produto: NEXT Ativo Fixo

Opções de Venda

% Margem Inferior: ☐ Comissionável

% Margem Superior: ☒ Retornável

Base de Margem: ☐ Não Ajustar para Custo Alternativo

% de Comissão:

% Ajuste de Custo Alternativo:

Valor da Margem Personalizar | Buscar | Exibir Tudo | Primeiro 1 de 1 Último

*Moeda	Valor da Margem Inferior	Valor da Margem Superior
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Opções Imp Sobre Vendas

Nº Produto do Imposto:

Tipo de Transação:

Subtipo de Transação:

Página Definição — Opções

O ID Set e o ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

Opções de Venda

Margem é a diferença entre o custo unitário e o preço unitário líquido. Você pode inserir um percentual de um valor uniforme para definir um intervalo de margem permissível para um produto, inserido em uma programação de pedido de venda depois de todos os descontos terem sido aplicados. São aceitáveis margens negativas.

O sistema pode efetuar cálculos de margem de produtos vinculados a itens de estoque apenas se o item utiliza o método de custo de contabilização padrão.

Ao criar contratos de compra ou linhas de pedido ou cotação, o sistema avisa se o preço unitário líquido não está dentro das margens e dependendo de suas definições de unidade de negócio, suspende a programação do pedido.

Para que o sistema calcule a diferença entre o custo unitário e o preço unitário líquido em percentuais, insira um valor nos campos % Margem Inferior e % Margem Superior.

Selecione a opção Comissionável e indique qual % Comissão deve ser associada a esse produto.

Se você aceita retornos de produtos dos clientes, selecione *Retornável*.

Consulte — Gerenciando Material Retornado, neste documento.

Para que o sistema calcule a diferença entre o custo unitário e o preço unitário líquido usando um valor uniforme, selecione a moeda apropriada e insira um Valor da Margem Inferior e um Valor da Margem Superior.

Opções do Imposto Sobre Vendas

O N° Produto do Imposto é enviado ao fornecedor do software de impostos e comparado a uma tabela de impostos ou isenções para localizar a alíquota de imposto correta do produto e para o destino da entrega.

O Tipo de Transação e o Subtipo de Transação complementam a qualificação do N° Produto do Imposto.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Definindo Opções de Produtos 2

Acesse a página Definição — Opções 2

Página Definição — Opções 2

O ID Set e o ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

Opções de Configuração

Os campos da caixa de grupo Opções de Configuração ficam disponíveis para lançamento somente se você selecionou a opção *Configurado* em *Definição de Produto — Página Definição*.

Insira ou selecione o nome da Modelo de Distribuição. O modelo deve ter sido definido anteriormente.

Selecione Geração Código de Configuração para que o sistema crie dinamicamente o código de configuração do kit configurado. Durante o lançamento do pedido, o código de configuração dos kits configurados é apenas para informação. Ele só é formatado e exibido durante o lançamento do pedido. Posteriormente, ao disparar a geração do código de configuração, o sistema seleciona o código que terá base no modelo de código de configuração especificado aqui.

Insira um nome de Modelo ou selecione um na lista de valores válidos. Esse campo só aceita modelos já definidos.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Outros Atributos

Selecione a opção **Licença Exportação Obrigatória** se os embarques de exportação desse produto exigirem uma licença. Atualmente não há processamento no *Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft* associado a esta opção.

Marque a opção **Embarque Direto do Fornecedor** para indicar que o produto é embarcado diretamente de outro fornecedor para seu cliente. Essa informação é usada como padrão na programação do pedido quando se faz referência ao produto e pode ser substituída.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Setting Up PeopleSoft Order Management Business Units, Establishing Shipping and Returns Options, para obter mais informações.

Os elementos de custo são utilizados para separar partes de um custo de produto. Para produtos adquiridos, o elemento de custo definido mais provavelmente representa material. Para produtos de não-estoque com verificação, representa despesas. Se o produto for um encargo não-tangível como, por exemplo, uma consultoria, o elemento de custo pode representar mão-de-obra ou despesas. Os elementos de custo são definidos para itens estocados quando são definidos no Administração de Estoques PeopleSoft, em Definição de Item — Geral. Para produtos de embarque direto e outros produtos não armazenados no Estoque, é necessário selecionar aqui um Elemento de Custo.

Opções de Custo do Projeto

Clique no botão próximo ao campo UN PC para pesquisar as opções disponíveis. Depois de selecionar uma opção, o sistema retorna à página principal. Isto associa o produto a uma unidade de negócio de Projetos PeopleSoft. Nos campos Projeto e Atividade, pode-se associar um código de projeto e atividade ao produto. Essa informação é usada como padrão na programação do pedido ou da cotação.

Definindo Concorrentes de Produtos

Acesse a página Definição — Concorrentes

Página Definição — Concorrentes

O ID Set e o ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

Concorrente

Selecione um Código do Concorrente e insira o número do produto de seu concorrente no campo N° do Produto Concorrente. Insira uma Descrição. Os códigos de concorrente são definidos na página *Códigos de Concorrente*. Esses campos são apenas informativos e não existe processamento associado a eles. Entretanto, é possível criar relatórios para análise usando essas informações.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Criando Campos de Produtos Definidos pelo Usuário

O Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft fornece uma ampla variedade de opções para a definição de atributos de produto; entretanto, seu negócio pode exigir requisitos adicionais. Utilize as páginas de informações gerais do produto para determinar campos definidos pelo usuário a serem armazenados na tabela Mestre de Produto.

Cada uma das páginas de informações gerais do produto contém campos de vários tamanhos e tipos: de 1 a 30 caracteres alfanuméricos, numerais com casas decimais ou numerais com formatos decimais. Use o Application Designer do PeopleTools para modificar os rótulos dos campos na página e forneça as alterações de códigos apropriadas para que o PeopleSoft processe esses campos.

Para determinar campos de produtos definidos pelo usuário:

1. Determine os requisitos de uso e selecione o campo apropriado nas páginas de informações gerais do produto.
2. Modifique o rótulo do campo usando o Application Designer no PeopleTools.
3. Faça as alterações de código necessárias.

Definindo Informações 1 do Produto

Acesse a página Definição— Info Personaliz 1 do Produto

Definição		Opções		Opções 2		Concorrentes		Opções de Contratos		Info 1 Personaliz do Produto	
ID Set:	SHARE	ID Produto:	NEXT	Ativo Fixo							
Caract 30A Prod:	<input type="text"/>			Caract 1A Prod:	<input type="checkbox"/>						
Caract 30B Prod:	<input type="text"/>			Caract 1B Prod:	<input type="checkbox"/>						
Caract 30C Prod:	<input type="text"/>			Caract 1C Prod:	<input type="checkbox"/>						
Caract 30D Prod:	<input type="text"/>			Caract 1D Prod:	<input type="checkbox"/>						

Página Definição— Info Personaliz 1 do Produto

O ID Set e o ID Produto e a descrição do produto são exibidos.

Os campos de caracteres de produto nesta página compreendem as seguintes características:

Caract 30 A de Produto Campos alfanuméricos de A-D, até 30 caracteres de extensão.

Caract 1 A de Produto Campos alfanuméricos de A-D, com 1 caractere de extensão.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Definindo Informações 2 do Produto

Acesse a página Definição — Info Personaliz 2 do Produto

Página Definição — Info Personaliz 2 do Produto

O ID Set e o ID Produto e a descrição do produto são exibidos.

Os campos de caracteres de produto nesta página compreendem as seguintes características:

Caractere 10 A de Produto Campos alfanuméricos de A-D, até 10 caracteres de extensão.

Caractere 2 de Produto Campos alfanuméricos, até 2 caracteres de extensão.

Caract 4 Prod Campos alfanuméricos, até 4 caracteres de extensão.

Caract 6 Prod Campos alfanuméricos, até 6 caracteres de extensão.

Caract 8 Prod Campos alfanuméricos, até 8 caracteres de extensão.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Definindo Informações 3 do Produto

Acesse a página Definição — Info Personaliz 3 do Produto

Opções de Contratos

Info 1 Personaliz do Produto

Info 2 Personaliz do Produto

Info 3 Personaliz do Produto

ID Set:

SHARE

ID Produto:

NEXT

Ativo Fixo

Nº Prod 12.3 A:

Nº Prod 15 A:

Nº Prod 12.3 B:

Nº Prod 15 B:

Nº Prod 12.3 C:

Nº Prod 15 C:

Nº Prod 12.3 D:

Nº Prod 15 D:

Página Definição — Info Personaliz 3 do Produto

O ID Set e o ID Produto e a descrição do produto são exibidos.

Os campos dessa página têm as seguintes características:

Nº Produto 12.3 A

Campos numéricos A-D, até 12 dígitos inteiros e 3 dígitos de casas decimais em extensão.

Nº Campo Produto 15 A

Campos numéricos A-D, até 15 dígitos inteiros de extensão.

Usando Grupos de Produtos

É possível agrupar produtos para que compartilhem os mesmos parâmetros de processamento — preços ou impostos, por exemplo. Os grupos de produto poupam você do esforço repetitivo de aplicar parâmetros de processamento de pedido a um produto por vez.

A definição de grupos de produtos é um processo em duas etapas. Primeiro, crie códigos de grupo de produtos na página Tabela de Grupo de Produtos, no menu Definir Processamento Pedidos. Depois, vincule os produtos a qualquer número de grupos de produtos na Página Grupos de Produto.

Definindo Grupos de Produto

Acesse a página Atribuir Grupo de Produtos

Atribuir Grupo de Produtos

ID Set:

SHARE

ID Produto:

BRAM0002

Mesa

Grupos

Personalizar | Buscar | Exibir Tudo |

Primeiro 1 de 1 Último

*Tipo de Grupo	*Grupo de Produtos	Descrição	Relatório Principal	Grupo de Preços Principal		
<div>Contrato de Compra</div>	<div>SORVETE</div>	Sorvete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<div>+</div>	<div>-</div>

Página Atribuir Grupo de Produtos

O ID Set e o IDProduto inseridos para acessar a página são exibidos.

Preço

Os produtos são agrupados para compartilhar os mesmos preços, relatórios, contratos de compra/venda, lead times de transporte e impostos. Você pode também incluir produtos em catálogos de produto por grupo, em vez de incluí-los individualmente. O sistema vem com o Tipo de Grupo de produtos funcionais já definidos.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Setting Up PeopleSoft Order Management Business Units, Establishing Taxes and Currency Options, para obter mais informações.

Selecione um Tipo de Grupo e o Grupo de Produtos ao qual deseja vincular esse produto.

Um único produto pode pertencer a um ou mais grupos de produtos, dentro de cada tipo de grupo. Ao associar vários grupos com o tipo de grupo Relatório, indique um único Relatório Principal de grupo de produtos. As estatísticas ficariam distorcidas se um produto aparecesse no relatório de cada grupo de relatório ao qual está vinculado.

Observação: É necessário configurar o sistema para incluir este produto em relatórios.

Além disso, selecione um grupo de produtos *Grupo de Preços Principal* se você inseriu vários grupos com o tipo de grupo *Preços*. O recurso de manutenção de preço do *Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft* permite carregar dados de preços existentes em uma planilha do *Excel*, efetuar alterações nos preços dos produtos e carregar os novos preços para as tabelas de atualização do PeopleSoft. Só é possível atualizar o preço de um produto como parte de um único grupo de produtos — o exibido em negrito, na planilha. O sistema utiliza o grupo designado como grupo de produtos de cálculo de preços principal. Se você não designar um grupo principal entre vários grupos, o sistema utilizará o primeiro que encontrar.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Maintaining Header and Line Information, Modifying Pricing Information, para obter mais informações.

Definindo Kits de Produtos

Um kit de produto consiste em um conjunto fixo de componentes vendidos como uma unidade. Depois de identificar um produto como kit de produto na Definição de Produto — Página Definição, é necessário definir seus componentes na página Resumo de Kit de Produtos. Um kit de produto não é um item estocável — seus componentes podem ser ou não.

Observação: Não confunda kits de produto com kits de produto configurados. Enquanto os componentes de kit de produtos são fixos, os kits de produto configurados incluem uma lista variável de componentes, com o recurso de produção por encomenda.

Definindo Resumo de Kit de Produtos

Acesse a página Definição do Kit

Resumo de Kit de Produtos

Atributos Fiscais

Tratamento Fiscal Kit

ID Set:SHARE

ID Produto:BRBI1101

Kit Sorvete

Componentes de Kit de Produtos

Personalizar | Buscar | Exibir Tudo | 121 | Primeiro 1-3 de 3 Último

Componentes

Opções de Componente

Uso do Produto

...

*Componente	Descrição	Quantidade	*Por	Qtd Mín por	Qtd Máx por	*Unidade	Data Efetiva	Data Obsolescência		
BRBI0001	Sorvete de Chocolate	1,0000	ASY	0,0000	0,0000	CX	01/01/190	31/12/2099	+	-
BRBI0002	Sorvete de Morango	1,0000	ASY	0,0000	0,0000	CX	01/01/190	31/12/2099	+	-
BRBI0003	Sorvete de Creme	1,0000	ASY	0,0000	0,0000	CX	01/01/190	31/12/2099	+	-

Página Definição do Kit

O ID Set e ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

É possível inserir produtos estocáveis e não-estocáveis no campo Componente, desde que o produto não-estocável não seja um kit de produtos. Em outras palavras, não é possível anexar um kit de produtos como componente de outro kit de produtos.

Clique no botão *Visualizar Vínculos Relacionados* ao lado do campo Componente para exibir uma lista de opções que lhe permite ir para as páginas relacionadas. Selecione *Entrada de Texto* para ir para a página *Texto Componente do Kit* e *Definição de Produto* para ir até a página *Definição de Produto*.

Observação: Depois de definir os componentes de um kit, nada pode ser alterado na estrutura do kit, exceto a Data de Obsolescência,Embarcar Sem Componente e % IVA. Para alterar os atributos de um componente, deve-se indicar que o componente é obsoleto e adicionar uma nova linha para o componente, com seus atributos atuais. Da mesma maneira, não é possível excluir um componente da estrutura do kit — é necessário indicar que ele é obsoleto.

O campo Por identifica se o número de unidades selecionadas no campo Quantidade é por ASY (montagem) ou por ORD (pedido). ASY é o padrão. Eis um exemplo do efeito da seleção Por em um pedido de 10 kits de produtos.

Kits de Produto Solicitados	ID Componente	Quantidade	Por	Quantidade Embarcada
10	BRBI4001	2	ASY (montagem)	20
10	BRBI4002	2	ORD (pedido)	2

Use o campo Unidade para selecionar uma unidade de medida para o componente do produto. Caso haja apenas uma unidade de medida válida para o componente, esse valor passa a ser padrão e o campo não estará disponível para lançamento. As unidades de medida devem ter sido previamente definidas na Página Atributos de Produto por UM.

A Data Efetiva é a data na qual o componente é considerado parte do kit de produtos. Data de Obsolescência é o último dia em que o componente será incluído no kit de produto. A data de obsolescência é definida como 31/12/2099. O sistema utiliza a data de embarque programada para determinar quais componentes são válidos no kit de produtos.

Selecione a opção Embarcar Sem Componente se o kit de produtos puder ser embarcado sem este componente. Isso ativa os indicadores opcional ou obrigatório nas tabelas do Estoque

Observação: Todo kit de produtos deve ter pelo menos um componente obrigatório.

Caso o IVA esteja ativado, existe a opção de inserir o percentual do valor total do kit representado por cada componente no campo % IVA. O total para todos os componentes do kit deve ser 100%. Você não poderá salvar a página a menos que o % IVA seja igual a 0 ou 100.

Clique no vínculo Preços Compon Kit de Produto para ir até a página *Preço Componente Kit Produtos* no modo de Correção. O vínculo Preços Compon Kit de Produto fica disponível apenas se o preço do kit for definido por componente.

Clique no vínculo Imprimir Texto para ir até a página *Documentos para Imprimir Kit Explodido*.

Clique no vínculo Manter Texto para ir até a página *Notas*, no componente Definir Produtos.

Definindo Texto do Componente Kit de Produtos

Acesse a página Texto Componente do Kit



Página Texto Componente do Kit

O ID Componente Produto do produto selecionado na página *Resumo de Kit de Produtos* ou na página *Preço de Componente do Kit de Produtos* é exibido. Insira seus comentários no campo Texto. Clique em OK para salvar o comentário e retornar à página principal.

Definindo Documentos para Imprimir Kit Explodido de Produtos

Acesse a página Documentos para Imprimir Kit Explodido

Documentos para Imprimir Kit Explodido

ID Set: SHARE ID Produto: BRBI1101 Kit Sorvete

Imprimir nos Documentos Buscar | Exibir Tudo Primeiro 1 de 1 Último

Autorização Retorno Material

OK Cancelar

Página Documentos para Imprimir Kit Explodido

O ID Set, ID Produto e a descrição associada são exibidos.

Imprimir nos Documentos

Selecione uma das seguintes opções na caixa Imprimir nos Documentos para incluir informações de componente de um kit de produtos:

- *Autorização Retorno Material*
- *Confirmação Alteração Pedido*
- *Confirmação do Pedido*
- *Conhecimento de Embarque*
- *Cotação*
- *Documento de Faturamento*
- *Cópia Cortesia Doc Faturamento*
- *Lista de Preço do Produto*
- *Notificação Doc Faturamento*
- *Notificação Embarque Avançada*
- *Plano de Retirada*
- *Renovação Contrato de Compra*
- *Romaneio*
- *Status do Contrato de Compra*

Clique em OK para retornar à página principal.

Observação: Para imprimir os componentes do kit explodido de qualquer uma das opções relacionadas, é necessário configurar o sistema.

Definindo Atributos Fiscais de Kit de Produtos

Acesse a página Atributos Fiscais

Página Atributos Fiscais

O ID Set e o ID Produto são exibidos. Informe a Data Efetiva e o Status. Selecione o ID Grupo de Operação Fiscal a ser estabelecido como padrão nas operações de saída que envolverem o Kit de Produto.

Consulte — Definindo Grupos de Operações Fiscais, neste documento.

Selecione o ID Operação a ser estabelecida como padrão nas operações de saída que envolverem o Kit de Produto.

Consulte — Noções Básicas Sobre Inclusão de Impostos e Custo Financeiro aos Preços de Venda, neste documento.

Selecione o Finalidade a ser estabelecida como padrão nas operações que envolverem o Kit de Produto.

Observação: Ao definir o ID Grupo, ID Operação e Finalidade, as operações de saída nos sistemas Gerenciamento de Ordens, Faturamento e Gerenciamento e Administração de Estoques assumirão como padrão os valores estabelecidos por você para o Kit de produto.

A Origem do Item indica se o Kit de Produtos é *Nacional, Estrangeiro - Mercado Interno* (adquirido no mercado interno) ou se é *Estrangeiro - Importado* (de importação direta).

Informe a UM da SRF (unidade de medida da Secretaria da Receita Federal) a ser utilizada na elaboração do Documento de Informação de Quantitativos.

Caso o Kit de Produtos seja estabelecido como um Item de Serviço, deve—se informar qual o Imposto Serviço incidente sobre o mesmo (ISS ou ICMS).

Se você definir o Kit de Produto como Item de Serviço você também deverá informar qual o Local da Prestação para o cálculo do imposto (do *Contratante* ou do *Prestador*).

Se o Kit estiver sujeito à Incidência IPI, selecione qual a forma de tributação do Kit de Produtos pelo IPI, se *IPI Por Alíquota* ou se *IPI Por Valor*.

Informe qual o código de classificação fiscal (Cod. NCM) em que o Kit de Produtos se enquadra. Ao informá-lo você estará atribuindo o % IPI.

Indique se o Kit de Produtos em questão está sujeito ao regime de substituição tributária de PIS, substituição tributária de COFINS e/ou substituição tributária de ICMS.

Observação: Ao definir um novo Kit de Produto o sistema apresentará os campos Origem Item, Item de Serviço, Imposto Serviço, Local Prestação e Incidência IPI conforme padrão definido nas opções fiscais do Faturamento.

Consulte — Definindo Preços, neste documento.

Definindo o Tratamento Fiscal do Kit de Produtos

Acesse a página Tratamento Fiscal Kit

A interface de usuário exibe a aba "Tratamento Fiscal Kit" com os seguintes campos e opções:

- Resumo de Kit de Produtos** | **Atributos Fiscais** | **Tratamento Fiscal Kit**
- ID Set: SHARE
- ID Produto: BRBI1101 Kit Sorvete
- Tratamento Fiscal de Kit: Buscar | Exibir Tudo | Primeiro 1 de 1 | Último
- *Data Efetiva: 01/01/1900 Status: Ativo
- Tratamento Fiscal Kit:
 - ☐ ID Kit e Preço
 - ☐ Componente com Preço Rateado
 - ☐ Componente com Desconto

página Tratamento Fiscal Kit

O ID Set e o ID Produto são exibidos.

Opte pelas seguintes opções para o tratamento fiscal do kit:

ID Kit e Preço

a nota fiscal será gerada tendo a identificação e o preço do Kit de Produto na linha.

Componente com Preço Rateado

a nota fiscal será gerada tendo os produtos componentes do Kit nas linhas, sendo o preço do kit rateado proporcionalmente ao preço de cada produto.

Componente com Desconto

a nota fiscal será gerada tendo os produtos componentes do Kit e respectivos preços nas linhas, e com o desconto no final da nota equivalente à diferença de preço.

Definindo o Preço Componente do Kit de Produtos

Acesse a página Preço Componente Kit Produtos

Preço Componentes Kit Produtos

ID Set: SHARE ID Produto: BRBI1101 Kit Sorvete

Comprar Nesta Moeda [Buscar](#) | [Exibir Tudo](#) | [Primeiro](#) 1 de 1 [Último](#)

*Moeda:

Data Efetiva do Kit [Buscar](#) | [Exibir Tudo](#) | [Primeiro](#) 1 de 1 [Último](#)

*Data Efetiva: 03/12/2010 *Status: Ativo

Preço da Lista: Uso Custo/Unidade:

Pço Sug:

Unidade de Medida: Moeda:

Componente	Preço	Data Efetiva	Data Obsolescência

[Componente de Kit de Produtos](#) [Imprimir Texto](#) [Manter Texto](#)

Página Preço Componente Kit Produtos

O ID Set e o ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

Aplicando Atributos a Todo o Kit

Selecione uma Moeda para o preço de componente do kit de produtos. Os códigos da moeda são definidos nas páginas *Códigos de Moeda*. Quando você deixa esse campo, outros campos na página tornam-se disponíveis para lançamento e os campos Moeda da página exibem o código selecionado da moeda.

Selecione uma Data Efetiva e Status como informações de preço de componente. O campo Preço de Lista exibe o total atual dos valores inseridos na coluna Preço de Componente.

Observação: Valores fora do intervalo de data efetiva não são incluídos no total.

Insira um Custo Unitário para o kit de produtos. A Unidade de Medida se origina na página *Atributos de Produto por UM*.

Aplicando Atributos a cada Componente

Informações de preço dos componentes que constituem o kit de produto são exibidas em uma grade:

Componente	O ID componente definido para o kit de produtos em Kit de Produtos — Página Resumo de Kit de Produtos.
Preço	Insira manualmente um preço para esse ID componente ou clique no botão à direita do campo para acessar a página Pesquisar Preço Componente Kit Produto, onde você poderá selecionar um preço previamente definido para o componente, por unidade de negócio de Estoque. Os preços atuais nessa coluna são iguais ao valor total no campo Preço de Lista.

Observação: É necessário executar o processo Executar Preço Componente para atualizar as tabelas do sistema com todas as alterações feitas nesse campo.

A Data Efetiva e a Data de Obsolescência do componente em Kit de Produtos — página *Resumo de Kit de Produtos* são exibidas; não podendo ser alteradas nesta página.

Selecione os vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Usando Catálogos de Produtos

Acesse a página Catálogos de Produtos

Catálogos

ID Set: SHARE N° do Catálogo: MFG-PC Copiar do Catálogo de Produtos

Catálogo de Produtos [Buscar](#) | [Exibir Tudo](#) | Primeiro 1 de 1 Último

*Data Efetiva: 01/01/1998 31 *Status: Ativo ☒ Inclusivo ☐ Exclusivo

Descrição: MFG PC

Produto		Personalizar Buscar Exibir Tudo Primeiro 1-3 de 14 Último	
ID Produto	Descrição		
40062		+	-
70103		+	-
A0006		+	-

Grupo de Produtos		Personalizar Buscar Exibir Tudo Primeiro 1-2 de 2 Último	
Grupo de Produtos	Descrição		
MFG	Manufacturing BU Products	+	-
SOFTWARE		+	-

Página Catálogos de Produtos

Agrupe as ofertas de produtos para clientes específicos criando catálogos de produto que contenham apenas os produtos que cada cliente necessita. É possível criar dois tipos de catálogos: *catálogos inclusivos*, que contêm todos os produtos disponíveis para um cliente e *catálogos exclusivos*, com produtos que você deseja excluir da oferta ao cliente. Ao anexar catálogos de produto a um cliente da venda, você limita os produtos que ele pode comprar.

Caso haja um cliente (Cliente A) que compra todos os seus produtos exceto peças de reparo e produtos promocionais, é possível criar um catálogo exclusivo contendo esses itens. Ao anexá-lo ao Cliente A, os funcionários que lançam os pedidos poderão acessar todos os produtos enquanto estiverem trabalhando no pedido para aquele cliente, com exceção dos produtos contidos no catálogo exclusivo.

Por outro lado, o Cliente B compra apenas peças para reparos. Crie um catálogo inclusivo que contenha peças para reparos e anexe-o para esse cliente. Quando seus funcionários inserirem um pedido para o cliente B, os únicos produtos disponíveis para ele serão suas peças para reparos.

Observação: *Catálogos exclusivos* têm precedência sobre *catálogos inclusivos*. Por exemplo, se existe um produto em um catálogo exclusivo e inclusivo — vinculado ao mesmo cliente — o cliente não poderá solicitar o produto porque o catálogo exclusivo tem precedência.

O uso de catálogos de produtos é um processo em duas etapas. Primeiro, crie catálogos de produtos usando a Página Catálogos de Produtos, menu *Produtos*. Feito isso, especifique quais catálogos você deseja disponibilizar para cada cliente na página *Catálogos de Produtos*, no menu *Clientes*.

Na página Catálogo de Produtos, o N° do Catálogo é apresentado.

Especifique se esse é um catálogo Inclusivo ou Exclusivo. Inclua cada ID Produto ou Grupo de Produtos necessários ao catálogo em questão.

Observação: É possível incluir um grupo de produtos em um catálogo apenas se o mesmo tiver sido designado como um tipo de Catálogo de Produtos na página *Grupos de Produto*.

Designando Atributos de Produtos por Unidade de Medida

Acesse a página Atributos por UM

Atributos por UM

ID Set: SHAREID Produto: BRBI0001Sorvete de Chocolate

Unidade de Medida Padrão: PTLPoteInicializar UM

UM	Padrão	Quantidade Mínima do Pedido	Quantidade Máxima do Pedido	Incremento	Opção de Preços UM de Preços	Preço
CX	<input type="checkbox"/>				<div>Opção de Preços UM de Preços<div>Sim</div></div>	<div>Preço<div>Preço Mínimo de Venda</div><div>8,0000</div></div> <div><div>*Moeda</div><div>BRL</div></div>
Taxa Operacional: 8,00000000						
PTL	<input type="checkbox"/>				<div>Opção de Preços UM de Preços<div>Sim</div></div>	<div>Preço<div>Preço Mínimo de Venda</div><div>1,0000</div></div> <div><div>*Moeda</div><div>BRL</div></div>
Taxa Operacional: 1,00000000						

Página Atributos por UM

Pode—se restringir as unidades de medida disponíveis para uso no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft e definir os atributos de produto por unidade de negócio.

O ID Set e o ID Produto inserido para acessar a página é exibido. A UM Padrão atribuída ao item na página *Definição de Item — Geral* é exibida.

Clique no vínculo Inicializar Unidade de Medida para exibir todas as unidades de medidas do pedido definidas para o produto.

Selecione qualquer UM válida na lista. Por exemplo, se você puder inserir requisições de estoque de material para um produto qualquer em unidades, caixas e pallets, mas só puder vendê-lo em unidades e caixas, não selecione a unidade de medida *PTL* (pallet).

Selecione uma das UMs restantes Padrão, que aparece sempre que o produto é mencionado em cotações, pedidos de venda, conjuntos de preço, autorizações de retorno de material e contratos de venda.

A Taxa Operacional tem origem na a tabela de unidade de medida, no Administração de Estoques PeopleSoft. É o fator utilizado para converter a Unidade de Medida Padrão na UM utilizada como referência. Por exemplo, se uma *CX* (caixa) contém 6 *EA* (unidades) e unidade for a unidade de medida padrão, a Taxa para *CX* é 6.

O sistema marca os valores nos campos Qtd Mín Pedido e Qtd Máx Pedido durante o lançamento do pedido e da cotação. Se esses limites forem violados, o sistema avisa e, dependendo das configurações da unidade de negócio, suspende a linha do pedido.

Utilize o campo Incremento se um produto só puder ser vendido em incrementos específicos. Por exemplo, se um produto só puder ser vendido em incrementos de 3 caixas, o sistema verifica a quantidade inserida na linha do pedido para assegurar-se de que esteja em múltiplos de 3.

Você tem a opção de inserir um Preço Mínimo de Venda. O preço mínimo de venda inserido aqui é verificado durante o lançamento da linha para assegurar que os ajustes de preço não incluam o preço unitário de um produto, em sua unidade de medida de venda, abaixo do preço mínimo estabelecido. Se os ajustes de preço reduzirem o preço de um produto abaixo de seu preço mínimo de venda, o sistema avisará e perguntará se você deseja substituir o preço unitário pelo preço mínimo de venda. Se você não selecionar o preço mínimo de venda, a linha do pedido pode ser suspensa, dependendo das configurações de sua unidade de negócio. Você pode selecionar uma moeda para definir limites de preço mínimo de venda de cada unidade de medida por código de moeda.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Implementing PeopleSoft Order Management Options, Setting Up Order Processing Options, para obter mais informações.

Definindo Preços de Produtos

Acesse a página Preço do Produto

Atribuir Preço de Lista

ID Set: SHARE

ID Produto: BRBI0001 Sorvete de Chocolate

Comprar Nesta UM [Buscar](#) | [Exibir Tudo](#) Primeiro 1 de 2 Último

Unidade de Medida: CX Caixa

Comprar Nesta UN de Origem do Embarque [Buscar](#) | [Exibir Tudo](#) Primeiro 1 de 7 Último

Unidade de Estoque: BGIN1 *Moeda: BRL

Detalhes de Preço [Personalizar](#) | [Buscar](#) | [Exibir Tudo](#) Primeiro 1 de 1 Último

*Data Efetiva	*Status	Preço da Lista	Pço Sug
01/01/1900	Ativo	16,0000	

Página Preço do Produto

A lista de preços é tratada de forma diferente para produtos estocáveis e não-estocáveis. O cálculo de preços de produtos estocáveis e não-estocáveis é por data efetiva, permitindo que você rastreie o histórico do preço e defina novos preços que entrarão em vigor em uma data futura determinada. No entanto, os preços de produtos estocáveis, ao contrário dos produtos não-estocáveis, são baseados em unidades de negócio de Estoque (armazéns de origem do embarque), para que você possa diferenciar os preços de cada um dos armazéns. Na página Preço do Produto, campos diferentes estão disponíveis para produtos estocáveis e não-estocáveis.

Também é possível definir listas de preço com data efetiva, que podem ser associadas a regras de preços, como parte da estrutura do sistema de preços.

Consulte — Definindo uma Estrutura Simples de Preços, Usando Preços de Lista e Listas de Preços, neste documento.

Os preços de kit de produtos podem ser definidos em dois níveis: nível do ID produto pai ou nível do componente, de acordo com a opção selecionada em Definição de Produto — Página Definição. Atribua um preço de lista ao kit no nível superior usando a Página Preço do Produto, mas utilize a Página Preço Componente Kit Produtos para associar preços aos componentes do kit.

Nesta página, o ID Produto e a Unidade de Medida inseridos previamente são exibidos.

Certos campos nessa página serão exibidos e outros não, dependendo do tipo de produto para o qual está definindo o preço.

<i>Tipos de Produtos</i>	<i>Campos Ativos Exibidos</i>	<i>Campos não Visíveis</i>
Produtos estocáveis	UN Estoque	Custo Unitário
Produtos não-estocáveis	Preço da Lista	UN Estoque
Kits de produtos (preço definido no nível superior)	Custo Unitário	UN Estoque
Kits de produtos (preço definido no nível do componente)	Preço do Produto	UN Estoque

Determinando Preço de Produtos Estocáveis

Esta página é indexada por ID Set, ID Produto e Unidade de Medida.

Para cada Unidade de Medida do produto, é possível definir preços diferentes para a UN Estoque.

Para cada UN Estoque, pode-se inserir uma Data Efetiva e Preço de Lista associado.

Observação: É necessário definir preços de lista de cada unidade de negócio de Estoque que armazena um produto. Caso contrário não será possível beneficiar-se das vantagens dos recursos de preços do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft. A não definição de preços de lista acarretará na inserção manual do preço de venda na linha ou programação do pedido de venda.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Setting Up PeopleSoft Order Management Business Units.

Opcionalmente, insira o Preço Sugerido (preço de varejo sugerido pelo fabricante) do produto. Este campo não é usado por nenhum processamento ou algoritmos no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft neste momento.

Determinando Preços de Produtos Não-Estocáveis

Para produtos não-estocáveis, o campo Unidade de Estoque fica escondido e o campo Custo Unitário é exibido.

Para produtos estocáveis, o custo unitário é determinado no Administração de Estoques PeopleSoft; no entanto, o custo unitário de produtos não-estocáveis é definido aqui. O custo unitário é subtraído do preço de venda para determinar a margem do produto.

Determinando Preços de Kits de Produtos com Preços Calculados no Nível Superior

Insira um Preço de Lista ou Custo Unitário. Esse valor será usado como preço inicial quando as regras de preços forem aplicadas.

Determinando Preços de Kits de Produtos com Preços Calculados no Nível do Componente

Os preços dos componentes de kits de produtos são calculados usando a página *Preço Componente Kit Produtos*; portanto os campos aqui são apenas para visualização.

Clique no vínculo Kit para acessar a Página Preços Componente de Kit onde você poderá visualizar os detalhes de preço de componentes de kit de produtos.

Pesquisando Sobre Produtos

O Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft fornece painéis de consulta que facilitam a visualização das informações sobre o produto e permitem acesso separado a um grupo de usuários — vendedores, por exemplo — que deveriam estar limitados a acessar informações sobre produtos apenas no modo de leitura. Consulte a documentação do PeopleTools para obter mais informações sobre a estrutura desse tipo de segurança.

As páginas do menu de consulta Definir Produtos são geralmente duplicatas de suas páginas associadas no menu Usar, exceto que estão no formato de apenas exibição. As exceções a esse padrão vêm a seguir.

Pesquisando Alias de Produto por Produto

Acesse a página Alias

Aliases	
ID Set:	SHARE ID Prod: BRBI0001 Sorvete de Chocolate
Detalhes do Alias do Produto Personalizar Buscar Exibir Tudo Primeiro 1 de 1 Último	
ID Cliente	ID Produto do Cliente

Página Alias

O ID Set e o ID Produto inseridos para acessar a página são exibidos.

O ID Produto do Cliente exibe o número de peça que o ID Cliente identificado utiliza para o seu ID Produto.

Pesquisando Utilização de Componente Produto

Acesse a página Utilização Componente Produto

Utilização Componente Produto

*ID Set:

*Componente:

Data Efetiva:

03/12/2010

Atualizar Pesquisa

Kits que contêm o componente selecionado

Personalizar | Buscar | Exibir Tudo | 1 de 1 | Primeiro | Último

ID Prod	Descrição	Quantidade	Data Obsolescência	Data Efetiva
		1,0000	31/12/2099	

Página Utilização Componente Produto

Insira um Componente como parâmetro principal de pesquisa.

Clique no vínculo Atualizar Pesquisa para acessar informações de utilização de componentes diferentes.

Cada ID Produto que contenha o componente é exibido junto com a Descrição e a Quantidade dos componentes por kit.

A Data Efetiva é a data na qual o componente é considerado parte do kit de produtos. Já a Data de Obsolescência é a data na qual o componente deixa de ser incluído no kit de produto.

Definindo Preços

O sistema de definição de preços do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft é flexível e abrangente. Dependendo de suas necessidades comerciais, pode ser estabelecida uma estrutura de preços simples ou abrangente.

Lembre-se de que os contratos de compra também afetam os preços do produto.

Consulte — Criando Contratos de Compra, neste documento.

Páginas Usadas para Definir Preços

Nome da Página	Nome da Definição	Navegação	Uso
Condições de Critérios de Preço	EOEP_CONDITIONS	Configuração de Preços, Criar Informações de Preços, Manutenção Critérios de Preço	Utilize esta página para atualizar os atributos e os critérios de preço, além de estruturar as fórmulas empregadas nos mesmos.

Noções Básicas Sobre as Condições de Preços do Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft

Com o Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft é possível definir critérios de preço adequados à forma de venda de seus produtos. Preços com data efetiva, quebras de preços e incrementos podem ser aplicados facilmente a todo o pedido, itens de linha ou a ambos. Eis algumas das terminologias de preços que o Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft utiliza:

Preço de Lista

O preço base utilizado para um produto. Descontos e sobretaxas são aplicados ao preço. Os preços de lista para produtos estocáveis estão vinculados às unidades de negócio de Estoque (armazéns de Origem do Embarque) e podem variar de armazém para armazém. As listas de preços com data efetiva também podem ser definidas em várias moedas.

Além disso, cada produto pode ter um preço de lista diferente para cada unidade de medida definida. Por exemplo, se um determinado produto for definido por unidade e em caixas, cada uma dessas unidades de medida pode ter seu próprio preço de lista.

Lista de Preço

Não confundindo com preço de lista, listas de preço são grupos de preços com data efetiva, vinculados a regras de preços. Quando o sistema determina que uma regra de preço, com uma lista de preços associada na moeda correta da transação aplica-se a uma linha de pedido de venda, ele localiza o preço mais baixo do produto em uma lista ativa de preços associada e usa esse preço como base para descontos e sobretaxas.

Desconto Padrão

Um percentual de desconto de preços que você define ao estabelecer um grupo de pedidos. O sistema aplica o percentual de desconto ao preço líquido dos produtos, em linhas de pedido referentes ao grupo do pedido. Como o desconto padrão é um complemento de outros ajustes de preço do produto, ele é aplicado por último.

Critérios de Preços

Árvores de decisão que controlam a forma pela qual o sistema pesquisa regras de preços adequadas aos itens de linha nos pedidos de venda. Os critérios de preços compõem-se de seqüências de critérios de preço, com os critérios que determinam a ordem na qual o sistema aplica as regras de preços. Os critérios de preços definem como o sistema aplica ajustes ao preço base.

Sequências de Critérios de Preços

Os elementos do banco de dados que podem ser utilizados isoladamente ou combinados ao definir os fatores que determinam a aplicabilidade das regras de preços a uma linha de pedido de venda. Esses elementos são Cliente da Venda, Tipo de Pagamento, ID Condições de Pagamento, ID Produto, ID Transportadora, ID Transportadora Exportação, Código Condições de Frete, Condições Frete da Exportação, Cliente da Entrega, Código do Meio de Transporte, Código Meio de Transporte Exportação, ID Item, Código da Mercadoria, Grupo de Clientes, Grupo de Produtos e Código da Região.

Regras de Preços

As regras de preços especificam os parâmetros para seus ajustes de preços ou quebras de preços. As regras de preços usam chaves de critérios de um critério de preço associado como critério de seleção e definem os ajustes a serem aplicados.

Quebras de Preço

Vinculadas às regras de preços, as quebras de preço definem os ajustes reais efetuados nos preços de lista. Elas especificam se as regras de preços são ou não uma sobretaxa ou um desconto, se qualquer quantidade de quebras é aplicável, definem itens de distribuição, indicam se o ajuste é dado imediatamente ou acumulado, indicam condições especiais de pagamento e suspendem preços de substituição. São válidas apenas dentro de um período definido.

Preço Exclusivo

Substituem todas as estruturas de preço em vigor para clientes e produtos, exceto em contratos de compra/venda e permitem o controle de preços com uma estrutura promocional. Preços exclusivos são compostos de regras de preços, podem ser definidos para um período específico e podem ser associados a pedidos ou linhas de pedido específicos.

Contratos de Compra

Através dos contratos de compra, o Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft permite que você estruture contratos de compra flexíveis e práticos para clientes ou grupos de clientes. Um contrato de compra é um acordo entre você e o cliente. Você pode definir uma data inicial, uma data final e um valor máximo para o contrato, especificar o valor mínimo do dólar por pedido no contrato de compra e definir alguns padrões de embarque para todos os pedidos de venda do contrato de compra. Além disso, definem-se todos os produtos e grupos de produtos a serem incluídos no contrato de compra, condições especiais de preços para um cliente ou grupo de clientes que estiverem usando o contrato de compra e quantidades mínima e máxima de pedido de item de linha para cada item de linha. Se seu cliente sabe antecipadamente quando exigir os produtos incluídos em um contrato de compra, os pedidos de venda poderão ser gerados automaticamente. Em situações em que a programação de embarque é desconhecida, é possível criar facilmente pedidos de venda a partir de contratos on-line, quando o cliente liga.

Definindo uma Estrutura Simples de Preços

É possível usar preços de lista, listas de preços ou preços de lista e listas de preços combinados com descontos padrão.

O diagrama que segue mostra como o preço é determinado em uma linha de pedido se você estiver usando uma estrutura simples de preço.

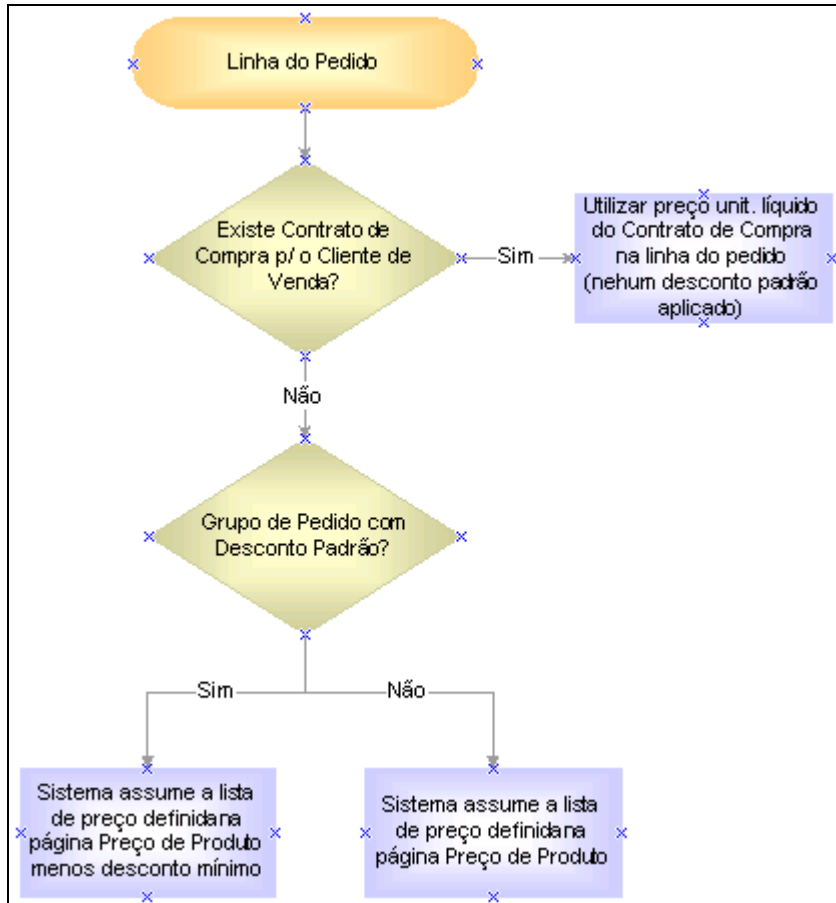


Diagrama de uma Estrutura Simples de Preços

Usando Preços de Lista e Listas de Preços

Os fundamentos de seu sistema de preços são os preços de lista definidos para seus produtos. O sistema aplica ajustes de preço aos preços de lista. O preço de lista pode ser o preço base definido no *Preço do Produto* ou o preço de lista definido para o produto em uma ou muitas listas de preços nas *Listas de Preços*.

Quando uma linha de pedido é inserida, o sistema determina que existe uma correspondência com uma regra de preço, ele pesquisa as listas de preço vinculadas às regras de preço para encontrar o preço atual mais baixo do produto. Depois de encontrar o preço base do produto, o sistema faz uma pesquisa separada de regras de preço para localizar os ajustes apropriados àquele preço. Se as listas de preços não foram definidas ou o sistema não localizar o produto em uma lista ativa, o sistema usará o preço de lista escolhido ao definir o produto e utilizará esse preço como padrão para ajustes de preço.

Observação: Se você não usa regras de preços e listas de preço associadas, terá de definir preços de lista para cada unidade de negócio de Estoque de um produto. Se os preços de lista não forem definidos, será necessário inserir manualmente o preço de venda em cada linha ou programação do pedido de venda ou seus preços sempre usarão zero como padrão.

Usando Grupos de Pedidos para Definir Descontos Padrão

Provavelmente, na maioria das situações, você não cobrará dos clientes o preço de lista dos produtos. É possível manter um sistema simples de preço que inclua reduções no preço de lista, utilizando grupos de pedido. Grupos de pedido podem incluir descontos padrão que se apliquem a qualquer pedido ou linha de pedido referentes ao grupo.

Você pode atribuir um código de grupo de pedidos padrão a um operador em Preferências do Usuário — Página Pedidos — Vendas do componente Preferências do Usuário, no menu Definir Opções Gerais. Esse código padrão aparece em todas os pedidos de venda e cotações inseridos pelo usuário. Você tem a opção de selecionar o código do grupo de pedidos no lançamento da cotação ou do pedido.

Você pode também alterar o grupo de pedidos na linha do pedido, ativando descontos padrão diferentes para cada linha do pedido.

Descontos padrão também podem ser inseridos em Gerenciar Contratos de Compra — página Preço.

Definindo uma Estrutura Complexa de Preços

É possível definir uma estrutura mais complexa de preços que inclua descontos, sobretaxas, programas de preços exclusivos, promoções e distribuições com base em 16 elementos de banco de dados diferentes, incluindo cliente da venda, ID produto, código do meio de transporte, grupo de clientes e código da região. Pode-se também definir preços de peso e volume, para determinar preços de embarque por peso ou volume e criar quebras de preço para alguns intervalos de volume ou peso. Esses recursos permitem definir ajustes de preços que podem ser aplicados a combinações específicas de elementos do banco de dados.

O diagrama que segue mostra como o preço é determinado em uma linha de pedido se você estiver usando uma estrutura complexa de preço.

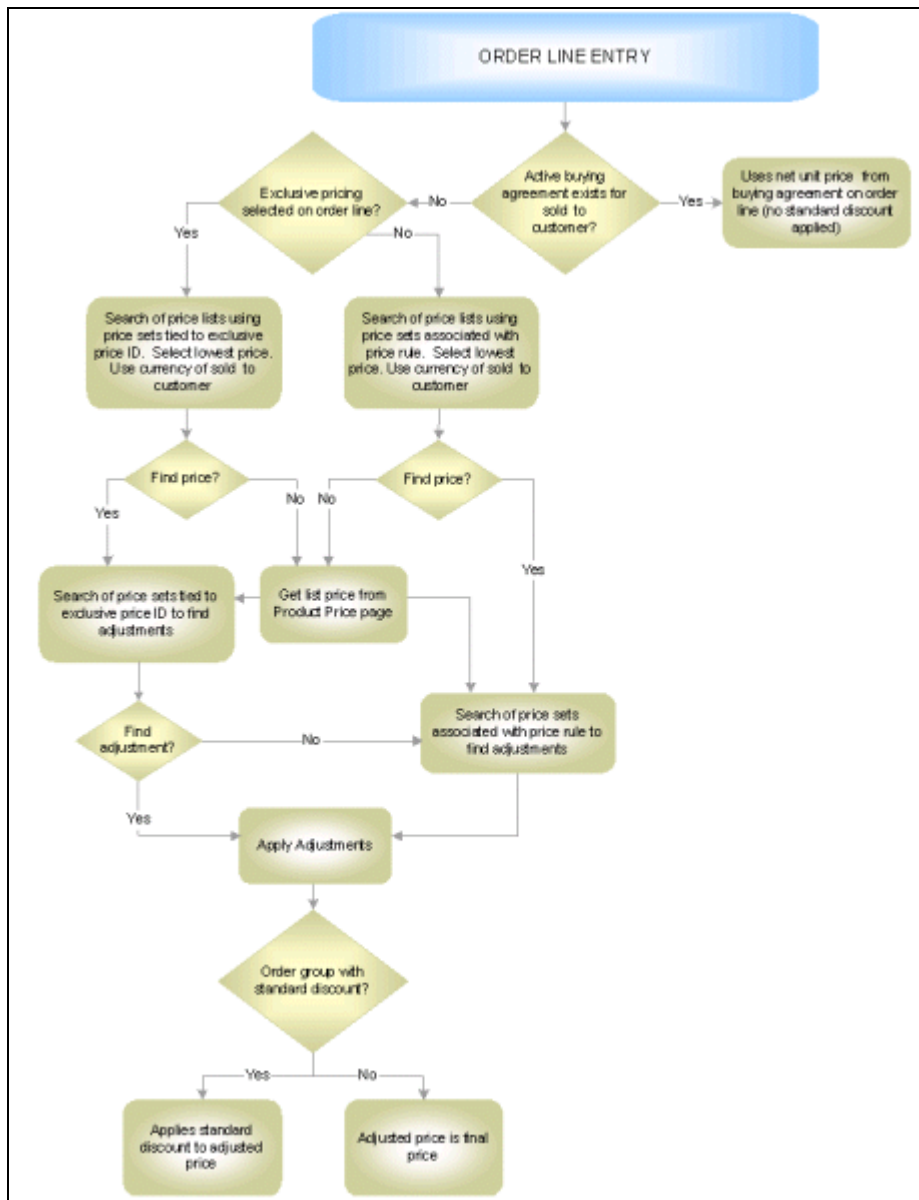


Diagrama de uma Estrutura Complexa de Preços

Usando Critérios de Preços

Os primeiros elementos de ajuste de preço a serem definidos são os critérios de preços. Ao inserir um pedido, podem ser aplicadas diversas regras de preços. Os critérios de preços determinam a sequência na qual o sistema pesquisa e aplica regras de preço que correspondem ao pedido.

Observação: Defina pelo menos um critério de preço no sistema, mesmo que você esteja planejando usar regras de preços ou estruturas complexas de preços. Os critérios de preços acionam o sistema para usar preços de lista de produtos como padrão sempre que uma linha de pedido for inserida. Os critérios não devem ter sequência. O sistema também usa o indicador padrão nos critérios de preço, quando não é atribuído ao cliente um critério específico no nível do cliente da venda.

Se você quiser, poderá definir outros critérios e vinculá-los a clientes da venda específicos ou a grupos de clientes. Um critério de preço pode ser associado a um cliente da venda, seja individualmente ou porque o cliente pertence a um grupo de clientes com um critério de preço associado. O sistema seleciona os critérios de preços a serem usados em um pedido, na seguinte sequência:

1. Um critério de preço associado a um cliente individual (Clientes da Venda - Opções).
2. Um critério de preço associado a um cliente porque o cliente é parte de um grupo de clientes (Grupos de Clientes).
3. O critério de preço definido como padrão na página Critérios de Preços.

Os outros critérios no Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft — Regras de Distribuição e Regras de Lead Time de Transporte e Encargos de Frete — são designados para parar depois de encontrar uma única equivalência na definição dos critérios. Os critérios de preços são diferentes porque permitem diversas correspondências de regras de preços.

Usando Regras de Preços

As regras de preços determinam os valores das chaves de critérios de preços que o sistema pesquisa ao selecionar linhas de pedido de venda qualificáveis para ajustes de preço. As regras de preços aplicam-se aos pedidos atendendo o seguinte:

- A sequência dos critérios de preços.
- Se as regras de preços aplicam-se à linha do pedido de venda ou a todo o pedido. O sistema considera ajustes de linha e ajustes total do pedido como dois grupos separados. O sistema aplica todos os ajustes de linha na sequência dos critérios de preços e depois aplica os ajustes de todo o pedido na sequência dos critérios de preços.
- Se mais de uma regra de preço se aplicar a um único número de sequência de critério de preço, a sequência na qual o sistema aplica as várias regras de preços ao pedido é determinada pelo tipo de ajuste. Em outras palavras, o sistema aplica os ajustes Substituir primeiro, seguido pelos ajustes Em Cascata, Somados e Distribuição, nessa ordem.
- Se mais de uma regra de preço se aplicar a um único número de sequência de critério de preço e o tipo de ajuste for o mesmo, o sistema aplicará o ajuste em ordem alfabética — Em Cascata, Distribuição, Substituir e Somados.

Após definir um ou mais critérios de preços na página Critérios Preços, use a manutenção de dados de Regras de Preços para inserir os valores para as chaves de critérios de preços e para definir como o sistema aplicará o ajuste. Use a Quebra de Preço para determinar exatamente o que são esses ajustes. Se você for acrescentar ou atualizar uma regra de preço, use a Página Atualização Regras Preços.

Observação: É necessário definir um ou mais critérios de preços antes de inserir quaisquer regras de preços.

Da página Regras de Preços e da página Atualz Regras Pço, faça o seguinte ao acessar a página apropriada:

- Selecione o critério de preço que contém os elementos de banco de dados que você quer definir para essa regra de preço na página Campos de Chave de Preço.
- Defina os detalhes do ajuste de preço na página Quebra de Preço.
- Visualize preços exclusivos que incluem essa regras de preço em Página ID Preço Exclusivo.

- Determine a distribuição contábil do ajuste na página Códigos de Distribuição Contábil.
- Associe listas de preços a regras de preços na Página Listas de Preços.

Observação: As regras de preços são indexadas por ID Set. É possível adicionar diversas regras de preços sem sair da página e rolar por todas as regras definidas para um único ID Set.

Pode—se adicionar uma regra de preço diretamente na página Regras de Preços ou copiar os dados de uma regra de preço já existente. Para adicionar regras de preços:

Consulte — Mantendo as Regras de Preço, neste documento.

1. Insira um ID Regras de Preços na página Regras de Preços.
2. Selecione um Tipo de Preço que determine se o ajuste de preço tem base no preço, na quantidade, no volume ou no peso.
3. Selecione um Tipo Regras para determinar como o sistema aplicará o ajuste de preço.

Clique no botão Chaves Critério para acessar a Página Campos de Chaves de Critérios de Preços. Selecione os critérios de preços e a sequência que contém os elementos de banco de dados que você quer definir para essa regra de preço. Clique em OK. O sistema leva você de volta a Entrada de Dados de Regras de Preços- Página Regras de Preços. Insira valores para cada uma das chaves de critérios exibidas na coluna Nome do Campo.
4. Clique no botão Quebras para acessar a Página Quebra de Preço onde os ajustes reais podem ser inseridos.
5. *Opcional.* Selecione um código de promoção para rastrear as promoções. Os códigos de promoção são definidos na Página Códigos da Promoção.
6. *Opcional.* Marque a caixa de seleção Pedido Total para aplicar os descontos e sobretaxas a todo o pedido e não apenas a uma linha do pedido. Lembre-se que ao marcar a caixa de seleção Pedido Total, você fica limita a um tipo de regras de preços Somados.
7. *Opcional.* Marque a caixa de seleção Apenas Peso/Volume se estiver determinando preço por peso e volume.
8. *Opcional.* Clique no vínculo Lista de Preços para vincular as listas de preços às regras de preços na Página Listas de Preços.
9. *Opcional.* Clique no vínculo Preço Exclusivo para visualizar as regras de preços exclusivas em Regras Exclusivas de Preços — Página Preço Exclusivo.
10. *Opcional.* Clique no vínculo Distribuição para inserir códigos de distribuição para os ajustes de preço na Página Códigos de Distribuição Contábil.
11. *Opcional.* Marque a caixa de seleção Parar Pesquisa Aqui para evitar que o sistema aplique outros ajustes de preços ao encontrar uma correspondência com esta regra.

Usando Preços Exclusivos

Preço exclusivo é uma estrutura de preço alternativa que cria preços especiais a serem usados, em vez de critérios e regras de preços normais, para determinar o preço do pedido. Os preços exclusivos substituem os critérios de preços e as regras de preços associadas.

Observação: O preço exclusivo substitui todas as estruturas de preço, exceto os preços de contratos de compra/venda. Quando o sistema encontra um preço exclusivo associado a um pedido, todas as regras de preços associadas ao preço exclusivo são usadas; o sistema ignora todos os outros critérios e regras de preços.

Você pode associar preço exclusivo a um Grupo de Pedidos para incluir condições de pagamento especiais ou condições de frete em uma promoção, além de preços especiais ou para vincular o grupo de pedidos a um contrato de compra/venda. Todos os pedidos de venda referentes ao grupo de pedidos ou contrato de compra têm base na estrutura de preços promocional de preço exclusivo. É possível também associar preço exclusivo a um pedido, inserindo-o no cabeçalho do pedido, na linha ou na programação.

Observação: Para acrescentar preço de desconto especial aos descontos existentes, inclua todas as regras de preços que você quer manter no preço exclusivo.

Usando o Rastreio de Promoção

Você pode definir códigos de promoção para rastrear as várias promoções executadas. Os códigos de promoção são definidos na Página Códigos da Promoção e atribuídos a regras de preços em Entrada de Dados de Regras de Preços- Página Regras de Preços e na Página Atualização Regras Preços. Um código de promoção pode ser atribuído a várias regras de preços. A data efetiva na Página Quebra de Preço determina quando o ajuste de preço é aplicado à linha do pedido ou programação. As promoções podem ser feitas por ajustes no documento de faturamento ou por ajustes no retorno do faturamento. Ajustes no documento de faturamento reduzem o preço unitário líquido do documento, ao passo que os ajustes no retorno do faturamento não são tirados dos preços de lista — são acumulados. Os ajustes de retorno de faturamento são acumulados até que o cliente receba um abatimento no documento de faturamento ou um cheque do valor de retorno acumulado. Você irá determinar se quer que o retorno de faturamento seja pago ou creditado em Informações Gerais — Página Opções de Pagamento. O Gerenciamento de Deduções PeopleSoft reconcilia os ajustes de retorno de faturamento.

Os débitos e créditos de contas de distribuição usados para ajustes de documento de faturamento e retornos de faturamento são definidos na Página Códigos de Distribuição Contábil. Você pode dividir a distribuição de descontos e sobretaxas em vários IDs distribuição. Retornos de faturamento exigem um código de distribuição contábil de débito e crédito, ao passo que descontos de documento de faturamento exigem apenas um código de distribuição contábil de crédito.

Também é possível designar diferentes condições de pagamento para as quebras de preços que constituem a promoção. Se o sistema encontrar várias condições de pagamento para a mesma linha de pedido e programação, usará o código com as melhores condições de pagamento (o número mais alto de dias líquidos).

O rastreamento da promoção pode ocorrer na linha do pedido ou na linha da programação. Visualize o código da promoção na página Auditoria de Ajuste de Preços para monitorar os ajustes da promoção. Se você estiver usando preço por peso e volume, use a página Ajuste de Preços de Embarque para visualizar as informações das regras de preços associadas ao código da promoção.

Você pode acessar as informações de promoção a partir Gerenciamento de Deduções, Faturamento e Contas a Receber PeopleSoft.

Usando Preços por Peso e Volume

Para encorajar os clientes a fazerem pedidos por peso e volume de carga total, pallet ou contêiner, você pode monitorar e oferecer descontos com base no peso ou volume do pedido. Para definir preços por peso e volume:

1. Selecione a opção de processamento de preço por peso e volume na página Recursos Entrada Pedidos.

2. Você pode processar preço por peso e volume on-line manualmente ou em segundo plano.

Defina pesos e volumes mínimos e máximos para os diferentes códigos de meio de transporte que você quer definir (por exemplo, contêiner ou pallet) na página Códigos de Meio de Transporte.

3. Defina unidades de medida de peso e volume dos produtos para os quais você quer estabelecer preços por peso e volume.

Para definir preços de produtos por peso e volume, use Definição do Item da UN — Estoque. Você só pode usar produtos estocáveis ao determinar preços por peso e volume.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Maintaining Order Header and Line Information, Maintaining Additional Order Header Information, Calculating Freight Charges.

4. Defina embarques estimados para incluir um código de meio de transporte nos parâmetros que definem um embarque em Definição de Estoque - Opções de Unidade de Negócio.

Observação: Para preço de carga, é necessário incluir o Código do Meio de Transporte na definição de embarque estimada. O Código do Meio de Transporte é usado para determinar os limites mínimos e máximos de peso e volume.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Introduction to Sales Order Entry, Understanding Additional Sales Order Options, Estimated Shipments. Selecione se o preço de peso e volume será por peso ou volume na Página Critérios de Preços.

Observação: As chaves de critérios disponíveis para critérios de peso ou volume são diferentes das de quantidade ou preço.

5. Use a Entrada de Dados de Regras de Preços- Página Regras de Preços para definir os ajustes de preço por peso e volume.

Marque a caixa de seleção Apenas Peso/Volume na página Regras de Preços. Os ajustes de preço por peso e volume só utilizam os ajustes Somados. Você só pode selecionar chaves de critérios definidas para peso e volume na página Regras de Preços.

Calculando Preço por Peso e Volume

O sistema consulta o meio de transporte para ver se o embarque estimado ultrapassa o peso ou o volume. As dimensões de peso e volume são armazenadas na página Códigos Meios de Transporte. O sistema verifica o volume e o peso dos embarques estimados e as dimensões mínimas e máximas do meio de transporte para ver se o peso e o volume do embarque estão dentro dos parâmetros especificados. Para atender os requisitos de peso e volume, o embarque estimado tem de estar dentro dos valores mínimo e máximo definidos para o volume ou peso. Se o embarque estimado cumprir as dimensões de volume, mas não cumprir as dimensões de peso, o sistema usará o volume para determinar preços por peso e volume. Se o embarque estimado cumprir as dimensões de peso, mas não cumprir as dimensões de volume, o sistema usará o peso para determinar preços por peso e volume. Se o embarque estimado atender as dimensões de peso e volume, o sistema usará as primeiras regras de preços nos critérios de preços por peso e volume. Com base em sua empresa, defina esse parâmetro como volume ou peso.

Todos os ajustes de preço por peso e volume serão somados e acrescentados aos ajustes do total do pedido, no cabeçalho do pedido.

Insira um critério de preço por peso ou volume em Informações Gerais — Página Opções de Venda, no menu Manter Clientes. Os critérios de preço por peso e volume são usados como padrão na Página Padrões Cabeçalho Entrega durante o lançamento do pedido. Se não houver um critério de preço por peso e volume na página Cabeçalho do Pedido, o sistema exibirá um aviso alertando o funcionário de que o preço por peso e volume está sendo usado na unidade de negócio do Gerenciamento de Pedidos e de que um critério de preço de peso e volume deve ser selecionado para que o sistema possa calcular o preço.

Pode-se visualizar os ajustes de preço por peso e volume na página Embarques Estimados. Use a página de Ajuste de Preço de Embarque para visualizar as informações de regras de preços para preços por peso e volume.

Exemplo em que o Peso é Usado para Determinar Preço por Peso e Volume.

Suponha que você tenha um pedido com cinco linhas e um embarque estimado.

O embarque estimado contém cinco programações. Uma carga de caminhão ou contêiner é igual a 35.000 a 40.000 libras ou 3.500 a 4.000 pés cúbicos.

A programação um pesa 10.000 libras e 1.000 pés cúbicos.

A programação dois pesa 15.000 libras e 500 pés cúbicos.

A programação três pesa 7.000 libras e 500 pés cúbicos.

A programação quatro pesa 3.000 libras e 100 pés cúbicos.

A programação dois pesa 5.000 libras e 200 pés cúbicos.

O pedido deve ter o peso máximo de 40.000 libras e estar qualificado para o desconto de preço por peso e volume.

Mantendo os Critérios de Preço

Acessar a página Condições

Condições Fórmulas

Critérios Preço

Transação	Critérios Preço	Descrição Curta	ID Set
Sales Order	BRDOC	PREÇO DE DOCES P/ AT	SHARE

Modo: Avançado [Alternar para Modo Básico](#) [Utiliz Critérios Preço](#) [Salvar Crit Preço como...](#)

Atributos de Critérios

*Status: Distribuído

*Descrição: Preço de Doces p/ Atacado

*Descrição Curta: PREÇO DE DOCES P/ AT

Também Usado pela Transação:

- ☒ Buying Agreement
- ☒ Customer Returns
- ☒ Sales Order Batch

Condições da Regra Personalizar | Buscar | Primeiro 1 de 1 Último

Nome do Campo	Identificação	Pesquisar	Corresp a Estes Valores
Grupo de Produtos	DOCES		Doces + -

Condições Combinadas Personalizar | Buscar | Primeiro 1 de 1 Último

Selecionar Corresp a Estes Valores

☐ Grupo de Produtos é igual a qualquer um na lista
Doces [-](#)

E/Ou: [Criar Definição de Regra](#)

Definição de Critérios

A transação contém o seguinte:
Grupo de Produtos é igual a qualquer um na lista
Doces

Página Condições

O ID Set e o Critérios de Preço inseridos para acessar a página são exibidos.

Depois de inserir novas regras de preços, pode-se usar o botão Salvar Critérios Preço como para copiar critérios de preço já existentes.

Criando Contratos de Compra

O Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft permite estruturar acordos de compra flexíveis e de fácil utilização para clientes ou grupos de clientes. Pode-se definir um valor máximo para um contrato de compra e especificar o valor mínimo, em dólar, por pedido feito. Se seu cliente sabe antecipadamente quando irá precisar dos produtos incluídos em um contrato de compra, os pedidos de venda poderão ser gerados automaticamente a partir das liberações do contrato. Em situações em que a programação de embarque é desconhecida, é possível criar facilmente pedidos de venda, a partir de contratos on-line, quando um cliente está ao telefone. Além disso, é possível implementar cálculos de reembolso e penalidade para contratos de compra.

Página Usada para Criar Contratos de Compra

<i>Nome da Página</i>	<i>Nome da Definição</i>	<i>Navegação</i>	<i>Uso</i>
Contratos de Compra — Formulário do Contrato de Compra	SCON_FORM	Gerenciamento de Pedidos, Contratos de Compra, Criar/Atualz Contrato Compra	Utilize esta página para inserir informações de contrato de compra.

Visão Geral do Processo de Negócio de Contrato de Compra

Antes de definir os contratos de compra reais, use a página Tipo de Contrato de Compra para definir os vários tipos de contratos de compra que serão usados. Por exemplo, pode-se ter um contrato de compra para os clientes de venda habituais e outro para agências do governo.

Use as páginas Cabeçalho e Linha, no menu Gerenciar Contratos de Compra, para definir os contratos de compra. Em Cabeçalho do Contrato de Compra — Página Entrada determina-se a quem o contrato de compra se aplica (pode ser a um cliente ou a grupo de clientes) e suas datas efetivas. As opções de pagamento e embarque são definidas em Cabeçalho do Contrato de Compra - página Condições. Em Cabeçalho do Contrato de Compra - página Outros, você define os negociadores e contatos e insere códigos de motivo para alterações e suspensões nos contratos de compra.

Em Contrato de Compra — Página Linha você insere o produto ou os grupos de produtos para o contrato de compra, quer o contrato de compra se aplique às quantidades ou valores solicitados, quer você queira ou não usar reembolsos e penalidades. Use a Contrato de Compra — Página Preço para inserir informações de preço exclusivo, preço unitário líquido e desconto padrão. Se o contrato de compra aplica-se a um cliente e produtos individuais, você pode especificar o cliente da entrega e a unidade de negócio de estoque de origem do embarque.

Defina informações do concorrente no nível de linha e cabeçalho. Na página Info de Concorrentes - Cabeçalho, insira o concorrente e o preço a ser superado. Você pode inserir informações sobre o concorrente e o preço a ser superado para cada linha na página Info de Concorrentes - Linha.

Você pode usar notas e anexos no nível de cabeçalho e linha dos contratos de compra.

Frequentemente, os contratos de compra ditam que os clientes recebam pedidos de venda em intervalos predeterminados. Por exemplo, a empresa do seu cliente pode solicitar o recebimento de 50 laptops por mês para funcionários novos.

Para definir as programações para o contrato de compras, use a página Informações de Liberação.

Você define o produto, a quantidade de liberação e os intervalos (cada hora, todo dia, toda semana ou todo mês) dos pedidos programados. O processo Criar Ped Venda Liber Contrato gera os pedidos de venda para as programações definidas na página Linha - Liberação.

Claro, você pode consultar um contrato de compra durante o lançamento do pedido de venda, mas pode também usar a página Gerar Ped Venda por Cliente para criar rapidamente pedidos de venda para clientes da venda.

Use o processo Fechamento de Pedido para fechar contratos de compra que alcançaram sua data de vencimento. O processo SQR Atualz Prompt Contrato cria uma tabela que é usada como uma visualização a partir do pedido de venda e de outros processos de contrato de compra. A tabela contém todos os clientes associados a grupos de clientes de contratos de compra e produtos associados a grupos de produtos de contrato de compra.

Consulte Também

PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Creating Buying Agreements, Using Buying Agreement Rebates and Penalties, para obter mais informações.

Definindo Informações de Cabeçalho de Contratos de Compra — Entrada

Acesse a página Contratos de Compra — Formulário do Contrato de Compra

Contratos de Compra
Formulário Contrato Compra

Detalhes Cabeçalho

ID Set: SHARE ID Contrato de Compra: VPA0101 Ir para: ...Menu do Cabeçalho

Descrição: Sample Data BA

*Status: Ativo *Tipo de Contrato de Compra: SLS Sales Contract

*Data Inicial: 05/11/2002 *Data Final: 31/12/2005

Dias Carência: Data Fin de Carência: 31/12/2005

Valor Máximo: 0,000 % Valor em Excesso:

Valor Mínimo do Pedido: 0,00 ☐ Preço Pode Ser Alterado Pedido Perm Ajuste Contrato Compra: Não

☒ Cliente ☐ Grupo de Clientes Cliente da Venda: 1000 Alliance Group

*Tipo de Taxa: CRRNT *Código da Moeda: USD ☐ Contrato Compra Padrão [Contratos de Compra do Cliente](#)

Nº OC: Linha OC: [Atualizar OC](#)

Total Linhas: 1 Filtro: Linha Inicial 1 Linha Final 1 [Exibir Linhas](#) [Anterior](#) [Próximo](#)

Detalhes da Linha Personalizar | Buscar | Primeiro 1 de 1

*Linha	*Unidade de Negócio	*Aplica-se a	ID Produto Inserido	UM	Grupo de Produtos	Preço Unitário Liq	Desconto Padrão	OC Cliente	Linha OC
1	US001	Produto	10002	EA		26,5000			

Ir para: ...Menu da Linha

Página Contratos de Compra — Formulário do Contrato de Compra

O ID Set e o ID Contrato de Compra inseridos para acessar a página são exibidos.

Insira uma Descrição para o contrato de compra e selecione um Status. As opções válidas são:

Ativo

O contrato de compra pode ser consultado nos pedidos e copiado para outro contrato de compra.

Cancelado	O contrato de compra não é válido e não pode ser consultado nos pedidos. Contratos de compra cancelados podem ser copiados.
Suspenso	O contrato de compra está suspenso por um período indefinido e não pode ser consultado nos pedidos. Contratos suspensos podem ser copiados.
Fechado	Todas as condições do contrato foram atendidas ou o contrato venceu. Contratos fechados não podem ser consultados nos pedidos, mas podem ser copiados.

Selecione um Tipo de Contrato de Compra na lista definida na página *Tipo de Contrato de Compra*.

Insira uma Data Inicial e uma Data Final para o contrato de compra. A data do sistema é usada como padrão para a Data Inicial. As condições do contrato de compra podem durar vários anos fiscais.

Ir Para — Menu do Cabeçalho (Anexos)	Clique para acessar a página Cabeçalho — Anexo onde você poderá anexar várias mídias ao cabeçalho de um contrato de compras.
Ir Para — Menu do Cabeçalho (Notas)	Clique para acessar a página Cabeçalho - Notas onde você poderá associar uma nota padrão ou personalizada a um contrato de compra no cabeçalho.
Ir Para — Menu do Cabeçalho (Info de Concorrente)	Clique para acessar a página Concorrentes de Cabeçalho onde você poderá inserir informações sobre sua concorrência a um contrato de compras.

Para permitir aos clientes uma extensão automática além da Data Final do contrato, insira os dias de extensão no campo Dias de Carência. O sistema calcula a Data Final de Carência adicionando o número dos dias de carência à Data Final do contrato e a exibe. Pedidos inseridos após a data de vencimento do contrato de compra têm como base o preço do contrato até a Data Final de Carência. Para não fornecer uma extensão, insira um valor 0 (zero) em Dias de Carência.

Consulte — Definindo Preços, neste documento.

Consulte — Noções Básicas Sobre Inclusão de Impostos e Custo Financeiro aos Preços de Venda, neste documento.

Especifique um total que não possa ser superado pelo contrato de compra no campo Valor Máximo. Caso um percentual em % Valor em Excesso seja inserido, os pedidos do contrato podem exceder o valor máximo pelo percentual de tolerância indicado. Esses campos são apenas para informação

Selecione um Cliente ou um Grupo de Clientes. Se você selecionar Cliente, insira um valor em Cliente da Venda. Só é possível definir liberações de contrato de compra para contratos que se apliquem a um único cliente.

Observação: Só é possível aplicar um contrato de compra a um grupo de clientes se foi designado o grupo como um Tipo de Grupo de Clientes Contrato, na página *Tabela de Grupo de Clientes*.

Marcar a opção Contrato Compra Padrão indica que esse é o contrato principal para o cliente ou grupo de clientes. Ele aparece automaticamente como o padrão em qualquer pedido de venda inserido para o cliente da venda ou um cliente da venda no grupo de clientes especificado.

Selecione um Código da Moeda anteriormente definido na página *Códigos de Moeda*. Se você selecionou um Código da Moeda, necessita selecionar também um Tipo de Taxa de mercado. Os Tipos de Taxas de Mercado são definidos na página *Tipos de Taxa de Mercado*. Selecionando um Código da Moeda e um Tipo de Taxa de mercado, você irá determinar a taxa que aparecerá como padrão no pedido de venda. De outra forma, o sistema usa o código da moeda que você associou ao cliente na página *Informações Gerais Diversas*, quando da inserção das informações do cliente.

No campo Valor Mínimo do Pedido, insira o valor mínimo para o qual o preço do contrato de compra se aplica. Esse campo é apenas informativo.

Quando um preço de contrato de compra é aplicado a uma cotação ou pedido de venda, não poderá ser ajustado nem será alterado pelos processos de reavaliação do pedido em segundo plano. Para alterar preços em cotações ou pedidos, marque a caixa de seleção Preço Pode ser Alterado Pedido.

Consulte Também

PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Creating Buying Agreements, Copying Quotes or Existing Buying Agreements, para obter mais informações.

Mantendo Informações de Linha de Contrato de Compra

Na parte inferior da página *Contratos de Compra — Formulário do Contrato de Compra*, ficam as informações sobre Detalhes da Linha. Estes campos permitem definir produtos específicos cobertos pelas condições do contrato, bem como os parâmetros do pedido e as informações sobre preços do produto.

Em UN é demonstrada a Unidade de Negócio.

Consulte — Definindo Preços, neste documento.

Consulte — Noções Básicas Sobre Inclusão de Impostos e Custo Financeiro aos Preços de Venda, neste documento.

Em ID Produto Inserido é exibido o produto da linha. Os produtos disponíveis são determinados pelos catálogos, se houver algum associado ao cliente da venda na página *Catálogos*.

Observação: Se o contrato for para um grupo de clientes, todos os produtos do sistema estarão disponíveis.

O número do produto do cliente ou alias do produto é exibido no campo N° Item do Cliente, caso você tenha definido um alias na página *Aliases do Produto*.

O Grupo de Produtos disponível para o contrato difere, dependendo se foram ou não associados catálogos ao cliente da venda. Se o cliente não usa catálogos, os grupos de produtos disponíveis para o contrato de compras devem ser definido como tipo de grupo de produtos *Contrato*, na página *Grupo de Produtos*. Se tiverem sido anexados catálogos aos clientes, os grupos de produtos disponíveis deverão ser incluídos no catálogo do cliente. Os grupos de produtos disponíveis, se o contrato de compra se aplicar a um grupo de clientes, deverão ser definidos como tipo de grupo de produto *Contrato*, na página *Tabela de Grupo de Produto*.

Observação: Quando um contrato é definido para um grupo de clientes e um grupo de produtos, é possível que os clientes com catálogos anexados sejam incluídos em um contrato para produtos que não estão autorizados a comprar. Se isso ocorrer, o sistema notifica-o no lançamento do pedido.

Ir Para — Menu da Linha (Anexos)	Clique para acessar Contrato de Compra - página <i>Anexos</i> onde você pode anexar várias mídias a uma linha de contrato de compra.
Ir Para — Menu da Linha (Notas)	Clique para acessar Contrato de Compra - página <i>Notas da Linha</i> onde você pode associar uma nota padrão ou personalizada a um contrato de compra no nível de linha.
Ir Para — Menu da Linha (Informações do Concorrente)	Clique para acessar Contrato de Compra - página <i>Informações do Concorrente</i> onde você pode inserir informações sobre sua concorrência por uma linha de contrato de compra.

Os campos exibidos na linha variam de acordo com conteúdo escolhido nos campos ID Produto Inserido, Grupo de Produtos e Aplica-se a.

Os campos Qtd Máxima (ou Valor) definem o limite máximo do pedido para o produto durante o período do contrato. O campo Qtd Mínima coloca um limite mínimo na quantidade inserida em uma linha de pedido que faz referência a uma linha do contrato de compra. Os pedidos que violam esses limites podem ser suspensos, dependendo dos parâmetros das suspensões da unidade de negócio previamente definidos.

Insira linhas de contrato de compra separadas para um produto, em cada uma de suas UMs.

Pode-se definir um valor Máximo para uma linha de contrato de compra por Quantidade ou Valor dos produtos, mas apenas por Valor para os grupos de produtos

Observação: Não é possível gerar pedidos de venda a partir de linhas de contrato de compra que especifiquem um valor. Você só pode gerar liberações para linhas de contrato de compra que especifiquem uma quantidade

Você pode escolher inserir uma tolerância de % em Excesso na quantidade ou valor máximo para aumentar o teto das suspensões dos pedidos de venda — supondo que os parâmetros da unidade de negócio previamente definidos incluam suspensões para essa violação. Em outras palavras, os pedidos inseridos em um contrato de venda ativo podem exceder o máximo pelo percentual definido antes que os pedidos de venda referentes ao contrato de compra sejam suspensos.

Se seu cliente compra mais do que a quantidade contratada, pode ser reembolsado com base no ID Bonificação selecionado.

Se seu cliente não compra a quantidade contratada durante o período do contrato, a penalidade a ser imposta pode ser indicada escolhendo o ID Multa.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Creating Buying Agreements, Using Buying Agreement Rebates and Penalties.

Existem diferentes opções de pagamento para cada linha do que as definidas por você para o contrato de compra em Cabeçalho do Contrato de Compra - página *Condições*. Para definir opções de pagamento diferentes, selecione um ID Condições de Pagamento e Método de Pagamento.

Pode—se escolher vincular um ID Preço Exclusivo à linha do contrato de compra, se o contrato se aplicar a um único cliente e a linha do contrato identificar um único produto.

Consulte — Definindo uma Estrutura Complexa de Preços, Usando Preços Exclusivos, neste documento.

O campo Cliente da Entrega é vinculado ao Cliente da venda selecionado no cabeçalho do contrato de compra. Pode—se escolher um cliente da entrega diferente para a linha do contrato de compra. Esse campo não fica disponível para lançamento quando o contrato se aplicar a um grupo de clientes.

Insira um Preço Unitário Líquido que se aplique à linha do contrato de venda. Nesse caso, você não deve inserir um ID Preço Exclusivo. Se o contrato de compra se aplicar a um grupo de produtos, insira um preço unitário líquido único que o sistema usa para todos os produtos no grupo.

A Unidade de Negócio de Estoque determina o Preço de Lista do produto na linha do contrato de compra se o produto puder ser estocado.

Observação: Se você inseriu pedidos em um contrato ou se os pedidos tiverem sido criados automaticamente a partir de liberações, as únicas alterações que podem ser feitas na linha do contrato são Quantidade Máxima (ou Valor) e % em Excesso.

Mantendo Pedidos de Venda

O Gerenciamento de Pedidos PeopleSoft divide as informações sobre pedidos de venda em três níveis: cabeçalho, linha e programação. No nível do cabeçalho, são mantidas informações que se aplicam a todo o pedido. No nível da linha são mantidas informações relativas a produtos e quantidades no pedido.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Using Self-Service Order Entry and Order Status, Entering Self-Service Orders.

Páginas Usadas para Manter Pedidos de Venda

<i>Nome da Página</i>	<i>Nome da Definição</i>	<i>Navegação</i>	<i>Uso</i>
Formulário de Entrada de Pedido	ORDENT_FORM_LINE	Gerenciamento de Pedidos, Cotações e Pedidos, Criar/Atualizar Pedido	Utilize esta página para inserir ou alterar informações relativas ao pedido de venda.
Impostos (Cabeçalho)	ORDENT_HDR_TX_BBL	Gerenciamento de Pedidos, Cotações e Pedidos, Criar/Atualizar Pedido, vínculo Informações de Impostos Brasil	Utilize esta página para visualizar dados relativos aos impostos do pedido no nível cabeçalho.
Informações de Impostos das Linhas	ORDENT_LINE_TX_BBL	Gerenciamento de Pedidos, Cotações e Pedidos, Criar/Atualizar Pedido, vínculo Informações de Impostos	Utilize esta página para calcular ou visualizar os dados relativos aos impostos das linhas do pedido.

Visão Geral das Opções de Status do Pedido no Nível do Cabeçalho

As implicações das opções de status do pedido neste nível de cabeçalho são as seguintes:

Status	Descrição
Aberto	O pedido tem pelo menos uma programação não embarcada. Cabeçalhos de pedido, salvos com este status, não afetam a demanda de estoques. Não é possível alterar para Pendente um cabeçalho salvo com o status Aberto.
Pendente	O cabeçalho pode necessitar informações adicionais. Os dados da demanda são transferidos para o Estoque com base no status da linha e da programação, não no status do cabeçalho. Entretanto, se você salvar o cabeçalho como Pendente e criar linhas e programações para o pedido, eles serão padronizados como Pendente em vez do padrão normal Aberto. O status de todas as linhas e programações criadas pode ser alterado de Pendente para Aberto, alterando o status do cabeçalho para Aberto.
Fechado	As programações foram totalmente embarcadas ou foi feito o primeiro embarque e os pedidos pendentes foram cancelados. O sistema fecha automaticamente os pedidos quando o processo Fechar Pedidos é executado. Os usuários não podem definir esse status manualmente.
Cancelado	O pedido foi cancelado antes que fossem efetuados quaisquer embarques. Não é possível alterar o status de Cancelado de volta para Aberto. Para reativar um pedido cancelado, é necessário copiá-lo para um novo pedido. Se você alterar o status no nível do cabeçalho para Cancelado, ele será usado como padrão em todas as linhas e programações.

Criando e Mantendo Pedidos

Acesse a página Formulário de Entrada de Pedido

Formulário de Entrada Pedido

Resumo de Cabeçalho

Pedido: Unidade de Negócio: Data do Pedido: Status do Pedido: *Grupo de Pedidos: Menu Cabeçalho:

Vendido P/ **Cobrança**

Cliente da Venda **Cliente da Cobrança**

Local: Local:

Cliente 004 da Empresa Global [Detalhes da Venda](#) Cliente 004 da Empresa Global [Detalhes da Cobrança](#)

Detalhes Cabeçalho

Enviar Para

Padrões da Entrega

Local:

Cliente 004 da Empresa Global [Detalhes da Entrega](#)

Informações do Cabeçalho [Informação de Impostos Brasil](#)

Informações do Cabeçalho

ID Contrato de Compra:	<input type="text"/>	N° OC:	<input type="text"/>
Desconto Padrão:	0,00	<input type="checkbox"/> Confirmar OC Recebida	
Data de Chegada Solicitada:	<input type="text" value="03/12/2010"/>	Inserido por:	VP1
Hora de Chegada Solicitada:	<input type="text" value="03:23"/>	Propriet Pedido:	<input type="text" value="VP1"/>
ID Condições de Pgto:	<input type="text" value="15/45"/> 15/45 dias	Revisão:	<input type="text"/>
*Grupo de Pedidos:	<input type="text" value="STD"/>		

página Formulário de Entrada de Pedido

Histórico de Compra

Histórico de Compra

Pedido	Data do Pedido	ID Produto	Qtd Pedido	UM
OM-VEN28C	29/11/2010	BRBI0002	3,2500	CX
OM-VEN28	25/11/2010	BRBI0002	3,2500	CX
OM-VEN28	25/11/2010	BRBI3001	12,0000	CX
OM-VEN28	25/11/2010	BRBI4002	7,0000	CX

Entrada Linha do Pedido

Filtro da Linha

Personalizar | Buscar | Exibir Tudo | Primeiro 1-3 de 3 Último

Linha

Produto

Dados de Atendimento

Margens

Datas Solicitadas

Datas Programadas

Entrega

*Linha	*Status	ID Produto	Qtd Pedido	UM	Retirada	Preço Unitário	Preço Líquido Total	
1	Aberto	BRBI1001	50,0000	HR	<input type="checkbox"/>	5,5000	275,00	BRL
2	Aberto	BRBI1002	60,0000	HR	<input type="checkbox"/>	6,0000	360,00	BRL
3	Aberto	BRBI1003	105,0000	HR	<input type="checkbox"/>	7,0000	735,00	BRL

página Formulário de Entrada de Pedido (continuação)

Ações da Linha

Calcular Preço

Visualz Adição Produto

Cab de Linha

[Programações de Embarque](#)

[Dados Preço](#)

Menu da Linha:

... Seleccionar

[Visualizar informação impostos](#)

Nº Linhas a Copiar:

1

Resumo do Preço

Resumo do Pedido

Total Bruto de Pedido:	1370,00	Total do Pagamento Recebido:	0,00
Ajustes de Linha:	0,00	Pagamento Aplicado:	0,00
Ajuste do Pedido:	0,00		
Preço Líquido Total:	1370,00	Saldo de Depósito do Pedido:	0,00
Encargo de Frete:	0,00	Base Obrigatória de Depósito:	0,00
Imposto Frete:	0,00	Percentual de Depósito:	0,00 %
Valor Imposto:	0,00	Valor Obrigatório de Depósito:	0,00
Total Líquido Pedido:	1370,00 BRL	Total Devido:	0,00 BRL

[Registrar Depósito](#)

[Autorizar Cartão de Crédito](#)

[Detalhes da Moeda](#)

[Alterar Exibição de Moeda](#)

Página Formulário de Entrada de Pedido

A UN e o Nº Pedido do pedido inserido na caixa de diálogo de entrada aparece na página.

Ao criar um novo pedido, a data atual é a usada como padrão em Data do Pedido. Essa data pode ser alterada. O Status do Pedido tem o padrão *Aberto*. Se você estiver atualizando um pedido existente, a Data do Pedido exibe a data em que o pedido foi criado.

Observação: Salvar um cabeçalho de pedido com status *Aberto* não causará impacto no Administração de Estoques PeopleSoft. Salvar linhas e programações com status *Aberto* envia os dados de demanda para o Administração de Estoques PeopleSoft, a menos que uma suspensão impeça.

O Grupo de Pedidos pode usar como padrão as preferências do usuário, para um usuário que inserir um pedido definido em Preferências do Usuário — Pedido de Venda. Se não aparecer um padrão, insira um.

Visualizando as Informações de Cabeçalho de Venda

Dependendo das informações definidas para o cliente, o sistema pode preencher alguns campos nessa caixa de grupo com informações padronizadas. Insira um ID cliente no campo Venda.

Observação: Não é possível alterar o ID cliente da venda, uma vez que existem linhas associadas ao pedido. Se, após inserir um pedido de venda, você descobrir que é necessário alterar o ID cliente da venda no pedido, copie o pedido para o novo cliente da venda e cancele o pedido original.

O Local de venda principal é exibido; esse valor pode ser substituído, se necessário.

Se você definiu um contrato de compra padrão para o cliente da venda em Cabeçalho do Contrato de Compra, o ID Contrato de Compra é exibido. Pode-se associar manualmente um contrato de compra a um pedido. O sistema aplica automaticamente as condições do contrato de compra ao pedido.

O Desconto Padrão selecionado na página *Grupos de Pedidos* é exibido. O sistema aplica esse desconto em todas as linhas do pedido de venda, além de todas as regras de preços.

Visualizando as Informações de Impostos no Nível Cabeçalho

Acesse a página Impostos (Cabeçalho)

Impostos

Unidade de Negócio: BGOM3

Nº do Pedido: CEN1128

[Entrada Pedido](#)

☐ Custo Financeiro Incluso

☐ Impostos Inclusos

Atributos de Controle

Definição do Fluxo

Fluxo Id:

[Detalhe do Fluxo](#)

Transações de Inventário

Un IN:

Ár Armz:

Cliente:

Endereço:

Operação Fiscal

ID Grupo: VENDAS

Venda

Moeda: BRL

OF: VENDA

Venda Produção do Estabelecime

Finalidade: COM

Comerc. Recup ICMS

Impostos Brasil

Valor Total:

Frete:

Seguro:

Out Desp:

INSS:

IR:

ICMS:

IPI:

ICMS-ST:

ISS:

PIS:

COFINS:

PIS-ST:

COFINS-ST:

[Entrada Pedido](#)

Página Impostos (Cabeçalho)

Caso o campo **Custo Financeiro Incluso** esteja marcado, a ordem de venda trabalhará com uma estrutura de preço com custo financeiro incluso.

Se o campo **Impostos Inclusos** estiver marcado, a ordem de venda trabalhará com uma estrutura de preço com os impostos inclusos.

Observação: Tanto o campo **Custo Financeiro Incluso** como o **Impostos Inclusos** são determinados pela Unidade de Negócio de Gerenciamento de Pedidos.

Definição do Flow (Fluxo)

Caso o pedido esteja envolvido em operações mercantis especiais é necessário que você informe o Fluxo ID correspondente.

Conforme o fluxo pode ser que você seja obrigado a preencher alguns dos seguintes campos: Un IN, Cliente e Endereço.

Operação Fiscal

A seguir você deverá proceder à definição da Operação Fiscal de forma a determinar um padrão para as linhas e a programação da ordem de venda, de como as operações envolvendo a ordem venda irão proceder :

Selecione o ID Grupo de Operação Fiscal sob a qual a ordem irá ser enquadrada.

Selecione a OF (ID da operação fiscal) em que a ordem será classificada.

Selecione a Finalidade da Transação para ordem.

Impostos

Nesta caixa de grupo são disponibilizadas as informações relativas aos impostos constantes do pedido.

Visão Geral de Datas de Embarque e Chegada

Se você for embarcar toda a quantidade da linha de uma só vez, especifique as data de embarque nas Linhas de Pedido.

Nome Abreviado do Campo	Nome Completo do Campo	Descrição
Dt/Hr Embq Req	Data/Hora do Embarque Requisitado	Insira a data na qual seu cliente prefere que o produto seja embarcado. Se você inserir esta data, o sistema calcula a Data de Chegada Requisitada adicionando o Lead Time de Trânsito correspondente ao pedido. O sistema leva em consideração as Datas de Embarque de Exceção para o cliente da Entrega, ao determinar esta data.
Dt/Hr Cheg Req	Data/Hora da Chegada Requisitada	Insira a data na qual seu cliente prefere receber o produto. Se você inserir esta data, o sistema calcula a Data de Embarque Requisitada subtraindo o Lead Time de Trânsito correspondente ao pedido.
Dt/Hr Embq Progr	Data/Hora de Embarque Programado	O sistema calcula esta data com base na Data de Chegada Requisitada. Subtrai o Lead Time correspondente ao pedido. O sistema considera as datas do Calendário de Fechamento da unidade de negócio de origem do Estoque ao determinar esta data. Observação. Solicitar Promessa de Pedido retorna uma data, tanto com base na capacidade quanto na disponibilidade. Os Lead Times de Trânsito e as Datas de Embarque de Exceção são aplicados à data retornada.

Nome Abreviado do Campo	Nome Completo do Campo	Descrição
Dt/Hr Chegada Prog	Data/Hora da Chegada Programada	O sistema calcula esta data com base na Data de Embarque Programado. Utiliza o Lead Time de Trânsito correspondente ao pedido. O sistema leva em consideração as Datas de Embarque de Exceção para o cliente da Entrega, ao determinar esta data.

No momento da chegada requisitada, do embarque programado e da data de chegada programada, o sistema localiza os dados que favorecem os requisitos do cliente no recebimento do produto. Isso é controlado por uma definição na unidade de negócio do Gerenciamento de Pedidos, página Recursos Entrada Pedidos, com um indicador determinando se os Calendários de Exceção devem ser consultados — na alteração do campo, no momento de salvar ou se não devem ser consultados. Você também pode definir um indicador para determinar se os lead times de transporte são calculados — na alteração do campo, no momento de salvar ou em nenhum momento. Ao fazer isso, ele continua a verificação no Calendário de Fechamento do armazém de embarque e depois no Calendários de Datas de Embarque de Exceção do cliente até chegar às datas que atendem os dois conjuntos de restrições.

Observação: Quando você altera qualquer uma das datas programadas — embarque ou chegada — o sistema não as recalcula. Por exemplo, se você alterar a data de embarque programada, o sistema não calcula novamente a data de chegada programada. O sistema supõe que você está substituindo manualmente as datas. Alterações nas datas requisitadas acionam o cálculo automático das datas programadas. Se você alterar as datas de Embarque ou Chegada Programada do cliente, quando a demanda tiver sido iniciada pelo processo de atendimento no Administração de Estoques PeopleSoft da programação do pedido, as novas datas não serão passadas para o Estoque.

Visão Geral das Opções de Status do Pedido no Nível da Linha e Programação

A tabela a seguir resume as opções de status da linha e da programação e suas implicações.

Status	Descrição
Aberto	A linha ou a programação estão prontas para atendimento. Não é possível alterar para Pendente.
Cancelado	<p>A linha ou programação não são mais válidas. A definição do status da linha para Cancelado define o status de todas as programações associadas à linha para Cancelado. Uma programação individual pode ter seu status definido para Cancelado sem afetar o status da linha. Linhas e programações total ou parcialmente embarcadas não podem ter seu status definido para Cancelado.</p> <p>Para cancelar uma linha ou programação parcialmente embarcadas, defina a quantidade solicitada para a quantidade embarcada. O processo Fechamento de Pedido fechará a linha e a quantidade restante será desalocada das tabelas de demanda do Administração de Estoques PeopleSoft, se um plano de retirada ainda não tiver sido gerado. Não é possível alterar o status de uma linha ou programação de Canceledo para qualquer outro status.</p>
Fechado	O sistema define automaticamente o status para Fechado quando todas as programações do pedido tiverem sido embarcadas e os pedidos pendentes das programações parcialmente embarcadas foram cancelados.

Status	Descrição
Pendente	A programação ou linha do pedido não estão prontas para serem transferidas para o Administração de Estoques PeopleSoft para atendimento.

Visualizando as Informações das Linhas do Pedido

As informações relativas às linhas dos pedidos estão dispostas após os dados do cabeçalho do pedido.

Observação: Várias exibições dessa página estão disponíveis clicando nas guias na área de rolagem. Em primeiro lugar, documentamos os campos comuns a todas as exibições.

Consulte — PeopleSoft Enterprise 9.1 Order Management PeopleBook, Maintaining Order Header and Line Information, pois neste documento abordamos apenas as informações comuns das Linhas do Pedido e da página Impostos das Linhas.

Se a linha estiver suspensa, a coluna Susp é exibida à direita da coluna Linha.

Use a caixa de seleção à esquerda do campo Linha para selecionar uma linha existente. Quando você vai para uma página relacionada usando os vínculos desta página, o sistema exibe informações relacionadas a uma linha específica.

A página se abre com a Linha seguinte disponível pronta para a entrada de dados. O incremento deste campo é controlado no nível da unidade de negócio.

Insira sua seleção de produtos no campo ID Produto.

O Total do Pedido e seu código de moeda correspondente são exibidos.

A UM padrão do pedido para o produto vem de suas seleções na Página Atributos de Produto por UM. Se existirem outras UMs válidas para o produto, é possível alterar o valor.

Clique no botão de pesquisa próximo ao campo ID Produto para pesquisar as opções disponíveis. O sistema exibe IDs de produto válidos para o cliente da venda, com base nos catálogos de produto disponíveis para o cliente. Se você não atribuiu catálogos de produto ao cliente, todos os produtos em seu sistema estarão disponíveis.

Insira a Quantidade no incremento solicitado para a UM. O sistema permite que você saiba qual é o incremento correto se for inserido um valor incorreto. Incrementos válidos são definidos na Página Atributos de Produto por UM e aplicam-se apenas à linha, não à programação.

Você pode inserir ou alterar manualmente o Preço Unitário, se a quantidade da linha for enviada em um embarque; entretanto, se houver várias programações de embarque, nenhum preço será exibido. O Preço Estendido é exibido quando você sai do campo Preço Unitário. A moeda do cabeçalho é exibida.

Se você alterar o preço, tem a opção de selecionar um *Motivo do Ajuste de Preço*.

Clique nos vínculos na parte inferior dessa página para acessar outras páginas dentro desse componente.

Visualizando as Informações de Impostos das Linhas

Acesse a página Impostos (Linhas)

Impostos	
Unidade de	BGOM3 Nº do Pedido: CEN1128
Negócio:	Entrada Pedido
▼ Preço da Linha Sumarizada	
Linha: 1	Status: Aberto
Carro	
Moeda: BRL	
1 de 2	
<Voltar	
Avançar>	
▼ Impostos Brasil	
Prç List Final:	ICMS:
Prç Liq Final:	IPi:
Valor Total:	ICMS-ST:
Frete:	ISS:
Seguro:	PIS:
Out Desp:	COFINS:
INSS:	PIS-ST:
IR:	COFINS-ST:
	PIS Retido
	COFINS Retido
	CSLL Retido

página Impostos (Linhas)

	Código	Cidade	Estado
PIS Retido %			
COFINS Retido %			
CSLL Retido %			
Total: 25997,00			

[Entrada Pedido](#)

Página Impostos (Linhas)

Para que o sistema calcule os impostos referentes à linha do pedido, deve—se pressionar o botão CALC (Calcular Impostos).

Índice

A

Alias de Produto 39
Atributos de Produtos
 Unidade de Medida 36

C

Catálogos de Produtos 34
CIMP 3
Contrato de Compra
 Visão Geral 52
Contratos de Compra 51
 Cabeçalho 53
 Entrada 53
 Linha 55
Critérios de Preço 50
Custo Financeiro 4

F

Fator Multiplicador de Impostos 3

G

Grupos de Produtos 26
 Definição 26

I

Impostos
 Parâmetros de Inclusão 4

K

Kits de Produtos
 Definição 27
 Preço Componente 33

P

Página Atributos Fiscais do Kit de Produtos 31
Página Concorrentes 23
Página Definição de Produto 17
Página Documentos para Imprimir Kit Explodido
 29
Página Imagem do Produto 19
Página Impostos e Moeda 9
Página Informação Geral 1 24

Página Informação Geral 2 25
Página Informação Geral 3 25
Página Opções 20
Página Opções 2 22
Página Preço Componente Kit Produtos 33
Página Resumo de Kit de Produtos 27
Página Texto do Componente de Kit 29
Página Tratamento Fiscal do Kit de Produtos 32
Pedidos de Venda 57

 Cabeçalho 58
 Criação 58
 Datas 63
 Impostos — Cabeçalho 61
 Impostos — Linha 65
 Linha e Programação 64
 Linhas 65
 Manutenção 58
 Status 58, 64

Percentual de Custo Financeiro 4

Preço de Lista 2
Preço Final de Lista 2
Preço Final de Lista na NF 8
Preço Final Líquido 2
Preço Líquido 2
Preço Líquido na NF 8
Preços

 Condições 41
 Critérios 50
 Definição 40
 Estrutura Complexa 44
 Estrutura Simples 43

Preços de Produtos 37

Produtos

 Alias de Produto 39
 Associação de Itens 18
 Atributos 15
 Catálogos 34
 Definição 11, 14, 15
 Definição de Kits 14, 15, 16
 Definição de Preços 37
 Grupos 26
 Imagem 19
 Opções 20
 Pesquisa 17, 39
 Pré-requisitos 14
 Utilização de Componente 39

U

Unidade de Medida
 Atributos de Produtos 36
Unidades de Negócio 9

V

Valor Total de Venda 3

