

## Multi Negociação

<b>Produto</b>	:	Microsiga Protheus Controle de Lojas – versão 11			
<b>Requisito</b>	:	P00232	<b>Data da publicação</b>	:	28/11/11
<b>País(es)</b>	:	Todos	<b>Banco(s) de Dados</b>	:	Todos

### **Importante**

Esta melhoria depende de execução do *update* de base **UPDLOJ87**, conforme **Procedimentos para Implementação**.

Implementada a rotina de **Multi Negociação (LOJA761)**, para atender às necessidades de pagamentos com Credíário, Promoções com Forma de Pagamentos, Juros com Entrada e sem Entrada, na tela de Cadastros e no momento da Venda.

Itens necessários para pagamentos com Credíário, Promoções com Forma de Pagamentos, Juros com Entrada e sem Entrada:

- Filiais ou Grupo de Filiais.
- Opção de Cópia da Multi Negociação.
- *Flag* para Ativar e Desativar.
- Dias fixos.
- Descrição da Administradora.
- Forma de Entrada no Financiamento.
- Forma de Pagamento de Entrada.
- Controle de Carência da Primeira Parcela sem cobrar Juros.
- Limites de Vencimento Primeira Parcelas.
- Exibir na mesma tela várias Multi Negociações.
- Sempre considerar uma Multi Negociação padrão.
- Simulação de Parcelas com Juros.

**Cadastro de Multi Negociação (novos campos e funcionalidades):**

1. Possibilita incluir mais de um Produto por Multi Negociação, ou seja, uma terceira entidade somente para produtos que fazem parte da Multi Negociação, com os campos:

- Código Produto.
- Grupo de Produto.
- Descrição (Grupo/Produto).

2. No cabeçalho do Cadastro de Multi Negociação, disponibiliza os seguintes campos:

- Grupo de Filiais:
  - Uma Multi Negociação poderá ser cadastrada para um determinado Grupo de Filial.
  - Usar o mesmo cadastro de Precificação de Preço, na rotina **Grupos de Filiais (Mata005)**.
- Filial:
  - A filial que será válida, para aquela determinada Multi Negociação, porque a Tabela pode ser modo compartilhado.
- Flag para Ativar e Desativar a Multi Negociação:
  - Uma Multi Negociação poderá ser Ativada e Desativada dependendo desse campo.

3. Nos Itens do Cadastro de Multi Negociação, disponibiliza os seguintes campos:

- Mínimo de Parcela:
  - Esse campo tem a funcionalidade de no item de Multi Negociação, o usuário optar quanto ao número de parcelas mínimo (novo campo) e o número máximo de parcelas (campo já existente).
- Entrada – Valor:
  - Esse campo tem a funcionalidade de no item de Multi Negociação, o usuário informar qual será o **valor mínimo** da entrada.
- Entrada – Percentual:
  - Esse campo tem a funcionalidade de no item de Multi Negociação, o usuário informar qual será o **percentual mínimo** da entrada.
- Formas de Pagamento de Entrada:
  - Esse campo é preenchido com os tipos de Formas de Pagamento separado por ;, através de uma rotina chamada pelo Consultas Rápida – F3 que facilitará o preenchimento.
  - A finalidade é que no momento de usar a Multi Negociação, as Formas de Pagamento das entradas serem as mesmas informadas nesse campo.
- Dia Fixo de Parcela para Forma de Pagamento FI (Ativando/Desativando):
  - Com esse campo habilitado, as parcelas do financiamento são sempre no mesmo dia do mês.
  - Quando Ativo, também será desabilitado o campo Intervalo de dias, assumindo que o vencimento será mês a mês.
- Controle de Carência da Primeira Parcela sem cobrar Juros:
  - Nesse campo é informado a quantidade de dias que postergará o vencimento da Primeira Parcela sem cobrar juros adicionais.
- Limites de dias para Vencimento da Primeira Parcela:
  - É possível informar o limite de dias que postergará a data de vencimento.

- o O juro cobrado é composto pelos dias de carência e juros ao dia.

#### 4. Possibilita copiar Multi Negociação.

- Evita cadastrar mais de uma vez uma Multi Negociação.
- Gera apenas um novo número, sem alterações.

#### Rotina de Multi Negociação no Orçamento/Venda/Atendimento (novos campos e funcionalidades):

A nova tela de Multi Negociação está dividida em importante partes para fechar o pagamento de uma venda com facilidade e transparência:

- **GRID Multi Negociação:** todas as Multi Negociações filtradas e disponíveis para essa venda, como: Código da Multi Negociação, Descrição da Multi Negociação e Valor da Multi Negociação (Venda). O Valor é o valor da Venda, subtraindo o valor da NCC (Nota de Crédito de Cliente) e com descontos (nos itens e na venda).
- **GRID Itens da Multi Negociação:** itens da Multi Negociação, como: Forma de Pagamento, Administradora Financeira, Valor Entrada e Taxa de Juros.
- **GRID Entradas:** para informar as entradas com suas respectivas forma de pagamento. A Forma de Pagamento da Entrada é carregada automaticamente, de acordo com o cadastro dos Itens de Multi Negociação. Cada valor adicionado será abatido do saldo mínimo da entrada.
- **GRID Simulação:** apresenta uma simulação, de acordo com a Entrada, Item de Multi Negociação e valor da venda. Esse Grid é importante para o usuário ter noção de quanto vai pagar em cada parcela, considerando total à prazo.

#### As Multi Negociações são apresentadas, já filtradas, das seguintes formas:

- **Negociação por Venda:**  
Limita a uma só negociação por venda, ou seja, a cada produto lançado, analisa as possibilidade de Negociação e disponibiliza para a escolha.

#### Exemplo

Existem três Multi Negociações cadastradas da seguinte forma:

##### 1. Negociação:

Código	Descrição	Produto
001	Com Juros	Geladeira

Código	Forma de Pag	Parcela De	Parcela Até	Juros
001	FI	2	10	3,99
001	FI	11	20	4,1

##### 2. Negociação:

Código	Descrição	Produto
002	Com Juros	Fogão

Código	Forma de Pag	Parcela De	Parcela Até	Juros
002	FI	2	10	3,99
002	FI	11	20	4,1

### 3. Negociação:

Código	Descrição	Produto
003	Sem Juros	*

Código	Forma de Pag	Parcela De	Parcela Até	Juros
003	CC	1	1	0
003	CH	1	1	0,99

Na realização de uma venda serão analisadas essas três negociações para disponibilizar a qual se enquadra ao cenário de venda.

### 1. Venda

Código	Descrição
5646878	Geladeira

Nessa venda só há o produto **Geladeira**. Será pesquisado em qual das três Multi Negociações cadastradas, consta este produto.

Nesse caso só coincide com duas Multi Negociações: **001** que se enquadra somente para o produto **Geladeira** e **003** que se enquadra para todos os produtos.

Código	Descrição	Produto
001	Com Juros	Geladeira
003	Sem Juros	*

## 2. Venda

Código	Descrição
5646879	Fogão

Nessa venda só há o produto **Fogão**, então será pesquisado em qual das três Multi Negociações cadastradas, tem o produto **Fogão** que, nesse caso, coincide com duas Multi Negociações, a **002** que se enquadra somente para o produto **Fogão** e **003** que se enquadra para todos os produtos.

Código	Descrição	Produto
002	Com Juros	Fogão
003	Sem Juros	*

## 3. Venda

Código	Descrição
5646878	Geladeira
5646879	Fogão

Nessa venda temos dois produtos **Fogão** e **Geladeira**. Então, é feita uma pesquisa nas três Multi Negociações cadastradas, para saber quais dessas três, tem os produtos **Fogão** e **Geladeira**. Nesse caso, as três Multi Negociações: **001** se enquadra somente para o produto **Geladeira**, **002** se enquadra somente para o produto **Fogão** e **003** que se enquadra para todos os produtos.

Código	Descrição	Produto	Padrão
001	Com Juros	Geladeira	2=Não
002	Com Juros	Fogão	2=Não
<b>003</b>	<b>Sem Juros</b>	*	<b>1=Sim</b>

Nessa venda existem três Multi Negociações. Mas, sendo a Multi Negociação **001** só para o produto **Geladeira**, será omitida. A Multi Negociação **002**, também será omitida porque é específica para o produto **Fogão**. Desta forma, apenas a Multi Negociação **003** se enquadra para todos os produtos (\*), isto é, **Fogão** e **Geladeira**.

Código	Descrição	Produto
<b>003</b>	<b>Sem Juros</b>	*

*Única Multi Negociação que tem os dois produtos lançados na venda.*

- **NCC - Nota de Crédito Cliente:**

Sempre que for exibida a tela de Multi Negociação, automaticamente é informado o valor da **NCC**, para que se considere o **Valor Restante da Venda**.

*Exemplo:*

Valor da Venda: R\$ 50,00

**Valor da NCC: R\$ 10,00**

-----

Valor Negociado: R\$ 40,00

---

- **Desconto (Na Venda e Nos Itens):**

Sempre que for exibida a Tela de Multi Negociação, será automaticamente informado o Valor de Desconto, para que tudo seja feito em cima do “Valor Restante” da Venda.

*Exemplo:*

Valor da Venda: R\$ 70,00

**Valor do Desc.: R\$ 25,00**

Valor da NCC: R\$ 10,00

-----

Valor Negociado: R\$ 35,00

---

- **Entrada:**

Na tela de Multi Negociação o usuário informa o Valor da Entrada (valor mínimo de acordo com valor da entrada) e, esse valor, será desconsiderado para simular juros de parcelas.

*Exemplo:*

Valor da Venda: R\$ 60,00

Valor do Desconto: R\$ 25,00

**Valor da Entrada: R\$ 10,00**

-----

Valor Negociado: R\$ 25,00

---

## PROCEDIMENTO PARA IMPLEMENTAÇÃO

 **Importante**

Antes de executar o compatibilizador **UPDLOJ87** é imprescindível:

Realizar o backup da base de dados do produto que será executado o compatibilizador (diretório “\PROTHEUS11\_DATA\DATA”) e dos dicionários de dados “SXs” (diretório “\PROTHEUS11\_DATA\SYSTEM”).

- a) Os diretórios acima mencionados correspondem à **instalação padrão** do Protheus, portanto, devem ser alterados conforme o produto instalado na empresa.
- b) Essa rotina deve ser executada em **modo exclusivo**, ou seja, nenhum usuário deve estar utilizando o sistema.
- c) Se os dicionários de dados possuírem índices personalizados (criados pelo usuário), antes de executar o compatibilizador, certifique-se de que estão identificados pelo *nickname*. Caso o compatibilizador necessite criar índices, irá adicioná-los a partir da ordem original instalada pelo Protheus, o que poderá sobrescrever índices personalizados, caso não estejam
- d) identificados pelo *nickname*.
- e) O compatibilizador deve ser executado com a **Integridade Referencial desativada\***.

**Atenção**

O procedimento a seguir deve ser realizado por um profissional qualificado como Administrador de Banco de Dados (DBA) ou equivalente!

**A ativação indevida da Integridade Referencial pode alterar drasticamente o relacionamento entre tabelas no banco de dados. Portanto, antes de utilizá-la, observe atentamente os procedimentos a seguir:**

- i. No **Configurador (SIGACFG)**, veja se a empresa utiliza Integridade Referencial, selecionando a opção **Integridade/Verificação (APCFG60A)**.
- ii. Se **não há** Integridade Referencial **ativa**, são relacionadas em uma nova janela todas as empresas e filiais cadastradas para o sistema e nenhuma delas estará selecionada. Neste caso, **E SOMENTE NESTE, não é necessário** qualquer outro procedimento de **ativação ou desativação** de integridade, basta finalizar a verificação e aplicar normalmente o compatibilizador, conforme instruções.
- iii. **Se há** Integridade Referencial **ativa** em **todas as empresas e filiais**, é exibida uma mensagem na janela **Verificação de relacionamento entre tabelas**. Confirme a mensagem para que a verificação seja concluída, **ou**;
- iv. **Se há** Integridade Referencial **ativa** em **uma ou mais empresas**, que não na sua totalidade, são relacionadas em uma nova janela todas as empresas e filiais cadastradas para o sistema e, somente, a(s) que possui(em) integridade está(arão) selecionada(s). Anote qual(is) empresa(s) e/ou filial(is) possui(em) a integridade ativada e reserve esta anotação para posterior consulta na reativação (ou ainda, contate nosso Help Desk Framework para informações quanto a um arquivo que contém essa informação).
- v. Nestes casos descritos nos itens “iii” ou “iv”, **E SOMENTE NESTES CASOS**, é necessário **desativar** tal integridade, selecionando a opção **Integridade/ Desativar (APCFG60D)**.
- vi. Quando desativada a Integridade Referencial, execute o compatibilizador, conforme instruções.
- vii. Aplicado o compatibilizador, a Integridade Referencial deve ser reativada, **SE E SOMENTE SE tiver sido desativada**, através da opção **Integridade/Ativar (APCFG60)**. Para isso, tenha em mãos as informações da(s) empresa(s) e/ou filial(is) que possuía(m) ativação da integridade, selecione-a(s) novamente e confirme a ativação.

**Contate o Help Desk Framework EM CASO DE DÚVIDAS!**

1. Em **ByYou Smart Client**, digite **U\_UPDLOJ87** no campo **Programa Inicial**.

**! Importante**

Para a correta atualização do dicionário de dados, certifique-se que a data do compatibilizador seja igual ou superior a **25/07/2011**.

2. Clique em **OK** para continuar.
3. Após a confirmação é exibida uma tela para a seleção da empresa em que o dicionário de dados será modificado *ou* é apresentada a janela para seleção do compatibilizador. Selecione o programa **UPDLOJ87()**.
4. Ao confirmar é exibida uma mensagem de advertência sobre o *backup* e a necessidade de sua execução em **modo exclusivo**.
5. Clique em **Processar** para iniciar o processamento. O primeiro passo da execução é a preparação dos arquivos. É apresentada uma mensagem explicativa na tela.
6. Em seguida, é exibida a janela **Atualização concluída** com o histórico (*log*) de todas as atualizações processadas. Nesse *log* de atualização são apresentados somente os campos atualizados pelo programa. O compatibilizador cria os campos que ainda não existem no dicionário de dados.
7. Clique em **Gravar** para salvar o histórico (*log*) apresentado.
8. Clique em **OK** para encerrar o processamento.

## ATUALIZAÇÕES DO COMPATIBILIZADOR

### Dicionário de Dados

1. Arquivo: MEK – Produtos Multi Negociação

Índice	Chave
01	MEK_FILIAL+MEK_CODIGO+MEK_PRODUT
02	MEK_FILIAL+MEK_CODIGO+ MEK_GRPROD

<b>Campo</b>	MEK_FILIAL
<b>Tipo</b>	C
<b>Tamanho</b>	8
<b>Descrição</b>	Filial
<b>Título</b>	Filial



<b>Picture</b>	@E
<b>Help de Campo</b>	Informar o número da filial.

<b>Campo</b>	MEK_CODIGO
<b>Tipo</b>	C
<b>Tamanho</b>	3
<b>Descrição</b>	Código Multi – Negociação
<b>Título</b>	Código
<b>Picture</b>	@E
<b>Help de Campo</b>	Informar o código da multi negociação

<b>Campo</b>	MEK_PRODUT
<b>Tipo</b>	C
<b>Tamanho</b>	15
<b>Descrição</b>	Cod Produto
<b>Título</b>	Produto
<b>Picture</b>	@E
<b>Help de Campo</b>	Informar o código do Produto

<b>Campo</b>	MEK_DESPRO
<b>Tipo</b>	C
<b>Tamanho</b>	30
<b>Descrição</b>	Descrição Produto
<b>Título</b>	Desc. Produto
<b>Picture</b>	@!
<b>Help de Campo</b>	Informar o Descrição do Produto

<b>Campo</b>	MEK_GRPROD
<b>Tipo</b>	C
<b>Tamanho</b>	4
<b>Descrição</b>	Grupo de Produto
<b>Título</b>	Grupo Prod
<b>Picture</b>	@!
<b>Help de Campo</b>	Informar o Grupo de Produto

<b>Campo</b>	MEK_DESGRU
<b>Tipo</b>	C
<b>Tamanho</b>	30
<b>Descrição</b>	Desc. Grp. Produto
<b>Título</b>	Des Gr Prod
<b>Picture</b>	@!
<b>Help de Campo</b>	Informar o Grupo de Produto

## Procedimento para Utilização

1. Ative os parâmetros no módulo **SIGACFG**:  
**MV\_LJCNVDA**: Cenário de Vendas.  
**MV\_LJMULTN**: Multi Negociação.
2. Para cadastrar uma Multi Negociação, no **SIGALOJA**, acesse **Cadastros / Cenário de Vendas / Multi Negociação (LOJA761)**.
3. No cabeçalho informe um produto.
4. Para realizar uma venda usando a Multi Negociação, acesse **Atualizações / Atendimento / Venda Assistida (LOJA701)**.
5. Informe um **produto** de multi negociação.
6. Na tela de **Pagamento**, clique na opção **Multi Negociação**.

## INFORMAÇÕES TÉCNICAS

<b>Tabelas Utilizadas</b>	MEK – Produto Multi Negociação
<b>Funções Envolvidas</b>	LOJA701 – Venda Assistida, FRTA271 – Atendimento
<b>Sistemas Operacionais</b>	Windows