

[117] - Cadastro de produtos (Revenda)

- Informações gerais

Código: Ativo ☒ Localização: Uso: 0 - Ambos

Nome: Nº MS:

Desc. rótulo: Cód. barras: NCM: CEST:

Info. gerais | Info. extras | Sngpc/ Siproquim

Grupo: 300000 GRUPO GERAL - REVENDA

Classificação:

Linha:

Classe:

Categoria:

Marca:

Fabricante:

Tipo estoque:

- Índices e valores

Índice custo: 1,00 0,00 % Valor compra: 0,00

Índice venda: 1,00 0,00 % Valor custo: 0,00

Índice ref.: 1,00 0,00 % Valor venda: 0,00

Valor referência: 0,00

- Produto sem promoção

- Lista de estoque

Lote Sis.	Loja	Estoque	Lote	Status do lote	Fornecedor	Vencimento	Localização	Quantidade

Est. mín.: 0 Est. máx.: 0 Gasto (Mês): 0 Reposição: 0 Compras: 0 Loja/Balcão: 0 Almoxarifado: 0 Estoque total: 0

Baixa monitorada ☐ Uso contínuo ☐ Sem controle de estoque ☐ Unificar estoque ☐ Aceitar qtde. fracionada ☐ Usar no e-commerce ☐ Usar no atendimento ☒

Fechar Limpar Excluir Gravar Digitalizar Consultar Relatórios

[117] - Cadastro de produtos (Revenda)

- Informações gerais

Código: Ativo ☒ Localização: Uso: 0 - Ambos

Nome: Nº MS:

Desc. rótulo: Cód. barras: NCM: CEST:

Info. gerais | Info. extras | Sngpc/ Siproquim

- Unidades e valores

Unid. venda: s Porcentagem de comissão: 0,00 Porcentagem de desconto máximo na venda: 0,00

- Fração de compra e venda

Nome fração:

Fração compra: 1 Fração venda: 1 Manter fração ☒

- Controle de segregados

Prazo: 0 dias para o vencimento Porcentagem de desconto máximo na venda: 0,00 Porcentagem de comissão: 0,00

- e-Commerce - Incorporação - Link do iFrame

Fechar Limpar Excluir Gravar Digitalizar Consultar Relatórios

"Cadastro de produtos (Revenda)" é fundamental para qualquer farmácia que, além de manipular, também comercializa produtos prontos. A integração desse módulo com os demais é chave para uma gestão eficiente.

Vamos à análise detalhada das telas fornecidas (image_6db49d.png, image_6db7a1.png, image_6dbb67.png):

Análise Funcional das Telas: "117 - Cadastro de produtos (Revenda)"

Esta funcionalidade é dedicada ao gerenciamento de produtos adquiridos de terceiros e revendidos diretamente ao consumidor, sem passar pelo processo de manipulação da farmácia.

Aba: "Info. gerais" (image_6db49d.png)

Esta aba contém os dados cadastrais básicos, classificações, informações de precificação e um resumo do estoque do produto de revenda.

Seção Superior: "- Informações gerais" (comum a todas as abas)

Código: Identificador interno do produto no sistema. Pode ser numérico, alfanumérico, sequencial ou baseado em alguma lógica interna. Ícone de lupa sugere busca.

Ativo: Checkbox que indica se o produto está ativo para comercialização e outras operações.

Localização: Campo texto para indicar a localização física do produto na farmácia (ex: Prateleira A3, Seção Cosméticos).

Nome: Nome principal do produto para identificação.

Desc. rótulo: "Descrição do Rótulo". Pode ser um nome mais curto, comercial ou específico para a etiqueta de preço/prateleira.

Nº MS: "Número de Registro no Ministério da Saúde". Campo crucial para medicamentos industrializados, garante a regularidade do produto perante a ANVISA.

Cód. barras: Código de barras do produto (EAN, UPC, etc.), essencial para agilidade no PDV e controle de estoque. Ícone de câmera/leitor sugere captura.

NCM: "Nomenclatura Comum do Mercosul". Código padronizado para classificação fiscal de mercadorias, importante para emissão de notas fiscais.

CEST: "Código Especificador da Substituição Tributária". Outro código fiscal relevante para o cálculo de impostos (ICMS-ST).

Uso: Dropdown ("0 - Ambos" selecionado) indica a destinação do produto (ex: Uso Humano, Uso Veterinário, Ambos).

Painel Principal Esquerdo: Classificações

Grupo: ("300000 GRUPO GERAL - REVENDA" selecionado). Agrupamento macro do produto.

Classificação, Linha, Classe, Categoria: Níveis hierárquicos de categorização para organização e análise gerencial.

Marca: Marca do produto.

Fabricante: Fabricante do produto.

Tipo estoque: Natureza do estoque (ex: Normal, Controlado, Consignado).

Painel Principal Direito: "- Índices e valores" (Precificação)

Índice custo, Índice venda, Índice ref.: Fatores multiplicadores (com valor e percentual) que podem ser usados para calcular preços a partir de um valor base, oferecendo flexibilidade na formação de preços.

Valor compra: Preço de aquisição do produto junto ao fornecedor.

Valor custo: Custo final do produto para a farmácia (pode incluir impostos, frete, etc., além do valor de compra).

Valor venda: Preço final de venda ao consumidor.

Valor referência: Um valor de referência para o produto, pode ser usado para comparações ou políticas de preço.

Seção Inferior: "- Produto sem promoção" e "- Lista de estoque"

Esta seção detalha o inventário do produto, com uma lista de lotes.

Colunas da Lista de Estoque:

Lote Sis.: Lote de controle interno do sistema.

Loja: Identificação da filial/loja onde o lote está.

Estoque: Quantidade disponível neste lote/loja.

Lote: Número do lote fornecido pelo fabricante.

Status do lote: Situação do lote (ex: Liberado, Quarentena, Bloqueado).

Fornecedor: Fornecedor original deste lote.

Vencimento: Data de validade do lote.

Localização: Localização específica deste lote no estoque.

Quantidade: Quantidade original ou atual do lote.

Rodapé da Lista de Estoque (Informações consolidadas de estoque):

Est. min., Est. máx.: Estoque mínimo e máximo configurados para o produto.

Gasto [Mês]: Consumo/venda mensal média.

Reposição: Ponto de reposição (nível de estoque que dispara a necessidade de compra).

Compras: Quantidade em processo de compra.

Loja/Balcão, Almoxarifado: Quantidades em locais específicos.

Estoque total: Soma de todas as unidades em estoque.

Checkboxes de Controle de Estoque:

Baixa monitorada: Indica se a saída do produto requer algum tipo de monitoramento especial.

Uso contínuo: Pode indicar produtos de alta rotatividade ou uso crônico por clientes.

Sem controle de estoque: Para itens que não têm seu estoque físico rastreado (ex: serviços).

Unificar estoque: Agrupa visualmente estoques de diferentes lotes/locais.

Aceitar qtde. fracionada: Permite vender frações da unidade padrão.

Usar no e-commerce: Habilita o produto para venda online.

Usar no atendimento: Habilita para venda no balcão (PDV).

Aba: "Info. extras" (image_6db7a1.png)

Esta aba contém configurações adicionais sobre unidades, comissionamento, fracionamento e e-commerce.

Seção: "- Unidades e valores"

Unid. venda: Unidade de medida na qual o produto é vendido (ex: UN, CX, FR, KG).

Porcentagem de comissão: Percentual de comissão para vendedores sobre a venda deste produto.

Porcentagem de desconto máximo na venda: Limite de desconto que pode ser aplicado.

Seção: "- Fração de compra e venda"

Nome fração: Descrição da fração (ex: Comprimido, Dose, Sachê).

Fração compra: Como o produto é comprado (ex: 1 caixa com 100 comprimidos).

Fração venda: Como o produto é vendido (ex: 1 comprimido). Permite vender unidades menores que a unidade de compra.

Manter fração: Provavelmente força a venda apenas em múltiplos da fração definida.

Seção: "- Controle de segregados"

Prazo: (Ex: "0 dias para o vencimento"). Pode ser um critério para segregar/separar lotes próximos ao vencimento para ações específicas.

Porcentagem de desconto máximo na venda, Porcentagem de comissão:
Condições especiais para produtos segregados (ex: próximos ao vencimento).

Seção: "- e-Commerce - Incorporação -Link do iFrame"

Campos para integrar informações do produto com uma plataforma de e-commerce, possivelmente para exibir detalhes do produto via iFrame.

Aba: "SNGPC/ Siproquim" (image_6dbb67.png)

Dedicada ao controle de produtos sujeitos a regulamentações especiais da ANVISA (SNGPC) e da Polícia Federal (Siproquim).

Seção: "- Lista especial e portaria"

Lista especial: Dropdown para selecionar a lista de controle à qual o produto pertence (ex: "LISTA DAS SUBSTANCIAS ANABOLIZANTES" - Lista C5 da Portaria 344/98).

Portaria: Dropdown para selecionar a norma/portaria específica que rege a lista (ex: "OUTRAS SUBSTANCIAS (LISTA F4)" – referente a produtos químicos controlados pela PF).

Não enviar SNGPC: Checkbox para casos excepcionais onde o produto, mesmo sendo de lista especial, não precise ser escriturado no SNGPC (raro e específico).

Produto monitorado (Polícia Civil): Indica se o produto também é monitorado pela Polícia Civil local, adicionalmente aos controles federais.

Seção: "- Lista de registros" (Histórico de Movimentações Controladas)

Esta tabela exibiria o histórico de todas as transações do produto que foram (ou serão) reportadas ao SNGPC/Siproquim.

Colunas: Dt. mov. (Data da movimentação), Loja, Tipo movimento (Entrada, Saída por Venda, Perda, Transferência, etc.), Cód. mov. (Código da movimentação), Quantidade, Médico/ Fornecedor (Dados do prescritor na venda, ou do fornecedor na compra), Cód. lista (Código da lista na transação), Dt. envio (Data de envio do arquivo ao SNGPC), CE, OK (Status da escrituração).

Funcionalidade Geral e Propósito Estratégico:

O módulo "Cadastro de produtos (Revenda)" é vital para farmácias que comercializam produtos industrializados, desempenhando as seguintes funções:

Centralização Cadastral: Unifica todas as informações relevantes do produto, desde dados fiscais e regulatórios até detalhes de precificação e estoque.

Conformidade Regulatória: Especialmente a aba "SNGPC/Siproquim", que é crucial para o controle de substâncias restritas, garantindo a rastreabilidade e a correta escrituração exigida por lei.

Gestão de Estoque Eficaz: Permite um controle detalhado de lotes, validades, níveis de estoque (mínimo, máximo, reposição), fundamental para evitar perdas e garantir disponibilidade.

Formação de Preço Flexível: Os índices e valores permitem diferentes estratégias de precificação.

Suporte à Decisão: As classificações e o histórico de movimentação fornecem dados para análises de vendas, curva ABC de produtos, necessidade de compras, etc.

Integração Multicanal: Prepara o produto para ser vendido tanto no balcão quanto no e-commerce.

Insights e Sugestões de IA/ML para o Módulo "Cadastro de produtos (Revenda)":

Preenchimento Automático por Código de Barras/Nº MS:

Como: Ao escanear o Cód. barras ou digitar o Nº MS, a IA poderia consultar bases de dados públicas (da ANVISA, por exemplo) ou serviços de parceiros para buscar e preencher automaticamente Nome, Fabricante, NCM, CEST, e até mesmo a Lista especial e Portaria para produtos controlados.

Tecnologia: Integração via API com serviços de consulta, web scraping (com ressalvas éticas e legais), OCR para leitura de embalagens.

Sugestão Inteligente de Classificação:

Como: Com base no Nome do produto, Fabricante ou Nº MS, a IA pode sugerir as classificações mais adequadas (Grupo, Linha, Classe, Categoria), aprendendo com o histórico de cadastros da farmácia e padrões de mercado.

Tecnologia: Modelos de classificação de texto (NLP), aprendizado por similaridade.

Otimização de Níveis de Estoque (Est. min., Est. máx., Reposição):

Como: Analisando o histórico de vendas (Gasto [Mês]), sazonalidade, lead time de fornecedores e custo de falta/excesso de estoque, a IA pode recomendar dinamicamente os níveis ótimos de estoque para cada produto, minimizando custos e maximizando a disponibilidade.

Tecnologia: Modelos de previsão de demanda (séries temporais como ARIMA, Prophet), algoritmos de otimização de inventário (EOQ com variações).

Precificação Dinâmica e Sugestão de Valor Venda:

Como: Considerando Valor compra, Valor custo, preços da concorrência (se houver acesso a essa informação), elasticidade da demanda, níveis de estoque e validade, a IA pode sugerir o Valor venda ótimo ou alertar para necessidade de ajuste. Pode também sugerir promoções para produtos com baixo giro ou próximos ao vencimento.

Tecnologia: Modelos de regressão para prever impacto do preço na demanda, reinforcement learning para otimizar preços ao longo do tempo.

Alerta Proativo de Validade e Lotes Segregados:

Como: A IA pode monitorar continuamente os lotes em estoque, alertando com antecedência sobre produtos próximos ao vencimento (usando o Prazo de "Controle de segregados" como parâmetro). Pode sugerir ações como desconto progressivo, priorização na venda ou devolução ao fornecedor.

Tecnologia: Sistema de regras inteligentes, notificações automatizadas.

Assistente de Conformidade SNGPC/Siproquim:

Como:

Validar se as informações de Lista especial e Portaria estão corretas e atualizadas conforme as últimas publicações da ANVISA/PF.

Analisar os registros de movimentação para identificar padrões suspeitos, erros de lançamento ou potenciais inconsistências antes do envio dos arquivos, reduzindo o risco de notificações ou multas.

Tecnologia: NLP para processar documentos regulatórios (atualizações), detecção de anomalias nos dados de transação.

Recomendação de Produtos Relacionados (Cross-selling/Up-selling):

Como: Com base no histórico de vendas, a IA pode identificar produtos que são frequentemente comprados juntos e sugerir essas combinações no PDV ou e-commerce, aumentando o ticket médio.

Tecnologia: Mineração de regras de associação (ex: Market Basket Analysis).

Detecção de Duplicidade no Cadastro:

Como: Ao tentar cadastrar um novo produto, a IA pode verificar se já existe um item similar no banco de dados (mesmo com pequenas variações no nome ou código), para evitar duplicidade e manter a base de dados limpa.

Tecnologia: Técnicas de fuzzy matching, similaridade de strings.

O cadastro de produtos de revenda, quando enriquecido com IA, pode transformar-se de uma tarefa operacional em uma ferramenta estratégica para a farmácia.