

Cadastro de produtos (Homeopatia)

Observando a imagem fornecida:

1. Cabeçalho e Identificação da Tela:

"[130] - Cadastro de produtos (Homeopatia)": Título da funcionalidade, indicando que se trata do módulo de cadastro de produtos, com uma possível especialização ou filtro para itens homeopáticos. O número "130" pode ser um código interno do sistema para essa tela/módulo.

Ícones de interrogação (Ajuda), minimizar, maximizar e fechar são controles padrão de janela.

2. Seção: Informações gerais

Esta seção agrupa os dados básicos de identificação e características primárias do produto.

Código: Campo para um identificador único do produto. Pode ser gerado automaticamente pelo sistema (numérico sequencial ou alfanumérico) ou inserido manualmente se houver um padrão predefinido.

Finalidade: Chave primária para o produto, usada para referenciá-lo em todo o sistema (estoque, vendas, fórmulas, etc.).

Checkbox "Ativo": Indica se o produto está disponível para uso, manipulação ou venda.

Finalidade: Permite descontinuar um produto sem excluí-lo do sistema, mantendo seu histórico. Produtos inativos geralmente não aparecem em buscas de venda ou listas de seleção para manipulação.

Localização: Campo de texto para registrar a localização física do produto no estoque da farmácia (ex: Prateleira A3, Geladeira B1).

Finalidade: Agilizar a localização e separação (picking) de insumos ou produtos acabados.

Nome: Campo para o nome principal do produto (ex: Arnica Montana, Veículo hidroalcoólico 30%, Embalagem Pote 30g).

Finalidade: Principal identificador do produto para os usuários do sistema e, potencialmente, para clientes.

Desc. rótulo: Campo para a descrição que aparecerá no rótulo do produto finalizado, caso este cadastro seja de um produto que será rotulado.

Finalidade: Definir o texto do rótulo para o consumidor, atendendo a requisitos de clareza e, possivelmente, regulatórios.

Checkbox "Tintura mãe": Campo específico para homeopatia. Indica se este cadastro se refere a uma tintura mãe (matriz homeopática).

Finalidade: Diferenciar insumos base (matrizes) de outras preparações ou insumos. Crucial para controle de estoque e processos de dinamização.

Campo ao lado de "Tintura mãe" (sem label visível): Provavelmente um campo para um código específico ou nome padronizado da tintura mãe (ex: "TM", "MT").

Finalidade: Padronização ou detalhamento adicional para tinturas mãe.

Cód. barras: Campo para o código de barras do produto.

Finalidade: Agilizar processos de entrada, saída, e venda utilizando leitores de código de barras. Mais comum para produtos revendidos ou embalagens finais.

NCM: Campo para Nomenclatura Comum do Mercosul.

Finalidade: Código fiscal obrigatório para classificação de mercadorias, essencial para emissão de notas fiscais e apuração de impostos.

CEST: Campo para Código Especificador da Substituição Tributária.

Finalidade: Código fiscal que identifica produtos sujeitos ao regime de substituição tributária do ICMS.

3. Abas de Informação:

Info. gerais: Aba atualmente selecionada, contendo os campos descritos acima e abaixo.

Info. extras: Sugere uma segunda aba com informações adicionais sobre o produto, que não estão visíveis no print (poderiam ser dados farmacotécnicos, observações de manipulação, etc.).

4. Seção de Classificação Hierárquica (dentro da aba "Info. gerais"):

Estes campos permitem uma organização detalhada dos produtos.

Grupo: Primeiro nível de agrupamento (ex: "GRUPO GERAL - HOMEOPATIA" está selecionado). Outros poderiam ser "ALOPATIA", "COSMÉTICOS", "EMBALAGENS".

Finalidade: Organização macro dos produtos, facilitando buscas e relatórios gerenciais.

Classificação: Subnível do Grupo (ex: LÍQUIDOS, SÓLIDOS, SEMISSÓLIDOS, INSUMOS FARMACÊUTICOS).

Finalidade: Refinar a categorização dentro de um grupo.

Linha: Outro nível de classificação (ex: USO INTERNO, USO EXTERNO, MATRIZES, VEÍCULOS).

Finalidade: Detalhamento adicional para segmentação.

Classe: Nível ainda mais específico (ex: NOSÓDIOS, BIOTERÁPICOS, SARCODINOS – para homeopáticos; ou classes terapêuticas para alopáticos).

Finalidade: Classificação fina para gestão técnica e farmacêutica.

Categoria: Mais um nível de agrupamento, permitindo maior granularidade.

Finalidade: Detalhamento máximo da classificação do produto.

Marca: Marca do produto, se aplicável (ex: Weleda, Boiron – para produtos revendidos; ou o nome da própria farmácia para seus manipulados; ou a marca de um insumo específico).

Finalidade: Identificação de origem, especialmente para produtos de terceiros ou insumos de fornecedores específicos.

Fabricante: Nome do fabricante do produto ou insumo.

Finalidade: Rastreabilidade, controle de qualidade, gestão de fornecedores de insumos.

Tipo estoque: Define a natureza do item para fins de controle de estoque (ex: Matéria-prima, Embalagem, Produto Acabado, Material de Consumo, Brinde).

Finalidade: Diferenciar a gestão e contabilização dos diversos tipos de itens armazenados.

5. Seção: Lista de estoque

Esta grade exibe os diferentes lotes do produto cadastrado, permitindo um controle detalhado.

Colunas da Grade:

Lote Sis.: Lote interno do sistema (gerado pela farmácia).

Loja: Identificador da loja ou filial (se houver mais de uma unidade).

Estoque: Quantidade atualmente em estoque para aquele lote/loja específico.

Lote: Número do lote original do fabricante/fornecedor.

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

Fornecedor: Fornecedor que entregou este lote específico.

Vencimento: Data de validade do lote.

Dinamização: Específico para homeopatia. Indica a potência/dinamização do medicamento (ex: 6CH, 30CH, D12, LM6, FC5M).

Teor álcool: Percentual de álcool na preparação, relevante para formas farmacêuticas líquidas homeopáticas.

Lc: Abreviação não clara, poderia ser "Localização específica do lote" ou algo similar.

Botões de Ação da Grade (ícones):

Lápis: Editar o item selecionado na lista (um lote específico).

Sinal de mais verde: Adicionar um novo lote/entrada de estoque para este produto.

Lixeira vermelha: Excluir um lote (provavelmente com validações, como estoque zerado).

Setas circulares verdes: Atualizar/recarregar a lista de lotes.

Campos de Resumo/Controle de Estoque (abaixo da grade):

Est. min.: Estoque mínimo desejado para o produto. Usado para gerar alertas de reposição.

Est. máx.: Estoque máximo recomendado. Ajuda a evitar compras excessivas.

Gasto (Mês): Consumo ou venda média mensal do produto.

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

Compras: Quantidade do produto que já está em ordens de compra pendentes de recebimento.

Laboratório: Quantidade do produto que está atualmente em processo de manipulação no laboratório (se for um insumo).

Almoxarifado: Quantidade total no almoxarifado (pode ser diferente do estoque disponível para venda/uso dependendo do status).

Finalidade da seção "Lista de estoque": Gerenciar de forma granular o estoque do produto, controlando cada lote individualmente com suas informações específicas (validade, fornecedor, dinamização). Essencial para rastreabilidade, controle de qualidade e gestão de vencimentos. Os campos de resumo auxiliam no planejamento de compras e na manutenção de níveis de estoque adequados.

6. Seção: Índices e valores

Define a estrutura de custos e preços do produto.

Valor compra: Custo de aquisição do produto/insumo junto ao fornecedor.

Finalidade: Base para o cálculo do custo do produto.

Índice custo: Fator multiplicador (ou percentual) aplicado sobre o "Valor compra" ou outro valor base para compor o "Valor custo". Pode incluir custos indiretos, taxas, etc.

Finalidade: Flexibilidade na formação do custo do produto.

Valor custo: Custo final calculado ou informado do produto/insumo para a farmácia.

Finalidade: Base para o cálculo do preço de venda e análise de margem.

Índice venda: Fator multiplicador (ou percentual de markup) aplicado sobre o "Valor custo" ou "Valor compra" para definir o preço de venda.

Finalidade: Mecanismo para aplicar margens de lucro e formar o preço de venda.

Valor venda: Preço final de venda do produto ao consumidor.

Finalidade: Preço que será praticado no ponto de venda ou na orçamentação.

Índice ref.: Um índice de referência adicional, que pode ser usado para comparações ou cálculos específicos de precificação (ex: um preço de tabela sugerido pelo fabricante, um índice de mercado).

Finalidade: Oferece mais uma variável para estratégias de precificação.

Valor referência: O valor calculado ou informado usando o "Índice ref."

Finalidade: Ponto de comparação ou base para outras regras de negócio.

Finalidade da seção "Índices e valores": Gerenciar os aspectos financeiros do produto, desde o custo de aquisição, formação do custo interno, até a definição do preço de venda, permitindo a aplicação de margens e diferentes estratégias de precificação.

7. Rodapé da Tela:

Estoque total: 0 (neste print): Soma das quantidades de todos os lotes listados na "Lista de estoque".

Checkbox "Baixa monitorada": Se marcado, indica que a saída deste item do estoque requer um controle especial, aprovação ou registro mais detalhado.

Finalidade: Aumentar o controle sobre itens críticos, caros, controlados (psicotrópicos, entorpecentes) ou sujeitos a perdas.

Checkbox "Unificar estoque": Se a farmácia possui múltiplas filiais ou locais de estoque, esta opção pode permitir que o sistema trate os estoques de forma consolidada para algumas operações.

Finalidade: Visão global do estoque ou gestão centralizada versus individualizada por local.

Checkbox "Usar no atendimento": Indica se este produto pode ser diretamente selecionado e vendido no módulo de atendimento/caixa, ou se é apenas um insumo usado em manipulações.

Finalidade: Distinguir produtos de venda direta de insumos internos, controlando o que é oferecido ao cliente final.

Botões de Ação Principais:

Fechar: Sair da tela de cadastro de produtos.

Limpar: Limpar todos os campos preenchidos para iniciar um novo cadastro.

Excluir: Remover o cadastro do produto (geralmente com confirmação e após verificar se não há dependências, como estoque existente ou uso em fórmulas).

Gravar: Salvar as informações (novas ou editadas) do produto no banco de dados.

Consultar: Abrir uma tela de busca para localizar produtos já cadastrados.

Digitalizar: Funcionalidade que provavelmente permite anexar documentos digitalizados ao cadastro do produto (ex: laudo de análise do fornecedor para um lote de matéria-prima, ficha técnica do produto, imagem do produto).

Relatórios: Acessar relatórios relacionados a produtos (ex: lista de produtos, posição de estoque, produtos por curva ABC).

Funcionalidade Geral da Tela:

Esta tela é o núcleo do gerenciamento de produtos, abrangendo desde insumos (matérias-primas homeopáticas, veículos, embalagens) até, potencialmente, produtos acabados revendidos. Ela oferece um cadastro detalhado com classificações hierárquicas, controle rigoroso de estoque por lote (vital para rastreabilidade e exigências sanitárias, especialmente em homeopatia com suas dinâmizações e validades específicas), e ferramentas para a formação de custos e preços. A presença de campos como "Tintura mãe", "Dinamização" e "Teor álcool" na lista de estoque evidencia a adaptação do sistema para o contexto homeopático.

Geração de Insights para IA/ML no Cadastro de Produtos (Homeopatia):

Preenchimento Inteligente e Padronização (NPL/OCR):

Sugestão de NCM/CEST: Ao digitar o "Nome" do produto ou "Desc. rótulo", a IA pode consultar bases de dados atualizadas e sugerir os códigos NCM e CEST mais prováveis, reduzindo erros fiscais.

Padronização de Nomenclatura: A IA pode sugerir nomes e descrições padronizados para produtos homeopáticos (ex: "Arnica montana TM" para tintura

mãe, ou seguir padrões da Farmacopeia para descrições no rótulo), garantindo consistência e conformidade.

Sugestão de Classificação Hierárquica (Grupo, Classe, etc.): Com base no nome do produto e em como produtos similares foram cadastrados anteriormente, um modelo de ML pode aprender e sugerir a categorização mais adequada, agilizando o cadastro e mantendo a organização.

Extração de Dados de Documentos (Botão "Digitalizar" com IA):

Ao anexar um laudo de análise de um fornecedor para um lote de matéria-prima, a IA (usando OCR para ler o texto e NLP para entender o conteúdo) poderia extrair automaticamente informações como: Lote do fornecedor, Data de Validade, Fabricante, especificações (ex: teor), e pré-preencher campos na "Lista de estoque" ou alertar sobre divergências.

Gestão de Estoque Otimizada (ML):

Previsão de "Gasto (Mês)": Em vez de um valor estático, um modelo de ML (Time Series Forecasting) poderia analisar o histórico de vendas/uso, sazonalidade (ex: aumento de produtos para gripe no inverno), e até mesmo dados de tendências de saúde para prever o consumo mensal com maior precisão. Isso tornaria os cálculos de "Est. min.", "Est. máx." e "Reposição" dinâmicos e mais eficientes.

Alertas de Validade Inteligentes: Além de um simples alerta de "X dias para vencer", a IA poderia priorizar o uso de lotes mais próximos do vencimento nas sugestões para manipulação ou dispensação (princípio FEFO - First Expire, First Out) e, para produtos com baixa saída e validade curta, sugerir promoções ou ações para evitar perdas.

Otimização da "Localização": Para farmácias com grande volume de itens, a IA poderia sugerir a melhor localização para novos produtos/lotos com base na frequência de uso, similaridade com outros produtos, dimensões da embalagem, ou para otimizar a rota de picking dos farmacêuticos/auxiliares.

Detecção de Anomalias no Estoque: Modelos de ML podem monitorar as movimentações de estoque e alertar sobre padrões incomuns: consumo muito acima/abaixo do esperado para um item, divergências frequentes entre estoque físico e contábil, ou baixa de lote suspeita.

Precificação Inteligente (ML):

Sugestão de "Índice venda" / "Valor venda": Modelos de ML podem analisar o histórico de vendas, custos, preços de concorrentes (se dados disponíveis e relevantes para farmácias de manipulação), elasticidade da demanda para diferentes produtos/categorias, e perfil do cliente para sugerir preços que otimizem margens ou volume de vendas, conforme a estratégia de negócio.

Análise de Sensibilidade de Preço: Simular o impacto de diferentes níveis de preço na demanda e na lucratividade de um produto.

Rastreabilidade e Qualidade Aprimoradas:

Link Inteligente com Documentação: Ao extrair dados de laudos de fornecedores via IA (item 1d), o sistema pode criar um vínculo robusto entre o lote do sistema, o laudo digitalizado, e o fornecedor, facilitando auditorias e o controle de qualidade de matérias-primas.

Identificação de Insumos Críticos ou Problemáticos: A IA pode analisar o histórico de uso de insumos, observações de farmacêuticos (se houver campo para isso), e dados de lotes (ex: frequência de "Status do lote" = "Reprovado") para identificar insumos que são frequentemente associados a problemas de qualidade ou que têm alta variabilidade entre fornecedores, sinalizando necessidade de maior atenção ou busca por alternativas.

Melhoria da Experiência do Usuário (UX) com Suporte de IA:

Busca Inteligente em "Consultar": Permitir buscas por linguagem natural (ex: "matriz homeopática para ansiedade com validade longa") ou por características e sinônimos, em vez de depender apenas de códigos ou nomes exatos.

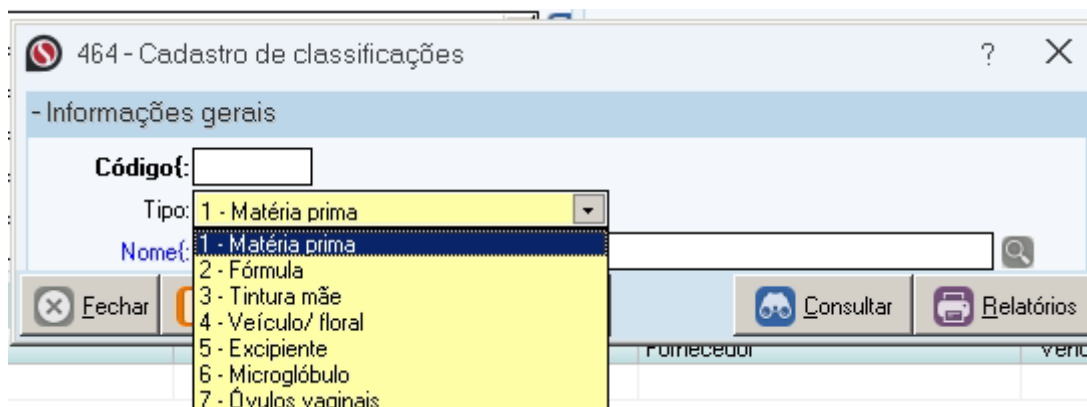
Sugestão de Produtos Relacionados/Necessários: Ao cadastrar uma tintura mãe, a IA poderia sugerir veículos e embalagens comumente utilizados com ela. Ao selecionar um produto para manipulação, poderia alertar para a falta de um insumo complementar crucial.

Considerações Específicas para Homeopatia com IA:

Validação Avançada de Dinamização: A IA poderia verificar a consistência da "Dinamização" inserida não apenas com o tipo de produto, mas também com as práticas farmacopeicas homeopáticas ou protocolos internos da farmácia.

Suporte à Decisão na Manipulação: Ao selecionar um produto base (ex: Tintura Mãe) para uma fórmula, a IA poderia sugerir dinamizações subsequentes comuns

ou alertar sobre incompatibilidades com outros componentes da fórmula (requer integração com módulo de manipulação).



Cadastro de classificações"

Observando o recorte da imagem:

1. Identificação da Janela/Funcionalidade:

- **"464 - Cadastro de classificações"**: Este é o título da janela ou do módulo. Indica que a função desta tela é permitir ao usuário cadastrar e gerenciar diferentes tipos de "classificações". Estas classificações provavelmente serão usadas em outras partes do sistema para categorizar itens, como produtos, insumos, etc. O número "464" é, possivelmente, um código interno do sistema para esta funcionalidade.
- Ícones de Ajuda (?) e Fechar (X) são controles padrão da janela.

2. Seção Principal Visível:

- **"- Informações gerais"**: Indica uma seção dentro da tela de "Cadastro de classificações" onde são inseridos os dados básicos da classificação que está sendo criada ou editada.

3. Campos e Controles Detalhados:

- **Código:** Um campo de entrada de texto, provavelmente destinado a um código alfanumérico único para identificar a classificação específica que está sendo cadastrada.
 - *Finalidade:* Funciona como uma chave identificadora para esta entrada de classificação, permitindo que seja referenciada em outras partes do sistema ou em relatórios.
- **Tipo:** Um campo do tipo dropdown (lista de seleção). No print, este dropdown está expandido, mostrando as opções disponíveis.

- *Opções Visíveis no Dropdown:*
 1. Matéria prima (Esta opção parece estar selecionada ou pré-selecionada na parte superior do campo antes da expansão do dropdown)
 2. Fórmula
 3. Tintura mãe
 4. Veículo/ floral
 5. Excipiente
 6. Microglóbulo
 7. Óvulos vaginais
- *Finalidade:* Este campo "Tipo" é fundamental. Ele define a natureza ou a categoria principal à qual a classificação que está sendo criada pertence. As opções são bastante específicas para o contexto de uma farmácia de manipulação, com ênfase em homeopatia e preparações farmacêuticas. Por exemplo, ao cadastrar uma nova "subcategoria" de produto, o usuário primeiro definiria aqui a que "Tipo" geral essa subcategoria se aplica.
- **Nome:** Um campo de entrada de texto, parcialmente visível. Aqui, o usuário digitaria o nome descritivo da classificação que está sendo criada.
 - *Finalidade:* Fornecer um nome legível e compreensível para a classificação. Por exemplo, se o "Tipo" selecionado fosse "Matéria prima", o "Nome" poderia ser "Ervas Medicinais Nacionais", "Sais Minerais", etc.
- **Ícone de Lupa (binóculos):** Localizado ao lado direito do campo "Nome".
 - *Finalidade:* Geralmente, este ícone indica uma funcionalidade de busca ou consulta. Clicar nele provavelmente abriria uma nova janela para pesquisar classificações já existentes, facilitando a edição ou evitando a criação de duplicatas.

4. Botões de Ação (Rodapé, parcialmente visíveis):

- **Fechar (com ícone X):** Botão para sair da tela "Cadastro de classificações".
- **Consultar (com ícone de binóculos/lupa):** Provavelmente abre uma tela de listagem ou pesquisa das classificações já cadastradas no sistema.

- **Relatórios (com ícone de impressora):** Sugere a capacidade de gerar relatórios relacionados às classificações gerenciadas nesta tela.

Funcionalidade Geral Implícita da Tela "464 - Cadastro de classificações":

Esta tela ("464 - Cadastro de classificações") atua como um módulo de parametrização do sistema. Ela permite que os usuários (provavelmente administradores ou farmacêuticos com permissão) definam e organizem as diversas categorias e subcategorias que serão usadas para classificar diferentes tipos de itens dentro da farmácia.

Por exemplo, na tela de "Cadastro de produtos" que analisamos anteriormente, vimos campos como "Grupo", "Classificação", "Linha", "Classe", "Categoria", "Tipo estoque". É muito provável que os valores selecionáveis nesses campos sejam cadastrados previamente aqui, na tela "Cadastro de classificações".

O campo "Tipo" (com opções como "Matéria prima", "Fórmula", "Tintura mãe", etc.) serve como um agrupador macro ou um "meta-tipo" para as classificações. Assim, a farmácia pode criar uma estrutura de classificação personalizada e detalhada, adequada às suas necessidades específicas, especialmente no contexto da manipulação homeopática e farmacêutica.

Geração de Insights para IA/ML:

Considerando o propósito desta tela de definir e gerenciar os "tijolos" da categorização usados em outros módulos:

1. Sugestão Inteligente de "Nome" para Classificação (NPL):

- Após o usuário selecionar um "Tipo" (ex: "Matéria prima"), a IA poderia analisar os "Nomes" de classificações já existentes sob este tipo e sugerir nomes comuns, padronizados ou que sigam um padrão já estabelecido na base de dados, auxiliando na consistência.
- A IA poderia também ser alimentada com glossários farmacêuticos ou da farmacopeia homeopática para sugerir nomes relevantes e tecnicamente corretos.

2. Consistência e Prevenção de Duplicidade (NPL/ML):

- Ao digitar um novo "Nome" de classificação, a IA poderia verificar em tempo real se já existe uma classificação com nome muito similar (considerando variações, abreviações ou erros de digitação) para o "Tipo" selecionado. Isso ajudaria a manter a base de classificações limpa, organizada e evitaria redundâncias que podem confundir os usuários ou prejudicar relatórios.

- **Exemplo:** Se já existe "Veículo Alcoólico 70%" e o usuário tenta cadastrar "Veic. Alcool 70%", a IA poderia alertar sobre a similaridade.

3. Organização e Hierarquização Assistida (ML):

- Se a farmácia possui um grande número de classificações cadastradas, a IA poderia analisar os "Nomes" e os "Tipos" para sugerir agrupamentos lógicos ou até mesmo uma estrutura hierárquica mais otimizada para essas classificações, facilitando a navegação e o uso no cadastro de produtos.
- Por exemplo, se há muitas "Matérias primas" com nomes indicando origem vegetal, a IA poderia sugerir a criação de uma sub-classificação "Matérias Primas Vegetais".

4. Mapeamento para Padrões Externos e Interoperabilidade (NPL/ML):

- Para classificações do "Tipo" "Matéria prima" ou "Fórmula", a IA poderia, no futuro, tentar sugerir um mapeamento para códigos ou terminologias de sistemas padrão da indústria farmacêutica (ex: SNOMED CT para conceitos clínicos, códigos da farmacopeia). Isso seria útil para interoperabilidade, relatórios regulatórios ou pesquisa.

5. Validação de Consistência entre "Tipo" e "Nome" (Regras + IA):

- O sistema poderia ter regras básicas (ex: um "Nome" para o "Tipo" "Tintura mãe" deveria conter "TM" ou "Tintura Mãe"). A IA poderia aprender padrões mais sutis e alertar se um "Nome" parece semanticamente inconsistente com o "Tipo" selecionado.
- **Exemplo:** Se o "Tipo" é "Excipiente" e o usuário digita um "Nome" que claramente se refere a um princípio ativo, a IA poderia sinalizar uma possível escolha incorreta de "Tipo".

6. Análise de Uso das Classificações:

- A IA poderia analisar com que frequência cada classificação cadastrada é utilizada no sistema (ex: no cadastro de produtos). Classificações raramente ou nunca usadas poderiam ser sinalizadas para revisão, ajudando a manter o sistema de classificação enxuto e relevante.

A IA, neste contexto, atuaria principalmente como um assistente inteligente para o usuário que está parametrizando o sistema, garantindo maior consistência, organização e eficiência na criação e gestão das classificações.

Formação de preços

1 - [080] - Tipos de medicamento | 2 - [082] - Valores de acréscimo

- Lista de medicamentos

Código	Nome do tipo de medicamento	Valor de venda	Observação	CV	AT
1	GOTAS HOMEOPATIA	21,00		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

- Incluir, Alterar e Excluir

- Informações gerais

Código: Ativo ☒

Nome:

Valor venda: Cobrar na fórmula os veículos utilizados ☒

- Observação

Formação de preços

1 - [080] - Tipos de medicamento | 2 - [082] - Valores de acréscimo

Tipo medicamento: GOTAS HOMEOPATIA

- Lista de escalas/ valores

Escala	Descrição	Dinamização	Vlr. dinamização	Acréscimo (custo)	Acréscimo (venda)

- Incluir, Alterar e Excluir

- Informações gerais

Manter valores ☐

Escala:

Dinamização: Vlr. dinamização:

- Valores de acréscimo

Vlr. custo: Vlr. venda:

Formação de preços"

- **Título:** "Formação de preços"
- **Abas Principais:**
 - **"1 - [080] - Tipos de medicamento":** Focada em definir um valor base ou regras de preço associadas a diferentes formas

farmacêuticas ou categorias de medicamentos (ex: Gotas Homeopatia, Cápsulas, Cremes).

- **"2 - [082] - Valores de acréscimo"**: Focada em definir valores adicionais que podem ser somados ao preço final, possivelmente por faixas de dinamização, complexidade, ou outros critérios específicos.

Análise da Aba: "1 - [080] - Tipos de medicamento" (Baseada na imagem image_6c6d4c.png)

- **Seção: "Lista de medicamentos"**
 - **Grade/Tabela:**
 - **Colunas:**
 - Código: Identificador numérico do tipo de medicamento (ex: "1").
 - Nome do tipo de medicamento: Descrição (ex: "GOTAS HOMEOPATIA").
 - Valor de venda: Um valor base para este tipo (ex: "21,00"). Pode ser um preço fixo inicial ou um fator.
 - Observação: Campo para notas.
 - CV (Checkbox): Provável "Custo Variável" ou similar, indicando se o "Valor de venda" pode ser influenciado por outros fatores.
 - AT (Checkbox): Provável "Ativo" ou "Aplicar Taxas".
 - **Botões acima da grade (ícones):**
 - Sinal de mais verde: Adicionar novo tipo de medicamento.
 - Lixeira vermelha: Excluir tipo de medicamento selecionado.
- **Janela Modal de Edição/Inclusão (para "Tipos de medicamento"):**
 - **Título:** "- Incluir, Alterar e Excluir"
 - **Seção: "Informações gerais"**
 - Código: Campo para o código do tipo.
 - Ativo: Checkbox para ativar/desativar.

- Nome: Nome do tipo de medicamento.
- Valor venda: Valor base de venda para este tipo.
- Cobrar na fórmula os veículos utilizados: Checkbox crucial. Se marcado, os custos dos veículos (excipientes, solventes) serão somados ao preço. Caso contrário, o "Valor venda" pode já embuti-los.
- **Seção: "Observação"**
 - Campo de texto livre.
- **Botões da Modal:** Voltar, Limpar, Retirar (Excluir), Incluir/Alterar (Salvar).
- **Botões de Ação (Rodapé da Janela Principal):** Fechar, Desfazer alterações, Gravar.

Análise da Aba: "2 - [082] - Valores de acréscimo" (Baseada na imagem image_6c6dac.png)

- **Seção Superior (Filtro/Seleção):**
 - Tipo medicamento: Dropdown para selecionar um "Tipo de medicamento" previamente cadastrado na aba 1 (ex: "GOTAS HOMEOPATIA" selecionado).
 - *Finalidade:* Os valores de acréscimo configurados abaixo serão aplicados especificamente ao tipo de medicamento escolhido aqui.
- **Seção: "Lista de escalas/ valores"**
 - **Grade/Tabela:**
 - **Colunas:**
 - Escala: Um identificador ou nome para a faixa/escala de acréscimo (ex: "A", "B", "1-100", "Padrão").
 - Descrição: Detalhes sobre a que se refere esta escala/acréscimo.
 - Dinamização: Pode ser um campo para especificar uma dinamização exata (ex: 30CH) ou uma faixa de dinamizações (ex: Baixa, Média, Alta) à qual o acréscimo se aplica.

- Vlr. dinamização: Valor de acréscimo específico para a dinamização.
- Acréscimo (custo): Valor de acréscimo que impacta o custo do produto.
- Acréscimo (venda): Valor de acréscimo que impacta diretamente o preço de venda final.
- **Botões acima da grade (ícones):**
 - Sinal de mais verde: Adicionar nova regra de acréscimo.
 - Lixeira vermelha: Excluir regra de acréscimo selecionada.
- **Janela Modal de Edição/Inclusão (para "Valores de acréscimo"):**
 - **Título:** "- Incluir, Alterar e Excluir"
 - **Seção: "Informações gerais"**
 - Escala: Campo para definir a escala.
 - Dinamização: Campo para a dinamização (pode ser texto livre ou dropdown).
 - Vlr. dinamização: Valor associado à dinamização.
 - Manter valores: Checkbox (finalidade não totalmente clara sem mais contexto, mas pode significar que os valores de acréscimo são fixos e não recalculados ou que permanecem ao copiar uma regra).
 - **Seção: "Valores de acréscimo"**
 - Vlr. custo: Acréscimo ao custo.
 - Vlr. venda: Acréscimo à venda.
 - **Botões da Modal:** Voltar, Limpar, Retirar (Excluir), Incluir/Alterar (Salvar).

Funcionalidade Geral da Tela "Formação de Preços":

Esta tela é um módulo central para definir as regras de precificação dos produtos manipulados. Ela opera em duas camadas principais:

1. **Definição de um Preço Base por Tipo de Medicamento:** Na aba 1, a farmácia estabelece um valor inicial (ou um fator de cálculo) para cada

forma farmacêutica ou categoria de medicamento que produz (gotas, cápsulas, cremes, etc.). Aqui também se define se os veículos serão cobrados à parte.

2. **Aplicação de Acréscimos Específicos:** Na aba 2, para cada tipo de medicamento definido anteriormente, a farmácia pode criar regras de acréscimos baseadas em diversos fatores, sendo a "Dinamização" um fator chave para homeopatia. Outros fatores podem incluir complexidade da manipulação, faixas de quantidade, embalagens especiais, etc. Esses acréscimos podem impactar tanto o custo quanto o preço de venda.

O sistema, ao calcular o preço final de uma fórmula manipulada, provavelmente irá:

- Identificar o "Tipo de medicamento".
- Buscar o "Valor de venda" base desse tipo (Aba 1).
- Verificar se os veículos são cobrados à parte (Aba 1).
- Consultar as regras de "Valores de acréscimo" para aquele tipo de medicamento, considerando a dinamização e outras características da fórmula (Aba 2).
- Somar todos os componentes (valor base + custo de veículos + acréscimos) para chegar ao preço final.

Insights para Integração de IA/ML na Formação de Preços:

1. Sugestão Inteligente de "Valor de Venda" Base (Aba 1):

- A IA poderia analisar o histórico de custos de insumos, tempo de manipulação (se registrado), e margens praticadas para produtos similares para sugerir um "Valor de venda" base para novos tipos de medicamento.
- Poderia comparar com dados de mercado (se disponíveis e aplicáveis) para farmácias de manipulação, respeitando a individualidade da farmácia.

2. Otimização de Margens nos Acréscimos (Aba 2):

- Modelos de ML poderiam analisar a sensibilidade ao preço para diferentes dinamizações ou escalas de acréscimo.
- Sugerir "Acréscimo (venda)" que maximize a margem sem impactar negativamente a demanda, com base no histórico de vendas e no

perfil dos clientes que consomem determinados tipos de produtos/dinamizações.

- Identificar quais acréscimos são mais impactantes na rentabilidade e quais poderiam ser ajustados.

3. Precificação Dinâmica (Avançado):

- Para produtos de menor complexidade ou maior volume, a IA poderia sugerir ajustes de preço baseados na demanda atual, estoque de insumos críticos (ex: se um insumo está caro ou escasso, o preço do produto final pode ser ligeiramente ajustado para cima).
- Considerar promoções inteligentes para combinações de produtos ou para clientes específicos (respeitando LGPD).

4. Análise de Rentabilidade por Regra de Precificação:

- A IA poderia gerar relatórios avançados mostrando a rentabilidade de cada "Tipo de medicamento" e de cada "Escala/Valor de acréscimo".
- Identificar regras de precificação que estão resultando em margens baixas ou negativas, para que sejam revisadas.

5. Detecção de Inconsistências ou Configurações Subótimas:

- A IA poderia alertar se um novo "Valor de venda" base é muito discrepante de outros tipos similares.
- Se um "Acréscimo (venda)" para uma dinamização alta for menor que para uma dinamização baixa (o que geralmente é o inverso), a IA poderia sinalizar uma possível inconsistência.
- Verificar se as regras de "Cobrar veículos" estão alinhadas com a política de preços da farmácia.

6. Simulação de Cenários de Precificação:

- Permitir que o usuário simule o impacto de alterações nas regras de formação de preços (ex: "Se aumentarmos o acréscimo para dinamizações LM em 10%, qual seria o impacto na receita e margem esperada, com base no histórico de vendas?").

7. Criação Assistida de Novas Regras de Acréscimo:

- Ao adicionar uma nova regra na Aba 2, com base no "Tipo de medicamento" e na "Dinamização" (ou outra característica), a IA

poderia sugerir valores de "Acréscimo (custo)" e "Acréscimo (venda)" baseados em regras existentes para produtos/dinamizações similares ou com base na política de margem desejada.

A formação de preços é uma área crítica e complexa. A IA pode ajudar a torná-la mais estratégica, baseada em dados, e menos suscetível a erros manuais ou configurações que não reflitam a realidade dos custos e o valor percebido pelo cliente.