

656 - Formação de preços - Cadastro de índices

- Informações gerais

Código:

Tipo índice: **1 - DESPESAS FIXAS**

Descrição: **1 - DESPESAS FIXAS**
2 - CUSTOS VARIÁVEIS
3 - CUSTOS DIRETOS

Fechar Gravar Consultar Relatórios

659 - Formação de preços - Cálculo de markup e margem de lucro

- Informações gerais

Código: Descrição: Faturamento previsto: 0,00

- Lista de despesas fixas

| Descrição | Valor/Porcentagem |
|-----------|-------------------|
| | |

Relação despesas fixas/ Faturamento: 0,00% Total despesas fixas: 0,00

- Lista de custos variáveis

| Descrição | Porcentagem |
|-----------|-------------|
| | |

Total de custos variáveis: 0,00%

- Lista de custos diretos

| Descrição | Valor |
|-----------|-------|
| | |

Total de custos diretos: 0,00

- Markup e Margem de Lucro

| Valor de custo do produto | 0,00 |
|---------------------------|------|
| Margem de lucro % | 0,00 |
| Lucro R\$ | 0,00 |
| Índice de Markup | 0,00 |
| Preço de venda | 0,00 |

- Análise de custo

| | R\$ 0,00 | 0,00% |
|------------------|----------|-------|
| Preço de venda | R\$ 0,00 | 0,00% |
| Despesas fixas | R\$ 0,00 | 0,00% |
| Custos variáveis | R\$ 0,00 | 0,00% |
| Custos diretos | R\$ 0,00 | 0,00% |
| Lucro | R\$ 0,00 | 0,00% |

- Gráfico

Fechar Limpar Excluir Gravar Consultar Relatórios

660 - Formação de preços - Atualização de produtos

- Opções de atualização

Operação: **0 - Incluir** Produto: **1 - Insumo - Alopatia**

- Filtros

Curva ABC: **0 - TODAS**

Grupo:

Classificação:

Linha:

Classe:

Categoria:

Marca:

Fabricante:

- Tabela de formação de preços

Tabela:

Fechar Limpar Atualizar registros

formação de preços". Vamos analisar essas telas, que são cruciais para a saúde financeira da farmácia.

A imagem image_6ea4fd.png parece estar em branco ou corrompida, então vou focar nas outras duas:

1. image_6ea461.png: "656 - Formação de preços - Cadastro de índices"
2. image_6ea4bb.png: "659 - Formação de preços - Cálculo de markup e margem de lucro"

Análise da Tela: 656 - Formação de preços - Cadastro de índices (image_6ea461.png)

Esta tela é um cadastro fundamental que serve de base para a composição de custos que, por sua vez, alimentarão o cálculo de preços.

Campos Visíveis e Finalidade Provável:

Seção: Informações gerais

- Código:
 - **Finalidade Provável:** Identificador único para o índice de custo que está sendo cadastrado (e.g., um código numérico ou alfanumérico).
- Tipo índice: (Dropdown)
 - **Opções Visíveis:**
 - 1 - DESPESAS FIXAS: Custos que a farmácia tem independentemente do volume de produção ou vendas (e.g., aluguel, salários administrativos, software, contador).
 - 2 - CUSTOS VARIÁVEIS: Custos que variam proporcionalmente à produção ou vendas (e.g., comissões de vendedores, alguns impostos sobre vendas, material de embalagem secundário se não direto).
 - 3 - CUSTOS DIRETOS: Custos diretamente atribuíveis à produção de um bem ou serviço específico (e.g., matéria-prima para uma fórmula, embalagem primária, mão de obra direta se calculada por produto).
 - **Finalidade Provável:** Classificar a natureza do custo. Essa categorização é essencial para diferentes metodologias de custeio e para a correta formação do preço.
- Descrição:

- **Finalidade Provável:** Nome detalhado do índice de custo (e.g., "Aluguel Loja Matriz", "Energia Elétrica Laboratório", "Salário Farmacêutico Responsável Técnico", "Honorários Contábeis").
- Ícone de Lupa (ao lado da Descrição):
 - **Finalidade Provável:** Buscar/consultar índices já cadastrados.

Botões de Ação (Rodapé):

- Fechar, Limpar, Excluir, Gravar, Consultar, Relatórios: Ações padrão para gerenciar os registros.

Funcionalidades da Tela:

- Permite cadastrar e categorizar todos os componentes de custo e despesa que a farmácia incorre.
- Cria uma base de dados estruturada de "índices" que serão utilizados posteriormente na tela de cálculo de preços para compor o custo total de um produto ou serviço.
- É um passo preliminar essencial para um sistema de precificação detalhado e preciso.

Insights e Sugestões de IA/ML para o Módulo Equivalente no Novo Sistema:

Para este cadastro de "tabelas de apoio", a IA pode auxiliar em:

1. Sugestão de Tipo Índice:

- Ao digitar a Descrição (e.g., "Salário do farmacêutico"), um modelo de NLP poderia sugerir o Tipo índice mais provável (e.g., "DESPESAS FIXAS" ou "CUSTOS DIRETOS", dependendo da política de custeio da farmácia).
- **Benefício:** Agiliza o cadastro e aumenta a consistência na classificação.

2. Análise de Redundância:

- A IA pode analisar as descrições dos índices para identificar possíveis duplicidades ou itens muito similares que poderiam ser consolidados.
 - **Benefício:** Mantém a base de dados de custos limpa e organizada.
-

Análise da Tela: 659 - Formação de preços - Cálculo de markup e margem de lucro (image_6ea4bb.png)

Esta é uma tela central e mais complexa, onde os custos são consolidados e o preço de venda é efetivamente calculado.

Campos Visíveis e Finalidade Provável:

Seção: Informações gerais (Produto/Serviço a ser precificado)

- Código:
 - **Finalidade Provável:** Código do produto (manipulado, item de revenda) ou serviço para o qual o preço está sendo formado. Deve ser vinculado ao cadastro de produtos.
- Descrição:
 - **Finalidade Provável:** Descrição do produto ou serviço.
- Ícone de Lupa (ao lado da Descrição):
 - **Finalidade Provável:** Buscar/selecionar o produto/serviço.
- Faturamento previsto:
 - **Finalidade Provável:** Um valor de faturamento (mensal, anual) que pode ser usado como base para rateio das despesas fixas. É uma forma de diluir os custos fixos entre os produtos.

Seções de Listas de Custos/Despesas:

Estas seções permitem agregar os custos cadastrados anteriormente (na tela 656) ou lançar valores específicos.

- **Lista de despesas fixas:**
 - Grid com Descrição e Valor/Porcentagem.
 - Botões +, -, lápis (adicionar, excluir, editar).
 - Relação despesas fixas / Faturamento: 0,00%: Mostra o percentual que as despesas fixas totais (ou as alocadas aqui) representam do faturamento previsto.
 - Total despesas fixas: 0,00: Soma das despesas fixas atribuídas.
 - **Finalidade Provável:** Alocar uma porção das despesas fixas totais da farmácia para o custo deste produto/serviço específico.
- **Lista de custos variáveis:**

- Grid com Descrição e Porcentagem.
- Total de custos variáveis: 0,00%: Soma dos percentuais de custos variáveis. Estes geralmente incidem sobre o preço de venda ou custo direto.
- **Finalidade Provável:** Adicionar custos que variam com a produção/venda (e.g., comissão de vendas, impostos sobre receita).
- **Lista de custos diretos:**
 - Grid com Descrição e Valor.
 - Total de custos diretos: 0,00: Soma dos custos diretos.
 - **Finalidade Provável:** Listar os custos diretamente incorporados no produto. Para um manipulado, seriam as matérias-primas, embalagem primária e, possivelmente, mão de obra direta da manipulação. Este é o "custo da mercadoria vendida" (CMV) ou "custo do produto vendido" (CPV) mais básico.

Seção: Markup e Margem de Lucro (Cálculo do Preço)

- Valor de custo do produto:
 - **Finalidade Provável:** Custo base do produto, provavelmente calculado a partir da soma dos custos diretos e da alocação dos custos fixos e variáveis. Este é o valor sobre o qual o markup ou a margem será aplicado.
- Margem de lucro %:
 - **Finalidade Provável:** Percentual de lucro desejado sobre o Valor de custo do produto ou sobre o Preço de venda (a depender da configuração: margem "por dentro" ou "por fora"). Input do usuário.
- Lucro R\$:
 - **Finalidade Provável:** Valor monetário do lucro, calculado a partir da margem e do custo/preço.
- Índice de Markup:
 - **Finalidade Provável:** Fator multiplicador que, aplicado ao Valor de custo do produto, resulta no Preço de venda. (Ex: Markup de 2 significa que o preço é o dobro do custo).
- Preço de venda:

- **Finalidade Provável:** O resultado final do cálculo, o preço que será praticado para o cliente.

Seção: Análise de custo

- Mostra a composição do Preço de venda em valores monetários (R\$) e percentuais (%), detalhando:
 - Preço de venda (100%)
 - Despesas fixas
 - Custos variáveis
 - Custos diretos
 - Lucro
 - **Finalidade Provável:** Oferecer uma visão clara da estrutura de custos e da rentabilidade do produto.

Seção: Gráfico

- Área destinada a um gráfico.
 - **Finalidade Provável:** Representação visual da "Análise de custo", provavelmente um gráfico de pizza ou barras mostrando a participação de cada componente no preço final.

Botões de Ação (Rodapé):

- Padrão: Fechar, Limpar, Excluir, Gravar, Consultar, Relatórios.

Funcionalidades da Tela:

- Calcula o preço de venda de produtos/serviços de forma detalhada.
- Permite a atribuição de diferentes tipos de custos (fixos, variáveis, diretos).
- Oferece flexibilidade no cálculo através de margem de lucro percentual ou índice de markup.
- Fornece uma análise da composição do preço e da lucratividade.
- Serve como motor de precificação para o sistema, cujos resultados alimentarão os módulos de orçamentação e vendas.

Insights e Sugestões de IA/ML para o Módulo Equivalente no Novo Sistema ("Orçamentação Inteligente" e "Precificação Estratégica"):

Esta área é extremamente fértil para a aplicação de IA/ML.

1. Alocação Inteligente de Custos Fixos e Variáveis:

- A IA pode analisar o histórico de produção, vendas, uso de recursos (tempo de farmacêutico por tipo de fórmula, uso de equipamentos) para sugerir métodos de rateio de custos fixos mais precisos e dinâmicos do que um simples percentual sobre faturamento previsto.
- **Benefício:** Custeio mais acurado por produto, levando a decisões de preço mais informadas.

2. Sugestão de Margem de Lucro/Markup Dinâmico:

- Em vez de um percentual fixo, a IA pode recomendar a margem ou markup ideal para cada produto ou até mesmo para cada orçamento, considerando:
 - **Custo do produto calculado:** Base fornecida por este módulo.
 - **Perfil do cliente:** (Histórico de compras, sensibilidade a preço – do CRM).
 - **Demanda pelo produto/serviço:** (Dados de vendas e sazonalidade).
 - **Níveis de estoque dos insumos:** (Promover produtos com insumos próximos ao vencimento).
 - **Preços da concorrência (para itens comparáveis):** Se houver dados disponíveis.
 - **Complexidade da manipulação.**
- **Benefício:** Maximiza a rentabilidade e a competitividade, personalizando a precificação.

3. Simulação de Cenários e Análise "What-If":

- Permitir que o usuário simule o impacto no preço final e na lucratividade ao alterar componentes de custo (e.g., "E se o dólar subir e o insumo X aumentar 15%?") ou a margem desejada.
- A IA pode proativamente alertar sobre produtos cuja margem ficou abaixo do aceitável devido a aumentos de custo.
- **Benefício:** Gestão proativa da rentabilidade.

4. Otimização de Preços para Mix de Produtos:

- Considerando o portfólio de produtos da farmácia, a IA pode ajudar a otimizar os preços de forma conjunta para atingir metas globais de faturamento e lucratividade, entendendo a interrelação entre produtos (e.g., produtos que impulsionam a venda de outros).
- **Benefício:** Visão estratégica da precificação.

5. Atualização Automática de Preços Baseada em Custos:

- Quando houver alteração significativa no custo de um insumo no módulo de estoque, a IA pode identificar todos os produtos que utilizam esse insumo e:
 - Recalcular automaticamente o "Valor de custo do produto".
 - Sugerir um novo "Preço de venda" para manter a margem, ou alertar para revisão manual.
- **Benefício:** Mantém os preços atualizados e as margens protegidas, especialmente em cenários de inflação de custos.

6. Análise Preditiva de Rentabilidade:

- Com base nas tendências de custos, demanda e precificação, a IA pode prever a rentabilidade futura de produtos ou categorias.
- **Benefício:** Auxilia no planejamento estratégico e na identificação de produtos que necessitam de atenção (revisão de custos, marketing, etc.).

A combinação dessas duas telas no sistema legado forma um processo de precificação manual e detalhado. No novo sistema, com a IA, esse processo pode se tornar muito mais dinâmico, estratégico e automatizado, sendo um diferencial competitivo importante para o "Módulo de Orçamentação Inteligente" que você vislumbra.