

Relatório de Lucratividade por Grupo (Modelo de Gestão) - Farmarcas

A partir da versão 2.6.4.0 foi adicionado no Linx Farma Big o relatório em **Modelo de Gestão** que será mostrado de uma forma bem simples, seguindo o mesmo modelo utilizado no relatório de lucratividade por produto.



Esse relatório de lucratividade por grupo precisa ser atualizado, para isso verifique como fazer  [clcando aqui](#).

Entre no Menu **Meus Relatórios > Gerencial > Lucratividade > Lucratividade por Grupo**.

The screenshot shows the 'Visualizador de Relatórios' window for 'Lucratividade por Grupo'. The breadcrumb path is 'Gerencial / Lucratividade / Lucratividade por Grupo'. The 'Filtros' section is expanded, showing various filter options. A blue box highlights the 'Período' filter, which includes 'Hoje', 'Ontem', 'Semana atual', 'Este mês', and 'Mês anterior' tabs, and date pickers for 'De' (01/10/2016 00:00:00) and 'Até' (18/02/2019 23:59:59). Other filters include 'Utilizar como preço de custo' (Automático), 'Considerar produtos e serviços' (Todos, Somente produtos, Somente serviços), 'Filtro de vendas com Transação PBM' (Considerar todas as vendas, Somente vendas com PBM, Convênio ou Fidelidade, Somente vendas sem PBM, Convênio e Fidelidade), 'Agrupar/Totalizar por' (Grupo pai, Grupo filho), 'Linx Promo' (Todas as vendas, Somente vendas com Linx Promo, Somente vendas sem Linx Promo), and checkboxes for 'Consolidar filiais marcadas', 'Considerar arredondamentos', 'Considerar impostos', and 'Adicionar reembolso do Linx Promo aos cálculos da lucratividade'. A 'Visualizar (F3)' button is visible in the top right of the filter area. Below the filters, the 'Grade' section shows 'Estrutura(s) do Relatório: Modelo Gestão' and buttons for 'Salvar como', 'Remover', 'Adicionar gráfico', and 'Imprimir / Exportar'. The table below has columns for 'Nome da Filial', 'Descrição do Grupo', 'Valor Total Bruto', '% Representatividade Valor Total Bruto', 'Valor Total de Desconto', '% Desconto', 'Valor Total Líquido', '% Representatividade Valor Total Líquido', 'Valor Total de Custo', and '% Custo'. The first row of data is highlighted in green.

Figura 01 - Relatório de Lucratividade

Ao abrir a tela acima de relatório, informe o período que deseja pesquisar a sua lucratividade,  clique em

Visualizar (F3)

Em seguida,  clique em **Ocultar filtros**, para visualizar a listagem do relatório na tela abaixo.

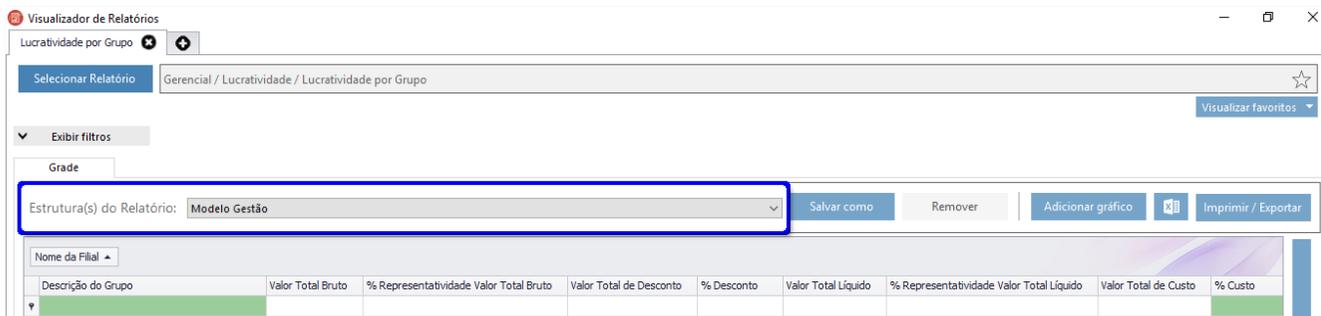
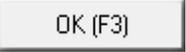


Figura 02 - Relatório de Lucratividade

Para escolher um tipo de relatório, selecione a Estrutura do Relatório desejada, clicando no botão , e selecione o **Modelo Gestão**.

Se desejar salvar o relatório para utiliza-lo em outras ocasiões, clique em  e será exibida uma mensagem para informar o nome da Estrutura do Relatório, clique em  para confirmar.

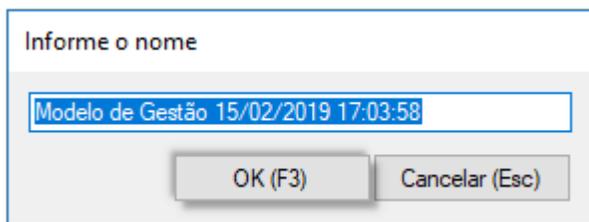


Figura 03 - Informe o Nome

Para finalizar o processo, será exibida uma mensagem confirmando que o Modelo de Gestão foi adicionado com sucesso, clique em .

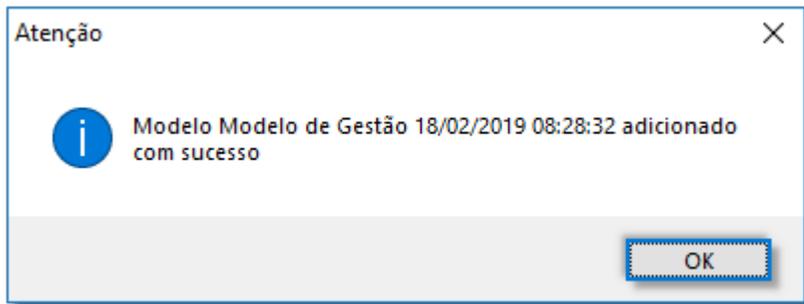


Figura 04 - Modelo de Gestão

Os itens que estiverem marcados em vermelho, representam Produtos com desconto superior a tolerância de 100% e também Grupos de Produtos não associados ao PlugPharma cadastrada no menu **Configurações > Filiais > Integrações > PlugPharma**.

Filial:

Navegação Manutenção Filtro Exportar Configuração Cotação OnLine

Cadastro e Configurações de Filiais

Integrações

MultiFidelidade Fidelidade Marca Lembre do Remédio Prever Silo digital Quest Conciliador de cartões Linx **PlugPharma**

Modelo de Gestão

Permite importar da lista de grupos de produtos

% Tolerancia CMV	% Tolerancia desconto
<input type="text" value="0,00 %"/>	<input type="text" value="0,00 %"/>

Código

Pesquisar (F3)

Imprimir (F9)

Registros encontrados: 1

Figura 05 - Configurações Filiais - PlugPharma

Marque a opção *Permite importar da lista de grupos de produtos*. Essa opção reflete diretamente no relatório de lucratividade por grupo.

 Os campos **% Tolerância CMV** e **% Tolerância Desconto** não são considerados para a geração do relatório de grupo, apenas para o Lucratividade por Produto. Essas informações são definidas de acordo com a negociação com a rede, para melhor gerenciamento das informações.