FluxoIdeal

MANUAL DA CENTRAL

VENDAS E TCLE

Pacotes de *procedimentos*

Montar o pacote, definir o preço em cada tabela, ligar os termos e o TCLE e usar o pacote no orçamento, na venda e na agenda.



Para **recepção e faturamento** Código **MAN-VEN-06** Versão **1.1 · novembro de 2026**

Leitura **9 minutos**

EM RESUMO

O pacote junta vários itens num só, com um preço próprio.

Um pacote reúne procedimentos e produtos que costumam ser vendidos juntos, como os honorários, a anestesia, a sala e a lente de uma cirurgia. Ele entra no orçamento, na venda e no agendamento como uma linha só.

O pacote também leva o que se repete em toda venda dele: os termos do orçamento, o TCLE, a descrição clínica e o tempo que reserva na agenda.

Fica em **Financeiro › Configuração › Catálogo › Pacotes**.

A PERGUNTA QUE DECIDE

O paciente vai fazer tudo o que está no pacote?

Sim
Use o pacote inteiro, com o preço dele (seção 6).

Não
Quebre o pacote em itens avulsos. O desconto do pacote sai junto.

NESTE MANUAL

1 Onde ficam os pacotes
2 A página do pacote
3 Criar ou editar um pacote
4 O preço do pacote
5 Termos e TCLE do pacote
6 Usar o pacote
7 Dúvidas frequentes

1 Onde ficam os pacotes

Abra **Financeiro**, clique em **Configuração** e, no grupo **Catálogo**, em **Pacotes**. Cada pacote é um cartão com o código, o nome, a categoria e a situação.

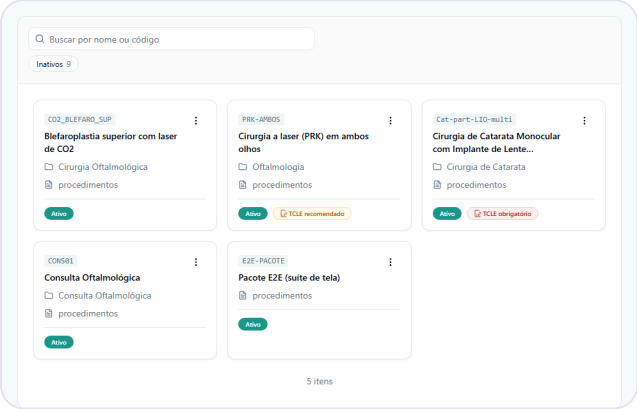


Figura 1. A lista de pacotes. O selo mostra quando o pacote pede TCLE.



Figura 2. O resumo do pacote, aberto com um clique no cartão.

- **Buscar:** pelo nome ou pelo código. O filtro **Inativos** mostra os pacotes desativados.
- **Clique no cartão** para ver o resumo ao lado: código, categoria, preço, tempo de agenda, TCLE, termos e os itens. Embaixo ficam **Abrir completo**, **Ver preços**, **Desativar** e **Editar**.
- **Novo pacote:** o botão **+**, no canto de baixo da tela.

2 A página do pacote

Em **Abrir completo** o pacote ganha página própria. O cartão do topo resume os itens, a duração e os termos, com os botões **Editar** e **Desativar**. Ao lado ficam

as abas **Início**, **Itens**, **Termos**, **TCLE** e **Descrição clínica**.

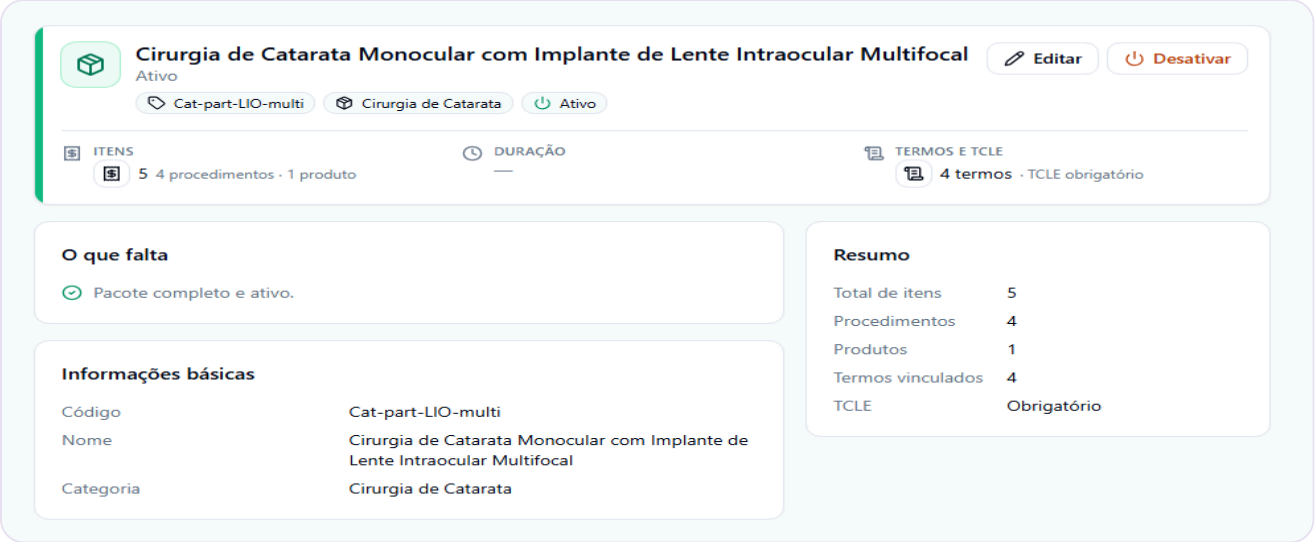


Figura 3. A aba Início: O que falta, as informações básicas e o resumo.

O quadro **O que falta** diz o que deixa o pacote incompleto. Clique no aviso para ir direto ao ponto.

AVISO	O QUE QUER DIZER
Pacote desativado	Não aparece para vender nem para orçar. Ative pelo cartão do topo
Pacote sem itens	Falta incluir os procedimentos e produtos
TCLE obrigatório sem modelo	O pacote pede TCLE (obrigatório ou recomendado), mas não tem modelo escolhido: a venda não consegue gerar o termo
Sem descrição clínica	O orçamento do pacote sai sem diagnóstico e justificativa. É só um lembrete

Sem nenhum aviso, aparece **Pacote completo e ativo**.

3 Criar ou editar um pacote

O botão **+** da lista abre o **Novo Pacote**; o **Editar** abre a mesma janela com o pacote preenchido. São seis abas. Só a primeira e a segunda são obrigatórias.

1. **Geral.** **Código** e **Nome** (obrigatórios), **Categoria**, **Descrição** e os dois tempos: **Duração Estimada (min)**, quanto o pacote dura, e **Reserva na Agenda (min)**, quanto tempo ele bloqueia na agenda do profissional.

2. **Itens.** Escolha **Procedimentos** ou **Produtos**, busque e clique no item para incluir. Em cada linha, ajuste a quantidade e, se quiser, uma observação. O X tira o item. O pacote aceita até 50 itens, e sem item nenhum o **Salvar Pacote** fica apagado.

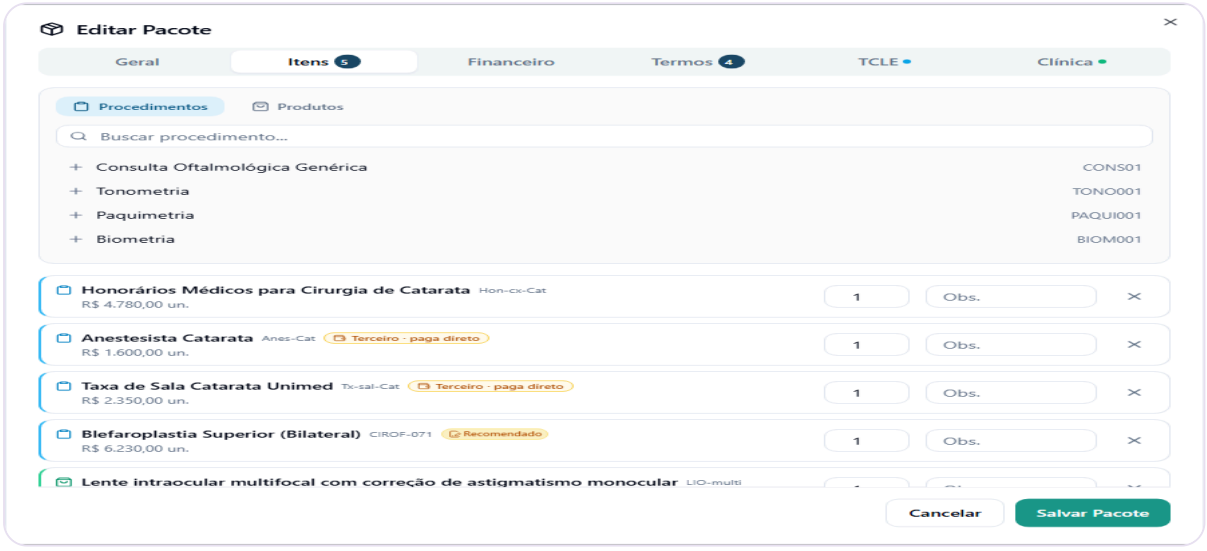


Figura 4. Os itens do pacote. O selo laranja marca o item de terceiro (anestesista, hospital), e o amarelo, o TCLE do procedimento.

3. **Financeiro, Termos, TCLE e Clínica.** O preço (seção 4), os termos e o TCLE (seção 5) e a descrição clínica: **CID-10**, **Diagnóstico**, **Justificativa** e **Objetivos**, que já vêm preenchidos no orçamento do pacote.

4. Clique em **Salvar Pacote**.

BOM SABER

Desativar não apaga: o pacote some do orçamento, da venda e da agenda, e as vendas antigas continuam como estão. Para voltar, use o filtro **Inativos** da lista e o menu do cartão.

4 O preço do pacote

A aba **Financeiro** mostra a soma dos itens, separada entre a **receita da clínica** e o **repasse a terceiros**. O preço do pacote numa tabela segue esta ordem:

ORDEM	ONDE SE DEFINE	O QUE VALE
1. Preço na tabela	Em **Preço por tabela**, o lápis da linha da tabela	Valor fixo, Desconto % ou Cortesia % só naquela tabela
2. Preço promocional	A chave **Preço promocional**	Um valor para a parte da clínica, em toda tabela sem preço próprio
3. Soma dos itens	Nada a fazer	O preço de cada item naquela tabela, somado

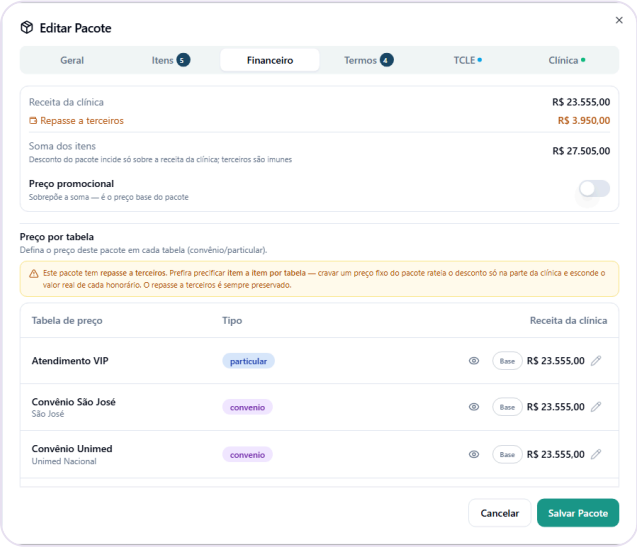


Figura 5. A aba Financeiro. "Base" quer dizer que a tabela usa a soma dos itens.



Figura 6. O olho da linha mostra a Distribuição: quanto cada item recebe naquela tabela.

- **O desconto do pacote** é a diferença entre a soma dos itens e o preço do pacote. Ele se reparte entre os itens da clínica na mesma proporção. Os itens de terceiros ficam com o valor

cheio.

- **O preço da tabela vale só para a parte da clínica.** No Desconto % e na Cortesia %, o percentual incide sobre os itens da clínica. No Valor fixo, o valor é o que a clínica recebe, e o terceiro é somado por cima. Exemplo: consulta de R$ 150,00 e exame de terceiro de R$ 150,00, a 20%: a consulta sai por R$ 120,00 e o exame segue R$ 150,00.
- **A prévia é o que fica.** O valor que a simulação mostra no orçamento, na venda e no agendamento é o mesmo que a venda grava, por item.
- **A cortesia dada no pacote toma o lugar do preço da tabela.** Ela não se soma ao desconto da tabela: 10% de cortesia num pacote com 20% na tabela dá 10% sobre a parte da clínica.
- **Não ofertável nesta tabela:** no lápis da tabela, essa chave tira o pacote da lista dessa tabela no orçamento, na venda e na agenda.
- Mudou itens ou o preço promocional? O **Preço por tabela** só se atualiza depois de salvar. O botão `Salvar para atualizar a precificação` salva sem fechar a janela.

ATENÇÃO

Pacote com terceiros: prefira preço por item

Quando o pacote tem anestesista ou hospital, a Central avisa: um preço fixo do pacote joga todo o desconto na parte da clínica e esconde o valor real de cada honorário. Prefira o preço de cada item na tabela (veja o MAN-VEN-03 para a tabela de convênio).

5 Termos e TCLE do pacote

São duas coisas diferentes. Os **termos** vão no PDF do orçamento. O **TCLE** é o termo de consentimento que nasce com a venda.

1. **Termos.** Marque os modelos que entram no orçamento quando alguém usa o pacote: Itens não inclusos, Intercorrências, Declaração de aceite e Outros termos. Até 10 por pacote. No orçamento, os termos do pacote tomam o lugar dos do mesmo tipo que já estavam lá.

2. **TCLE.** Escolha a `Obrigatoriedade` e o `Template sugerido`, o modelo usado quando a venda gerar o TCLE.
   - **Obrigatório:** bloqueia o atendimento até o TCLE ser concluído.
   - **Recomendado:** mostra um aviso, mas deixa seguir.
   - **Opcional:** fica disponível, sem alertas. **Desnecessário:** não gera TCLE.

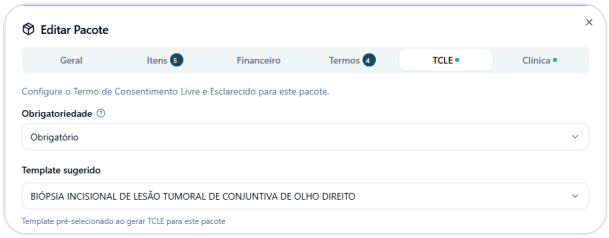


Figura 7. A aba TCLE do pacote.

BOM SABER

O TCLE herdado dos procedimentos

- Se um procedimento do pacote pede TCLE mais forte que o do pacote, a aba TCLE mostra **TCLE herdado dos procedimentos**, com o botão para aceitar.
- Se você salvar sem aceitar, a Central pergunta: **Voltar e revisar**, **Salvar como está** ou **Aplicar e salvar**.
- Na venda vale sempre o mais restritivo entre os procedimentos e os pacotes dela. Como o TCLE é criado e assinado está no MAN-DOC-01.

6 Usar o pacote

No orçamento, na venda e no agendamento, o pacote fica na aba **Pacotes** da janela **Selecionar Procedimentos**. Só aparecem os pacotes ativos e ofertáveis na tabela escolhida.

1. **No orçamento.** No passo Itens, clique em **Adicionar Itens**, abra a aba **Pacotes**, marque o pacote e clique em **Aplicar Seleção**. O pacote entra como um bloco, com os itens embaixo. A descrição clínica e os termos do pacote já vêm preenchidos no passo Termos. O resto do orçamento está no MAN-VEN-02.

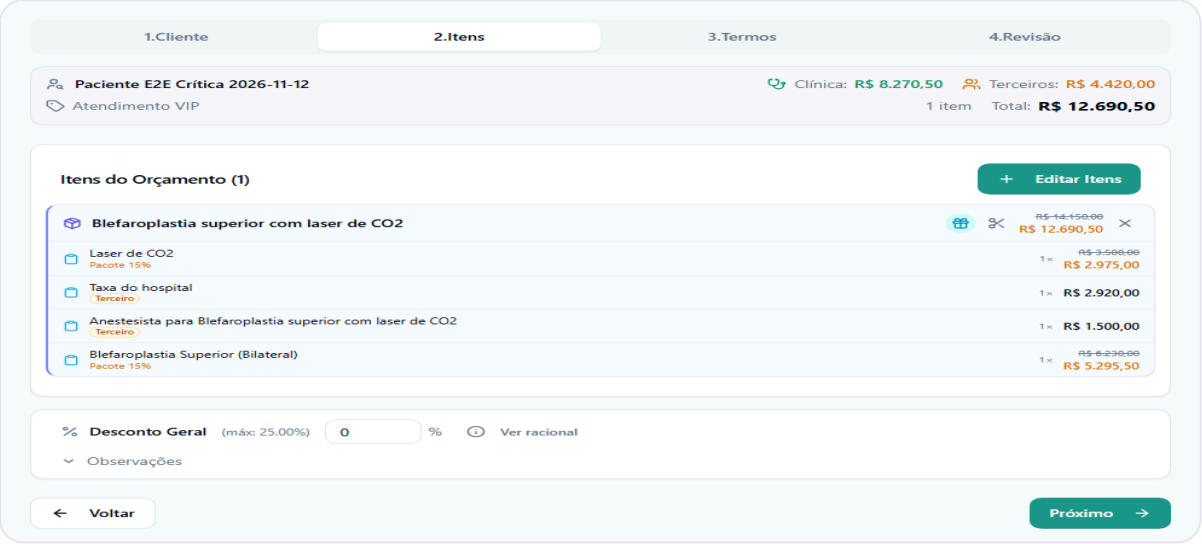


Figura 8. O pacote no orçamento: o nome no topo do bloco, os itens embaixo e, à direita, os botões de desconto e de quebrar.

2 Os botões do bloco.

- O primeiro botão (**Desconto/Cortesia do Pacote**, ícone de % ou de presente) abre a cortesia ou o desconto do pacote inteiro, aplicado a todos os itens.
- A tesoura (**Quebrar pacote**) troca o pacote pelos itens avulsos, que depois você pode tirar um a um. A Central avisa: "Ao quebrar o pacote, você perderá o desconto". Confirme em `Quebrar`.
- Clique no nome do pacote para ver os **Detalhes do Pacote**: o valor cheio, o valor final, a parte da clínica e a dos terceiros.

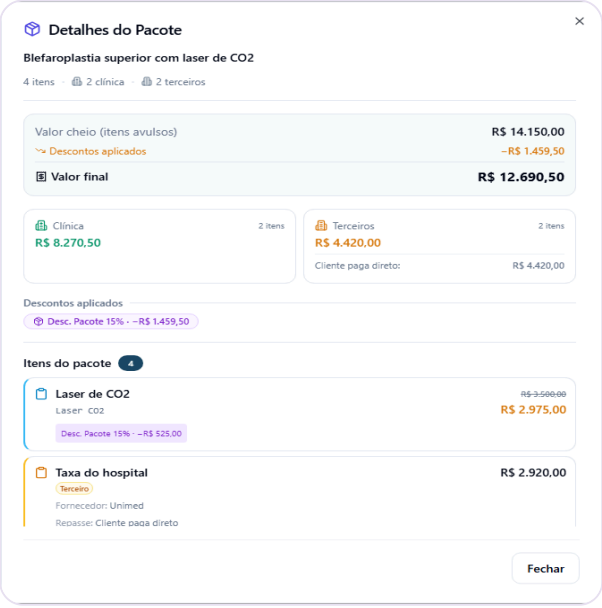


Figura 9. Detalhes do Pacote. Em Descontos aplicados, o "Desc. Pacote" é o desconto que vem do preço do pacote.

3 **Na venda.** O caminho é o mesmo (veja o MAN-BAS-01). Cada item do pacote vira um item da venda, com a sua situação. Clique num item, na aba Itens da venda, para ver em **Descontos aplicados** a parte que veio do pacote: **Desc. Pacote**, ao lado da Cortesia, do Desc. Item e do Desc. Venda.

4 **No agendamento.** Na tela Agendar, escolha o pacote na aba `Pacotes` (veja o MAN-AGE-01). O horário reserva o tempo de **Reserva na Agenda**. Sem ele, a Duração Estimada. Sem as duas, a soma das durações dos itens.

ATENÇÃO

Desconto do pacote e alçada

O "Desc. Pacote" vem do preço configurado e fica fora da alçada, como a cortesia. O desconto que alguém dá a mais (a opção Desconto na janela de desconto do pacote ou do item, e o Desconto Geral) passa pela política de desconto. Veja o MAN-VEN-07.

7 Dúvidas frequentes

O pacote não aparece no orçamento.	Confira se ele está ativo e se não está marcado como Não ofertável na tabela de preço do orçamento (aba Financeiro, Preço por tabela).
Por que o desconto do pacote é diferente em cada tabela?	Porque o preço dos itens muda de tabela para tabela, e cada tabela pode ter um preço próprio para o pacote. Use o olho da linha (Distribuição) para ver a conta.
Mudei o pacote. As vendas antigas mudam?	Não. A venda guarda os itens e os valores do dia em que foi feita. A mudança vale para os próximos orçamentos, vendas e agendamentos.
O paciente não quer um dos itens.	Quebre o pacote e tire o item. O desconto do pacote se perde: confira o novo total no orçamento.

EVITE

- Pacote com TCLE obrigatório e sem modelo: a venda não consegue gerar o termo.
- Dar desconto no pacote para cobrir um item que o paciente não vai fazer. Quebre o pacote.
- Preço fixo de pacote com terceiros quando dá para precificar item a item.