FluxoIdeal

MANUAL DA CENTRAL

VENDAS E TCLE

Aprovação de desconto: *quem aprova e como*

As políticas de desconto, a faixa que pede aprovação, a fila Aprovações de desconto e o que fica travado enquanto ninguém decide.



Para **gestão** Código **MAN-VEN-07** Versão **1.1 · novembro de 2026** Leitura **8 minutos**

EM RESUMO

Desconto acima da política espera um gestor.

A política de desconto diz até quanto a equipe dá de desconto sozinha e até quanto dá com aprovação. A Central confere o desconto quando a venda nasce e sempre que ele muda.

Na faixa de aprovação, a venda nasce com o desconto e fica **aguardando aprovação**. Quem aprova decide em Financeiro › Comercial › Aprovações de desconto. Até a decisão, a venda não conclui.

A PERGUNTA QUE DECIDE

O desconto passa do máximo da política?

Não
A venda segue normal, sem aprovação.

Sim
Até o teto, espera um gestor. Acima do teto, a Central não deixa.

NESTE MANUAL

1 Como a alçada decide
2 As políticas de desconto
3 A fila de aprovações
4 Aprovar ou recusar
5 O que fica travado
6 Dúvidas frequentes

1 Como a alçada decide

Cada política tem dois números: o **desconto máximo** e o **teto de aprovação**. Eles criam três faixas.

DESCONTO DA VENDA	O QUE ACONTECE
Até o máximo	Passa direto
Acima do máximo, até o teto	A venda é criada com o desconto, provisório, e fica aguardando aprovação. A Central guarda o motivo, por exemplo "Desconto de 25% passa do limite de 10% e precisa da aprovação de um gestor (até 30%)"

DESCONTO DA VENDA	O QUE ACONTECE
Acima do teto	A Central não salva e diz o motivo: o desconto passa do máximo que pode ser aprovado

- **O que entra na conta:** o desconto dos itens e o Desconto Geral, um sobre o outro, sobre a parte da clínica.
- **O que fica fora:** a cortesia, o desconto que vem do preço do pacote (Desc. Pacote, veja o MAN-VEN-06), o desconto da condição de pagamento e os itens de terceiros.
- **Quando a Central confere:** ao criar a venda direta, ao vender um orçamento e ao mudar o desconto ou os itens de uma venda, inclusive pela venda do agendamento.
- **O máximo da tabela vale junto:** o desconto máximo da tabela de preço é um limite à parte, que nem a aprovação passa. Vale o menor dos dois. Exemplo: tabela com máximo de 10% e política com teto de 30% de aprovação: 15% não é salvo. Tabela com máximo 0 ou vazio não limita (MAN-CFG-03).

> BOM SABER
>
> No orçamento ainda não há alçada: lá vale só o desconto máximo da tabela de preço, e acima dele o orçamento não é salvo. A alçada entra quando o orçamento vira venda (MAN-VEN-02, seção 3).

2 As políticas de desconto

Ficam em **Financeiro › Configuração › Análise de Preços › Política de Desconto**. A lista mostra o papel, a tabela, o desconto máximo, o teto de aprovação, a prioridade e se a política está ativa.

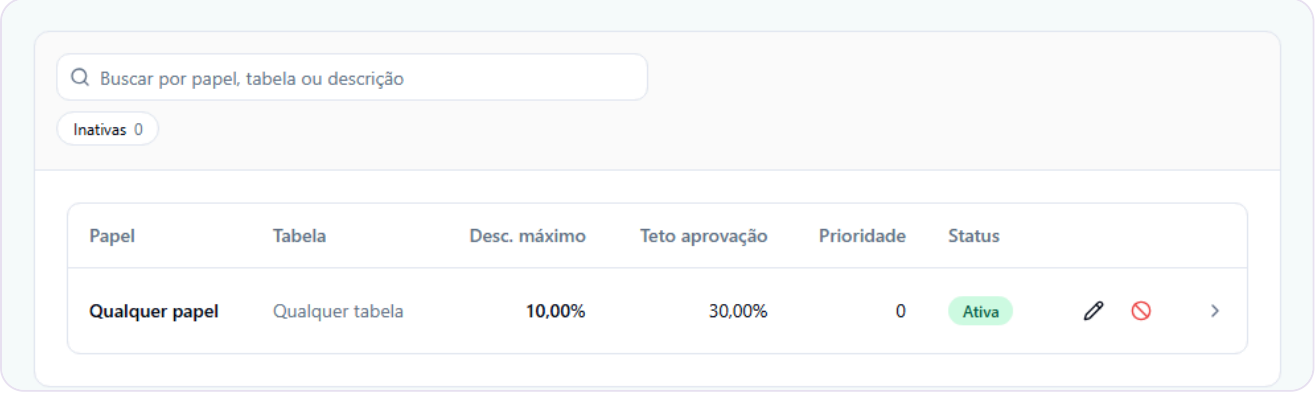


Figura 1. Uma política só, para qualquer papel e qualquer tabela: até 10% passa, até 30% pede aprovação.

1 Para criar, use o botão **+**. Para mudar, clique na linha ou no lápis.

2 Preencha:

- **Papel (role)**: o perfil de acesso que a regra limita, ou Qualquer papel.
- **Tabela**: uma tabela de preço, ou Qualquer tabela.
- **Desconto máximo (%)**, obrigatório, e **Teto de aprovação (%)**. O teto não pode ser menor que o máximo. Sem teto, nada acima do máximo pode ser aprovado.
- **Prioridade** e uma **Descrição**, que ajuda a equipe a entender a regra.



Figura 2. A política. Embaixo, a própria Central resume a regra.

3 Clique em **Criar política** ou **Salvar**.

ATENÇÃO

Qual política vale

- A mais específica vence: papel e tabela juntos ganham de só papel ou só tabela, que ganham da política geral. No empate, vale a maior prioridade.
- O papel conta pelos perfis de quem faz a venda. Uma política só para um perfil não limita os outros.
- Sem nenhuma política ativa, qualquer desconto passa.
- Desativar (o ícone de proibido) não tem volta pela tela: para usar de novo, crie a política outra vez.

3 A fila de aprovações

Quem pode aprovar desconto tem, no menu, **Financeiro › Comercial › Aprovações de desconto**. Quem não tem essa permissão no perfil de acesso não vê a tela.



Figura 3. Os três números do topo e a vista Hoje.

- **No topo:** quantas vendas aguardam decisão, a soma dos descontos pedidos e há quanto tempo espera a mais antiga.
- **Hoje** separa em **Esperando há mais de 1 dia** e **Pedidas nas últimas 24 horas**, a mais antiga primeiro. Cada cartão mostra a venda, o paciente, o desconto, quem pediu e a espera.
- **Decididas** lista as aprovadas e as recusadas, com quem decidiu e quando. O filtro escolhe só as aprovadas ou só as recusadas.
- A busca procura pela venda, pelo paciente ou pela regra. O link **Políticas de desconto** leva às políticas.

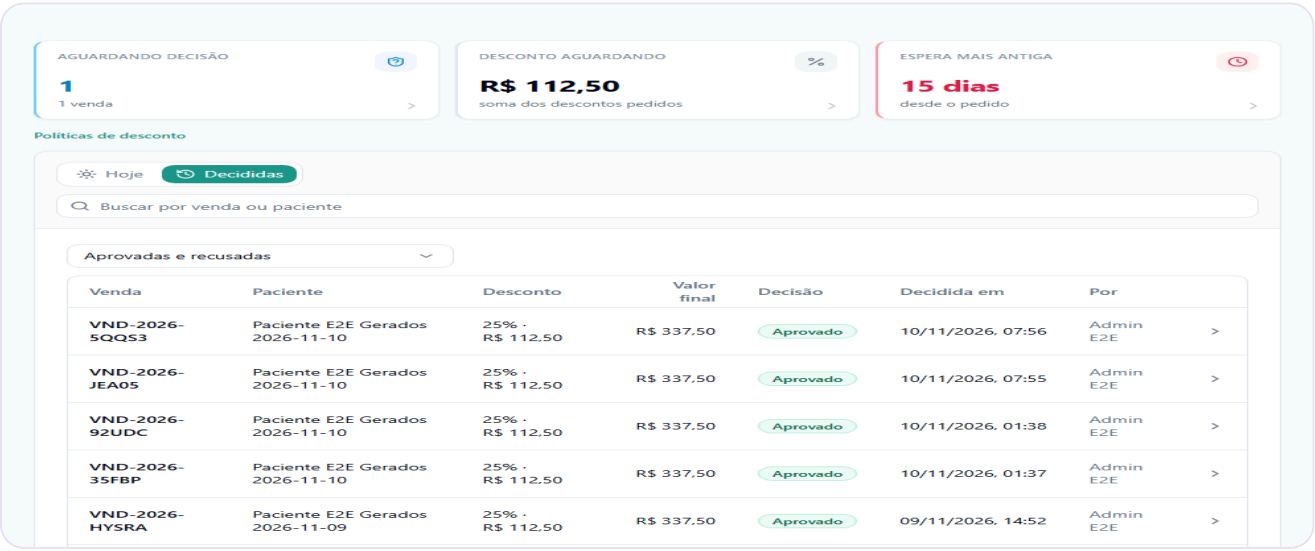


Figura 4. A vista Decididas.

4 Aprovar ou recusar

Clique em **Decidir** no cartão. O painel mostra por que o desconto foi para aprovação, o desconto, o valor antes e depois, quem pediu, a espera, a origem (venda direta ou orçamento) e a linha do tempo.

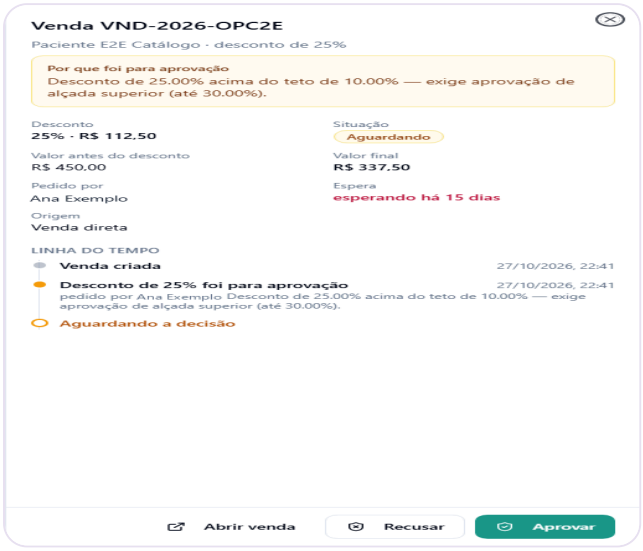


Figura 5. O painel do desconto.

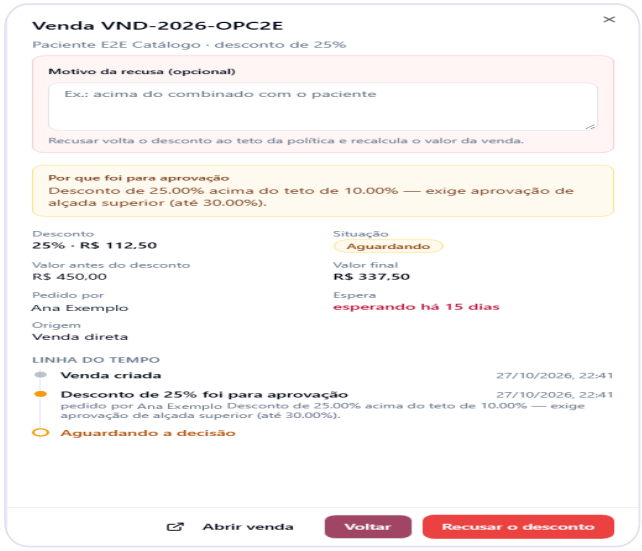


Figura 6. Depois de Recusar: o motivo e Recusar o desconto.

1. **Aprovar.** Clique em **Aprovar**. O desconto fica como está e a venda segue.

2. **Recusar.** Clique em **Recusar**, escreva o motivo, se quiser (até 300 letras), e clique em **Recusar o desconto**. **Voltar** desiste. A Central volta o desconto ao máximo permitido sem aprovação e recalcula o valor da venda:
   - o Desconto Geral cai primeiro;
   - se só o desconto dos itens já passa do máximo, o Desconto Geral zera e o desconto de cada item cai na mesma proporção.

BOM SABER

Outros lugares para decidir

- Na Mesa de Vendas, o grupo **Desconto aguardando aprovação** tem o botão **Decidir**, com o mesmo Aprovar e Recusar (veja o MAN-VEN-08).
- No painel da venda, na Mesa de Vendas, o botão **Decidir desconto**.
- Os dois só aparecem para quem pode aprovar.



Figura 7. O grupo do desconto na Mesa de Vendas.



Figura 8. O Decidir da Mesa de Vendas.

5 O que fica travado

Enquanto o desconto espera, a venda já existe e o valor já sai com o desconto. Na página da venda, o quadro **O que espera** mostra **Desconto aguardando aprovação**, com o motivo.

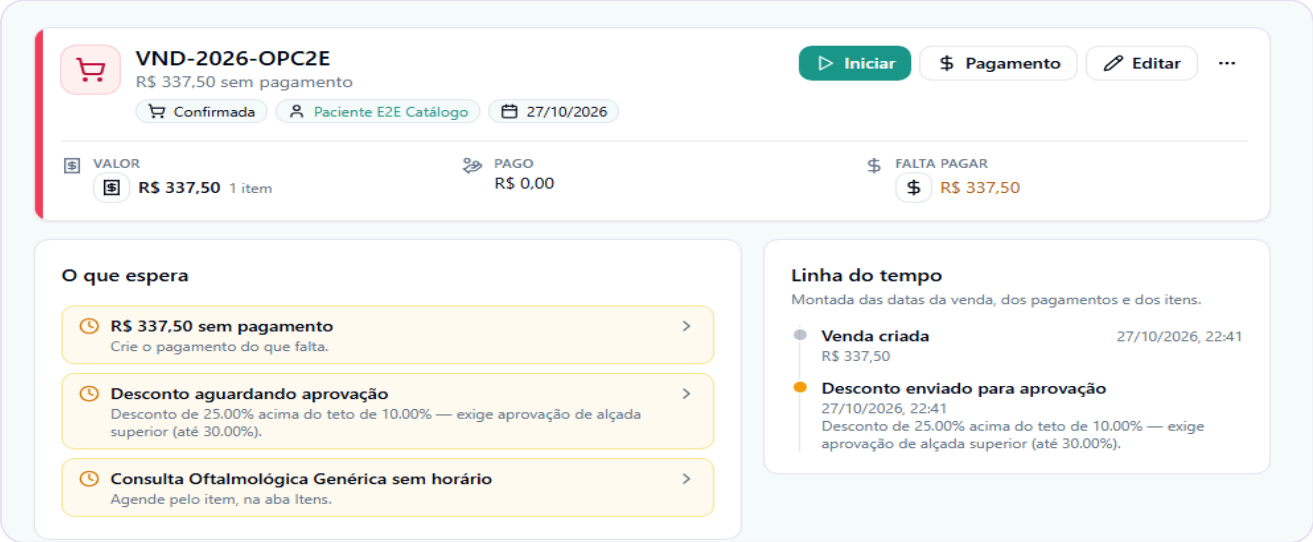


Figura 9. A venda com o desconto esperando. Quem pode aprovar vai da linha direto à fila.

AÇÃO	ENQUANTO O DESCONTO ESPERA
Concluir a venda (checkout)	Bloqueado: "O desconto da venda ainda espera aprovação. Aprove ou recuse antes de concluir." Nem a opção de concluir mesmo assim libera
Devolver o pago a mais	Bloqueado: "Aprove ou rejeite o desconto antes de devolver" (veja o MAN-PAG-03)

AÇÃO	ENQUANTO O DESCONTO ESPERA
Mudar o desconto ou os itens	Pode. A Central confere de novo: se o desconto volta para dentro do máximo, a espera some sozinha; se continua acima, o pedido segue com a data de antes

6 Dúvidas frequentes

A recepção não consegue salvar a venda com desconto.

O desconto passou do teto de aprovação da política que vale para ela. Baixe o desconto ou peça a quem cuida das políticas para rever o teto.

O paciente remarcou. Preciso aprovar de novo?

Não. A venda refeita na remarcação herda a decisão: aprovada fica aprovada, aguardando continua aguardando e recusada fica recusada.

Recusei por engano. Dá para desfazer?

Não pela fila. Ajuste o desconto na venda: se ele passar do máximo de novo, volta a pedir aprovação.

Por que o "Aprovações de desconto" não aparece no meu menu?

Seu perfil de acesso não tem a permissão de aprovar desconto. Quem administra os acessos da clínica pode dar.

EVITE

- Deixar o desconto esperando: a venda não conclui e a devolução de excedente fica parada.
- Usar cortesia para fugir da alçada. Cortesia é para o que a clínica não cobra de propósito, e fica registrada como cortesia.