EBOOK

PRECIFICAÇÃO DE SERVIÇOS FARMACÊUTICOS

ClinicaRx

Sumário

01 INTRODUÇÃO

02 OS SERVIÇOS FARMACÊUTICOS

03 COMO COBRAR PELOS SERVIÇOS FARMACÊUTICOS

04 CONTEÚDO BÔNUS

05 CONCLUSÃO

06 SOBRE A CLINICARX

Introdução

A oferta de **serviços farmacêuticos** se firmou como grande tendência nas farmácias brasileiras. As empresas têm investido em estrutura física, equipamentos e treinamento dos profissionais com o propósito de melhorar a experiência do cliente e de oferecer novos serviços.

A farmácia é frequentemente, devido à ampla distribuição geográfica e capilaridade, a primeira e muitas vezes a única possibilidade de acesso ao cuidado em saúde para a população. Nesse contexto, a oferta de serviços farmacêuticos destaca a farmácia como um **importante estabelecimento de saúde** na rede de cuidados ao paciente. Um exemplo disso é o papel central que as farmácias exercem no combate à COVID-19 no Brasil.

Os serviços farmacêuticos ofertados **precisam rigorosamente ter qualidade**. Adicionalmente, os profissionais e as empresas que investem nessa oferta precisam gerar receita e obter lucro com esta operação para que o modelo de negócios seja sustentável e traga resultados positivos.

Seguindo essa linha de raciocínio, ao implementar serviços farmacêuticos é necessário pensar em duas questões importantes:

- Quais são os serviços que os seus clientes precisam?
- Como estruturar um modelo sustentável desses serviços?

Para iniciar, vamos conhecer quais são os serviços farmacêuticos que vêm tomando conta das farmácias?

Os serviços
Os serviços
Os serviços

Os serviços farmacêuticos

Existem diversos serviços que podem ser oferecidos na farmácia, cada um com suas particularidades. Por isso, deve-se pensar em **“mix de serviços“**, numa lógica semelhante ao “mix de produtos” que uma loja possui. Maior mix geralmente significa **maior rentabilidade**.

Veja os cinco serviços que mais agregam valor ao atendimento de saúde e à sua farmácia.

Serviços farmacêuticos básicos

São serviços de **avaliações de saúde, pequenos check-ups e procedimentos assistenciais básicos**. Exemplos incluem a medida da pressão arterial, testes de glicemia, aplicação de injetáveis, colocação de brincos, pequenos curativos, entre outros. São serviços cobrados diretamente do paciente.

Testes rápidos

Os Testes Laboratoriais Remotos, também chamados apenas de **“Testes Rápidos”**, são exames feitos em dispositivos ou equipamentos portáteis, geralmente utilizando sangue capilar, que fornecem resultados em minutos. Já existem mais de 30 exames desse tipo que podem ser feitos por farmacêuticos no consultório ou na farmácia. Exemplos incluem o Beta-HCG, perfil lipídico, hemoglobina glicada, PSA, dengue, HIV, entre muitos outros.

Dispensação programada e acompanhamento
Dispensação programada e acompanhamento

Dispensação programada e acompanhamento

Da mesma forma, aumentar a **adesão ao tratamento** em pacientes que tomam vários medicamentos pode produzir um enorme impacto na saúde destes pacientes e também nas vendas da farmácia. Esse é um raciocínio um pouco mais complexo, por isso acompanhe.

Diversos estudos, no Brasil e no exterior, mostram que a adesão ao tratamento de uso contínuo é na ordem de 50%, um número muito baixo. Isso significa que os pacientes crônicos da sua farmácia não estão retornando aos serviços de avaliação e acompanhamento a pacientes crônicos e que não estão utilizando os medicamentos de forma completa, conforme prescritos.

Para mudar esse número, você pode oferecer serviços como a **dispensação programada de medicamentos e o acompanhamento da evolução de pacientes crônicos**, como **diabéticos** e hipertensos.

Consulta farmacêutica

Consulta farmacêutica

Farmacêutico, esse é momento de vender o seu trabalho. Ofereça seus serviços farmacêuticos, mostre que você realiza atendimentos clínicos, deixe claro que seu atendimento é completo. Por isso, ao receber seu cliente no balcão e entender as duas necessidades, explique sobre o seu escopo de serviços, como a prescrição

farmacêutica, avaliação e acompanhamento. Na consulta farmacêutica, o objetivo é atender de forma proativa as necessidades dos pacientes relativas aos **MIPs** (Medicamentos Isentos de Prescrição Médica), suplementos alimentares, dermocosméticos, nutricosméticos, fitoterápicos e, até mesmo, fórmulas magistrais. Para funcionar, é necessário contar com **protocolos que orientem a prescrição farmacêutica**.

Vacinação

Vacinação

A **vacinação nas farmácias** agrega valor tanto na venda direta do produto (vacina) como na prestação do serviço (gesto vacinal). É preciso precificar ambos.

Existem dezenas de vacinas no mercado brasileiro e os serviços privados de vacinação figuram como importante ponto de acesso à vacinação para todas as faixas etárias. Os “carros-chefe” da vacinação nas farmácias incluem a influenza (gripe), pneumocócicas, HPV, meningocócicas e hexavalente.

A concorrência cresce a cada dia. As farmácias estão se reinventando e mudando de forma acelerada. O comportamento do consumidor também está mudando e você precisa inovar.

Como vimos, investir em serviços farmacêuticos é uma tendência que veio para ficar e é uma ótima forma de diferenciar sua farmácia e trazer um novo faturamento.

Portanto, agora você precisa aprender a precificar seus serviços farmacêuticos. A gente ajuda você!

Como cobrar
Como cobrar
Como cobrar
Como cobrar
Como cobrar
Como cobrar

Como cobrar pelos serviços farmacêuticos

Modelo de remuneração

A maior parte do faturamento das farmácias vem da venda de medicamentos, que, ao longo dos anos, passaram por significativa redução na margem de lucro. Nesse sentido, os serviços em saúde, tanto pela sua alta demanda quanto pela alta entrega de valor ao paciente, tornaram-se mais atrativos para a farmácia.

É importante e necessário que a atuação do farmacêutico neste contexto dos serviços farmacêuticos seja **valorizada** e que, ao perceber esse valor, os serviços farmacêuticos sejam corretamente precificados.

Atuar com ética profissional e levar saúde à população através dos serviços farmacêuticos é o seu trabalho, farmacêutico. E você vive disso! Por isso, antes de tudo, reconheça o valor que tem a sua atuação e dedicação aos pacientes.

A cobrança pelos serviços farmacêuticos deve acontecer de forma gradual. Estude, analise e planeje, converse com os seus clientes e colegas da área para entender o cenário, busque referências para montar uma estrutura sustentável de negócio.

Sustentabilidade dos serviços

Vamos para a prática! Confira o passo a passo a seguir para você precificar seus serviços na farmácia.

1º PASSO

Analise o custo direto do tempo do farmacêutico

O custo do **tempo que o farmacêutico passa junto do cliente/ paciente** é o primeiro componente de custo que você deve analisar.

Para este cálculo, considere não apenas o salário, mas também os **encargos trabalhistas e ganhos adicionais**. Existem calculadoras online gratuitas que podem lhe ajudar nesta tarefa.

Geralmente, o custo total será da ordem de 1,8 a 2,0 vezes o salário base. Além de FGTS, 13º salário e férias, lembre-se de colocar nessa conta comissões, gratificações, plano de saúde, vale transporte, vale alimentação, entre outras despesas. Por exemplo, um farmacêutico com salário mensal de R$ 3.100,00 pode representar um custo total em torno de R$ 5.600,00 a R$ 6.200,00 por mês. O custo total anual será

1º PASSO

calculado **multiplicando-se o custo mensal por 12**.

Para chegar ao custo por hora, você pode considerar 260 dias úteis de trabalho por ano. Considerando 8 horas de trabalho por dia, temos algo em torno de 2.080 horas por ano, ou 189 horas por mês (11 meses trabalhados).

Um farmacêutico cujo custo mensal seja de R$ 6.200,00, por exemplo, terá um custo de R$ 35,76 por hora (R$ 74.400,00 de custo anual / 2.080 horas anuais) ou R$ 0,60 por minuto. Agora considere a carga-horária semanal e mensal esperada que esse farmacêutico dedicará aos serviços farmacêuticos. Neste exemplo, se o profissional dedicar 95 horas mensais ao serviço (aproximadamente metade do seu período de trabalho na farmácia), o custo total mensal do tempo do farmacêutico será de R$ 3.397,20.

2° PASSO

Analise o custo dos materiais consumidos para prestação dos serviços

A prestação de serviços farmacêuticos consome insumos. Esses insumos geram um custo variável mensal que precisa ser computado.

Para calcular este custo é muito simples: **liste os itens de consumo, seu custo unitário, o consumo mensal de cada item e calcule os custos mensais e anuais**.

Assim, você chegará a um **valor mensal** que utilizaremos mais adiante para incorporar ao custo total do serviço. Vamos imaginar, apenas para efeito de cálculo, que este custo mensal chegue a R$ 500,00.

3° PASSO

Calcule o investimento feito em estrutura e converta em custo mensal

Nós costumamos chamar este investimento inicial de **“custo de setup”**. Isto é, móveis e equipamentos que você precisará adquirir para poder atender seus clientes. Cada item de capital adquirido possui uma vida útil. Lembre-se: os bens se depreciam com o tempo. Dessa forma, podemos calcular seu custo ao longo do tempo, somando-se ao custo fixo do negócio.

Para calcular o custo mensal de infraestrutura, **liste os itens de investimento, quantidade, custo unitário, custo total, vida útil e seu custo anual** (custo total / vida útil).

A soma dos custos anuais de todos os itens, dividido por 12 meses, lhe dará uma estimativa do **custo mensal de infraestrutura dos seus serviços farmacêuticos**. Um investimento total de R$ 29 mil reais, por exemplo, considerando todos os itens elencados acima, representa um custo mensal de R$ 489,50, que deverá ser somado ao custo fixo do negócio.

4º PASSO

Calcule os custos fixos

Além dos custos mensais extraídos do investimento em infraestrutura e dos custos variáveis dos insumos, vamos considerar os **custos fixos** mensais dos serviços farmacêuticos no contexto da loja/farmácia.

Esses custos incluem **aluguel, luz, água, internet, telefone, IPTU**, entre outros. Uma forma simples é pegar o custo fixo total da loja (o gerente deve conhecer esse custo) e dividir pela metragem quadrada total da loja. Então, calcule o proporcional considerando a área da sala de serviços farmacêuticos.

Por exemplo, uma loja com custo fixo mensal de R$ 10.000,00 e área total de 200 metros quadrados, tem um custo R$ 50,00 / metro quadrado / mês. Se o espaço destinado à prestação de serviços farmacêuticos ocupa 7 m² desta loja, então o custo fixo mensal desta área será de R$ 350,00.

5° PASSO

Colocando tudo junto: analisando custos totais para chegar à precificação

Os custos totais serão a **soma dos custos diretos e indiretos** analisados nos passos anteriores. Então teremos algo como:

Custo do farmacêutico no serviço	R$ 3.397,20/mês
Custo de materiais de consumo	R$ 500,00/mês
Custo do investimento	R$ 489,50/mês
Custo fixo da sala de serviços farmacêuticos	R$ 350,00/mês
Custo total do serviço	R$ 4.736,70 / mês

5° PASSO

Agora vamos pensar em produtividade.

Quantos atendimentos o farmacêutico fará por mês nesta sala de serviços farmacêuticos? Essa produtividade impactará diretamente no **custo por atendimento** ou no alcance do ponto de equilíbrio do negócio.

Dessa forma, se o farmacêutico fizer, digamos, 200 atendimentos por mês, o **custo unitário médio por atendimento** será de R$ 23,68. Este seria nosso equivalente ao CMV (custo da mercadoria vendida), mas nesse caso seria algo como o "custo do serviço entregue", ou CSE.

*** Esses valores são aproximados e utilizados como exemplo de média para que você consiga fazer seus cálculos e saiba encontrar o seu valor e dos seus serviços farmacêuticos.**

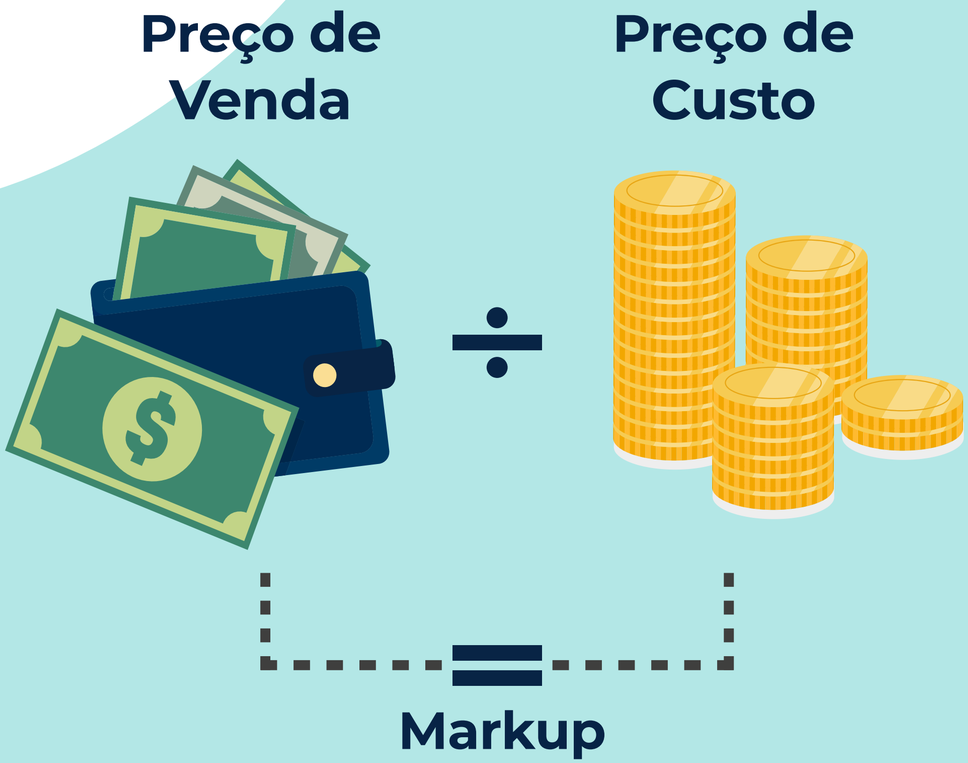
5° PASSO

- Partindo de um CSE de R$ 23,68, você poderá aplicar um markup (margem bruta) que espera obter com cada prestação de serviço. Aplicando um **markup** de 40%, por exemplo, chegaríamos a R$ 33,15 como preço final do serviço, isto é, o cliente deveria pagar este valor por cada atendimento, em média.

Para chegarmos ao lucro líquido, vamos descontar agora os impostos.

Considerando apenas impostos diretos, você pagará algo próximo de 5% de ISS (imposto municipal sobre serviços). Calcule a média do serviço com o desconto do ISS.

- Lembre-se, porém, que existem outros impostos que devem ser considerados, como PIS, COFINS, IR e CSLL, além de custos com pagamento de comissões e gratificações ao farmacêutico e gerente da loja, por exemplo, que impactarão no seu lucro líquido final.



Conteúdo Bônus!
Conteúdo Bônus!
Conteúdo Bônus!
Conteúdo Bônus!
Conteúdo Bônus!
Conteúdo Bônus!

Pensando em tudo isso e em como podemos ajudar você a estruturar seus preços por atendimento e começar a cobrar por eles, desenvolvemos uma tabela intuitiva automatizada e completa para você calcular tudo o que precisa.

Acesse agora

Tabela de precificação

de serviços e análise de custos

CLIQUE AQUI

Conclusão

Entender o valor do nosso trabalho não é uma tarefa fácil, principalmente na era digital em que tudo muda e se transforma rapidamente.

Contar com o auxílio de uma tecnologia que organiza e automatiza tudo para você, torna esse processo mais fácil e o farmacêutico pode focar no que realmente importa: o paciente. Otimizar o trabalho diário com um software como a Clinicarx, que resolve toda a parte burocrática e clínica, com algoritmos inteligentes, é um primeiro passo importante para você transformar sua farmácia em referência em saúde.

Todas as transformações que a área farmacêutica passou, com maior intensidade no último ano, contribuíram para a posição estratégica do profissional farmacêutico hoje dentro do ambiente da farmácia. É um novo momento, e esperamos que você consiga alcançar seu sucesso e realização com a sua farmácia ou clínica.

ClinicaRx

Nossa missão é promover serviços de saúde **acessíveis, convenientes, contínuos e de qualidade** a todos, de forma integrada ao sistema de saúde, tendo o **paciente no centro** de todo o processo.

Nós levamos Pontos de Saúde que criam novos serviços em **locais acessíveis** como farmácias, criando uma comunidade de profissionais da saúde, especialmente farmacêuticos, **empoderados** para uma série de serviços clínicos, que beneficiam principalmente a **população mais vulnerável**.

Auxiliamos estabelecimentos e empresas na implementação desses serviços de uma forma **sistematizada, segura e rentável** para o negócio.

Desenvolvemos uma plataforma para esses locais e profissionais, que padroniza os processos de como implantar e gerir serviços de saúde inovadores, atuando como um **hub de conexões entre fornecedores, indústria, estabelecimentos, profissionais da saúde e pacientes**.

Um estabelecimento que deseja oferecer serviços de saúde padronizados e digitais aos seus clientes encontra na Clinicarx uma solução completa de software, treinamentos (palaforma EaD) e aplicativo mobile, acessíveis e fáceis de usar.

SAIBA MAIS

@clinicarx

/company/clinicarx

fb.com/clinicarx

youtube.com/clinicarx

clinicarx.com.br/blog

ClinicaRx University