Sugestão e Orientação de Cobrança de Lio.

A FeCOOESO recomenda que o menor preço para uma Lio / Lente de Contato seja o preço da lista sugerida pelo fabricante, e o maior preço seja exatamente o 1,95 – Pessoa Física ou 1,69 Pessoa Jurídica, do preço sugerido pelo fabricante. O médico não pode aferir nenhum lucro com prótese, órtese e insumos, porém tem o direito de ser ressarcido de todos os seus custos. Atualmente, existe um amparo da RN ANS 241 de 2010 que dita sobre a obrigatoriedade de Negociação dos Instrumentos Jurídicos.

Exemplo 01:

- Preço de Lista de fabricante.....R$ 400,00;
- Preço mínimo que um médico deve cobrar, independentemente de quanto ele compra.....R$ 400,00;
- Preço máximo que um médico deve cobrar.....R$ 800,00.

Exemplo 02:

Exercício de cálculos para estipular o preço máximo, pessoa física:

- Preço do fabricante.....R$ 1,00;

- Custo com: administração de compra, administração de estoque (enfermagem, seguro, perda, etc.) 30 a 40% (Autorizado pela Secretaria Nacional da Fazenda);

- Imposto de Renda Pessoa Física - 27,5%;

- Se nós levarmos em consideração 30% de custos de administração, teremos os seguintes cálculos:

A) R$ 1,00 = 100% (Unidade)

100% - 30% = 70%

(1 : 70) x 100 = 1,42 (Nova Unidade)

B) 100% - 27,5% = 72,5%
(1,42 : 72,5) x 100 = 1,95

O médico quando compra uma lente por R$ 1,00 ele terá que repassar para o paciente esta mesma lente por R$ 1,95, não tendo nenhum ganho real.

Exemplo 03:

Exercício de cálculos para estipular o preço máximo, pessoa jurídica:

- Preço do fabricante.....R$ 1,00;
- Custo com: administração de compra, administração de estoque (enfermagem, seguro, perda, etc.) 30 a 40% (Autorizado pela Secretaria Nacional da Fazenda);
- Imposto de Renda: base de 32 x 15% = 4,8%;
- PIS, COFINS.....6,15%;
- ISS 5%

A) R$ 1,00 = 100% (Unidade)
100% - 30% = 70%
(1 : 70) x 100 = 1,42 (Nova Unidade)

B) 100% - (4,8 + 6,15 + 5) = 84,05%
(1,42 : 84,05) x 100 = 1,69

Quando a clínica comprar uma lente por R$ 1,00, terá de repassá-la ao paciente no valor de R$ 1,69, não tendo nenhum ganho real.

Atenciosamente,

João Fernandes
Gerente Administrativo da FeCOOESO
Federação das COOESOs do Brasil