



Relação custo-eficácia da fórmula magistral

É rentável ter um laboratório de formulação na nossa farmácia?

Apresentação

- O que deveria ser inquestionável parece não ser o caso hoje, e ainda pior, porque hoje a formulação é mantida de uma forma bastante residual.
- O farmacêutico é o técnico - garante - especialista de medicamentos, e tudo o que antes era tratamentos individualizados ou FM, são agora todas (ou quase todas) Especialidades (medicamentos industriais).



Apresentação

E embora isto tenha levado ao progresso e à universalidade na medicina, sempre houve e sempre haverá lugar para tratamentos individualizados, porque:

- Somos indivíduos diferentes (idade, peso, etc.) e não reagimos todos da mesma forma.
- A indústria não pode/quere maximizar os tratamentos das minorias.
- A indústria não pode/não quer fazer tratamentos para doentes minoritários: pediatria, doenças raras, etc.
- Situações de escassez, onde a FM é a melhor alternativa.
- Situações em que diferentes possibilidades estão a ser testadas.
- Etc.



Depois...

- O que é que temos em mente? Consideramos FM?
- Utilizamos este recurso na nossa vida quotidiana?
- Conhecemos todas as possibilidades que a FM resolve para poder oferecê-la àqueles que dela necessitam?
- Será apenas uma "coisa de médico" (que, por outro lado, tende a não ter formação e muitos não estão cientes disso)?



O que podemos fazer?



Objetivos propostos

Queremos demonstrar que a FM é uma área de negócio que pode ser rentável, dependendo da forma como é gerida.

Posicionaremos a área de negócios do laboratório, procurando obter lucros através:

- Análise de custos
- Optimização de recursos
- Política de preços

Situação da área de negócios do laboratório farmacêutico / ambiente legal

Área exclusiva de negócio de farmácia? Sim

O desenvolvimento de medicamentos individualizados ou FM, bem como de cosméticos (individualizados ou não) é a área da farmácia que autorizou o laboratório interno e/ou aprovou o fabrico por terceiros.

Regulamentos que se aplicam:

DECRETO ROYAL 249/2001 de 9 de Março de 2001, que altera o Decreto Real 294/1995 de 24 de Fevereiro de 1995, que regulamenta a Real Farmacopeia Espanhola, a Fórmula Nacional e os órgãos consultivos do Ministério da Saúde e do Consumo neste domínio (B.O.E. 60 de 10 de Março de 2001).DECRETO ROYAL 175/2001, de 23 de Fevereiro de 2001, que aprova as regras para a correcta preparação e controlo de qualidade das fórmulas magistrais e preparações officinais.DECRETO ROYAL 1718/2010 de 17 de Dezembro, sobre prescrições médicas e ordens de distribuição, que impõe a limitação de três meses a todas as prescrições e que a data de expiração não pode legalmente exceder 3 meses.LEI 25/90 DE 1990, de 20 de Dezembro, sobre medicamentos. Na redacção dada pela RDL 1/2015, de 25 de Julho. DECRETO ROYAL 85/2018, de 27 de Fevereiro. Regulamentação de produtos cosméticos. LEI ORGÂNICA 15/99, de 13 de Dezembro, na sua edição actualizada de Julho de 2018. DECRETO ROYAL, 5/2018, relativo à adopção do regulamento comunitário.

Situação da área de negócios do laboratório farmacêutico / ambiente legal

O que podemos fazer com um laboratório FM?



1. FM: sempre com prescrição e com indicação reconhecida de acção. Não podemos trabalhar com especialidades, porque não garantimos a estabilidade ou actividade da AP em FM.



2. PO: seguindo a FN, podemos preparar toda a FM em que estamos interessados para tratar condições de baixa severidade. Temos uma boa opção, com OPs, pois podemos competir com muitas especialidades cosméticas e éticas: por exemplo, permanganato de potássio, álcool bórico em saturação, pós de pedra para hiper-hidrose, etc.



3. Cosméticos: A menos que sejam FM como cosméticos, devem estar registados no Portal Europeu e seguir os regulamentos actuais. Dá-nos a possibilidade de ter uma pequena gama ou linha de produtos para nos ajudar a torná-los conhecidos.



O laboratório é rentável?

Análise de custos

Sabe qual é o seu investimento / despesa no seu laboratório?

Entre outras questões, temos de questionar o laboratório, como Unidade de Negócios da nossa FBO, quais são os investimentos e custos mínimos para um laboratório:

INVESTIMENTO MÍNIMO DE UM LABORATÓRIO DE:

Espaço: metros ocupados

Equipamento necessário e mobiliário adequado

Utilização/maquinaria

Custos de inventário inicial: PA/Excp

Equipamento informático, material de escritório, etc.

Contentores e material de embalagem

CUSTOS MÍNIMOS DE UM LABORATÓRIO DE:

Pessoal

Electricidade, ar condicionado, aquecimento

Telefone, água

Espaço (aluguer)

Custos directos de fabrico

Calibração/validação

Gestão de resíduos

Exemplo de um arranque de um laboratório numa farmácia (I)

CUSTOS DE INVESTIMENTO APROXIMADOS		12000€
Espaço metros ocupados:		10 m ²
Ferramentas e mobiliário necessários		6000€
EQUIPAMENTO:		3000-5000 €
Custos iniciais do INVENTÁRIO		300-800 €
MATERIAIS DE INFORMAÇÃO, MATERIAIS DE ESCRITÓRIO		0€
Recipientes e embalagens:		150€

CUSTOS INDIRECTOS ESTRUTURAIS atribuídos ao laboratório	
Aluguer: 1000€	100€
Luz 400€	24€
Água 30€	5€
Telefone	5€

CUSTOS MENSAIS	
Estrutural	134€
10 anos de amortização do investimento	100€
Custos de produção:	5€
Custo farmacêutico	
Custo técnico	
Custo do gestor de produção	



Situação real no meu laboratório

Qual é o meu volume de negócios em FM+PO+Cosméticos próprios?

Qual é a minha margem real por FM/PO/Cosmetics?

Qual é o aspecto de uma tarifa FM?

Que tipo de PGF é gerido pelo meu laboratório?

Quantos tipos de tarifas devo considerar?

- SOE
- COF (recomendado pelo f. colégio)
- Livre ou próprio (por margem)



Quanto vale uma fórmula principal?

O preço de:

- Substância(s) activa(s)
- Os excipientes
- O equipamento
- O produtor/fabricante
- A embalagem
- O rótulo/marca
- Documentação
- Infra-estruturas/custos fixos



Preço da substância activa

Perguntas a colocar-nos:

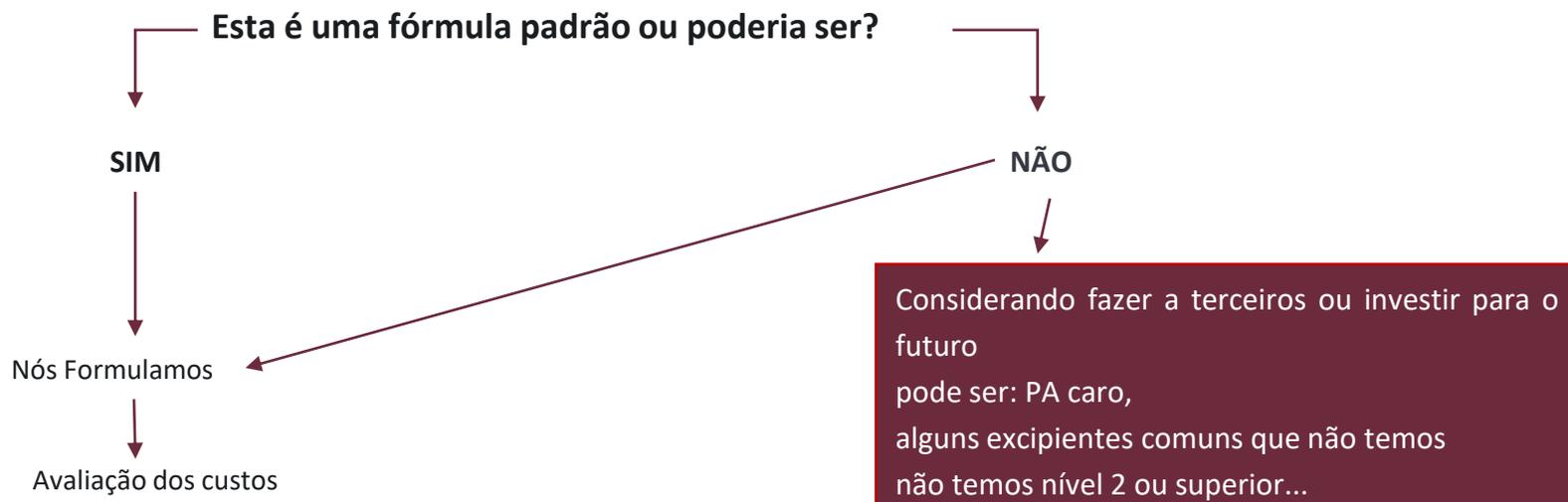
- Será que temos uma política de compras?
- Sabemos calcular as necessidades anuais de da substância activa e temos um FORECAST que nos permite ter o melhor preço?
- Sabemos como negociar com fornecedores de matérias-primas, recipientes e embalagens?
- Conhecemos a rentabilidade do AP e dos excipientes no nosso inventário?
- Será que calculamos as necessidades da nossa realidade?
- Sabemos quanto vale a pena comprar um bem e não o utilizar?
- Quando compramos um AP que não utilizamos, tem normalmente de afectar o preço no FM? Terceiros?

Custos da substância activa= custos de aquisição da substância activa
+ custo dos resíduos (5€ /Kg)

Preço da substância activa

Podemos fazer esta diferenciação

ABORDAGEM À COMPRA DE UMA SUBSTÂNCIA ACTIVA



Preço da substância activa

Cálculo primário sem optimização de recursos

Se processarmos com mais 15%, o peso da PA será: 0,07935 g.

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% em emulsão o/w QSP 60g.

Custo do SA = custo de aquisição SA (+ custo dos resíduos (€ 5/kg))

Custo de 1 g acetónido triamcinolona = 10,769€ + 0,03€ (residuo) = 10,799€

Quantidade em uso: 0,06 g. + 15% excesso * = 0,069 g.

* Adicionar 15% a todas as pesagens para garantir que o peso da fórmula cumpre

Custo total = 0,069 x 10,799 = 0,74513€

Preço da substância activa

Cálculo primário com optimização de recursos

Se processarmos com mais 15%, o peso da PA será: 0,07935 g.

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% em emulsão O/W QSP 60 g

Se o custo do 1 g Acet. triamcinolona: 10,799 € → Custo inicial do PA na FM = 0,74513 €

Política de compras:

Cálculo do número aproximado de fórmulas com esta PA em meio ano:

por exemplo, para 25 fórmulas → comprar embalagens de 5g

Onde comprar?

Distribuidor → Emergências (quando não temos compra directa na loja MP)

Comparar preços e verificar datas de validade (web)

Preço por 5 g = 27,09 € + 0,256€ = 27,346€ Custo/grama = 5,4692€ Custo Optimizado = 5,4692 € x 0,066 = 0,3609€

Poupanças = 0,3842 € (em custo/FM del PA)

Preço dos excipientes

Se processarmos com mais 15%, o peso da PA será: 69 g.

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% em emulsão O/W QSP 60 g

Emulsão O/W → Verificar a aptidão da área a ser tratada

Dados a saber: para que é prescrito, que tipo de dermatite e quanta área é afectada, isto dar-nos-á uma ideia do tipo de emulsão e da quantidade.

Escolhemos creme de base de cerveja (emulsão aniónica O/W, leve, muito pouca gordura) ≠ Pomada hidrofílica.

Este veículo pode ser:

- Fazer
- Mandar fazer
- Comprar (a diferentes fornecedores)

Preço Cooperativo: 1 kg (tamanho mínimo) = 22,51 € | 0,02251€/g

Preço do excipiente na fórmula = $69 \text{ g} \times 0,02251 = 1,5532 \text{ €}$

Preço dos excipientes

Cálculo primário com optimização de recursos

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% em emulsão o/w QSP 60g.

Veículo próprio (construído no local ou em lotes) Vs. veículo adquirido

OWN:

- Calcular o preço do veículo como se fosse uma fórmula.
- Vida útil: quanto tempo vai durar? - Calcular com base na previsão.
- Quanto é que precisa de ser feito? - Adaptável às necessidades (vantagem).

COMPRADO:

- Inci? muito importante saber, conhecer incompatibilidades, pH, tipos de aditivos, etc.
- Quantidade mínima - não adaptável às necessidades.
- Para comparar diferentes fornecedores e ofertas actuais (prazo de validade).

Preço dos excipientes

Cálculo primário com otimização de recursos

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% em emulsão O/W QSP 60g.

Creme Base Beeler: 500g como veículo para incorporar as diferentes substâncias activas necessárias.

Fórmula:		Crema Beeler	Custo/g	Custo na FM
Vitamina E acetate	5 g	Coste excipiente:	69g x 0,014	€=0,966€
Ácido ascórbico	10 g			
Phenonip	5 g			
Metabissulfito de sódio	0,5g			
EDTA	2,5g			
Sulfato de laurilo sodio	10 g			
Propilenglicol	50 g			
Álcool cetílico	75 g			
Cera virgem	5 g			
Agua purificada	339 g			

Tempo de preparação: 12 minutos

Custo: **0,014545€/g** (14,54€/Kg)

- Nota: se fizermos uma quantidade maior, o custo seria menor, uma vez que o tempo de processamento seria o mesmo.

Preço das ferramentas/equipamento

Perguntas a colocar-nos:

- Será que temos o preço de todo o equipamento no nosso laboratório?
- Sabemos o preço de todas as ferramentas?
- O que acontece quando um frasco se parte?
- Uma argamassa?
- Temos em conta o preço de manutenção/ calibração de equipamentos dos meus aparelhos, aparelhos?
- E se o medidor de pH ou o banho-maria se partir?
- Qual é a vida útil do nosso equipamento, planos de manutenção e contratos?
- Por exemplo, balanços: emulsionante de 15 anos, emulsionante de 10 anos?
- Como calcular a eficácia ou eficiência de um novo dispositivo?

Preço das ferramentas/equipamento

Custos de amortização do equipamento (balanças, agitador, banho, capsulador: 3000 euros >)

Custo da revisão/validação/certificação de dispositivos (por exemplo, balanças) (balanças de 150 euros/2anos)

Custos de depreciação de materiais consumíveis (500 euros)

Custo anual de substituição de consumíveis (100 euros/ano)

Taxa de depreciação (máx. 10 anos)

	Custo	Anos	Amort/ano	Amort/mensal
Balanço	800,00 €	15	53,33 €	4,44 €
Capsulador	1.100,00 €	15	73,33 €	6,11 €
Agitador	700,00 €	10	70,00 €	5,83 €
Banho- maría	400,00 €	20	20,00 €	1,67 €
TOTAL	3000 €		216,67 €	18,06 €

Preço do tempo de processamento

Perguntas a colocar-nos

Como é que se repercute o custo do pessoal que fez a fórmula?

Já contámos o tempo necessário para cada fórmula?

Tivemos em mente o custo de fazer uma verificação de fórmula específica?

- Controlo do produto acabado para FM/PO.
- Controlo microbiológico se forem feitas porções ou lotes.

Há uma forma muito simples de calcular "aproximadamente" o custo do tempo. Recebemos o custo real para o ano da folha de pagamento (incluindo S.S., outras remunerações/comissões, etc.) e dividimos por horas de acordo com o acordo actual/60 min, para obter o custo/minuto.

Custo do tempo técnico (s/c): $1695€ * 14 \text{ pagas} / 1804 \text{ horas convenio} = 13,5 \text{ €/60} = 0,25 \text{ €/min.}$

Custo do tempofarmacêutico (s/c): $3081€ * 14 / 1804 = 23,91 \text{ €/60} = 0,40€/\text{min.}$

Nota importante: o custo dos salários deve incluir a segurança social (36-40% mais do que o salário).

Preparação de uma fórmula magistral: um exemplo

Fórmula do tempo de produção

Vamos supor que a elaboração deste FM demorará entre 10-20min (dependendo do FM).

A) Desenvolver um FM de 20 min..... $0,25 \times 20 = 5\text{€}$ (Técnico)

$0,40 \times 20 = 8\text{€}$ (Farmacêutico)

B) Feito por nós próprios: poderia poupar-nos tempo e poderíamos fazê-lo em metade do tempo.

8-10min..... $0,25 \times 10 = 2,5\text{€}$

$0,40 \times 10 = 4\text{€}$

C) Feito com o veículo adquirido, em relação ao tempo de elaboração, seria o mesmo que o anterior, apenas que comprámos a base.

8-10min..... $0,25 \times 10 = 2,5\text{€}$

$0,40 \times 10 = 4\text{€}$

Preço do pacote

Perguntas a colocar-nos:

Sabemos de que tipo de embalagem precisamos para cada uma das nossas formulações?

Temos uma variedade de fornecedores, para escolher a melhor opção e o melhor preço?

Será que temos um stock que se adapta à nossa realidade e tem o ponto de equilíbrio estudado?

Teremos em conta o custo de cometer erros?

Por outras palavras, será que sabemos quanto nos custa mudar os contentores ou as tampas, ou substituí-los se se partirem?

Preço do pacote

CONTENTORES PARA POSSÍVEL ESTOQUE INICIAL

CONTENTORES	Medida
Frasco de plástico Topázio	125/1000
Jarra	60/100
Tubo Alumínio	60/100
Frasco de vidro topaz com conta-gotas	30/60

Precio de la etiqueta

Preguntas a realizarnos:

¿Sabemos cuánto valen las etiquetas?: papel + tinta + impresión + cantidad

¿Conocemos el tipo de impresora que se necesita? Laser, inkjet, de etiquetas...

¿Sabemos cuál es el rendimiento y el coste de impresión en cada caso?

¿Sabemos cuál es el más eficaz y eficiente para nosotros?

¿En base a qué?

¿Cómo presentamos nuestra FM?

Preço da documentação

Perguntas a colocar-nos:

Sabemos quanta papel é necessário e quantas impressões para preparar a documentação?

É importante ao longo do dia/mês calcular o montante em euros envolvido, uma vez que se trata de uma despesa que deve ser contabilizada em cada FM.

O tempo necessário para a sua preparação?

O tempo que gastamos a preparar, a pesquisar, a contrastar toda a informação, tanto em termos de preparação como de folheto, bibliografia de apoio, etc., é muito caro e temos de o ter em conta. Temos ajuda, por exemplo:

- Centro de Informação sobre Medicamentos do Colégio de Farmacêuticos
- Centro de Informação sobre Medicamentos do Fornecedor
- Sítios Web de Formulação de Associações Profissionais

Website Aprofarm: fichas técnicas com documentação

Bienvenido, Ariana Crusellas

Panel

Lista de tickets

+ Crear ticket

Ver Artículos

Editar Perfil

Cerrar sesión

Lista de Artículos

Esta es una lista de artículos que incluye información sobre nuestros servicios.



FÓRMULAS

- GENTAMICINA SULFATO 0.1% en pasta de azucar
- TRIAMCINOLONA 0.1%, KETOCONAZOL 2%, ÁCIDO SALICÍLICO 5%, UREA 5%, LANOLINA 7%, Crema Lanette
- HIDROCORTISONA 2%, GLICERINA 5%, Pasta Lassar
- PANTENOL 5% ALANTOÍNA 0.5% UREA 5% NICOTINAMIDA 3% LACTATO AMÓNICO 8% Loción O/W
- ACEITE BORRAJA 5% CERAMIDA 5% ALANTOÍNA 1% NICOTINAMIDA 5% LACT AMÓNICO 12% GLICERINA 10% cr acuosa
- CLOTRIMAZOL 2% HIDROCORTISONA 1% crema o/w
- SOLUCION DE MONSEL: solución de subsulfato férrico o solución de sulfato férrico básico.
- ICTIOL 0,5%, ALANTOÍNA 1%, UREA 5%, ACEITE DE SILICONA 10%, GLICERINA 5%, VASELINA 5%, emulsión O/W
- CLOBETASOL PROPINATO 8%, CLOTRIMAZOL 1%, Laca de uñas
- HIDROCORTISONA 2%, GENTAMICINA 0.1%, CLORTIMAZOL 1%, ANTIOXIDANTES cs, crema base lanette csp
- ICTIOL 1% TRIAMCINOLONA 0,1% crema base beeler
- KETOCONAZOL 2% AC SALICILICO 2% D S ANIONICO

Website Aprofarm: Exemplo HIP

ULFATO 0.1% en pasta de azucar.pdf Obre amb ▾

Logo fcia :	Farmacia:
Dirección:	Teléfono:
Web:	Farmacéutico responsable:

HOJA DE INFORMACIÓN AL PACIENTE

Fórmula Magistral es aquel medicamento destinado a un paciente individualizado, preparado por un farmacéutico o bajo su dirección, para cumplimentar una prescripción facultativa detallada de los p.a. que incluye, elaborado según normas de correcta elaboración y control de calidad, dispensado en oficina de farmacia o servicio y con la debida información al usuario (Ley GURME 25/2006). Este medicamento se le ha recetado a usted personalmente y no debe darlo a otras personas. Puede perjudicarles, aun cuando sus síntomas sean los mismos que los suyos.

Paciente:	Vía de administración: TÓPICA
Médico:	Duración del tratamiento:
Nº Colegiado:	Fecha de elaboración:
Nº recetario: Nº fórmula:	Fecha de caducidad: 30 Días

Forma farmacéutica: PASTA
Cantidad preparada:

NOMBRE DE LA FÓRMULA:

GENTAMICINA SULFATO 0,1 % PASTA DE AZUCAR

INFORMACIÓN DEL MEDICAMENTO: Medicamento sujeto a prescripción médica.
Pasta semisólido blanco, inodoro, aspecto nacarado y agradable al tacto.

INDICACIONES: Úlceras por presión, de las piernas, vasculares, pie diabético, infectadas o con riesgo de infección.

POSOLOGÍA: Tópica. Aplicar 1 vez al día

NORMAS PARA LA CORRECTA ADMINISTRACIÓN: Aplicar en capa gruesa y cubrir con apósito estéril empapado en suero fisiológico para mantener el entorno húmedo. Antes de realizar una nueva cura ha de limpiarse la lesión eliminando restos del preparado o de tejido afectado.

Página 1 / 2

Preço das infra-estruturas/custos fixos

Perguntas a colocar-nos:

Será que sabemos como fixar o preço do espaço ocupado pelo nosso laboratório e se somos rentáveis?

É o mesmo exercício que fazemos para conhecer a rentabilidade de uma prateleira, de uma secção ou de uma montra de uma loja.

Podemos calcular um retorno ou preço que será transmitido à nossa actividade (neste caso o formulador)?

Já calculámos se o espaço ocupado pelo laboratório nos dá o melhor benefício possível?

Estes custos têm de ser pagos pelo preço dos produtos: FM/PO/Cosmetics?

Por outras palavras: o Laboratório deve ser auto-suficiente ou deve tender a ser auto-suficiente.

Exemplo de arranque de um laboratório numa farmácia

Custos fixos:	134€/mes
Custos de amortização:	100€/mes
Total:	234€/mes

Lab: 10 m²
Investimento: 12.000€

A priori, o estatuto deste laboratório:

- Se este laboratório faz cerca de 20FM/mês, o cálculo de hipóteses que temos de fazer é:
 $234\text{€}/20 \text{ FM} = 12\text{€}$ — — — > para adicionar a cada fórmula.
- Logicamente, o custo variará, dependendo do número de fórmulas que estamos a fazer, pelo que o preço da fórmula tem de pagar por todos os custos imputados a si própria.
- O PREÇO DA FÓRMULA:
MP custo + custo (tempo) dependendo do processador + embalagem + rótulo/HIP/saco + custos indirectos + MARGEM + IVA = preço de venda (RRP).



Somos lucrativos com 20 fórmulas por mês?

20 fórmulas por mês: é rentável?

Se este laboratório produzir cerca de 20 FMs/mês, produzirá entre 200 e 300 FMs por ano.

Se o FM médio tiver um preço de venda de 20 euros, o volume de negócios será de 5000-6000 euros, o que entre 11 meses (30 dias de férias), daria um volume de negócios de 454-545 euros/mês.

Horas de pessoal empregado no laboratório: $FM\ 20 \times 20min = 400min = 6h\ 40min$
 $\times 13,8\ euros/h = 91,08\ euros/mês$.

Matérias-primas: mais ou menos por FM 3 euros = 60 euros.

Custos fixos + custos de depreciação	134,00
Custos de processamento (tempo de pessoal)	91,08
	220,54
	129,46
Custos da matéria-prima	60,00

Isto é: este laboratório poderia pagar todas as despesas e ganharia cerca de 60 euros/mês (menos tempo para documentação adicional, rotulagem, etc.).

Exemplo de uma tabela de custos

É necessário calcular e preparar com perdas de 10-15%, a fim de atingir o peso FM.

Ingredientes activos	% sobre FM	Preço €/g	Custo ii
Excipiente	Quantidade necessária	Preço €/g	Custo ii
Custos indirectos	Custos fixos		
Tempo de processamento	Categoria do pessoal	Preço €/min	Custo
Embalagem	O certo	Preço €/envase	Custo ii
Rótulo, documentação, saco, embalagem, etc.	Segundos		
			PREÇO DE CUSTO

Exemplo de uma fórmula padrão: Triamcinolona 0,1% em emulsão O/W Csp 60g

DESCRIPCIÓN	COSTE €	% PARTICIPACIÓN EN LA FÓRMULA
1.Substância activa: acetonida de triamcinolona	1,485	9,32 %
2. Excipiente/veículo: metilideno	0,040 0,800	5,27 %
3. Embalagem: tubo de alumínio de 60 ml	1,060	6,65 %
4. Custos fixos/infra-estrutura	10,000	63,00 %
5. Duração: 10min	2,400	15 %-20%
6. Rótulo/documentação	0,140	0,9 %-2%
SUB-TOTAL	15,925	
MARGEM	30 %	Beneficio: 4,77€
TOTAL	20,700	

1. O preço do ingrediente activo, excipientes, equipamento/aparelho, produtor, embalagem, etiqueta de preço, documentação, infra-estrutura/custos fixos

Diferentes cenários

Situação laboratorial com 20 fórmulas por mês

Se contarmos 10 euros de custos fixos

CUSTO	TARIFF	PREÇO	MARGEM	%
15,205	Segurança	12,90 €	-2,305	-15 %
15,205	Receita privada	18,09 €	3,695	24 %
15,205	Tarifa própria	21,72 €	6,516	30 %

Situação laboratorial com 40 fórmulas por mês

Se contarmos 10 euros de custos fixos

CUSTO	TARIFF	PREÇO	MARGEM	%
10,205	Segurança	12,90 €	0,695	5,4 %
10,205	Receita privada	18,09 €	7,885	44,0 %
10,205	Tarifa própria	21,72 €	11,516	53,0 %

Quanto mais FMs pudermos fazer, mais baixos serão os custos fixos e melhor será o lucro.

Como otimizar os recursos

- Ter PO a granel, a mais útil das quais poderia ser:
 - Água de Burow
 - Álcool bórico em saturação
 - Vaselina salicíclica 5%.
 - Loção de calamina
 - Minoxidil 2% loção
 - Pasta à base de água
 - Álcool 70
 - Talco desodorizante em pó
 - Pasta Lassar
- "Promover" a PO e que fabricamos produtos na farmácia, que são de qualidade.
- Auditorias / Avaliação da gestão do laboratório: lista de verificação.

Exemplos de preços: PO Álcool bórico em saturação 30ml

Descrição	Custo €	% de participação na fórmula
1. Substância activa: ácido bórico	0,018	0,22 %
2. Excipiente: álcool e água purificada	0,0099 0,044	0,62 %
5. Embalagem: frasco topaz de 30 ml	0,859	10,75 %
3/8.Custos fixos	5,000	62,60 %
4.Duração: 8min	1,920	24 %
6,7. Etiqueta e documentação	0,140	1,75 %
SUB-TOTAL	7,990	
MARGEM	30 %	2,37 €
TOTAL	10,387	

1. Preço dos princípios activos
2. Preço dos excipientes
3. Preço dos instrumentos/aparelhos
4. Preço do tempo do fabricante
5. Preço da embalagem, preço do rótulo
6. Preço da documentação
7. Preço das infra-estruturas / custos fixos

Produção de 20 produtos oficial/mês. No total, 40 unidades por mês.

Comparação de custos: PO Álcool bórico em saturação 30 ml

Custo da produção de FM a partir de matérias primas

Matérias primas	%	g	custo
Ac bórico	5	1,5	0,018
Álcool 96º	67	20,1	0,044019
Água purificada	33	9,9	0,0099
Frasco Topázio 30 ml	1		0,859
Tempo de processamento, técnico		8min	1,92
Custo fixo			5
Custo total			7,85

Custo de fazer FM a partir de granel

Matérias primas	%	g	custo
70º Álcool bórico saturado a granel em saturação	30	30	0,0602
Frasco Topázio 30ML	1		0,859
Tempo de processamento		3min	0,72
Custo fixo			5
Custo total			6,56

Costa 16% menos

Comparação de custos: PO Álcool bórico em saturação 30ml

TARIFA	CUSTO	MARGEM	Preço	
segurança social financiada	6,56 €	40 %	11,08 €	feito a partir de produto a granel
segurança social financiada	7,85 €	29,15 %	11,08 €	feito a partir da matéria-prima
Receita privada	6,56 €	45 %	12 €	feito a partir de produto a granel
Receita privada	7,85 €	34,5 %	12 €	feito a partir da matéria-prima

Rentat

Identificació de producte	Nº Registre	PO00009	ALCOHOL70º BORICAT A SATURACIÓ			Data petició	12/09/2018
Indicació terapèutica			Aquest medicament te activitat fungicida i bacteriostàtica, s'utilitza per via òtica en casos d'otitis				
Elaborador		nºlot		Data elaboració		CADUCITAT	
Forma farmacèutica		Solució	Producció		2000ml		
Composició Quali-Quantitativa							
Article codi	Descripció	%	Pesada g	OK	Nºlot	Cad	Cost
PA000031	ACID BÒRIC	0,05	100		PA000031/00000285	30/07/2019	0,54 €
DS000001	ALCOHOL 96º, etanol amb indicador	0,67	1330,80		DS000001/000096	30/04/2023	2,63 €
DS000003	AGUA PURIFICADA PH EUR	0,33	669,20		DS000003/00002	31/12/2022	0,48
HN000001	HONORARI FARMACÈUTIC	0,05	10 MIN				10 x 0,40=4€ 10 x 0,23=2,3€
TOTAL							7,65 € ó 5,95€/2L 0,003825€/g ó 0,002975€/g

arma

Rentabilitat de la formulació magistral

Identificació de producte	Nº Registre	PO00009	ALCOHOL70º BORICAT A SATURACIÓ			Data petició	12/09/2018
UTILLATGE			BALANÇA,ESPATULES, AGITADOR MAGNÈTIC O PLANETARI, FLITRES, EMBUTS				
FITXA DE REFERENCIA	FN/PNT/.....						
MODUS OPERANDI		Pesar l'acid bòric i afegir l'alcohol de 70º, deixar agitar 60min, i filtrar					
OBSERVACIONS:Inflamable. Irritant.Finançat pel SOE.							
CONTROL DE QUALITAT DEL PRODUCTE ACABAT							
COLOR (MO.AS.04)	incolor	PES(MO.AS.01)	EL PREPARAT	VISCOSITAT (MO.AS.1)	LIQUID AQUÓS	TRANSPARÈNCIA (MO.AS.9)	SI
RESPONSABLE ELABORACIÓ DATA TEMPS TOTAL	signatura	CONTROL DE QUALITAT	signatura	ENVASAT RESPONSABLE TEMPS	signatura	ETIQUETAT TEMPS DATA	signatura

Reflexões

FM é a única coisa exclusiva da OF que não pode ser encontrada em nenhum outro lugar, ou seja, uma OPORTUNIDADE para fornecer um SERVIÇO ao nosso cliente que nenhuma outra farmácia pode fornecer.

Cabe-nos a nós decidir se este cliente fica ou não connosco.

- Trabalhar o FM com dispensação activa.
- Interpretar a relação custo-eficácia com os parâmetros que delineámos.
- Trabalhar em FM como uma oportunidade.
- Atender directamente às necessidades do cliente que me pede FM.

Ver e experimentar as coisas ajuda-nos a conhecê-las e a apreciá-las... e também a aceitá-las na sua medida adequada.

A sua transmissão coloca-nos numa posição de os amar.

Na Aprofarm adoramos a formulação, pois é uma forma de amar os outros e a nós próprios.

Muito obrigado!

Aprofarm 2021



Aprofarm
Asociación Profesional Independiente de Farmacéuticos Formuladores



Asociación Profesional Independiente de Farmacéuticos Formuladores



Aprofarm
Asociación Profesional Independiente de Farmacéuticos Formuladores