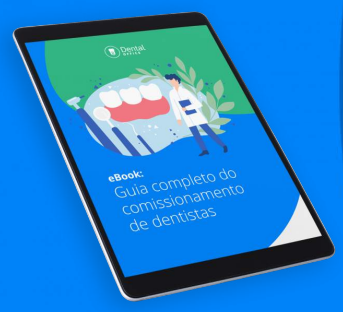
Como definir a comissão de dentista:
guia completo para otimizar o pagamento de profissionais



Aprenda tudo sobre comissão de dentistas, desde como determinar o percentual até os cuidados com as questões trabalhistas.

1. Funcionamento da comissão de dentista
- Dentista com carteira assinada
- Comissão por atendimento

2. Formas de comissionar dentistas
- Valor ou porcentagem fixa por procedimento
- Valor fixo por diária
- Porcentagem por produtividade

3. Principais fatores a considerar no momento de decidir o valor ideal da comissão de dentistas
- Custo da hora clínica
- Tabela de preços
- Capital de giro
- Conhecimento de mercado

4. Questões trabalhistas para ter atenção ao criar vínculo com dentistas comissionados

5. Vantagens de fidelizar um dentista comissionado à clínica

6. Contrato de parceria odontológica
- O que precisa ter no contrato de parceria odontológica?

7. Dental Office: veja como um sistema de gestão odontológica completo pode te ajudar a comissionar dentistas

De todos os desafios enfrentados pelo dentista, um dos mais difíceis é a transição de trabalhar sozinho para trabalhar em grupo, com mais dentistas atuando na clínica. Os benefícios são muitos, mas também existem dificuldades envolvidas, como encontrar profissionais de confiança e organizar o repasse de comissão.

Mesmo que haja impasses, de longe, uma das razões mais importantes para contar com mais dentistas na sua clínica é o aumento do valor do negócio. À medida em que a lucratividade cresce com mais pessoas atendendo, a clínica odontológica, como qualquer negócio, cresce em valor e em autoridade no mercado.

Por isso, não deixe que os desafios atrapalhem o seu negócio. Nós preparamos para você um guia com tudo que você precisa saber sobre repasse da comissão de dentistas. Depois da leitura, certamente você vai conseguir organizar um padrão de comissão com muita mais facilidade e isso não será mais um problema.

Boa leitura!

Funcionamento da comissão de dentista

As duas principais formas de pagamento aos dentistas são carteira de trabalho assinada (CLT) e pagamento por atendimento. Entretanto, antes de escolher a opção ideal para sua clínica, você precisa entender algumas coisas.

A primeira decisão a tomar é quanto lucro você espera ter. Mas, atenção: não é sobre diminuir o valor recebido pelo dentista comissionado e aumentar o preço do serviço. Você vai precisar fazer o cálculo de quanto custa o funcionamento do seu consultório por hora. A partir disso, todos os outros valores serão baseados neste número e você só vai precisar acrescentar o lucro esperado em cima dele. Com a análise da realidade da sua clínica é que você vai conseguir definir a comissão dos dentistas que trabalham para você.

Agora vamos ao próximo passo: entender melhor os regimes de contrato com dentistas para escolher o ideal para sua clínica. Veja:

Dentista com carteira assinada

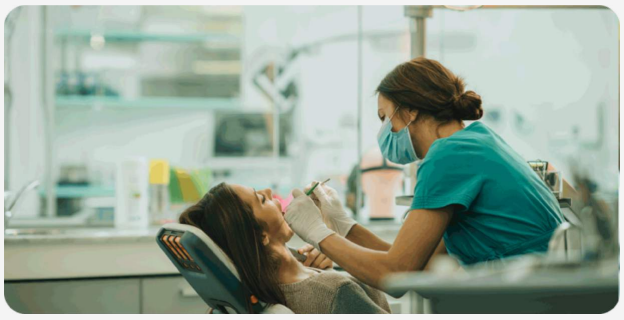
Esse tipo de contrato não é muito comum dentro de consultórios odontológicos. Para o dentista comissionado, a vantagem é que garante um salário fixo independente de sua produtividade, além de todos os direitos trabalhistas. Já para os dentistas gestores de clínicas odontológicas, esse processo costuma ser mais trabalhoso e custoso, porque inclui diversos tributos.

Leia mais: Dentista: como pagar menos tributos?

Mas, como você sabe, tudo vai depender da realidade da sua clínica. Pode ser que para você essa modalidade compense, a depender da demanda de atendimentos. O mais importante é cuidar para não trabalhar com o financeiro no limite, porque qualquer mudança no cenário pode impactar negativamente a sua clínica odontológica.

Na modalidade CLT, também cabe destacar que profissionais da área da saúde costumam optar por trabalhar de maneira liberal, justamente para ter a liberdade de atuar em várias clínicas. Com a carteira assinada e um regime de 44 horas semanais, é complicado conseguir tempo para atuar em mais consultórios. Por isso, pode ser que você não consiga um profissional excelente e de confiança com o regime CLT.

Agora vamos ao mais comum:



Comissão por atendimento

Essa modalidade é a mais comum nas clínicas odontológicas do país. Funciona da seguinte maneira: o dentista comissionado recebe um percentual do valor de cada procedimento realizado nos pacientes. Não existe uma regra sobre o valor percentual da comissão, depende tanto da realidade da clínica, quanto do acordo com o dentista comissionado. Por exemplo, caso o dentista utilize material odontológico próprio, o valor é maior. No entanto, se ele usa todos os materiais da clínica, é normal que a comissão seja menor. Isso vale para várias outras situações que relativizam o percentual de comissão.

Um passo fundamental no comissionamento por atendimento é garantir que o valor pago está sendo bom para as duas partes. Não é viável para a clínica que você pague excessivamente para manter o dentista em seu consultório, mas também não é recomendado pagar abaixo do que vale o serviço, porque é do interesse da clínica ter profissionais fidelizados, para fidelizar pacientes e a credibilidade do estabelecimento.

Continue a leitura para entender melhor as possíveis formas de fazer esse repasse:

Formas de comissionar dentistas

A clínica odontológica que opta por comissionar os dentistas, deve ficar atenta às principais modalidades:

Valor ou porcentagem fixa por procedimento

Nesse tipo de comissão, o dentista recebe um valor fixo ou um percentual por cada procedimento realizado na clínica.

Se a clínica cobrar 500 reais por um tratamento de canal, a comissão pode ser de valor fixo, como R$150 reais por procedimento, por exemplo. Ou, então, por porcentagem, como 30% em cima do preço do procedimento. Vale lembrar que esses são apenas exemplos. Esse pagamento varia de acordo com a tabela de preços de cada clínica. Entretanto, o mais comum no mercado da odontologia atual é a porcentagem de 30%.

Valor fixo por diária

Outra opção é pagar ao dentista um valor fixo referente a um período de atendimento, independente de quantos procedimentos ele for realizar. Normalmente, as clínicas optam por pagar esse valor por diária, para não correr o risco de pagar períodos de ociosidade.

Porcentagem por produtividade

Essa forma de comissão está relacionada ao que a clínica recebe durante um certo período. Por exemplo, se sua clínica fatura em um dia R$ 4 mil com os serviços do profissional, e a comissão definida é de 30%, a pessoa irá receber R$ 1200,00 referente a produtividade daquele dia.

Leia mais: 6 dicas para aumentar a produtividade do seu consultório odontológico

E aí, qual dessas opções você achou que mais combina com sua clínica odontológica?

Lembre-se: na hora de tomar uma decisão, é preciso considerar uma série de fatores, como a lucratividade e a demanda. Assim, você não corre o risco de ficar no vermelho e nem de ficar pagando por períodos em que não há demanda de procedimentos. Mas, não esqueça que é um equilíbrio: pagar menos do que o valor do mercado e correr o risco de ter muita rotatividade de dentistas em sua clínica é ruim para o fluxo de pacientes e credibilidade do local.

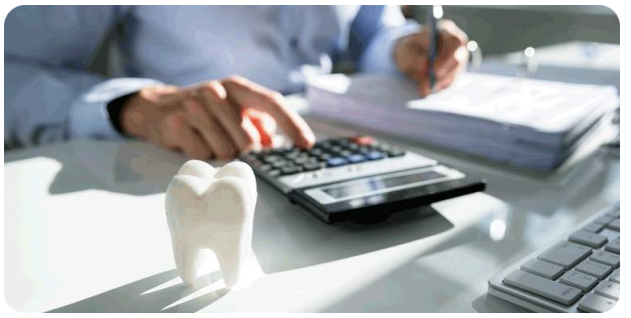
Agora vamos a uma das questões que mais preocupam os dentistas gestores de clínicas odontológicas:

Principais fatores a considerar no momento de decidir o valor ideal da comissão de dentistas

Seja qual for a forma de comissionamento, é importante observar se o valor pago será rentável para ambos os lados, para que nem clínica, nem dentistas saiam prejudicados no acordo. Sabemos que isso pode ser difícil. Dessa forma, para chegar num cálculo ideal é preciso levar em consideração os seguintes fatores:

- **Hora clínica**
- **Tabela de preços da clínica**
- **Margem de lucro desejada**

Levando em conta essas três métricas, você vai conseguir chegar em um valor adequado de comissão, que condiz com a realidade da sua clínica. Vamos entender melhor?



Custo da hora clínica

A primeira análise que você deve realizar para definir os preços de comissão aos dentistas de sua clínica odontológica é o custo da hora clínica. Para ter esse valor definido corretamente, faça um levantamento detalhado de todos os custos. Por isso, considere os principais pontos:

- Aluguel do local;
- Contas de água, luz, telefone e internet;
- Compra e manutenção de equipamentos;
- Insumos e materiais descartáveis;
- Salário de secretária e outros colaboradores que atuam na manutenção da clínica;
- Taxas bancárias;
- Quaisquer outros custos que possam influenciar no mantimento da clínica.

Uma vez levantados os custos do seu consultório, estime o tempo de trabalho no mesmo período dos custos calculados, determinando qual é o valor da sua hora de trabalho. Por exemplo, considere que você gasta em média R$ 5 mil mensais e trabalha 44h semanais nesse mesmo período. Assim temos:

Valor custo/hora = R$ 5.000,00 / (44h x 4 semanas)

Valor custo/hora = R$ 28,40

O seu custo por hora trabalhada é de R $28,40. Ou seja, você deverá cobrar por sua hora de trabalho o valor superior a esse para subsidiar os seus custos e gerar resultados financeiros positivos para o seu consultório. Por isso, adicione em cima desse percentual o lucro que você deseja ter.

Feito isso, você tem o valor da sua hora clínica. Na hora de determinar o valor ao comissionado, leve esse montante em consideração para não sair no prejuízo.

Tabela de preços

Ao ter uma tabela de preços bem definida, você consegue visualizar, avaliar resultados e tomar decisões estratégicas, reduzindo o risco de entrar em dívidas ou perder a qualidade do trabalho. Entretanto, nós sabemos que, para a maioria dos profissionais de odontologia, precificar seus serviços pode ser um desafio. Por falta de gestão financeira, muitos não sabem o quanto ganham, o quanto gastam. Por isso, é complicado estabelecer uma tabela de preço sem ter essa visão do custo operacional da clínica.

Para esses casos, recomendamos sempre o apoio de um software de gestão odontológica, porque com ele você tem todo o controle financeiro da sua clínica, o que é uma mão na roda na hora de determinar sua tabela de preços. Além disso, a saúde financeira da sua clínica odontológica é importante para mantê-la operando com lucratividade.

Por fim, lembre-se que é preciso tomar muito cuidado para basear sua tabela de preços na realidade do seu negócio, e não nos valores de outras clínicas odontológicas. Portanto, após ter o levantamento de todo o custo operacional, você pode determinar com precisão sua tabela de preços. Com base nesse valor, você deve decidir uma porcentagem ou valor fixo a ser pago para o dentista comissionado.

Capital de giro

Como você viu, na hora de definir o pagamento dos dentistas, é preciso ficar atento com o dinheiro necessário para manter o funcionamento da clínica. Vamos exemplificar para você entender melhor:

Pense no cenário em que os pacientes parcelam um tratamento em várias vezes. Por exemplo, vamos imaginar que o seu paciente realizou um tratamento e o parcelou em 10 vezes de R$ 1.000,00. Nesse contexto, imagine que, do valor total, 50% é comissão do profissional.

Leia mais: Como elaborar um planejamento estratégico odontológico para sua clínica ou consultório

Entretanto, você combinou com o dentista comissionado que pagaria a comissão assim que o procedimento fosse finalizado. Em dois meses, o tratamento está feito e chegou a hora de pagar ao dentista o percentual do trabalho que foi realizado. Como você resolverá essa situação? O dinheiro sairá do capital de giro?

É um cenário complicado, não é!? Isso faz com que muitas clínicas precisem de empréstimos bancários, que implicam juros. Portanto, um cuidado que você deve tomar é de combinar com o profissional para realizar o acerto mediante ao término do tratamento e também levando em consideração a forma de pagamento do paciente. Esse cuidado vai evitar o comprometimento do seu capital de giro. Por fim, é preciso ter uma boa noção de gestão financeira para dentistas.

Conhecimento de mercado

Você sabe quanto os seus concorrentes estão pagando aos profissionais?

Esse é um fator importante, porque você corre o risco de perder bons dentistas para a concorrência e acabar diminuindo a qualidade dos atendimentos realizados na sua clínica. Pense na realidade da sua clínica, mas não deixe de observar o mercado. É claro que, no momento de realizar essa comparação, você deve levar em consideração empreendimentos que têm o mesmo porte do seu. Com isso em mente, é mais fácil realizar o repasse da comissão de forma justa para todos os envolvidos.

Leia mais: Odontologia estética: tudo o que você precisa saber sobre essa área em expansão

Já que estamos falando em manter bons dentistas na sua clínica, você sabe exatamente como funciona o vínculo com o dentista comissionado? Veja:

Questões trabalhistas para ter atenção ao criar vínculo com dentistas comissionados

Nós consideramos fundamental tocar nesse assunto, uma vez que questões trabalhistas que não são seguidas à risca podem colocar em risco o funcionamento da clínica. Os cuidados que vamos citar adiante ajudam a evitar futuros processos e danos financeiros a sua clínica odontológica.

Preste atenção nas seguintes questões trabalhistas acerca do vínculo do dentista comissionado com a clínica:

O que preciso saber na contratação de profissionais liberais?

Muitas clínicas e consultórios realizam contratação de profissionais liberais para prestação de serviços por acreditar ser menos burocrático e mais prático, tanto para a empresa, quanto para o contratado. Entretanto, a contratação de parceiros deve ser cuidadosamente avaliada, a fim de identificar qual a forma de contratar correta que deve ser aplicada ao caso para que não haja maiores prejuízos posteriormente.

É preciso ficar atento porque a contratação de um profissional liberal pode caracterizar uma relação de emprego, o que pode acarretar problemas futuros à empresa no que se refere às questões trabalhistas. Por mais que um profissional não seja registrado em carteira, se as relações de emprego forem comprovadas, o dentista pode pleitear na justiça os direitos trabalhistas. Entre esses direitos estão: 13º salário, Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), horas extras e afins.

Mas afinal, segundo a lei, o que caracteriza uma relação de emprego ou vínculo empregatício? Para responder essa pergunta, precisamos recorrer aos artigos 2º e 3º da CLT.

De acordo com esses trechos, as características de uma relação de emprego são a pessoalidade, remuneração, habitualidade, controle de jornada e subordinação. Acompanhe abaixo.

- Pessoalidade: somente o contratado pode os prestar serviços, ou seja, não pode enviar substitutos;
- Remuneração: seja ela por comissão, repasse por faixas de valores ou valor fixo;
- Habitualidade: exigência de um mínimo de presença no estabelecimento, seja em dias, controle de escala etc;
- Controle de jornada: exigir um mínimo de horas por dia a ser cumprido, horários estipulados pra entrada, saída, descanso e outras situações;
- Subordinação: obediência ao gestor ou outro superior quanto a qualquer assunto no estabelecimento, como valores a ser cobrado, formas de pagamento ou atendimento etc.

Leia mais: O que você deve saber sobre ética e legislação odontológica

Vale ressaltar que cada caso deve ser avaliado de forma individualizada, a fim de que se adeque às condições de trabalho para o contrato de prestação de serviços ou efetive a contratação por meio da CLT. Se o profissional estiver contratado sem registro, mas exerce as atividades com remuneração, pessoalidade, habitualidade e subordinação, já deve haver um cuidado diferenciado. Se na relação ainda houver controle de jornada, o cuidado deve ser redobrado. Por isso é tão importante estar atento a essas questões trabalhistas.

Além disso, recomendamos que haja um contrato de prestação de serviços que esclareça as responsabilidades das suas partes envolvidas. Dessa forma, você vai ter garantias do acordo que foi previamente realizado. Entretanto, se o ideal para sua clínica odontológica for contar com um dentista que cumpra com as características de uma relação de emprego, o melhor a se fazer é realizar o devido registro na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS). Tudo dependerá do planejamento de cada clínica/consultório.

Leia mais: Como a Reforma Trabalhista impacta o seu consultório?

Com isso em mente, já podemos ir para o próximo passo. Acompanhe:

Vantagens de fidelizar um dentista comissionado à clínica

Se você encontrou um profissional que entrega um trabalho de qualidade, é uma vantagem mantê-lo em sua clínica. O primeiro motivo é que a rotatividade de dentistas da clínica pode pegar mal. Estar se acostumando a um profissional e, de repente, não encontrá-lo mais na clínica, pode ser uma péssima experiência para o paciente. Uma vantagem de comissionar bem seus dentistas que apresentam bom desempenho é essa: você está investindo em fidelizar pacientes.

Leia mais: Como a harmonização orofacial ajuda a conquistar e fidelizar mais pacientes?

Além disso, há muitos profissionais no mercado. Entretanto, encontrar alguém de confiança pode levar tempo. Temos certeza de que você demorou um bom tempo para chegar onde está hoje com a sua clínica. Imagine que um único deslize de um profissional diferente pode sujar a imagem da sua clínica. Não é isso que você quer, não é!? Por isso, não perca para concorrência profissionais de confiança só porque quer pagar abaixo do valor de mercado. Mas, como sempre, não esqueça da saúde financeira da sua clínica.

Veja mais algumas vantagens de fidelizar dentistas:

- O atendimento de qualidade faz com que o paciente da clínica volte sempre e a indique para outras pessoas. Por isso, é importante fidelizar dentistas comissionados que prestam um excelente atendimento.
- O dentista já conhece o paciente, sabe a melhor forma de abordá-lo e humanizar a consulta. Por isso, prefira manter os dentistas na clínica.
- O processo de encontrar outro dentista confiável pode ser trabalhoso, além de existir a chance de não dar certo na primeira tentativa. Essa troca frequente de profissionais pode prejudicar sua credibilidade no mercado.

Quando se encontra bons profissionais, vale muito a pena investir em um contrato de parceria odontológica. Quer entender melhor? Veja:

Contrato de parceria odontológica

A maioria dos dentistas que trabalham por comissão, atuam em várias clínicas ao mesmo tempo. Muitos deles atuam cada dia da semana em um lugar. Por ser uma atividade sem os mesmos regulamentos da CLT, as clínicas podem enfrentar alguns problemas, como faltas, atrasos, não padronização, entre outras.

Como você viu, fazer um contrato de parceria pode ajudar a formalizar a situação e evitar problemas jurídicos futuros. Mas tome cuidado, porque este contrato pode ser considerado inválido pela Justiça do Trabalho a qualquer momento, se verificado que o profissional está submetido a situações que possam a vir configurar vínculo empregatício.

Pensando em te ajudar a deixar esta etapa mais fácil, separamos algumas dicas para realizar esse contrato de parceria com os dentistas comissionados:

O que precisa ter no contrato de parceria odontológica?

Agora que já sabemos da importância de se realizar um contrato de parceria odontológica, precisamos entender o que deve ter neste contrato e quais são as informações necessárias e imprescindíveis. Vamos ver abaixo?

- **Identificação das partes envolvidas:** nome, endereço do dentista, da clínica ou profissional contratante.
- **Objeto do contrato:** você deve determinar se o objetivo é a locação de espaço, prestação de serviço, sociedade etc. Deixe claro qual é o objetivo da realização desse contrato.
- **Valor do repasse e formas de pagamento**: nessa parte, seja o mais específico que puder. Estabeleça a forma de pagamento: porcentagem, por procedimento, valor fixo por turno, diária etc. Você irá pagar por mês? Por dia? Descreva todos os detalhes.
- **Direitos e deveres:** nessa etapa, é importante colocar o máximo de detalhes e ser bem específico sobre as tarefas e normas que ambos devem seguir. Um exemplo é listar os horários e dias de atendimento, prescrições, normas da clínica e regras sobre faltas ou atrasos.
- **Das garantias e obrigações do dentista comissionado:** é importante deixar claro quais são as normas a serem seguidas durante a prestação de serviço, principalmente quanto ao uso de equipamentos e materiais. Também é importante estabelecer como irão proceder com as seguintes situações: abandono, faltas recorrentes, ausência de materiais e estrutura adequada para trabalho, entre outros casos.
- **Duração e garantia do contrato de parceria odontológica:** todo contrato deve ter validade. É fundamental também deixar claro as formas de rescindi-lo.
- **Disposições gerais:** se ainda há coisas que você considera relevante, pode adicionar nesta etapa.

Ficou mais simples, não é?

Agora que você tem todas essas orientações, vamos ao último passo, que vai te ajudar muito com todo o restante:

Dental Office: veja como um sistema de gestão odontológica completo pode te ajudar a comissionar dentistas

Gerenciar o comissionamento dos profissionais pode ser muito mais simples com um sistema de gestão para dentistas. Quer saber como o sistema de gestão para clínicas e consultórios odontológicos Dental Office pode te auxiliar?

Leia mais: Como o Dr. Leonardo Orsi reduziu o uso de papel no consultório com o Dental Office

O software permite que você personalize as opções de comissão para cada profissional. É possível definir se será por hora, dia, mês, especialidade, procedimento etc. Além disso, com o Dental você escolhe se deseja abater os encargos e os impostos. O melhor de tudo é que todas as informações ficam centralizadas no programa, e você não corre o risco de perder nada, porque fica salvo na nuvem.

Para facilitar ainda mais, temos o apoio da solução de pagamentos Stone com o split de pagamentos. Com ele, você vai poder realizar o comissionamento automaticamente. O split também evita a bitributação, pois destina o valor proporcional determinado diretamente para a conta do dentista e da clínica. Assim, você se livra de custos desnecessários com impostos.

Leia mais: Pagamento online para clínicas: o que é e como funciona?

Além de tudo isso, o Dental Office também é muito simples de configurar. Com essa organização em sua clínica, você perceberá um desempenho maior dos seus colaboradores, um controle maior das suas finanças e pacientes sendo fidelizados à clínica, já que todo mundo estará mais satisfeito.

Nunca é tarde para escolher um software completo que te auxilia na gestão do comissionamento e em tantas outras demandas. Por isso, preparamos este material para você entender melhor sobre como fazer a escolha certa para sua clínica: