

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

NUOVE PARTNERSHIP PER IL PROCUREMENT DI VALORE

Value Based Procurement e Soggetti aggregatori

Antonio Scaramuzzi

30 settembre 2022



@ForumRisk   www.forummediterraneosanita.it

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Value-based health care (VBHC)

È un strategia finalizzata a **massimizzare il valore in sanità**, ovvero conseguire i **migliori esiti di salute** con un **minore consumo di risorse**, contribuendo alla **sostenibilità dei sistemi sanitari**.

- «Il paziente al centro».
- Intero ciclo di assistenza.
- Superare modelli basati sul pagamento a prestazione a favore di modelli basati sulla remunerazione dei benefici prodotti.
- Correlare esiti di salute con costi (diretti e indiretti) sostenuti per erogare le prestazioni.



28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Le procedure per il VBP

- L'acquisizione di beni e servizi con procedure di procurement basate sul valore (VBP) presentano evidentemente caratteristiche specifiche rispetto alle strategie di acquisto con l'offerta economicamente più vantaggiosa o al prezzo più basso.
- il **prezzo** è importante sia per i **prodotti di fascia alta** che per quelli di **fascia bassa**. La **qualità** è più importante per **prodotti o servizi innovativi e di fascia alta**, dove sul mercato è disponibile un'importante variazione di qualità.
- Prezzo e qualità non sono sempre complementari, nel senso che **non sempre c'è la disponibilità a pagare di più per una qualità extra**.



28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

L'acquisizione di beni e servizi con procedure di procurement basate sul valore (VBP) presentano evidentemente **caratteristiche specifiche rispetto alle strategie di acquisto** con l'offerta economicamente più vantaggiosa o al prezzo più basso. Di seguito una tabella di sintesi



	Priced-based procurement	Economically mostadvantageous offerstrategy	Value-based procurement
Specifications	Product or service specification focusing on the core of the device or the service	Multidimensional specification of needs including qualitative and service elements Open specification/functional specification of requirements is used to a certain extent	Multidimensional specification of needs including qualitative elements, with an explicit focus on patient impact (eg. treatment results and patient comfort) Usage of open specifications/functional requirements
Evaluation Criterion	One dimensional evaluation methodology with price as the only/main evaluation criteria	Two dimensional evaluation methodology with: - Commercial criteria - Qualitative criteria	Three dimensional evaluation methodology with: - Commercial criteria - Qualitative criteria - Criteria measuring patient impact
Costing model	Purchase price of the device or service	Total Cost of Ownership (TCO)	Total Cost of Care (TCC)
Strategy	Ad hoc purchases not driven by a strategy Focus on price and short term benefits	Strategic purchases driven by a category strategy Focus on quality & technical performance versus a Total Cost of Ownership	Strategic purchases driven by a category and organisational strategy Focus on getting a maximum patient result & impact against Total Cost of Care

@ForumRisk www.forummediterraneosanita.it

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Fra i temi che caratterizzano il VBP due sono particolarmente rilevanti:

Definizione dei modelli di approvvigionamento

Alcuni aspetti consolidati del modello di procurement basato sul valore come ad esempio studiato e approfondito anche nel progetto europeo EURIPHI al quale InnovaPuglia ha partecipato sono riconducibili alle seguenti tematiche

- Value Based Procurement
- Value Based Contracting
- Willingness to pay



Implementazione delle strategie di procurement

Alcuni aspetti consolidati nei processi di implementazione delle strategie di procurement sono riconducibili alle seguenti tematiche connesse al Joint Procurement

- Piena collaborazione pre-gara seguita da gara unica locale
- Gara in piena regola fino all'esecuzione di lotti/località differenti
- Gara congiunta completa con contratto quadro e appalti/località

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®



- Acquistare valore significa ricerca di un **patto nuovo con il mercato** che aumenti la concorrenza sulla qualità specie per la fornitura dei beni e il pagamento in base al risultato nei servizi
- Un'**alleanza** senza preconcetti **fra clinici e decisori** darebbe alle centrali di acquisto poteri di contrattazione molto maggiori con le aziende private

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Partnership Innovative



La normativa europea considera **l'Innovation Partnership** (art. 31 Direttiva 2014/24/UE) come uno **strumento di procurement strategico** per una crescita inclusiva e sociale anche per quanto riguarda il **settore assistenziale e sanitario**. Al considerando 49 della direttiva 2014/24 sugli appalti pubblici, questa procedura specifica dovrebbe consentire alle amministrazioni aggiudicatrici di **istituire un partenariato per l'innovazione a lungo termine per lo sviluppo e il successivo acquisto di un prodotto, servizio o opera nuovo e innovativo**, a condizione che tale prodotto o servizio innovativo possa essere consegnato ai livelli di prestazione e ai costi concordati, **senza la necessità di una procedura di appalto separata per l'acquisto**.

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Partnership Innovative



Che si tratti di **progetti di grandi dimensioni** (ad es. servizi di teleassistenza sanitaria, soluzioni interoperabili di sanità elettronica) o di **progetti innovativi più piccoli** (ad es. telemonitoraggio e apparecchiature mediche), il **partenariato per l'innovazione** dovrebbe essere strutturato in modo tale da poter fornire il necessario “market-pull”, incentivando lo **sviluppo di una soluzione innovativa senza precludere il mercato**.

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Soggetti aggregatori e procurement innovativo



Questa specifica procedura comporta per l'ambito di applicazione due requisiti principali:

- l'**amministrazione aggiudicatrice** deve **specificare** la necessità di un **prodotto innovativo** che **non** può essere **soddisfatto** acquistando **prodotti o servizi** già **disponibili sul mercato**
- la **partnership per l'innovazione** deve mirare sia allo **sviluppo di un prodotto innovativo** che al successivo **acquisto del suo risultato**
- Le relative **procedure** trovano oggi **riferimento normativo** nell'ambito delle Partnership Pubblico Privato di cui agli **artt. 180 e 183, c. 15, del Decreto legislativo 18 aprile 2016, n. 50**

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Le procedure ai sensi dell'art. 183 c. 15 del Codice

- Gli operatori economici possono presentare una proposta con **progetto di fattibilità, una bozza di convenzione, il piano economico-finanziario**
- **L'amministrazione aggiudicatrice** può invitare il proponente ad apportare al **progetto di fattibilità le modifiche necessarie per la sua approvazione**
- Il progetto di fattibilità approvato è posto a base di gara, alla quale è invitato il proponente
- Nel **bando** l'amministrazione aggiudicatrice può chiedere ai concorrenti, compreso il proponente, la **presentazione di eventuali varianti al progetto**
- il promotore può esercitare il **diritto di prelazione**
- I concorrenti, compreso il promotore, devono essere in possesso dei requisiti di cui al comma 8 e presentare un'**offerta contenente una bozza di convenzione, il piano economico-finanziario asseverato** da uno dei soggetti di cui al comma 9
- Se il promotore non risulta aggiudicatario, può esercitare il **diritto di prelazione e divenire aggiudicatario** se dichiara di impegnarsi ad adempiere alle obbligazioni contrattuali alle medesime condizioni offerte dall'aggiudicatario.
- L'importo delle **spese per la predisposizione della proposta**, nei limiti indicati nel comma 9, sono pagate dal promotore all'aggiudicatario originario in caso di prelazione o viceversa se non viene esercitato tale diritto.



28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

InnovaPuglia e Procurement innovativo



- Ha istituito un **Ufficio dedicato al Procurement Innovativo** incardinato nella Div. Soggetto aggregatore
- Gestisce l'**evoluzione della piattaforma EmPULIA** finalizzata anche all'implementazione di procedure di Procurement Innovativo
- Membro della "**Value Based Procurement – Community of Practice**". Subscription Letter.
- Associato alla rete europea "**BigBuyers - Digital solutions in the healthcare sector**"
- Aderisce all' "**Osservatorio MASAN**" del CERGAS SDA Bocconi School of Management
- Implementa **azioni pilota promosse nel network dei paesi OCSE**
- **Partecipa a Progetti Europei** sui temi dell'innovazione del procurement e dei servizi digitali in ambito sanitario (GATEKEEPER , EURIPHI, INCAREHEART)

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

28-30 SETTEMBRE 2022
BARI | VILLA ROMANAZZI CARDUCCI

6° Forum
Mediterraneo
2022 in Sanità®

Grazie per l'attenzione

@ForumRisk   www.forummediterraneosanita.it

Delitti in materia di violazione del diritto d'autore (Art. 25-novies, D.Lgs. n. 231/2001) [articolo aggiunto dalla L. n. 99/2009]

- Messa a disposizione del pubblico, in un sistema di reti telematiche, mediante connessioni di qualsiasi genere, di un'opera dell'ingegno protetta, o di parte di essa (art. 171, legge n.633/1941 comma 1 lett. a) bis)
- Reati di cui al punto precedente commessi su opere altrui non destinate alla pubblicazione qualora ne risulti offeso l'onore o la reputazione (art. 171, legge n.633/1941 comma 3)
- Abusiva duplicazione, per trarne profitto, di programmi per elaboratore; importazione, distribuzione, vendita o detenzione a scopo commerciale o imprenditoriale o concessione in locazione di programmi contenuti in supporti non contrassegnati dalla SIAE; predisposizione di mezzi per rimuovere o eludere i dispositivi di protezione di programmi per elaboratori (art. 171-bis legge n.633/1941 comma 1)
- Riproduzione, trasferimento su altro supporto, distribuzione, comunicazione, presentazione o dimostrazione in pubblico, del contenuto di una banca dati; estrazione o reimpiego della banca dati; distribuzione, vendita o concessione in locazione di banche di dati (art. 171-bis legge n.633/1941 comma 2)
- Abusiva duplicazione, riproduzione, trasmissione o diffusione in pubblico con qualsiasi procedimento, in tutto o in parte, di opere dell'ingegno destinate al circuito televisivo, cinematografico, della vendita o del noleggio di dischi, nastri o supporti analoghi o ogni altro supporto contenente fonogrammi o videogrammi di opere musicali, cinematografiche o audiovisive assimilate o sequenze di immagini in movimento; opere letterarie, drammatiche, scientifiche o didattiche, musicali o drammatico musicali, multimediali, anche se inserite in opere collettive o composite o banche dati; riproduzione, duplicazione, trasmissione o diffusione abusiva, vendita o commercio, cessione a qualsiasi titolo o importazione abusiva di oltre cinquanta copie o esemplari di opere tutelate dal diritto d'autore e da diritti connessi; immissione in un sistema di reti telematiche, mediante connessioni di qualsiasi genere, di un'opera dell'ingegno protetta dal diritto d'autore, o parte di essa (art. 171-ter legge n.633/1941)
- Mancata comunicazione alla SIAE dei dati di identificazione dei supporti non soggetti al contrassegno o falsa dichiarazione (art. 171-septies legge n.633/1941)
- Fraudolenta produzione, vendita, importazione, promozione, installazione, modifica, utilizzo per uso pubblico e privato di apparati o parti di apparati atti alla decodificazione di trasmissioni audiovisive ad accesso condizionato effettuate via etere, via satellite, via cavo, in forma sia analogica sia digitale (art. 171-octies legge n.633/1941).

[Torna all'inizio](#)