



Progetto di Sifo e Fare

Farmaci e dispositivi verso un “nuovo” sistema degli acquisti

Venerdì 24 marzo il secondo incontro a Roma, in sede Consip, del tavolo di lavoro che coinvolge Sifo, Fare, Consip, Assogenerici, Anac, Assobiomedica, Farindustria, Cittadinanzattiva, con l'obiettivo di costruire un capitolato di gara per i beni sanitari.

Roma, 23 marzo 2017 – Secondo appuntamento **venerdì 24 marzo 2017 a Roma, in sede Consip** (il primo incontro si è tenuto lo scorso 24 novembre), per gli esperti del progetto Sifo - Fare dal titolo **Acquisto dei farmaci e dei dispositivi medici alla luce del nuovo codice degli appalti** (decreto legislativo 50 del 2016). Il gruppo di lavoro nazionale multidisciplinare, di cui fanno parte il presidente di Sifo, **Marcello Pani**, la presidente di Fare, **Sandra Zuzzi**, rappresentanti di Consip, Assogenerici, Anac, Assobiomedica, Farindustria, Cittadinanzattiva, farmacisti ospedalieri e territoriali, provveditori, professori universitari, medici specialisti, si incontrerà per discutere l'andamento dell'iniziativa e fissare i prossimi passi da compiere. Soddisfatto è Pani, che dichiara: «Sullo sfondo della nuova normativa sugli appalti, Sifo e Fare stanno costruendo un percorso comune di approfondimento finalizzato a garantire, pur tenendo conto delle limitate risorse disponibili, continuità terapeutica, qualità dei prodotti, sicurezza, innovazione ai pazienti». Aggiunge Zuzzi: «I provveditori hanno un grande interesse a procedere di concerto con i farmacisti. Senz'altro il nuovo codice rappresenta un'opportunità, ma occorre definire i vari aspetti per evitare improprie discrezionalità da parte degli utilizzatori».

Ecco gli obiettivi del progetto:

1. **Costruzione di un capitolato di gara** (primo anno di lavoro sui *farmaci*, secondo anno sui *dispositivi* medici). Per quanto riguarda i farmaci, si procederà a:
 - declinare tutti i possibili requisiti di qualità da attribuire a un farmaco;
 - raggruppare i farmaci per tipologia, in base a criteri di qualità sovrapponibili;
 - caratterizzare le diverse modalità di costituzione dei lotti di gara;
 - costruzione di percorsi o linee guida per determinare i “pesi” da assegnare ai requisiti di qualità secondo criteri oggettivi tali da consentire ricadute (misurabili e riproducibili) sul paziente o sul Servizio sanitario nazionale;
 - identificare la procedura di acquisto più adatta per ciascuna tipologia di prodotti;
 - identificazione di procedure per la verifica dei risultati.
2. **Sviluppo di un piano formativo nazionale** che include:

- organizzazione di un *master* o di un *corso di alta formazione* da proporre ai professionisti che opereranno nelle centrali di committenza;
 - stesura di un *manuale*.
3. **Creazione di un archivio informatico nazionale** per i capitolati di gara, da mettere a disposizione degli operatori del Servizio sanitario nazionale e dei fornitori.

ITER DI PIANIFICAZIONE DI UNA GARA PER L'ACQUISTO DI BENI SANITARI

- 1) **Determinazione dei fabbisogni** (quanto e cosa comprare)
si distinguono diverse categorie di prodotti:
- Farmaci a basso costo e a bassa movimentazione
 - Farmaci a basso costo e ad alta movimentazione
 - Farmaci ad alto costo e ad alta movimentazione
 - Farmaci ad alto costo e a movimentazione variabile e poco prevedibile

Nelle prime tre categorie non si riscontrano rilevanti criticità nel determinare i fabbisogni in quanto la domanda risulta piuttosto regolare, omogenea e poco variabile. In questi casi, per determinare il bisogno-domanda, si ricorre a un'attenta analisi dello storico e all'impiego di tecniche previsionali standard. La criticità si presenta nel caso dell'ultima categoria, per la quale risultano utili sistemi di elaborazione statistica.

2) **Analisi del mercato**

Si attua mediante una valutazione di fornitori, caratteristiche dei prodotti e dell'offerta, capacità tecnico-organizzative dei singoli fornitori, costo e complessità della logistica; parallelamente si studiano diverse tipologie di prodotti, incidenza dei costi, impatto sulla redditività, valore aggiunto.

3) **Suddivisione in lotti di gara** (semplice, composto, complesso, composto-complesso)

4) **Procedura di acquisto** più appropriata

Il farmacista interviene per identificare un eventuale *differenziale qualitativo* tra prodotti diversi. La **qualità** può essere valutata sui piani: farmaceutico, farmacologico, tossicologico, regolatorio, tecnologico, logistico, servizi di assistenza post-vendita. Il concetto di prezzo evolve in **costo** che deve essere valutato per quanto riguarda produzione, commercializzazione, acquisto, utilizzo, durata, manutenzione, smaltimento finale.