



F.I.F.O.

Federazione Italiana Fornitori Ospedalieri
Aderente a CONFCOMMERCIO Imprese per l'Italia



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Incontro con il Ministro della Salute Prof. Onorevole Ferruccio Fazio sul tema:

“Gare centralizzate per l’acquisto di beni e servizi per il Servizio Sanitario”.

Il Mito e la Realtà degli acquisti centralizzati

La salute del paziente.

Così come prescritto dai principi fondamentali della medicina in ogni iniziativa volta al raggiungimento della salute bisogna soprattutto rispettare il principio del *“Primum non Nocere”*. Ridurre la spesa sanitaria è certamente un obiettivo che condividiamo e che supportiamo in toto ma che non dovrebbe in alcun modo comportare un aumento del rischio e la riduzione della qualità della cura del paziente.

Il mito secondo cui la centralizzazione degli acquisti può rappresentare un’opportunità per ridurre i costi di produzione della salute pubblica va, a nostro parere, accuratamente valutato in tutti i suoi aspetti pratici e nelle sue conseguenze che potrebbero finire per invalidare le presupposte buone intenzioni.

Tecnologia, Qualità e Servizio.

A nostro parere la produzione del bene “Salute” potrebbe, in teoria, essere assimilabile alla produzione industriale di un prodotto complesso ad alta tecnologia.

I principi fondamentali dell’industria moderna presuppongono che materie prime, processo produttivo e qualità del prodotto finale siano tutti processi intimamente collegati e gestiti secondo l’obiettivo aziendale primario.

Per analogia paragonando l’azienda ideale tipo alla Sanità Pubblica si potrebbe affermare che l’obiettivo primario di quest’ultima non può non essere che la *salute dei cittadini!*

Le materie prime saranno i prodotti ed i servizi usati dalle strutture sanitarie, il personale ed i processi usati saranno gli altri elementi che determineranno il risultato finale: *la qualità del servizio offerto al cittadino.*

Ridurre i costi di produzione è uno degli obiettivi primari di ogni azienda ma non può essere fatto alla cieca e su tutte le materie prime usate.

Se prodotti semplici e generici possono **non** avere un impatto sulla qualità del prodotto finale viceversa prodotti ad alta tecnologia (i dispositivi medici) usati direttamente sul paziente possono impattare il prodotto finale (**cioè la salute del cittadino**) in maniera estremamente decisiva.

Nessuna azienda sana riduce i suoi costi tagliando la qualità delle materie prime fondamentali ma piuttosto analizza tutte le aree per trovare inefficienze e sprechi per correggerle.



F.I.F.O.

Federazione Italiana Fornitori Ospedalieri
Aderente a CONFCOMMERCIO Imprese per l'Italia



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Una azienda sana pertanto deve guardare al proprio interno per identificare le aree critiche di inefficienza e spreco e correggerle piuttosto che rivolgere la sua attenzione esclusivamente ai fornitori delle materie prime ad alta tecnologia e cercare di forzarli a ridurre i loro margini artificialmente. **I fornitori critici vanno piuttosto motivati e fatti diventare partner per raggiungere obiettivi aziendali.** Un fornitore che pur di sopravvivere e' costretto a ridurre i suoi margini in maniera innaturale non avrà più la capacità e la motivazione per fornire un servizio di qualità ed investire in ricerca per trovare prodotti migliori e più efficienti.

“Il Sole 24 ORE-Sanità del 29 mag.-4 giu. 2007,pag. 20”, intitolato “Il rischio del prezzo più basso” a firma del Dott. Marco Boni, Presidente Onorario dell'Associazione Regionale Economi Provveditori Emilia-Romagna e Marche, che recita così:

“.....la perversa spirale ribassista è destinata a “strozzare” inevitabilmente ogni velleità qualitativa, compresi gli aspetti relativi alla sicurezza. Con tanti saluti quindi alla riduzione, di cui tanto si favoleggia, del rischio clinico.....” e poco più avanti conclude:

“.....Non si vorrebbero contare altre morti “assurde”. Ad esempio, banalmente, a causa di un dispositivo medico che, venduto come sterile, non lo era”. Firmato Marco Boni

E' evidente che si applicassero rigidamente i principi dell'acquisto centralizzato, non potrebbero più essere dispensati dispositivi medici di più elevato tasso qualitativo, che contribuiscono a migliorare la qualità della degenza ospedaliera e della vita dei pazienti.

Migliorare la degenza ospedaliera significa anche diminuire il tempo stesso di degenza, velocizzare il periodo di recupero per un inserimento più immediato e con problematiche minori nella normale vita sociale e affettiva di tutti gli individui.

Le aziende fornitrici di dispositivi medici a maggiore inclinazione qualitativa, non potranno più (in ragione di offerte inevitabilmente rispondenti ad una superiore qualità), essere dispensatrici delle loro sofisticate tecnologie e perdendo di conseguenza interesse nell'attuale mercato italiano, andranno in due direzioni:

- 1) Si dedicheranno a nuovi emergenti mercati più sensibili al fattore qualitativo con conseguente perdita di posti di lavoro.
- 2) Offriranno tecnologie Biomediche con minore vocazione qualitativa e innovativa per **sopravvivere** nel nostro mercato.

ertanto in ragione delle considerazioni fin qui svolte noi auspichiamo che il SSN invece di essere orientato verso:

- una riduzione delle possibilità di partnership tra cliente e fornitore (quindi minor servizio);
- un minor arricchimento formativo per tutti gli attori ospedalieri (quindi minor formazione);
- un incremento dei costi globali nelle forniture ospedaliere (quindi una minor ottimizzazione delle risorse pubbliche);

debba dirigersi in una direzione completamente opposta e cioè:

- contribuire a provocare una concorrenza a tutti i livelli fra i fornitori ospedalieri,
- stimolare i fornitori a mettere in atto politiche per il miglioramento delle qualità e dei servizi forniti,



F.I.F.O.

Federazione Italiana Fornitori Ospedalieri
Aderente a CONFCOMMERCIO Imprese per l'Italia



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

- a formulare un aumento delle possibilità di scelta da parte dei decision-makers nell'ambito delle strutture ospedaliere,
- mettere in condizioni l' "ufficio acquisti" di saper cogliere tutte le formulazioni migliorative singole e all'interno dell'intero processo di acquisizione.

Se ad esempio, un determinato processo acquisitivo è peggiorativo in termini economici per un singolo reparto, ma risulta migliorativo per l'intero ente, il decisore deve aver ovviamente la facoltà di poter scegliere il criterio di valutazione più conveniente nella sua interezza.

“Il valore positivo del miglioramento della salute del singolo e della comunità è difficilmente quantificabile perché il bene e la dignità della persona umana non hanno prezzo”.

Efficienza ed Efficacia della spesa sanitaria

Con l'introduzione degli acquisti centralizzati in definitiva si cerca di allargare la dimensione della stazione appaltante per indurre l'offerta a prezzi più competitivi in virtù di una domanda quantitativamente superiore.

Ciò ovviamente riduce il numero degli aggiudicatari come ad esempio e' già accaduto con la riduzione delle aziende sanitarie che sono passate da 659 nel 1992 agli attuali 81.

Oggi con la centralizzazione si è cominciato ad indire gare regionali per cui da più possibili aggiudicatari per un determinato dispositivo medico, si è passati drasticamente ad 1 soltanto.

La concentrazione degli acquisti nelle mani di pochi fornitori può, per assurdo, ridurre la stessa concorrenza tra competitori.

Sarà sempre meno possibile per le piccole aziende locali poter sostenere la forza delle grandi aziende che concentreranno il potere di vendita e ridurranno sempre più la qualità del servizio per reggere la tendenza al ribasso dei prezzi. Inoltre si può anche presupporre che cresca la tentazione di intese tra i pochi grossi protagonisti rimasti per trovare “accordi” che avranno

l'unico scopo di massimizzare i loro profitti... una volta scomparsi gli altri attori locali.

La scomparsa progressiva delle piccole e medie imprese può determinare, e anzi determina senz'altro, una sostanziale diminuzione di posti di lavoro qualificati a livello locale ed eventualmente nazionale.

Le società che operano in questo settore hanno una peculiarità di prodotti offerti tale per cui hanno solamente questo tipo di sbocco sul mercato, in un contesto in cui vi è sostanzialmente un monopsonio della domanda.

Poiché la normale durata delle gare di appalto è compresa tra 1 e 3 anni, l'aggiudicatario non potrà comunque strutturarsi in maniera tale da svolgere un servizio ottimale, perché la prossima gara d'appalto non essendo di suo sicuro appannaggio, in caso di aggiudicazione ad altro competitor, dovrebbe disfarsi del personale in esubero e sappiamo che tutto ciò non è facilmente gestibile.

La tendenza sarà quindi quella di avere una struttura ridotta, per poter soddisfare in misura faticosamente sufficiente tutte le esigenze (e sono sempre ovviamente tante), che al cliente ospedale possono sorgere durante la temporalità dell'appalto.



F.I.F.O.

Federazione Italiana Fornitori Ospedalieri
Aderente a CONFCOMMERCIO Imprese per l'Italia



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Tutte queste considerazioni, porteranno inevitabilmente nel futuro a creare distorsioni molto negative sul mercato, favorendo la costituzione di oligopoli di fatto a vero discapito della competizione e quindi della concorrenza ed escludendo dal mercato molte imprese qualificate che, per la loro dimensione, non hanno la possibilità di competere nell'ambito di macrosistemi di acquisto.

Per cui si avrà una concentrazione di poche aziende che, in un tempo successivo, tenderanno a fare cartello con conseguente innalzamento dei prezzi con grave danno per il SSN e vanificando quindi di fatto lo scopo principale per il quale si era aumentata la dimensione della base appaltante.

Costi della centralizzazione.

Centralizzare? Non sempre significa risparmiare!

Nei paragrafi precedenti si è cercato di fare una breve analisi degli effetti della centralizzazione degli acquisti dei dispositivi medici sulla qualità del prodotto "salute dei cittadini". Nelle righe successive si cercherà invece di esaminare il puro effetto pratico/organizzativo della centralizzazione sulla organizzazione delle singole strutture sanitarie.

I sanitari che sono stati formati ed istruiti ad usare un determinato dispositivo medico per anni hanno sviluppato una manualità che li ha portati ad avere risultati sempre migliori con ridotto rischio per il paziente. Modificare le tecniche operatorie per adattare ad un nuovo dispositivo medico aggiudicato nella gara centralizzata significa gettare nella spazzatura anni di pratica e costringere i sanitari a ricominciare daccapo con le inevitabili conseguenze:

1. Molti dispositivi saranno sprecati nella fase di apprendimento della nuova tecnica di utilizzo. Quanto costa questo spreco?
2. Il rischio di errore terapeutico salirà in maniera importante nei primi mesi mettendo a repentaglio la vita del paziente. Chi vorrà essere il primo ad essere operato con il nuovo dispositivo? Quanto costerà al paziente questo risparmio? Quanto costerà alle strutture sanitarie difendersi dalle denunce dei pazienti?
3. La struttura sanitaria dovrà aggiustare il suo sistema logistico al nuovo prodotto. Un nuovo codice un nuovo fornitore, etc. . La gestione di un ordine è di per se un costo! Inoltre nei casi di emergenza che oggi vengono gestiti con una semplice telefonata al fornitore locale cosa farà la struttura sanitaria? A chi telefonerà? Al fornitore cinese?

Effetti sull'economia del territorio e sulle piccole e medie imprese.

"...A scanso di ogni possibile equivoco, dirò subito che anche a noi è caro il sistema manifatturiero: per il presente e per il futuro del Paese.

Perché questo sistema è prezioso per la nostra competitività e per le nostre esportazioni. Il settore manifatturiero, oggi, contribuisce per circa il 19% alla creazione della ricchezza nazionale. I servizi di mercato vi contribuiscono per circa il 58%. I servizi di mercato, ancora, concorrono per circa il 53% alla formazione dell'occupazione..." – Roma, 16/06/2010. **Carlo Sangalli** Presidente **Confcommercio Italia**.



F.I.F.O.

Federazione Italiana Fornitori Ospedalieri
Aderente a CONFCOMMERCIO Imprese per l'Italia



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Le PMI del settore sanitario danno occupazione a oltre 250.000 persone in tutta Italia e la centralizzazione degli acquisti dei dispositivi medici metterà a gravissimo rischio il lavoro ed il futuro di questi 250.000 occupati e delle oltre 2.500 imprese che da anni assicurano creazione di ricchezza e redistribuzione della stessa a livello locale. Una risorsa questa fondamentale per un paese come il nostro che non avendo grandi risorse naturali ha fatto delle PMI la struttura portante dell'economia nazionale.

Utilizzare sistemi di acquisto complessi come quelli utilizzati nelle gare centralizzate per la realizzazione di opere di grande dimensione (come ad esempio una grande diga o un ponte) potrebbe privare della garanzia costituzionale di accesso al lavoro e di libertà di impresa tutte le realtà locali fornitrici di dispositivi medici e servizi ad alta tecnologia.

Ed infine, in un Paese che sta cercando di realizzare attraverso il suo Governo il federalismo fiscale, si toglierebbero, per assurdo, le necessarie risorse impositive alle realtà locali e regionali.

Roma 23 giugno 2010

Il Presidente
Aldo Segante