



# *Idee ed esperienze rilevanti a confronto in Toscana e in Italia*

*Firenze 15 dicembre 2016*

*Nicolò Pestelli, Direttore Generale*

*Verso l'innovazione*

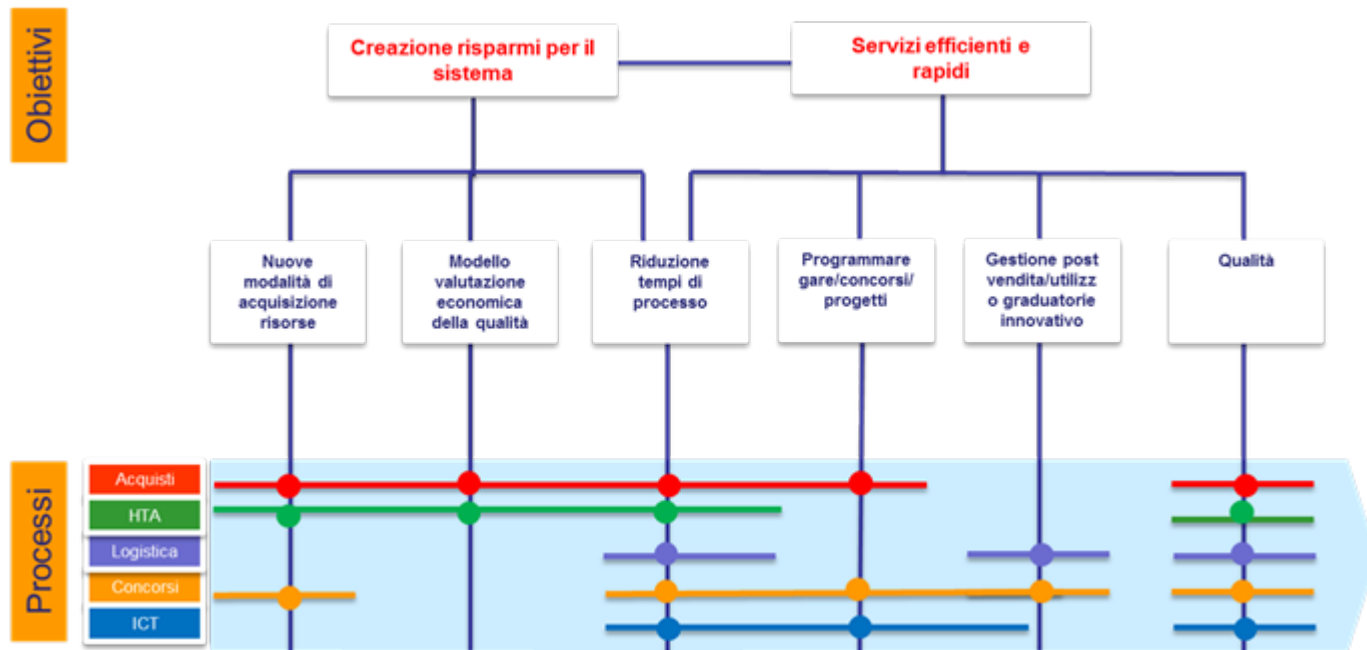


**dal 2005**

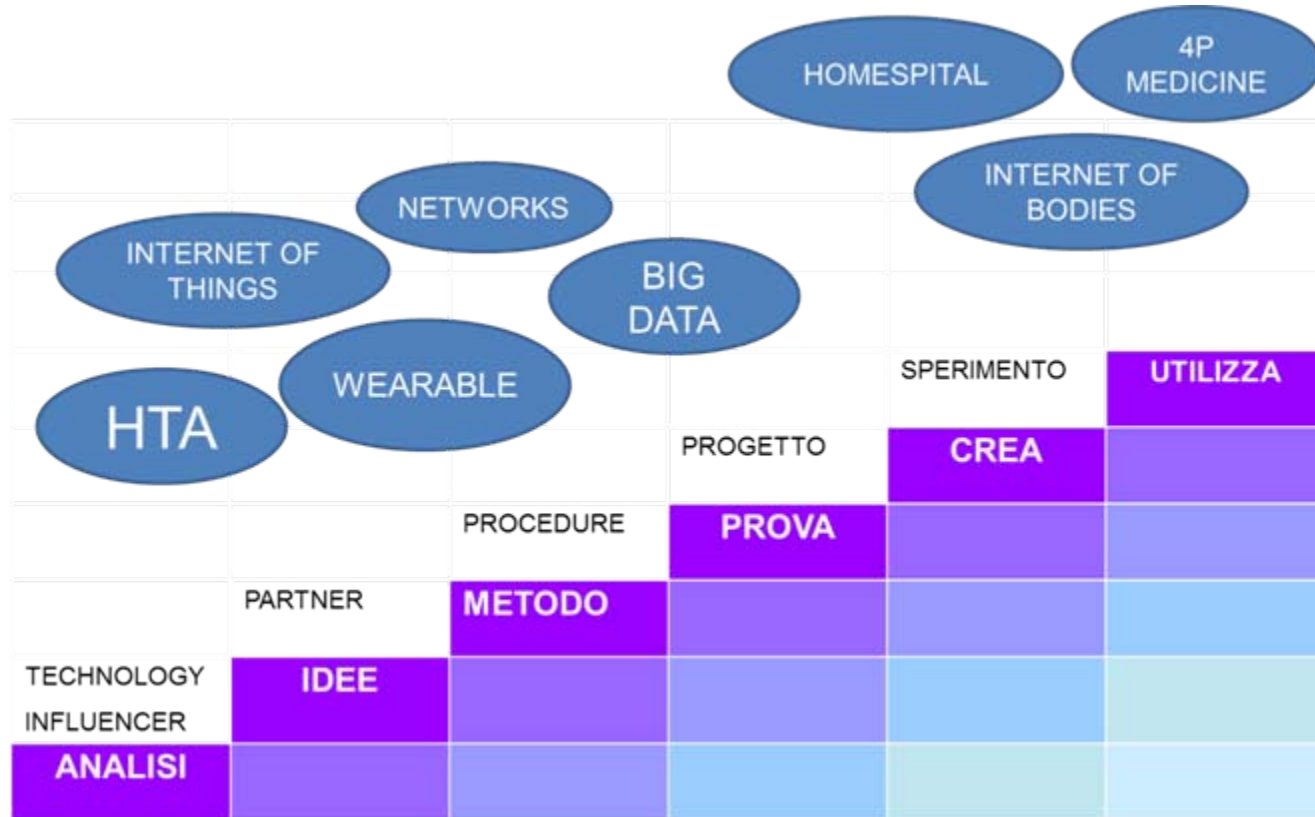
**al 2012**



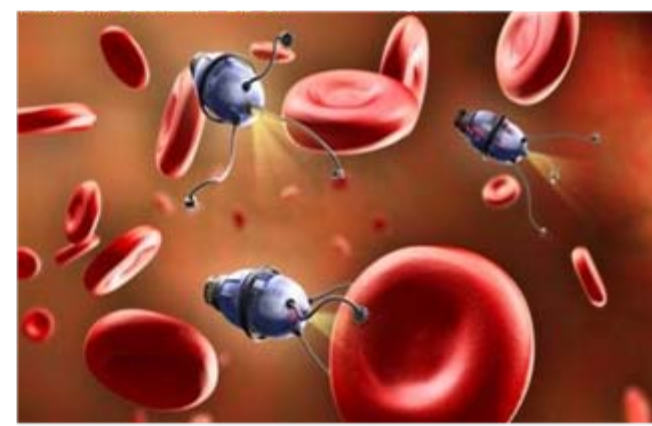
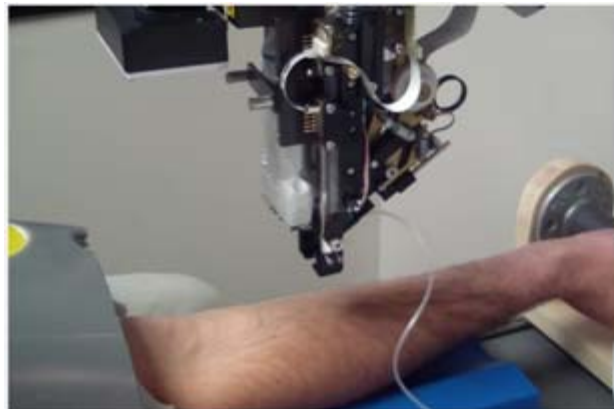
*Mappa, rotta, strumentazione*



*Strategia  
dell'innovazione*



*Innovazione  
Tecnologica*

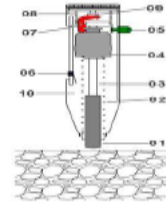


*Definizione di un  
modello di  
valutazione  
economica della  
qualità*



La possibilità di concentrare l'attenzione sugli esiti e sui «costi» è caldeggiata dal Nuovo Codice degli Appalti (D.Lgs 50/2016; artt. 95 e 96)

## Valutazione qualità intrinseca



Assegnazione punteggio mediante sommatoria caratteristiche qualitative (ON/OFF)



Prosecuzione gara in caso di raggiungimento punteggio minimo

*Ipotesi pilota:  
valutazione  
beneficio clinico  
nelle nuove gare  
dispositivi medici*

### Valutazione beneficio clinico

Somma algebrica dei benefici (espressi in QALYs e convertiti in controvalore economico) e degli eventuali costi o risparmi legati all'uso del prodotto. Il QALY può essere convenzionalmente individuato in 5.000 €/mese

Assegnazione punti mediante formula:  
 $PQ = X : BCM : BCO$

PQ: punteggio assegnato alla qualità nella gara  
BCM beneficio clinico massimo presentato nelle offerte  
BCO beneficio clinico della offerta valutata  
X: punteggio qualità dell'offerta valutata  
**BENEFICIO CLINICO** = n. QALY (valorizzati convenzionalmente a 5.000 €/mese) ± costi/risparmi legati alla effettuazione della terapia

### Valutazione offerta Economica



Assegnazione punti mediante formula:  
 $Y = POE * PM / PO$

**+** POE: punteggio offerta economica  
PM: prezzo minimo presentato nelle offerte  
PC: prezzo della offerta valutata  
Y: punteggio prezzo dell'offerta valutata

$$= \sum X+Y$$

**Punteggio gara**