

La negoziazione fra sostenibilità e riconoscimento del valore terapeutico aggiunto: opportunità e criticità



Federico Spandonaro

Dip.to di Promozione delle Scienze Umane e della Qualità della Vita - Università Telematica San Raffaele Roma



CREA Sanità - Centro per la Ricerca Economica Applicata in Sanità - S.r.l.

Disclosure

- ❑ FS reports unconditionated grants and/or research funds and /or personal fees for educational program or scientific advise from
 - ❑ Amgen, Biogen Idec, Biomarine, Boehringer-Ingelheim, Celgene, Daiichy Sankyo, Eli Lilly, Genzyme, Janssen Cilag, Gore, Lundbeck, MSD Italia, Nestlè Health Science, Novartis, Novo Nordisk, Obi, Pfizer, Roche, Sanofi, Servier, Takeda, Teva

Qualche riflessione

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- ❑ Nella negoziazione si confrontano due interessi contrapposti
- ❑ Il punto di arrivo è nel "mezzo"
- ❑ A meno che uno dei due negoziatori sia più bravo
 - ❑ ... ma nei giochi ripetuti è abbastanza difficile che questo avvenga
- ❑ Esiste un punto di equilibrio socialmente preferibile?

Qualche riflessione (II)

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- ❑ Se non si trova l'accordo perdono tutti
 - ❑ L'Azienda perde profitti
 - ❑ I Pazienti non hanno accesso
 - ❑ La Società perde anche opportunità economiche
- ❑ In ogni caso il costo della negoziazione sono i tempi di espletamento

Qualche riflessione (III)

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- ❑ Posizioni
 - ❑ Stato - Il prezzo più basso è meglio è (vedi tema dei costi di produzione)
 - ❑ Aziende - Il prezzo deve premiare il valore

Qualche riflessione (IV)

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- ❑ Posizioni
 - ❑ Il prezzo più basso è meglio è (vedi costi di produzione)
 - ❑ Vale ... ma per i prodotti maturi
 - ❑ È opportuno/naturale che ci sia un fase di sovraprofitto iniziale
 - ❑ Quando si esaurisce?
 - ❑ Le gare sono incompatibili con la protezione?
 - ❑ No, ma chi decide? Clinici/Farmacisti? Si decentra la decisione sul "valore"!?
 - ❑ Non c'è soluzione con un approccio statico (one shot)

Qualche riflessione (V)

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- Posizioni
 - Il prezzo deve premiare il valore
 - Giusto (privilegiamo quello che dà più utilità)
 - Ma il value based pricing non sembra più coerente con la sostenibilità
 - Le Aziende usano la discriminazione di prezzo
 - Chi ha detto che il valore è proporzionale alla vita (più o meno corretta) che si aggiunge?
 - Se fosse l'"opportunità" di cura quella che ha valore?

Qualche riflessione (VI)

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- ❑ Valore terapeutico aggiunto
 - ❑ Misura di valore
 - ❑ Molto tecnocratica
 - ❑ Pro: se nullo non c'è bisogno di negoziare
 - ❑ Cons: ma se > 0 come si traduce in prezzo?
 - ❑ È quantificabile?
 - ❑ Serve la quantificazione?
 - ❑ Se non altro semplificherebbe e quindi minimizzerebbe i tempi

Qualche riflessione (VII)

("un po' ingenua e un po' politically incorrect")

- ❑ A cosa serve la negoziazione
 - ❑ A definire un prezzo massimo
 - ❑ Per ragioni di equità o di efficienza? (o entrambe)
- ❑ Appraisal vs. Assessment
 - ❑ Flessibilità vs. rigidità
 - ❑ Con il vincolo dei tempi della negoziazione

Buoni (?) propositi natalizi

- ❑ È interesse di tutti (della Società) semplificare e essere trasparenti (anche per poter dire di "no")
- ❑ Provare ad essere rigorosi senza essere rigidi
 - ❑ Esplicitazione degli "aggettivi"
 - ❑ Fasce di "premio" (?)
- ❑ Provare a superare la pratica di una negoziazione one shot



Federico Spandonaro



federico.spandonaro@uniroma5.it

Dip.to di Promozione delle Scienze Umane e della Qualità della Vita - Università Telematica San Raffaele Roma



presidente@creasanita.it

*C.R.E.A. Sanità - Centro per la Ricerca Economica Applicata in Sanità S.r.l.
Sede legale: e Piazza A. Mancini, 4 - interno G11 - 00196 Roma - Italia 04/18
www.creasanita.it - Email: segreteria@creasanita.it - PEC: crea2013@legalmail.it*

