

¿QUÉ ES LA COMPRA BASADA EN VALOR?

Adquisición sanitaria en la que se valora la relación entre:



Compra real de soluciones que aporten **VALOR**
(Resultados sanitarios por unidad de coste)
Orientado a las necesidades de los **PACIENTES**



Modelo de compra basada en valor de BCG

Propuesta de marco conceptual de la compra basada en valor elaborada por Boston Consulting Group (BCG) y MedTech Europe

- Núcleo del valor: Resultados y coste total
- Otros beneficios para las distintas partes interesadas del ecosistema sanitario
- Impacto más amplio en la sociedad

Los procesos de compra se aplican a:



Productos farmacéuticos y sanitarios



Equipamiento de tecnología sanitaria



Concertación de servicios externos



Objetivos

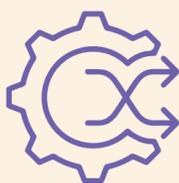
- Ofrecer visión del **coste total**
- Promover acceso a las **innovaciones**
- Equilibrar **calidad** con **eficiencia**



Permite asumir intereses y necesidades de:

- Pacientes
- Profesionales de la Salud
- Sistema Sanitario
- Proveedores

Aspectos clave para la transformación



- Visión a largo plazo
- Definición de valor amplia (visión del paciente)
- Colaboración sector público-privado
- Equipos multidisciplinares
- Alinear criterios de evaluación
- Recoger y reportar datos relevantes

Pasos a seguir



Alinear estrategias entre las partes



Elegir las categorías en las que centrarse



Conseguir la aprobación de la Dirección



Formar un equipo multidisciplinar



Definir procedimientos y criterios de evaluación



Seguimiento del contrato: Resultados, aplicación de incentivos y/o penalizaciones

Cambios para:

EL COMPRADOR

- Actuar como gestor de proyectos
- Decidir de antemano:
 - A qué resultados quiere llegar
 - Cómo evaluar el valor aportado



EL PROVEEDOR

- Ofertas personalizadas
- Reflexionar sobre beneficios que aporta
- Buscar colaboradores