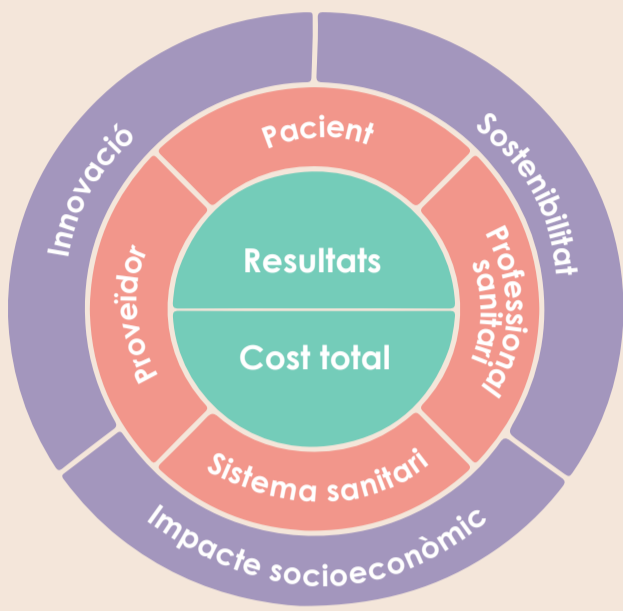


QUÈ ÉS LA COMPRA BASADA EN VALOR?

Adquisició sanitària en la qual es valora la relació entre:



Compra real de solucions que aportin **VALOR**
(Resultats sanitaris per unitat de cost)
Orientada a les necessitats dels **PACIENTS**



Model de compra basat en valor de BCG

Proposta de marc conceptual de la compra basada en valor elaborada per Boston Consulting Group (BCG) i MedTech Europe

- Nucli del valor: Resultats i cost total
- Altres beneficis per a les diferents parts interessades de l'ecosistema sanitari
- Impacte més ampli en la societat

Els processos de compra s'apliquen a:



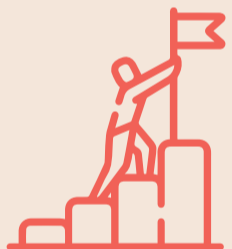
Productes farmacèutics i sanitaris



Equipament de tecnologia sanitària



Concertació de serveis externs



Objectius

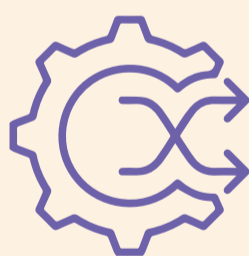
- Oferir visió del **cost total**
- Promoure accés a les **innovacions**
- Equilibrar **qualitat** amb **eficiència**



Permet assumir interessos i necessitats de:

- Pacients
- Professionals de la Salut
- Sistema Sanitari
- Proveïdors

Aspectes clau per a la transformació



- Visió a llarg termini
- Definició de valor àmplia (visió del pacient)
- Col·laboració sector públic-privat
- Equips multidisciplinaris
- Alinear criteris d'avaluació
- Recollir i reportar dades rellevants

Passos a seguir



Alinear estratègies entre les parts



Triar les categories en les quals centrar-se



Aconseguir l'aprovació de la Direcció



Formar un equip multidisciplinari



Definir procediments i criteris d'avaluació



Seguiment del contracte: Resultats, aplicació d'incentius i/o penalitzacions

Canvis per al:

COMPRADOR

- Actuar com a gestor de projectes
- Decidir prèviament:
 - A quins resultats vol arribar
 - Com avaluar el valor aportat



PROVEÏDOR

- Ofertes personalitzades
- Reflexionar sobre beneficis que aporta
- Buscar col·laboradors