

## **Regione; So.Re.Sa. Sanità Protocollo per un modello di spesa conveniente**

*Comunicato - 27/09/2017 - Napoli - [www.cinquerighe.it](http://www.cinquerighe.it)*

Napoli. Un modello di acquisti capace di valutare l'innovazione tecnologica, gestionale e organizzativa necessaria al Servizio sanitario regionale, innescando un dialogo virtuoso con l'industria. Questo lo spirito con cui è nato il protocollo di collaborazione e sperimentazione tra Assobiomedica e So.Re.Sa. per avviare un nuovo approccio agli acquisti basato sull'offerta economicamente più vantaggiosa, come suggerito dal Codice degli appalti. Il progetto ha l'obiettivo di perfezionare questo modello e fare da capofila anche per altre centrali di committenza regionale come strumento di supporto per la pubblica amministrazione. In sintesi, è stato messo a punto un software specifico che tiene in considerazione il valore di una serie di variabili fondamentali nel ciclo di vita dei dispositivi medici: acquisizione, consumi, utilizzo, manutenzione, smaltimento e riciclaggio. Si tratta di variabili necessarie per poter conoscere in maniera più puntuale una serie di informazioni base per acquistare il più appropriatamente possibile beni e servizi sanitari. «So.Re.Sa. ancora una volta ha dichiarato il Presidente Giovanni Porcelli, si dimostra capofila quando è da innovare nel segno del risparmio e della trasparenza. Nel 2016 abbiamo totalizzato un vantaggio economico per i cittadini campani di oltre 200 milioni di euro migliorando acquisti e servizi. Con questo nuovo software ci proponiamo di migliorare ancora le nostre performance di spesa. Avere un rapporto serio e netto con le aziende ci permette ampi margini di miglioramento nell'interesse dei cittadini perché risparmiare non significa solo spendere bene ma soprattutto spendere meglio». «Siamo veramente orgogliosi di aver siglato questa collaborazione con Soresa ha dichiarato il Presidente di Assobiomedica, Luigi Boggio -, che ha dimostrato di essere disposta ad avviare insieme all'industria un vero e proprio cambiamento culturale. Se, infatti, la centrale di acquisto sta imparando a definire meglio i propri fabbisogni, contestualizzandoli in termini di beni o servizi, di modifica dei processi produttivi, di definizione dell'organizzazione; dall'altra parte l'industria sta costruendo un sistema di collaborazione con la PA e di generazione di risposte sempre più vicine alle esigenze del sistema sanitario. Siamo convinti ha concluso Boggio - che lo sviluppo di questo modello offra l'opportunità all'industria di ridisegnare il proprio ruolo da fornitore a partner della pubblica amministrazione, attraverso l'estensione delle tradizionali funzionalità dei prodotti con servizi complementari e continuativi».

*Comunicato - 27/09/2017 - Napoli - [www.cinquerighe.it](http://www.cinquerighe.it)*