

Marroni (Consip): «Risparmiamo con qualità»

di Roberto Turno



Risparmiare sì, ma garantendo la qualità. È la promessa che fa **Luigi Marroni**, Ad di Consip in vista della nuova stagione dei “buoni acquisti” che si lancia sull’onda della legge di Stabilità. Bisturi, aghi, tac e quant’altro: la sfida è aperta.

Dottor Marroni, il Governo punta forte sul lato dei risparmi di spesa dall’applicazione della legge di Stabilità 2016 a partire dalle centrali uniche d’acquisto. La sanità è la grande indiziata.

Certamente, solo per stare alla sanità, il ruolo di Consip e degli altri soggetti aggregatori si amplia. Ed è una grande occasione. Sono state appena individuate le categorie merceologiche che obbligatoriamente dovranno essere acquistate con Consip o con gli altri soggetti aggregatori, per un totale di spesa di oltre 15 miliardi di euro, di cui ben 12,4 mld riguardano beni e servizi specifici del settore sanitario.

Con quali risultati prima d’ora?

La rilevazione annuale del Mef e dell’Istat certifica che i prezzi Consip sono mediamente inferiori del 20% rispetto ai prezzi medi pagati dalla Pa. Questo dato riguarda tutte le categorie merceologiche, non solo quelle sanitarie, e rappresenta una media. In certi comparti si ottengono sconti inferiori, in altri maggiori. Nel settore sanitario ci sono molti casi di risparmi anche consistenti. Come quello delle RM total body. Proprio in questi giorni è stata attivata la convenzione aggiudicata da Consip che prevede un prezzo di 375mila euro, quasi il 50% in meno della media dei prezzi pagati dalla Pa. È solo un esempio, ma ce ne sono tanti altri. Non appena partito l’avviso, le amministrazioni si sono precipitate ad acquistare le apparecchiature e in poche ore il lotto è andato esaurito, proprio in virtù dell’estrema convenienza del prezzo. Si tratta comunque di apparecchiature di altissima qualità.

Ecco, ha toccato forse il tasto dolente: che qualità?

Un aspetto fondamentale del nostro piano industriale sono le consultazioni con le parti industriali, dall'energia al trasporto, dalle tecnologie sanitarie al farmaceutico, e così via. Vogliamo promuovere insieme lo sviluppo. Già ne abbiamo parlato con le categorie. Questa è la linea d'intenti. Nel 2016 vogliamo passare ad azioni concrete.

Mi scusi il break: nel 2015 sono transitati per la Consip acquisti per 2 mld solo per la sanità, con una crescita del 10%. Quale crescita ci sarà nel 2016?

Il nostro obiettivo è almeno del 20-25 per cento.

Non male. Ci spieghi piano industriale e obiettivi, a cominciare dall'aggregazione della domanda. Come vi muoverete?

È indispensabile pianificare la domanda nel tempo. Se lo fai ad esempio per tac e risonanze nei prossimi sette otto anni, puoi pianificare innovazione, concentrazione, ecc. Prima di tutto la programmazione, dunque. Per capire per tempo tutti insieme cosa vogliamo comprare. Il secondo aspetto cruciale, è di mettersi d'accordo tra i vari aggregatori e, come dire, dividersi il lavoro.

Vale a dire?

Se una centrale non fa tutte le gare ma solo alcune, quella vicina fa le gare complementari. E la Consip fa un po' tutto per tutte quelle che non ce la fanno. Oppure una si dedica ai prodotti specifici, l'altra a quelli generalisti. Insomma, una segmentazione di mercato. A quel punto proponi e fai delle gare innovative.

Dicevamo della qualità: i chirurghi hanno denunciato che, proprio a causa della poca qualità, i loro bisturi "non tagliano più". Con buona pace della sicurezza e anche dei risparmi. La qualità cos'è per Consip?

È fon-da-men-ta-le. Voglio dirlo e ripeterlo a voce alta. Ai medici e agli infermieri, e soprattutto per primi ai cittadini: dobbiamo e vogliamo dare un servizio di qualità. Sui bisturi non abbiamo gare né convenzioni, possono essere ordinati sul mercato elettronico. Mi sono posto il tema per le siringhe. Dichiarando di fare una gara nazionale per le siringhe, stabiliremo il prezzo nazionale della siringa. Tutti avranno un prezzo nazionale di riferimento. Sto valutando in maniera attenta un modo innovativo di gara, che sto seguendo personalmente, per capire come valutare la qualità di una siringa. Con prove a campione, decine e decine di test anche con i pazienti. Per valutarne la qualità, appunto. Siamo pronti, e questo è un appello che faccio ad Assobiomedica sia soprattutto ai clinici, a valutare forme innovative per valutare la qualità del bisturi. Per dire tutto. Con un dialogo. La mia esperienza in sanità mi dice che si parte dai pazienti e dagli operatori, poi si arriva al prezzo. Questo non vuol dire

che non si possano fare entrambe le cose. Anzi. Col riguardo sempre dovuto a tutti, ma assai di più quando c'è di mezzo la salute delle persone.

Cosa intende per gare innovative per gli acquisti Consip?

Se con le centrali d'acquisto facciamo una programmazione congiunta, abbiamo davanti a noi anni di fabbisogno sanitario. Sappiamo quanti aghi e siringhe acquistare in tot anni, quante tac e rmn, quanti lettini chirurgici e via dicendo. A questo punto potremo con una regia complessiva essere promotori dello sviluppo. Per comprare meglio, ma prodotti migliori. E quelli che servono. Gare innovative, intendo, che inducono sviluppo e innovazione, con una visione sui prodotti complessi. Su questo aspetto c'è un'apertura sia verso il mondo professionale che verso i produttori per trovare insieme modalità innovative.

Marroni, lei è un ottimista?

Lo sono per definizione, sennò non farei questo lavoro.

Insomma, spenderete al meglio, spenderete secondo qualità. È una promessa?

Sicuramente sì. Bisogna sfatare l'errata convinzione che le centrali d'acquisto comprano a prezzo basso prodotti di basso valore. I fatti dimostrano il contrario. Poi possono esserci anche degli errori, nulla è perfetto. Ma i fatti dimostrano che riusciamo a comprare bene prodotti di valore. Nel rispetto dei controlli e dei marchi di sicurezza Ce. Sulla sanità le regole sono stringentissime. Quando comperiamo le Tac, prima di aggiudicarle c'è un istituto di qualità che fa tutte le prove necessarie, anche con un manichino. Mandiamo gli ispettori a verificare anche dopo sei mesi o un anno. C'è una valutazione continua e attentissima. Ripeto: è un luogo comune dire che acquistiamo la bassa qualità. La nostra sfida ai fornitori è di fare buone cose a un prezzo ragionevole. E io sono disponibilissimo a fare un tavolo con tutti.