

INTERVENGONO

Donato Cavallo

Direttore Generale AREACOM
Agenzia regionale dell'Abruzzo per
la committenza

Emilia Falcone

Responsabile UOS Farmaceutica
Oncologica e Galenica Clinica
Area Provinciale Grossetana UOC
Farmacia Ospedaliera Azienda USL
Toscana Sud Est

Antonella Lezo

Presidente SINPE e Responsabile
S.S. Dietetica e Nutrizione Clinica
Presidio OIRM-S.ANNA, Città della
Salute e della Scienza di Torino

Francesco Quaglia

Direttore Generale Ente Ospedaliero
"Ospedali Galliera" di Genova

Sergio Riso

Tesoriere SINPE e Direttore S.C.
Dietetica e Nutrizione Clinica,
Azienda Ospedaliero-Universitaria
"Maggiore della Carità" di Novara

Luca Valeriani

Responsabile UOSD Nutrizione
Clinica AUSL di Bologna



SINPE

Società Italiana di Nutrizione Artificiale e Metabolismo

INFORMAZIONI

DESTINATARI DEL CORSO: Il convegno si rivolge a farmacisti ospedalieri e territoriali, dirigenti medici, amministratori pubblici, esperti di procurement, rappresentanti delle aziende fornitrici e tutti gli attori coinvolti nel processo di approvvigionamento dei farmaci e della nutrizione artificiale.

N° PARTECIPANTI: 50

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA:



Piazza Manin 2B R - 16122 Genova
tel: 010 888871 | e-mail: info@ggallery.it
sito: www.gallerygroup.it

**CON IL CONTRIBUTO
NON CONDIZIONANTE DI:**



Sfide e prospettive nelle gare d'appalto pubbliche di approvvigionamento di prodotti e di servizi: il caso della nutrizione artificiale

6 giugno 2025

Royal Hotel Carlton

Via Montebello, 8 - Bologna

PREMESSA

Le gare d'appalto pubbliche costituiscono lo strumento principale attraverso cui le farmacie delle aziende sanitarie si approvvigionano di farmaci e di servizi, inclusi quelli destinati alla nutrizione artificiale sia in ospedale che a domicilio. Tuttavia, l'attuale sistema di acquisto presenta diverse criticità che possono compromettere l'efficacia e l'adeguatezza dei prodotti e dei servizi forniti rispetto alle esigenze dei pazienti e dei professionisti sanitari. È quindi necessario analizzare le problematiche legate alle gare pubbliche nel settore farmaceutico, individuando possibili soluzioni per migliorare il processo di selezione dei fornitori e dei servizi per garantire i migliori esiti al paziente

TEMI CHIAVE

La governance delle gare d'appalto

- Ruolo delle commissioni di gara: competenze, composizione e criteri di selezione.
- La Stazione Unica Appaltante (SUA): vantaggi e criticità nella gestione centralizzata degli acquisti.
- La necessità di un equilibrio tra centralizzazione e specificità dei bisogni locali.

Qualità vs. economicità

- L'impatto del criterio del massimo ribasso sulla qualità dei prodotti selezionati.
- Strategie per garantire che il prezzo non sia l'unico fattore determinante nelle decisioni di acquisto.
- Come garantire che il capitolato rispecchi le esigenze cliniche e le migliori soluzioni disponibili sul mercato.
- Come premiare l'innovazione e la qualità

Capitolati e specifiche tecniche

- Il ruolo cruciale della redazione di capitolati adeguati.
- Strategie per assicurare che le specifiche tecniche siano precise, complete e funzionali.
- Come prevenire il rischio che gare scritte in modo inadeguato portino a forniture inappropriate o non soddisfacenti.

Relazione tra Committente e SUA

- Come migliorare la comunicazione e la collaborazione tra chi utilizza i prodotti (Committente) e chi li acquista (SUA).
- Meccanismi per garantire un confronto costruttivo tra le parti coinvolte.
- Possibilità di revisione dei criteri di gara per una maggiore flessibilità e aderenza ai bisogni clinici.

OBIETTIVO

Individuare soluzioni pratiche e condivise per rendere le gare d'appalto uno strumento realmente efficace, che consenta di coniugare qualità dei prodotti e di servizi, oltre all'efficienza economica e soddisfazione delle esigenze cliniche. Solo attraverso un dialogo tra tutte le parti interessate – professionisti sanitari, amministratori, aziende fornitrici e istituzioni – sarà possibile trovare un punto di equilibrio tra domanda e offerta, con l'unico obiettivo di garantire il miglior servizio possibile al paziente.

PROGRAMMA

10.30 | Welcome coffee

10.45 | Saluti iniziali – *Antonella Lezo, Luca Valeriani*

11.00 | Il punto di vista del nutrizionista – *Sergio Riso*

11.15 | Strumenti legali e metodologici per il coinvolgimento di società scientifiche e specialisti nei processi di acquisto in nutrizione clinica
Donato Cavallo

11.45 | Qualità e innovazione: aspetti operativi nelle procedure di acquisto dei beni nutrizionali – *Emilia Falcone*

12.15 | Responsabilità e punto di vista del Committente e della Stazione Unica Appaltante – *Francesco Quaglia*

12.45 | Lunch

14.00 | Workshop – L'esperto risponde: discussione diretta sui temi trattati

15.30 | Fine lavori