

Procurement verde e paziente esperto: la nuova frontiera del valore in sanità

L'esperienza di Estar tra innovazione, sostenibilità e partecipazione negli appalti

Dott.ssa Erika Fiumalbi

Dip. Farmaceutica e Logistica - **EstaR**

PROCUREMENT =



Qualità clinica



Finanza pubblica



Clima



Fiducia sociale

“Il procurement come leva di governo.”

Appalto Innovativo: valore per pazienti, ambiente e società



Esito clinico



Impatto
ambientale



Esperienza
del paziente

Non stiamo comprando prodotti. Stiamo acquistando sistema.

Procurement verde: Il contesto

ESTAR interpreta il cambiamento delle politiche di acquisto effettuando gare con orientamento alle politiche ambientali e di sviluppo sostenibile, in applicazione del principio di LCC (art. 108 codice dei contratti 36/2023) e dei CAM (art. 57 codice dei contratti 36/2023), tramite gli strumenti di GPP e SRPP.

Contesto normativo: Green Deal europeo, PAN GPP, CAM, Codice Appalti.

Sostenibilità ambientale e sociale: da obbligo a opportunità

Procurement verde: Il contesto

Sfida: non esistono CAM per i DM ma occorre anticipare il cambiamento.



Source: [HealthCaresClimateFootprint_092319.pdf](#) (noharm-global.org)

Il 70% dell'impronta ambientale delle aziende sanitarie nasce dalla supply chain.

Procurement verde: Esempi

Caso 1: Gara guanti medicali (2024) – punteggio importante per sostenibilità;

Strumenti:

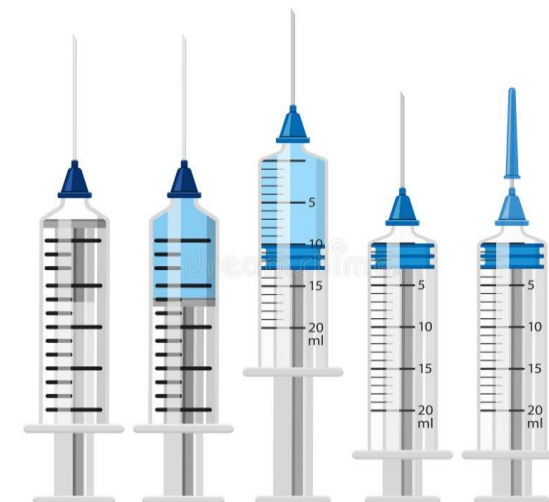
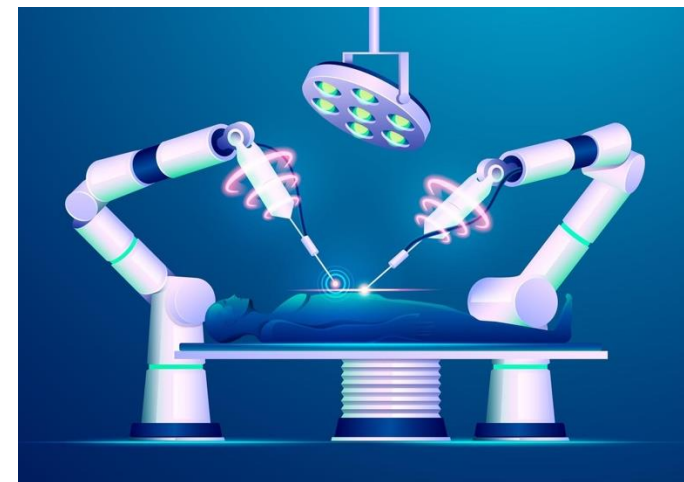
- programmi di sostenibilità ambientale e sociale in funzione degli obiettivi ONU,
- la disponibilità di Certificazioni ISO 14001, Emas, SA8000,
- l'uso di marchi di sostenibilità ambientale come FSC, ReMade, ecc..
- riciclo delle materie prime, ecc..
- attestazioni di enti esterni.



Procurement verde: Esempi

Risultato: premiati fornitori con la migliore qualità di prodotto e la migliore performance ambientale e sociale.

Altri Casi: gara aghi e siringhe, le colonne per artroscopia e il robot chirurgico.



Procurement verde: Vantaggi

“Cosa succede quando si applichiamo concetti di GPP?”

- ☐ riduzione della produzione CO₂
- ☐ riduzione dei rifiuti ospedalieri
- ☐ riduzione degli sprechi di acqua/materie prime
- ☐ ottimizzazione del packaging
- ☐ ottimizzazione della logistica
- ☐ promozione di comportamenti sostenibili da parte degli OE

Procurement verde: Vantaggi

“Cosa succede quando si applichiamo concetti di GPP?”

- ☐ riduzione della produzione CO₂
- ☐ riduzione dei rifiuti ospedalieri
- ☐ riduzione degli sprechi di acqua
- ☐ ottimizzazione del packaging
- ☐ ottimizzazione della logistica
- ☐ promozione di comportamenti sostenibili

Vantaggi non sono solo ambientali:
economici, organizzativi, reputazionali.

- riduce costi lungo il ciclo di vita,
- crea un mercato più responsabile,
- migliora la sicurezza per operatori e pazienti,
- genera fiducia.



Esperienza del paziente (Dgrt 702/2022 e 1449 del 02/12/2024)

“Il paziente esperto non è un ospite: è un co-designer del valore.”

Percorso formativo:

1. Titolo: «La partecipazione delle associazioni civiche ai percorsi di gara»,
2. Altems- Univ .Cattolica del Sacro cuore,
3. n. 4 moduli per 3 edizioni, 2024-2025.
4. n. 45 pazienti formati.

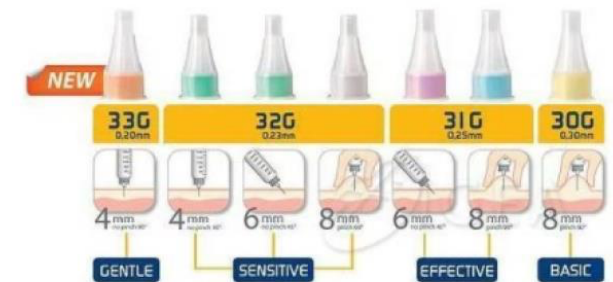


Esperienza del paziente

“Il paziente esperto non è un ospite: è un co-designer del valore.”

Il paziente esperto:

1. è lo stakeholder che vive “l’impatto reale” dell’acquisto (sentinella dell’esecuzione).
2. Percepisce elementi che né i clinici né i buyer vedono: confort, semplicità d’uso, dignità.
3. Aiuta a evitare acquisti perfetti sulla carta e catastrofici nella realtà.

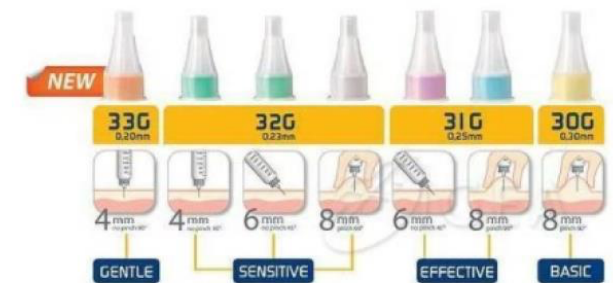


Esperienza del paziente

“Il paziente esperto non è un ospite: è un co-designer del valore.”

Contributo dei 2 pazienti esperti:

- 1) criticità sulla lunghezza eccessiva dell'ago rispetto LG SID e AMD,
- 2) sterilizzazione sostenibile,
- 3) modalità di prova per verificare la dolorabilità.





Esperienza del paziente

“Il paziente esperto non è un ospite: è un co-designer del valore.”

Il valore aggiunto del paziente esperto nella co-progettazione

- Migliore aderenza terapeutica.
- Più qualità percepita.
- Attenzione ai bisogni reali.
- Maggiore consapevolezza e conoscenza dei processi di acquisto

Esperienza del paziente



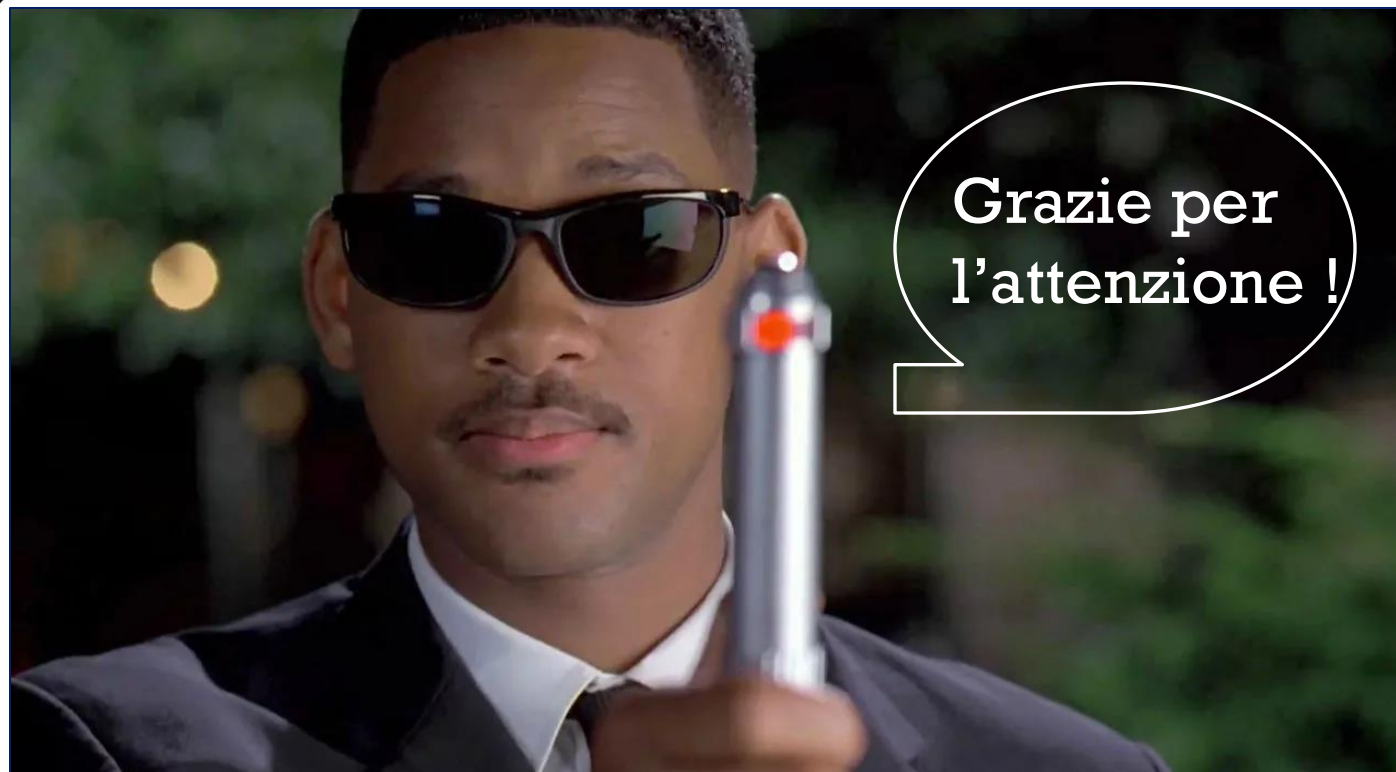
Conclusioni

Il vero valore nasce quando innovazione, sostenibilità e partecipazione si intrecciano.

Il procurement sanitario deve essere promotore e motore di cambiamento.

Portiamo sia la sostenibilità - one-Health - al centro di ogni gara e coinvolgiamo i nostri pazienti.

Non basta comprare bene. Bisogna comprare meglio e insieme.



Contatti:

@ erika.fiumalbi@estar.toscana.it

☎ 366 9395058