



Informe de Valor Diferenciado (IVD) para el acceso al mercado de terapias y tecnologías sanitarias

www.lentisco.es

Informe de Valor Diferenciado (IVD) para el acceso al mercado de terapias y tecnologías sanitarias

Informe de Valor Diferencial (IVD)

Introducción

Los procesos de compra pública sanitaria se construyen sobre un frágil equilibrio presupuestario. La sanidad pública, claramente infrafinanciada, debe justificar, cada vez con mayor nivel de detalle, la toma de decisiones de compra de tecnologías y terapias con alto impacto presupuestario.

En este contexto, resulta esencial para la industria establecer estrategias que se separen del precio y apuesten por medir y justificar y el valor añadido que su producto o solución aporta al sistema sanitario.

Nuestro informe, en línea con la regulación sobre evaluación de tecnologías sanitarias y compra basada en valor es la herramienta clave para alcanzar dicho objetivo.



¿Qué es el valor diferencial? Objetivos del entregable (IVD)

El valor diferencial es el valor añadido que la solución aporta al sistema, respecto de las tecnologías o soluciones del resto de competidores. La fuerza del valor diferencial es que justifica una estrategia diferenciada de acceso al mercado, y permite negociar los términos de la adquisición fuera de los sistemas habituales de contratación pública por precio unitario.

Nuestro análisis identifica y evalúa las necesidades de la Administración u organización sanitaria para el concreto caso de uso y, a partir de ahí, todas las ventajas competitivas que ofrece la solución o producto del proveedor, como impacto en la práctica clínica y en la cadena de valor (ratio coste-eficacia incremental o marginal, costes de oportunidad, etc.), a través de la evaluación económica, de acuerdo con la regulación europea y española en materia de evaluación de tecnología, y la utilización de un sistema de Matriz de Marco Lógico (MLM), combinado con el uso de sistemas de análisis de problemas.

Asumimos íntegramente el proceso de análisis económico y de valor diferenciado de las tecnologías y terapias más innovadoras, identificando al final del proceso la modalidad de contrato más adecuada para su adquisición por las administraciones sanitarias.

¿Qué es el entregable? Contenido del entregable (IVD)

El informe contiene tres elementos determinantes:

- a. Análisis de riesgos y oportunidades, de acuerdo con las necesidades de los sistemas sanitarios.
- b. Evaluación y determinación del valor diferencial del producto/solución (IVD), sobre la base de la auditoría de situación de las necesidades sanitarias relevantes y cómo la tecnología las resuelve, de forma eficiente.
- c. Análisis jurídico de contratación que permita establecer sistemas de pago o estructura financiera de la adquisición por parte de las organizaciones sanitarias.

El entregable tendrá DOS versiones: una de uso interno, y otra elaborada específicamente para su uso ante los gestores y decisores de las organizaciones sanitarias.





Lentisco

La fuerza del valor



918 216 283



Calle Alcalá 67, 2º planta.
Madrid



www.lentisco.es



LENTISCO