

# Pharma Compliance Days



**Milano, 4 luglio 2017**

**Dr.ssa Itala Teresa Lise**

**HealthCare Market Access Advisor**

FormaFutura srl  
Roma, via Sommacampagna, 9  
tel. 06/36712386; fax 06/42274000  
[www.formafutura.it](http://www.formafutura.it)



# L'esempio del Value Based Pricing

# *Premessa*

- Il Value Based Pricing (anche detto Value Optimized Pricing) è un concetto relativamente moderno e attuale, che **definisce in primo luogo il prezzo di un prodotto o di un servizio, ma non solo, ma non esclusivamente questo**. Infatti, la vera novità, è la **considerazione del prezzo fatta e misurata accuratamente dal consumatore finale**, piuttosto che attraverso l'utilizzo di prodotti già esistenti o la loro serie storica di prezzi.
- Se usato appropriatamente, il **VBP** potrebbe aumentare la profittabilità, generando prezzi più alti, senza impattare pesantemente sui volumi di vendita.

- **E' evidente che questo concetto si adatta a tutte le categorie merceologiche, soprattutto mercati di nicchia, beni e servizi considerati «di lusso», come ad esempio la moda, le auto, i prodotti dedicati ai bambini, bevande etc. Infatti, si fa leva su emozioni, colori, percezioni generate che possono portare ad un **cost plus value**.**

- La regolamentazione del prezzo dei farmaci è sempre stata uno strumento fondamentale di contenimento della spesa farmaceutica in tutti i Paesi Europei, con ricadute economico – occupazionali di un certo rilievo sulla filiera del farmaco.
- Nel 2007 *l'Office of Fair Trading* britannico è intervenuto in materia di metodologie di prezzi, proponendo il passaggio dall'attuale meccanismo basato fundamentalmente su un accordo sui profitti, denominato *Pharmaceutical Price Regulation Scheme* a una fissazione esplicita dei singoli farmaci attraverso il *Value Fair Price* (VFP).

- Tale tecnica, di matrice americana, si basa principalmente sull'analisi della domanda e sul valore percepito dal **cliente/paziente e/o** anche dal **caregiver**. Il Governo inglese stesso ha posticipato la sua sperimentazione al 2014<sup>o</sup> ad oggi possiamo ritenere ancora di essere nella fase sperimentale.
- Dall'analisi della letteratura esistente, è emerso che il nuovo paradigma rappresenta una inversione sostanziale dei ruoli. Infatti, nonostante le Aziende restino libere di fissare i propri prezzi di listino, il *National Health Service* avrebbe il compito di determinarne il prezzo massimo di rimborsabilità.

- **In prospettiva** un sistema del genere dovrebbe garantire nel lungo periodo un **incentivo a sviluppare nuovi farmaci nelle aree terapeutiche ancora inesplorate ( *rare disease* ) attraverso il riconoscimento di un adeguato ritorno sugli investimenti.**
- Tuttavia, molteplici sono ancora i nodi critici ancora da risolvere di un sistema molto complesso da gestire sia in teoria che in pratica.
- **E' pur vero che analisi quali l'HTA dovrebbero già contenere possibili elementi di questo tipo, e quindi, avvicinarsi al concetto di VBP.**



