

Tipos de Evaluación Económica en Salud

Ilich H. De La Hoz Siegler, MD. MPH. MPP. FMS. HM.

Tipos Usuales de Evaluación Económica en salud



ANÁLISIS COSTO-CONSECUENCIA (CCA)



ANÁLISIS DE COSTO-MINIMIZACIÓN (CMA)



ANÁLISIS DE COSTO-EFECTIVIDAD (CEA) Y SU SUBTIPO ANÁLISIS DE COSTO-UTILIDAD (CUA)



ANÁLISIS DE COSTO-BENEFICIO (CBA)



El más usado es

 Análisis de Costo-Efectividad (cea) y su subtipo Análisis de Costo-utilidad (cua) ¿Porqué el Análisis de Costoefectividad es el más usado?



A PESAR DE QUÉ NO UTILIZA VALOR EN DINERO, ES EL MÉTODO DE ANÁLISIS ECONÓMICO EN SALUD FAVORITO.



ES EL MÁS USADO, TAL VEZ, POR LA TENDENCIA SOCIAL A EVITAR DARLE UN VALOR EN DINERO A LAS INTERVENCIONES EN SALUD. TRATANDO ASÍ DE EVITAR MEZCLAR EL VALOR DE LA VIDA Y EL DINERO.



OTRA POSIBLE EXPLICACIÓN ES QUE HACE QUE LA INTERPRETACIÓN DE SUS RESULTADOS SE VUELVA ALGO DE EXPERTOS Y MENOS SUSCEPTIBLE A LA CRÍTICA DE LOS NO INICIADOS.



¿ Qué es el famoso ICER en análisis de Costo-Efectividad?

Tasa de Incremento de Costo- Efectividad o Incremental Cost-Effectiveness Rate

$$ICER = \frac{Costo \ a - Costo \ b}{efecto \ a - efecto \ b} = \frac{\Delta \ costo}{\Delta \ efecto}$$

Cuando el ICER NO compara contra una alternativa se le llama Promedio Tasa de Costo-Efectividad o ACER (Average Cost-Effectiveness Rate).

Plano de Costo-Efectividad

Eje x: efectividad

Eje y: costo

efectividad

costo

¿Para qué sirve el Plano de Costoefectividad?



Para comparar entre distintas alternativas



Diferenciar entre **Dominancia** y **Dominancia Extendida**

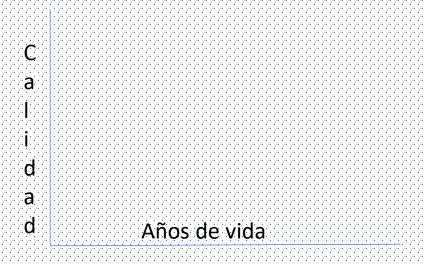
¿Y cómo tomaré una decisión con el Análisis de Costo Efectividad?

¿Qué es el QALY?

 Qaly conocido como AVAC, son los años ganados ajustados por calidad de vida.

La calidad se pone en el eje Y y se valora entre 0 (vida sin calidad) y 1 (Completamente sano)

Los años de vida se pone en el eje X.



Para más información sobre Qalys puede ir aquí

¿Cuál es el valor de ICER máximo aceptable?



USAR REGLAS



UNA TABLA DE LIGA EXISTENTE



UNA APROXIMACIÓN DE PREFERENCIA REVELADA.



UNA APROXIMACIÓN DE PREFERENCIA ESTABLECIDA



GRACIAS