

II Edición Premios TFM de la Cátedra UC GALAPAGOS en Economía de la Salud y Resultados en Enfermedades Inmunomediadas

Resumen de la conferencia “Las otras innovaciones en oncología. Pago por valor y aprendizaje organizativo”

Beatriz Gonzalez Lopez-Valcarcel

28 febrero 2024

Generalmente, cuando se habla de innovaciones en oncología se está evocando la innovación clínica y en investigación básica. De hecho, el cáncer es una de las áreas más activas en ensayos clínicos registrados y en nuevos medicamentos.

Gracias a la combinación de la prevención primaria (mejores dietas, más ejercicio físico, abandono del tabaco y reducción de la contaminación) y secundaria (detección precoz del cáncer con cribados poblacionales y una red de atención primaria atenta), así como al avance de los tratamientos médicos, hoy en día el cáncer está en proceso de cronificación. Las tasas de supervivencia a los cinco años están en España por encima del 50% para la mayor parte de los tipos de cáncer.

Hay “otros” avances en oncología a los que no se presta la atención debida, y que sin embargo también contribuyen a la supervivencia y calidad de vida de los pacientes. Este conglomerado de “otros” avances incluye:

- Cambios organizativos, como la redistribución de pacientes de cánceres poco frecuentes a equipos super-especializados o para el aprendizaje colectivo, por ejemplo, el plan para el abordaje de terapias avanzadas en el SNS
- Reducción de la incertidumbre sobre la eficacia de los tratamientos gracias a innovaciones en el diseño de ensayos clínicos. Los ensayos adaptativos han supuesto un cambio disruptivo en los últimos años
- Cambio en las fórmulas de pago, particularmente de aquellos tratamientos en los que la incertidumbre clínica es alta, la evidencia sobre eficacia es débil y/o el impacto presupuestario podría ser muy alto.

Aunque se mencionan las demás innovaciones no clínicas, la conferencia se centra en las innovaciones en el pago a los proveedores. Se revisan los fundamentos teóricos de la fijación de precios de productos bajo patente, se argumenta la necesidad de compartir riesgo entre las partes como estrategia de gestión de la incertidumbre y para alinear objetivos entre el comprador y el vendedor, y se revisan las experiencias de los contratos de riesgo compartido en Europa y en España.