

Acuerdos Comerciales, Patentes y Precios: Fuertes Barreras para el Acceso Universal a TARV

**Lídice López Tocón
Agua Buena**

Acuerdos Comerciales y Patentes

Acuerdos Comerciales Bilaterales

En los TLC,
los países
industrializados
están imponiendo
nuevas reglas
y mecanismos para
la protección de los
Derechos de Propiedad
Intelectual que afectan el
campo de la salud pública



Acuerdos Comerciales Bilaterales

- Los Acuerdos Comerciales incluyen niveles de protección de la propiedad intelectual por encima de los acordados internacionalmente en los Acuerdo sobre los ***Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)***

¿Qué aspectos del CAFTA afectarán el acceso a
TARV en Guatemala?

¿Qué aspectos del CAFTA afectan el acceso a TARV?

- *Extensión de patentes*
 - Por demoras en solicitud y registro
- *Protección de datos de prueba*
 - La información que se presenta al ente regulador no puede ser utilizada por nadie más hasta después de cinco años.

Impacto

- El vencimiento de la patente podría tardar más de 20 años y los medicamentos genéricos tardarían más en ingresar.
- La protección de datos es una barrera eficaz para la comercialización de genéricos (ejemplo: Reyataz®) y tendría un impacto en las licencias obligatorias.

Hay Salida!

- Licencias Obligatorias.
- Prever en la legislación que las licencias obligatorias faculten la utilización de datos de prueba.
- Prever excepciones en las legislaciones

Desde la Sociedad Civil

- Debemos conocer los aspectos de los Acuerdos Comerciales que afectan el acceso a medicamentos.
- Hacer incidencia en el Congreso para que se limiten los alcances de los Acuerdos Comerciales a través de la legislación local y las normas.

Precios de Medicamentos

Costo de Tratamiento por año

Esquema de Tratamiento	Belice	Guatemala	El Salvador	Perú
AZT + 3TC + Nevirapina	221.19	-	751.90	258.31
AZT + 3TC + Indinavir	766.50	752.75	1,909.68	1,143.85
AZT + 3TC + Efavirenz	-	-	1,417.05	362.75
d4T + 3TC + Neviraprina	141.62	133.83/ 121.67*	1,881.94	121.07/ 127.36*
d4T + 3TC+ Efavirenz	-	-	2,547.09	242.58
d4T + 3TC + Indinavir	686.93	-	3,039.72	1,023.68
AZT + 3TC + Lop/Rit	-	-	5,637.43	2,230.43
D4T 40+ 3TC + Lop/Rit	-	-	6,767.47	2,110.26
AZT+3TC+Nelfinavir	-	2,267.64	4,780.69	-
3TC+Didanosina+Lop/Rit	-	-	7,500.75	2,311.29

Costo de Tratamiento por año

ESQUEMA DE TRATAMIENTO	PRECIOS MÁS BAJOS		PRECIOS MÁS ALTOS	
AZT + 3TC + NVP	Belice 221.19	Perú 258.31		El Salvador 751.90 (3.3)
AZT + 3TC + EFV	Perú 362.75	Honduras 601.89	Panamá 1,127.85	El Salvador 1,417.05 (3.9)
d4T + 3TC + NVP	Perú 121.07/ 127.36*	Guatemala 121.67/ 133.83 *		El Salvador 1,881.94 (14.81)
d4T + 3TC+ EFV	Perú 242.58	Honduras 475.60	El Salvador 2,547.09	Ecuador 2,598.80 (10.72)
AZT + 3TC + Lop/Rit	Perú 2,230.43	Ecuador 4,426.23	Honduras 5,582.31	El Salvador 5,637.43 (2.52)
DDI+3TC+Lop/Rit	Perú 2,311.29			El Salvador 7,500.75 (3.2)

Precios Actuales para Guatemala

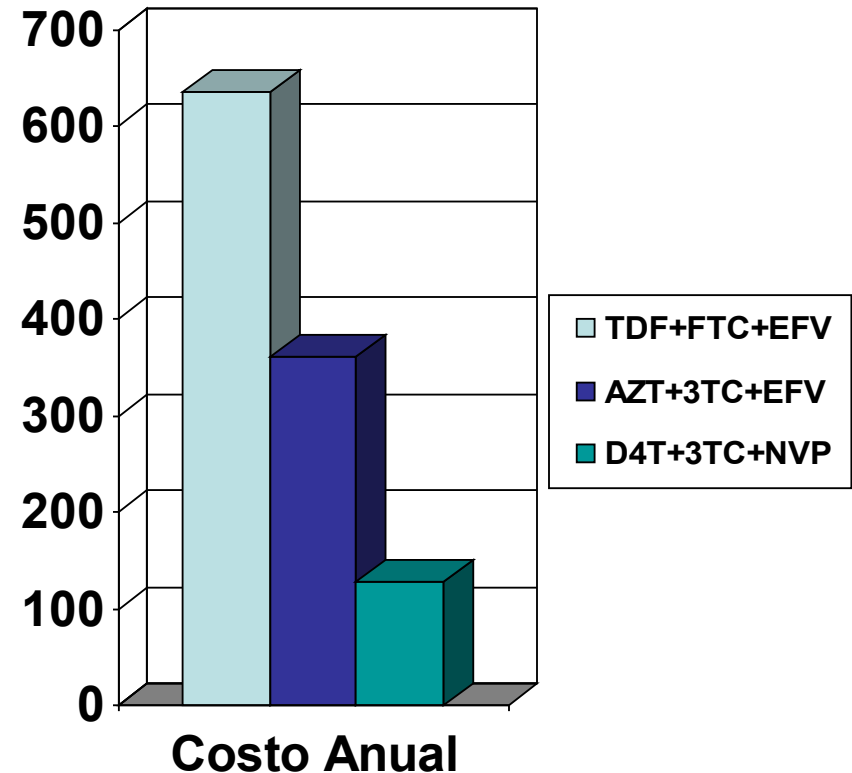
AZT+3TC+NVP	211,7
D4T+3TC+NVP	124,1
AZT+3TC+EFV	430,7
D4T+3TC+EFV	379,6
AZT+3TC+Lop/rit	1321,3
TDF+FTC+EFV	704,45

pero...

- Aunque los precios de medicamentos (antiguos) de primera línea se han estabilizado.
- El uso de medicamentos nuevos: tenofovir DF (Viread®), emtricitabina (Emtriva®), eleva hasta en 500% el costo del tratamiento.
- Y en dosis fija, Atripla eleva el costo hasta en 600%

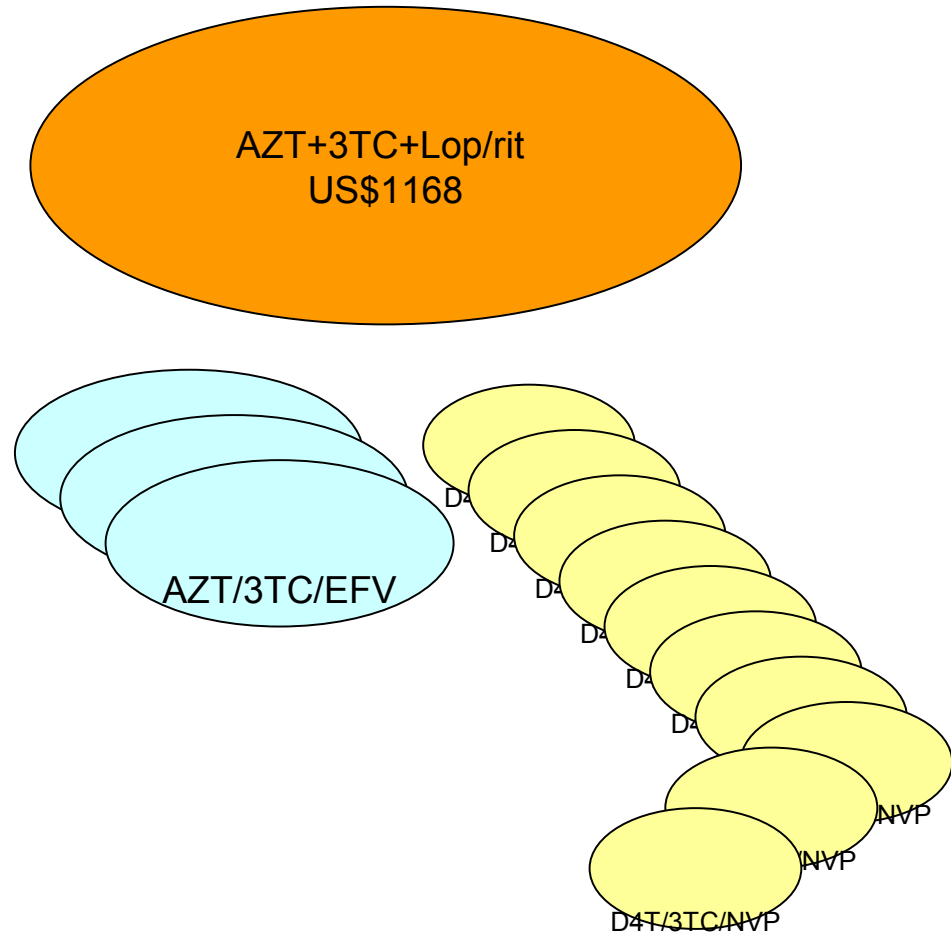
Costo de tratamiento comparativo

- En Guatemala se está dejando de usar las combinaciones más baratas.
- Por cada usuario en Terapia TDF+FTC+EFV se podría dar tratamiento a 5 personas con la terapia más barata y a 2 con la segunda más barata.



Costo de Segunda Línea

- Cuando hay fracaso de los primeros esquemas, los usuarios deben recibir medicamentos más caros.



Altos costos de Segunda Línea

- Medicamentos de segunda línea continúan muy costosos:
 - Kaletra® (lop/rit): US\$ 1100 ttto/año
 - Reyataz®(atazanavir): US\$ 4800 tto/año
 - Los nuevos medicamentos:
 - Darunavir US\$ 10585
 - Raltegravir US\$ 9855

Desafíos

- El VIH en Guatemala sigue avanzando
- Acceso Universal, la inversión va a ser cada vez mayor.
- Es necesario mantener el tema en agenda.
- Es necesario concertar las compras para poder negociar mejores precios.
- Presionar a la Industria Farmacéutica para que reduzcan los precios.