

# Falencias patentes

## Desigual impacto de los acuerdos de la OMC

El experto internacional Joan Rovira, cuyo currículum incluye haber sido Economista en Salud Senior del Banco Mundial y consultor de la Oficina Europea de la OMS, analiza el actual sistema de patentes medicinales, los nuevos caminos en materia de innovación y refiere experiencias en la búsqueda de mejores instrumentos para los países en desarrollo.

**-¿Cómo está la cuestión de las patentes medicinales actualmente?**

–En el tema de patentes medicinales, el acuerdo ADPIC que se firmó en 1994 en Marrakesh como parte de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio supone una armonización en relación a lo anterior y que todos los países miembros se benefician de los acuerdos básicos que establecen aranceles mínimos para la defensa de la propiedad intelectual. Estos acuerdos mínimos estaban por encima de la mayoría de los que tenían los países en vías de desarrollo y así se han puesto a nivel de los países más desarrollados de una forma voluntaria.

**–Pero con muchos menos recursos...**

–Y en muchos casos tampoco con un sistema para hacer funcionar un régimen de este tipo que implica instituciones, transparencia de información, procesos judiciales, etc. Toda una serie de instituciones que se requiere para poder aplicar este sistema.

En algunos acuerdos bilaterales de comercio, Estados Unidos, Europa o Japón, intentan llevar aún más arriba el mínimo que implican los acuerdos ya firmados. A partir de esto surgen distintos movimientos y propuestas, hay una muy interesante que es el concepto general de innovación en competencia. Como el sistema actual de derechos de exclusividad, de patentes –que en definitiva lo que hacen es recompensar al innovador con monopolios que establecen un privilegio digamos un poco extraño en un sistema de mercado– de lo que se trata es de ir a buscar otros mecanismos, que incentiven igual o mejor la innovación. Pero que esta innovación se di-

rija hacia los temas prioritarios y de una forma relativamente rápida.

Hoy hay un esquema de contrato social entre el innovador y la sociedad por la cual, si se pone dinero y se arriesga, si se logra algo interesante, se otorga un monopolio para explotar por un tiempo y después revertirlo en la sociedad.

**–Por veinte años...**

–Veinte años desde que se solicita la patente. Pero una empresa o entidad que tenga un producto no lo va a patentar mucho antes de que lo pueda sacar al mercado, para que no se lo copien. El proceso de pruebas para incorporarlo al mercado puede ser de entre 8 y 12 años.

Pero existen otros mecanismos para proteger un producto, hay posibilidades de alargar estos tiempos. En Europa existe el “Certificado de Extensión” del período de duración de una patente; existe la exclusividad de datos, aplicable a toda la información como los detalles químicos. Habitualmente lo que se hacía era registrar los productos genéricos sin todos los detalles químicos del producto original. Se trata de retrasar el momento en que entra la competencia y existen herramientas para mantener el mercado con ciertas restricciones a los competidores.

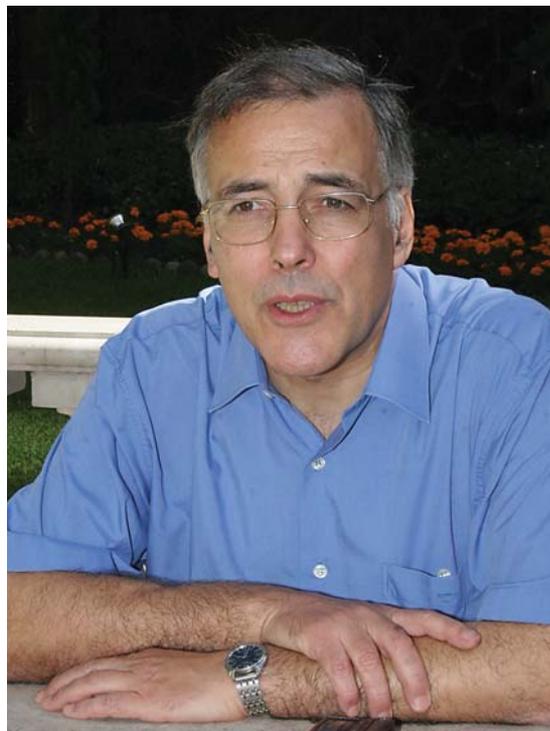
**–¿Qué resultados tuvo la vigencia del ADPIC?**

–El año 2006 fue el límite para que todos los países que están en la OMC lo aceptaran y lo pusieran a la práctica. Hay excepciones –menos de veinte países muy pobres como Bangladesh y algunos de África– que están exentos porque no tienen capacidad de producción ni de compra. En África no hay patentes ni tampoco tienen acceso a salud. En países tan pobres

que no se puede ni comprar genéricos da igual que las haya o no, no afecta a los países productores. Posiblemente el problema sea para los países intermedios, emergentes, que están creando su sistema de protección social, tienen dificultades para poner esto en marcha y tienen que pagar los precios de laboratorios. Una cosa que antes hacían algunos países, España por ejemplo, era que se excluía a los medicamentos y algunos sectores de la tecnología de las patentes de procedimientos. Pero el ADPIC dice que no, que debe ser todo igual. Se quiere la estandarización, la homogeneización del sistema que –aunque con cierta flexibilidad– tiene medidas obligatorias que generan bastante tensión entre el país que quiere emitir una patente y el país al que se trae. Los países que no tienen capacidad productiva tienen que emitir una licencia para su propio país pero también para el país que va a producir para ellos el producto. Y el que va a producir tiene que hacer una licencia sólo para la cantidad y el país para el que produce. Esto, para empresas con fines de lucro no es rentable. Es un mecanismo complicado y se está usando poco.

–¿Cómo ve la situación con respecto a los medicamentos genéricos?

–Idealmente, los medicamentos tendrían que estar a disposición del público lo antes posible. Lo ideal se-



“El sistema de patentes no va a cambiar de golpe. Hay muchos intereses. Pero se podría empezar a ampliar en aquellas áreas donde está claro que no funciona, desde las enfermedades de la pobreza hasta las enfermedades raras, en las cuales hay pocos enfermos y demanda pequeña que no le interesa al mercado”.

ría que no hubiera patentes, por una cuestión social, pero esto no es así. Entonces, hay que apoyar a los genéricos con un sistema más rápido de aprobación y menos costoso. El que trabaja los genéricos tiene que competir en principio por el precio, trabaja con

Préstamos Personales del Banco Provincia.  
Para que cuando escuches hablar de que la Provincia está cada día mejor, también sientas que hablan de vos.

*Préstamos Personales Banco Provincia			
cuotas de	por cada	a pagar en	Costo Finan. Total
\$28 <sup>58</sup>	\$1.000	60 meses	29 <sup>38</sup> %

**Cobrando tu sueldo en el Banco			
cuotas de	por cada	a pagar en	Costo Finan. Total
\$28 <sup>01</sup>	\$1.000	60 meses	28 <sup>09</sup> %

El País crece. La Provincia se hace más grande y el Banco es todo tuyo.

Estamos creciendo y vos no te podés quedar afuera. Nunca estuviste tan cerca de cumplir tu sueño de cambiar el auto, comprar tu PC, renovar tu casa o simplemente usar el dinero para lo que quieras. Ahora en el Banco Provincia podés acceder al préstamo personal más conveniente. Ya otorgamos 450.000 créditos pero tenemos muchos más. Vení a buscar el tuyo.

[www.bancoprovincia.com.ar](http://www.bancoprovincia.com.ar)  
Acercate a nuestras sucursales o  
llámanos al 0810-22-BAPRO(2776)

**Banco Provincia**

(\*) Préstamos Personales para la Clientela en General: cálculo sobre un préstamo de \$1.000 a 60 meses, incluye amortización e interés. Tasa Nominal Anual Vencida variable: 24%. Tasa Efectiva Anual: 26,83%. Tasa Efectiva Mensual: 1,97%. Costo Financiero Total (CFT) Efectivo Anual: 29,38%. El CFT incluye interés, seguro de vida y comisión de acuerdo. Préstamos sujetos a las condiciones de aprobación del Banco de la Provincia de Buenos Aires. (\*\*) Préstamos Personales Precalificados para Empleados de Empresas del Sector Privado: convenio vigente suscrito por el empleador. Cálculo sobre un préstamo de \$1.000 a 60 meses, incluye amortización e interés. Tasa Nominal Anual Vencida variable: 23%. Tasa Efectiva Anual: 25,59%. Tasa Efectiva Mensual: 1,89%. Costo Financiero Total (CFT) Efectivo Anual: 28,09%. El CFT incluye interés, seguro de vida y comisión de acuerdo. Préstamos sujetos a las condiciones de aprobación del Banco de la Provincia de Buenos Aires.



"Una empresa o entidad que tenga un nuevo producto no lo va a patentar mucho antes de que lo pueda sacar al mercado, para que no se lo copien. Y el proceso de pruebas para lanzarlo puede tardar entre 8 y 12 años".

márgenes muy pequeños y no hace publicidad porque ella se difumina con todo lo que es genérico. Si un Estado quiere promover una industria y un mercado de genéricos tiene que hacer una acción decidida. Los genéricos tienen otro componente, la bioequivalencia, y hay que asegurar que se cumpla a rajatabla, que sean equivalentes al producto que reemplazan. También que los médicos estén convencidos y los pacientes no duden si será bueno porque es más barato y no tiene marca publicitada. Es más caro porque está pagando la publicidad, los congresos médicos; y a veces la gente tiene esta miopía: si es más caro debe ser mejor. Hay que educar al público y al farmacéutico también. Asegurarle que es igual aunque el precio sea más bajo y con controles de calidad. El genérico tiene como gran ventaja que clarifica el panorama porque hay una sola droga en vez de 60 marcas diferentes, a veces el paciente no sabe que un remedio con distinto nombre es equivalente a otro. El crear un mercado de genéricos tiene sus ventajas económicas y sanitarias. En este sentido veo que en la Argentina se ha avanzado.

**–Usted desarrolló una herramienta informática para medir el impacto de las patentes en la economía...**

–Ese fue un modelo que surgió cuando trabajábamos para el Banco Mundial y colaborábamos con la OPS. En una reunión en Nicaragua se vio que había países que estaban aplicando cláusulas que iban más allá del ADPIC. A veces las aceptaban por presiones y un poco también por intercambio. Nos pareció que muchas veces los negociadores no eran conscientes de lo que estaban dando a cambio, incluían la aceptación de patentes a cambio de mayor cupo de exportación, por ejemplo, de bananas. Este modelo lo que pretende es darles un instrumento fácil y sencillo para calcular cual será el impacto en la economía si se quiere –por ejemplo– ampliar el régimen de propiedad intelectual. Es un desarrollo informático que entienden las personas comunes y no fórmulas que sólo entienden los técnicos y economistas. Permite observar los desequilibrios que se pro-

ducen en este tipo de negociaciones y calcular cómo compensar las pérdidas de distintos sectores.

Donde más se utilizó fue en Colombia, allí ya habían empezado a realizar algunos estudios y trabajamos juntos. Aplicamos el modelo y mejoramos algunas cosas. También se utilizó en Bolivia e hicimos unas pruebas para Malasia y Tailandia. Mi intención no es aplicarlo personalmente sino darlo a conocer para que se aplique a nivel local, porque hay que saber del funcionamiento y de las normas de cada país. Es un modelo que se debe adaptar a la realidad de cada uno de los países, a sus mercados y a sus legislaciones.

**–¿El proyecto lo financió la OPS?**

–Si, después pedí alguna financiación de la OMS, luego al Instituto del Banco Mundial y hay una especie de asociación sin fines de lucro, que hace estudios en general sobre propiedad intelectual y nuevas tecnologías. Lo que hay que pensar es que el mundo de la innovación no se acaba en las patentes. Las patentes son un instrumento muy bueno para incentivar aquello en lo que nadie pensaría que hay un problema y por lo tanto buscar una solución. Pero cuando hay problemas bien definidos –como la malaria, por ejemplo– sería bueno pensar en innovar en los métodos de innovación. Con apoyos privados, con premios o con ayudas competitivas. "Damos tanto dinero para quién encuentre tal cosa". Hay que pensar en otras formas.

**–Premiar la innovación pero sin que implique encarecimiento y monopolio...**

–La innovación no se va a hacer gratuitamente pero no necesariamente va a ser un monopolio. Se puede hacer un modelo de patentes sin excluir a nadie, se puede establecer un método de royalty de 2 o 3% de todas las ventas, por ejemplo. Ese sería otro modelo y puede generar bastante dinero.

**–¿Cree que hay posibilidades de generar un sistema alternativo al actual de propiedad intelectual?**

–No va a cambiar de golpe. Hay muchos intereses. Pero se podría empezar a ampliar en aquellas áreas donde está claro que el sistema de patentes no funciona, desde las enfermedades de la pobreza hasta las enfermedades raras, donde hay pocos enfermos y demanda pequeña que no le interesa al mercado. Teniendo en cuenta que según la OMS el sector público es el que está poniendo más dinero se podría conseguir que tomara el liderazgo de la investigación. El método de patentes sólo incentiva a investigar donde hay una demanda.

**–Con fines de lucro...**

–No es que sea malo, pero quizás no debiera ser prioritario investigar cosas para que crezca el pelo, para que se levanten algunas partes del cuerpo o para que la piel esté más tersa cuando hay gente que se está muriendo porque no hay una vacuna de tres centavos.