



## Los 'pay-for-delay' retrasarían cinco años la entrada de EFG en EEUU

► Organizaciones de consumidores, denuncian el alto coste que suponen

**M. D.** Los acuerdos entre compañías farmacéuticas innovadoras y de genéricos están en el punto de mira en Estados Unidos por su coste para las arcas públicas y los pacientes. Desde organismos federales y juzgados ya han advertido de que pueden estar afectando a la competencia (ver CF del 24-VI-2013), mientras que las patronales de los laboratorios señalan que, por el contrario, este tipo de tratos (pactados fuera de los tribunales donde se dirimen los conflictos sobre patentes) han sido muy beneficiosos para los presupuestos públicos (ver CF del 15-VII-2013). La semana pasada fueron los consumidores los que se manifestaron en contra de estas prácticas.

Dos organizaciones estadounidenses de defensa del ciudadano, Community Catalyst y PIRG, han elaborado un estudio donde concluyen que los *pay-for-delay*, como así llaman a estos pactos, re-

trasan la entrada de versiones genéricas una media de cinco años. Han analizado los veinte casos más importantes y han señalado que afectan un gran rango de pacientes de condiciones serias o crónicas, "desde cáncer y enfermedad cardíaca hasta depresión e infección bacteriana".

El medicamento de marca, continúa el informe, cuesta una media de 10 veces más que su EFG, pero puede llegar a hacerlo hasta 33 veces más. Además, las ventas totales de fármacos de marca "mientras las versiones genéricas eran retrasadas" han sido de 98.000 millones de dólares.

La patronal del genérico americana, GPhA, se ha apresurado a rebatir a estas asociaciones de consumidores señalando que se basan en una "premisa errónea": que los fabricantes de genéricos ganarían en todos los casos abiertos de conflictos sobre patentes. "Las compañías que impugnan medicamentos de marca con el objetivo de llevar al consumidor opciones genéricas de bajo precio sólo ganan un 48 por ciento de los casos".