



## **CUESTIONES LOGÍSTICAS**

El acceso a la anticoncepción de emergencia (AE) depende de su disponibilidad en todos los servicios de salud y de una estrategia de difusión e información sobre su existencia. Es importante tener a disposición dos alternativas: un producto dedicado o específico de AE de levonorgestrel solo, y el método de Yuzpe (usando las pastillas anticonceptivas de uso regular que contengan etinilestradiol más levonorgestrel). El levonorgestrel tiene menos efectos secundarios, es más eficaz y más sencillo de tomar. Sin embargo, el método de Yuzpe es más barato y de más fácil acceso para las mujeres ya que las pastillas combinadas de uso regular están habitualmente disponibles sin necesidad de receta médica.

## **REGISTRO Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEDICADOS**

Estas actividades incluyen varios pasos:

### **Solicitud de registro del producto**

- La firma farmacéutica que produce una determinada pastilla para AE puede seleccionar un solo importador por país. Para esto debe asegurarse de que el importador/distribuidor interesado sea confiable y solvente. El importador/distribuidor debe convencer a la casa farmacéutica de que puede registrar con éxito el producto y de que tiene la capacidad para comercializarlo y distribuirlo en cantidades que generarán un beneficio económico. Para ello, debe preparar un portafolio que demuestre su récord exitoso en la importación y venta de productos farmacéuticos, además de un plan de mercadeo y proyección de ventas de la AE.
- Una vez establecido el acuerdo con la firma farmacéutica, el importador/distribuidor presentará un portafolio con la información sobre la AE a la entidad del gobierno responsable del registro de nuevos productos. El gobierno puede tardar un tiempo variable (generalmente entre tres y 12 meses) para aprobar el registro y la venta del producto. Los costos del proceso son alrededor de US\$ 2.000 por país, y pueden ser cubiertos por el importador o por el productor.

### **Producción**

Una vez logrado el registro del producto y la aprobación del gobierno, el importador/distribuidor de la AE contratará la producción con la casa farmacéutica.

### **Lanzamiento**

El propósito del lanzamiento es crear conocimiento y apoyo para el nuevo producto dentro de la comunidad médica. En el marco de este evento, el importador/distribuidor debe elaborar y divulgar materiales promocionales y de capacitación, artículos científicos importantes y muestras gratuitas del producto.

### **Distribución, venta y promoción**

El producto debería estar disponible por lo menos en el 70% de las farmacias del país, para lo cual el importador debe disponer de un grupo grande de vendedores, ya que de otra forma no es factible lograrlo. Las farmacias pueden rehusar comprar el producto, lo cual impide la accesibilidad y las ventas. Sin embargo, esto puede evitarse mediante una estrategia atractiva de ventas, con argumentos comerciales sólidos y convincentes. Las actividades de promoción y defensa del producto son indispensables para darlo a conocer entre las consumidoras y para asegurar el apoyo de una amplia gama de proveedores de servicios.

## **DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO**

La disponibilidad de la AE en los servicios de salud depende de la disponibilidad de recursos económicos, de la voluntad política para comprar los insumos y de la existencia de anticonceptivos orales en el país. Cuando hay limitaciones presupuestarias, los servicios públicos y las ONG pueden utilizar distintas estrategias:

- pactar con los productores/distribuidores para obtener el producto en consignación (pago diferido hasta que el producto se venda);
- gestionar la donación de un fondo inicial para adquirir el producto; y/o
- prever en los presupuestos anuales un rubro para la compra de la AE como parte del stock de medicamentos requeridos.

Es esencial llevar un registro de la distribución de la AE, ya sea a través de venta o de entrega gratuita, no sólo para fines contables del servicio sino también para poder solicitar oportunamente el re-abastecimiento.

## **ROL DE LAS ONG**

Los defensores de la AE pueden ser de enorme ayuda en todo el proceso de registro y distribución del método.

Cada institución puede utilizar su influencia, conexiones y redes para asegurar la información y el acceso al producto. Las ONG pueden negociar asociaciones con el sector comercial para la promoción de la AE y, dependiendo de los acuerdos, negociar con los fabricantes y/o distribuidores una contraprestación por su apoyo a la divulgación del método (por ejemplo, disponibilidad de productos gratis). Otra tarea importante para las ONG es tratar de influir en el precio comercial del producto a fin de que éste sea accesible a todo el público que necesita AE.

## **MERCADEO SOCIAL**

El mercadeo social para la distribución del producto dedicado de AE a precios accesibles puede hacerse de muchas maneras.

En algunos casos, lo pueden hacer los mismos importadores/distribuidores, como lo hizo exitosamente la Asociación Pro Bienestar de la Familia (PROFAMILIA) en Colombia. Sin embargo, esto no es muy común debido a que pocas organizaciones tienen la experiencia comercial que se requiere. En otros casos, quienes hacen el mercadeo social pueden comprar el producto del fabricante o del distribuidor, y/o movilizar fondos para distribuirlo a un precio que no sea competitivo con el sector comercial. Esta estrategia es muy útil para todos los sectores y puede tener éxito en alcanzar poblaciones que el sector comercial no cubre. Finalmente, las ONG pueden asociarse con el distribuidor comercial para establecer una estrategia de "mercadeo social" que el sector comercial probablemente no implementaría por su baja rentabilidad. Por ejemplo, se pueden co-financiar folletos y recursos educativos, ampliar la distribución de la AE y promoverla en poblaciones sub-urbanas, rurales y de bajos ingresos, ayudando así a ampliar la información y el acceso al producto.

### ***Acciones y estrategias de las ONG para establecer vínculos con el sector comercial***

- Promover que el Ministerio de Salud apoye la AE participando a eventos como el lanzamiento de un producto dedicado.
- Influir al gobierno para acelerar el proceso de registro de un producto dedicado.
- Defender públicamente el producto; realizar conferencias de prensa con medios de comunicación y facilitar información amigable sobre la AE.
- Establecer redes al nivel comunitario para dar a conocer la AE.
- Establecer redes con otras ONG para crear una base amplia de apoyo.
- Las ONG con servicios clínicos pueden distribuir el producto en sus propias clínicas.
- Desarrollar materiales educativos para las usuarias en asociación con el importador/distribuidor.
- Co-financiar campañas de relaciones públicas y esfuerzos de promoción y defensa del producto.

Visite el sitio de Internet [www.clae.info](http://www.clae.info) para obtener más información sobre el Consorcio Latinoamericano de Anticoncepción de Emergencia (CLAE).