

# Opciones de compra de anticonceptivos

ANÁLISIS PARA LA CNAA GUATEMALA

17 DE ENERO 2019

# Pasos del proceso de compra

---

## Resultado Esperado: Entrega del Producto de Buena Calidad

### 3. *Monitoreando el Desempeño*

- Monitorear el contrato
- Revisar la entrega de los productos
- Establecer procesos de control de calidad

### 1. *Planificación Programática*

- Estimar las necesidades
- Seleccionar productos
- Definir especificaciones
- Analizar opciones de compra
- Definir el presupuesto y asegurar financiamiento

## Resultado Esperado: Contrato Firmado

### 2. *La Adquisición*

- Planificar la compra
- Definir la licitación
- Desarrollar documentos e invitar a ofertantes
- Seleccionar al proveedor
- Elaborar el contrato

## Resultado Esperado: Financiamiento Asegurado

## Contexto Actual



Varios países usan agente de compra  
(UNFPA, OPS por ejemplo)



Otros países compran nacional e  
internacionalmente



El Salvador utiliza negociación conjunta de  
SECOMISCA



Países productores de anticonceptivos  
(*México, El Salvador, Brasil, Argentina, Chile,  
Colombia, Perú*)

# CARACTERÍSTICAS DE MECANISMOS DE COMPRA PARA ANTICONCEPTIVOS

ANALIZANDO LAS DIFERENTES OPCIONES

# CON AGENTE DE COMPRA

---

## Aspectos favorables

Calidad (precalificados)

Apoyo Técnico

Precios a escala mundial

Los anticonceptivos son producidos especialmente a pedido para el gobierno: por lo tanto, la fecha de expiración de los anticonceptivos es mucho más larga que los productos despachados de stock de un distribuidor local.

Además, se puede solicitar una etiquetación especial según lo que solicite el comprador.

## Puntos a considerar

Pago por adelantado, antes de recibir el producto

Proceso largo para recibir los productos

Si las estimaciones no son precisas y a tiempo, se arriesga el abastecimiento de niveles óptimos si requieren ajustar las cantidades.

Por el proceso largo, a veces se reduce la vida útil del anticonceptivo al llegar al país. (Ej. PAE)

# Métodos disponibles (Agente de Compras)

ANTICONCEPTIVO	PRECIO UNITARIO EN US\$
<a href="#">LNG.15 EE.03MG</a> Levonorgestrel 0.15mg + ethinylestradiol 0.03mg	0.75 Microgynon
<a href="#">MPA SUBQ 104MG</a> Medroxyprogesterone acetate 104mg/0.65ml, subcutaneous inj.	0.85 Sayana Press
<a href="#">MPA 150MG</a> Medroxyprogesterone acetate 150mg/ml.	0.85 DepoProvera
<a href="#">SYRINGESOLO1ML</a> SoloShot IX syringe, 1ml	0.09 Jeringa
<a href="#">LNG 0.03MG</a> Levonorgestrel 0.03mg	0.90
<a href="#">FEMC LATEXRING</a> Female condom, latex sheath, inner retention ring, 170mm	0.25
<a href="#">CONDOM 49 STANDARD</a> Male condom 49mm, standard, natural	0.02 unitario, \$3.42 /144 unidades
<a href="#">CUT380APOLYMER</a> TCU380A IUD, sealed in polymer pouch, terminally sterilized.	0.317
<a href="#">LNG 0.03MG</a> Levonorgestrel 0.03mg	0.90
<a href="#">LNG IMPL 75MG</a> Levonorgestrel 75mg x 2	8.50

**Lista de anticonceptivos: Agente de Compra**

**Fuente:** <http://www.myaccessrh.org/products>, Para ver listado y precios actualizados, entrar a la página en mención.

# IPPF

---



Los productos de IPPF no necesariamente están registrados en los países



IPPF no es una opción directa para los gobiernos (es a través de sus afiliadas en los países)



Afiliadas serían intermediarias de IPPF para vender al gobierno.

# NEGOCIACIÓN REGIONAL DE PRECIOS - SECOMISCA

## Aspectos favorables

Precios comparables a los ofrecidos por UNFPA y otros agentes de compra

Calidad con estándares internacionales

Pago contra entrega

Oportunidad en la entrega y el comprador determina a qué nivel se deben entregar los productos (central, regional, etc.)

Generalmente, son los mismos proveedores de agentes de compra

Fabricantes siguen prácticas exigidas, al año 1992

El proceso y los tiempos de la Negociación Conjunta es transparente y compartido con los compradores (países)

## Puntos a considerar

Si un país no cumple con adquirir la cantidad previamente solicitada a SECOMISCA, la negociación de precios puede afectarse y en dado caso aumentar, al comprar a los proveedores un volumen menor al negociado.

El precio unitario podría variar según el nivel de entrega del producto,(central, regional, etc.)

# COMPRA LOCAL

---



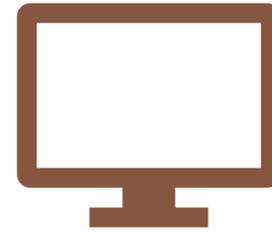
## Aspectos favorables

Fabricantes locales mejoran el precio al haber competencia

Entregas a niveles inferiores son posibles

Usa el sistema de compra local de la institución

Convenios Marco mejoran el precio



## Aspectos a considerar

Precios altos si no hay fabricante local

Debe existir capacidad para vigilar la calidad, cuando se trata de fabricantes nuevos o con poca experiencia

# COMPRA INTERNACIONAL

## Aspectos favorables

- Importar directamente puede representar mejores precios
- Fabricantes disponibles en LAC
- Aumenta el número de oferentes y quizás más opciones anticonceptivas

## Aspectos a considerar

- Habilidades para licitación internacional
- Desaduanaje a cargo del Ministerio (esto depende de cómo negocien: CIF o FOB y donde soliciten que entreguen el producto)
- Proveedores no siempre interesados en recibir acreditación de OMS
- Requiere expertos en compras y contrataciones para sondear el mercado y conocer los procesos y regulaciones para el proceso de compras.

Anticonceptivo	Cantidad Estimada	Compra por Tercero		COMISCA		Compra Local		Compra Internacional	
		Unit.	Total	Unit.	Total	Unit.	Total	Unit.	Total
Inyectable Trimestral	400,000	1.1 (FOB)	440,000	1.57 (CIF)	628,000	3.00	1,200,000	1.00 (FOB)	400,000
	Flete y desaduanaje (20%)		88,000						68.800
	Pago de Impuestos (14% estimado)		61,600		87,920				48,160
	Cobro admin. (5%)		22,000						
	Total Puesto en Bodega Central		611,600		715,920		1,200,000		460,960
<b>Tiempo entrega</b>		6 meses		2 meses		2 meses		3 meses	

Ejemplo de análisis comparativo (US\$)

*En el ejemplo anterior, es importante valorar los siguientes aspectos:*



**1. PARA CADA MODALIDAD, SI EL TRANSPORTE INTERNO Y EL SEGURO NO ESTÁ PRESUPUESTADO POR EL MINISTERIO DE SALUD, SE DEBILITA EL DESEMPEÑO DEL SISTEMA LOGÍSTICO Y LA DISPONIBILIDAD OPORTUNA DE LOS INSUMOS.**



**2. SI EL TRANSPORTE A LAS REGIONES VA POR CUENTA DEL FABRICANTE O PROVEEDOR PROBABLEMENTE SE ELEVE EL COSTO, PERO EL PRODUCTO LLEGARÁ A TIEMPO.**



**3. SI SE CONTRATA UN COURIER, PODRÍA AUMENTAR EL COSTO EN UN 10-30% (\*)**

***(\*)En algunos casos es más factible gerenciar un contrato de tercerización a nivel central que enfrentar los retos asociados con la falta de recursos financieros para la logística en cada nivel del sistema de distribución. Esto naturalmente asegurará una disponibilidad adecuada de insumos y optimizará la administración de los inventarios.***

# Resumen

---



Si no hay producción local, el transporte interno está asegurado y la compra a través de agente se aprueba con facilidad, esta es una buena opción.



Si el país no es productor de anticonceptivos y la compra a través de agente requiere de 6 meses o más para su aprobación, entonces, compras a través de la negociación conjunta de SECOMISCA es una opción que debe considerarse fuertemente.



Si el país tiene fabricación local de anticonceptivos, compra local será probablemente la más adecuada, si el proveedor tiene capacidad instalada y favorables condiciones de entrega. El precio será mas alto que a través de SECOMISCA o UNFPA.



Si países vecinos son productores de anticonceptivos, considerar licitaciones internacionales, pero tomar en cuenta que no haya restricciones por la presencia de representantes locales.

# 01

No importa qué mecanismo se use, se presentarán cuellos de botella para abastecer suficiente y oportunamente a los servicios, a menos que se asegure el presupuesto apropiado para la distribución y el transporte

# 02

Periódicamente se deben analizar las opciones de compra para cada producto y optar por la más viable y costo-eficiente del momento

## Mensajes finales

# Sugerencias

---

## 1. Realizar reuniones anuales de análisis del proceso de compra, que incluya:

- Análisis de la eficiencia del proveedor
- Comparación de precios, bajo cada mecanismo
  - Incluir los costos de trasladar los anticonceptivos hasta el último rincón
- Análisis del costo de oportunidad de obtener los anticonceptivos a tiempo
- Factores del proceso de compra que deben mejorar
- Necesidad de realizar cambios en el marco regulatorio para ampliar las opciones de compra

2. Sensibilizar a autoridades y tomadores de decisión respecto a la importancia de apoyar todas las etapas del proceso de compra, y que evite rupturas de stock que afecte negativamente la provisión de servicios

3. Identificar áreas de fortalecimiento de las capacidades del MSPAS para gerenciar eficientemente todas las etapas del proceso de compras de anticonceptivos.

# Siguientes pasos

---

1. Reunión para analizar las diferentes opciones, el proceso y los tiempos para comprar
2. Analizar la posibilidad de iniciar compras a través de SECOMISCA, respondiendo al qué, cómo, cuándo.
3. Banco de datos de precios actualizados, a través de cada mecanismo, agregando el costo de transportarlos hasta los servicios de salud.
4. Documentar el proceso, los actores y el cronograma para realizar compras a través de SECOMISCA, y otras alternativas
5. Complementar información de IPPF como una alternativa a futuro.