

PD-ABH-699

86306

9E

Submitted to:

AID/Office of Population
Family Planning Services Division
Rosslyn, Virginia

TRIP REPORT

BOLIVIA

November 20-December 2, 1989

Prepared by:

Dario Mejia Florez
SOMARC/The Futures Group
1101 Fourteenth Street, N.W.
Washington, D.C. 20005

CONTENTS

I. EXECUTIVE SUMMARY	1
A. Selection of the Replacement for Sara Tift, Actual Local Manager of the Project	1
B. Contacts with PROSALUD	1
C. Review of Administrative Issues	2
D. Activities of the Condom Program	2
E. Distribution and Sale of Noriday	3
F. Actual Situation to Incorporate a Microdose Oral Contraceptive in the Program	3
G. Advertising and Research Activities	4
H. Activities of the SBGO	4
II. TRIP REPORT IN SPANISH	5

I. EXECUTIVE SUMMARY

Within the technical assistance and supervisory functions that were conducted for the Social Marketing Program in Bolivia, the following activities were implemented during this trip.

A. Selection of the Replacement for Sara Tifft, Actual Local Manager of the Project

Interviews were conducted with the candidates Mrs. Tifft had selected. It was determined that none of these persons completely met the needed requirements of the position. For this reason, the decision was made to postpone the selection until the month of January 1990, after which more candidates will be recruited through ads in newspapers which PROSALUD will have published, including a profile of the person needed for the position.

B. Contacts With PROSALUD

In view of the early retirement and return of Mrs. Tifft to the United States, and taking into account that for all practical purposes the SOMARC contract is ended (SOMARC with the Bolivian Society for Gynecology and Obstetrics), we initiated contacts with some institutions to try to find institutional Bolivian support for the program.

Of all the institutions analyzed, PROSALUD was the one considered most appropriate and better organized in the country. Additionally, it was felt that the Social Marketing program would fit in with the philosophy of improving the health status of the least-favored classes in Bolivia.

For the above reasons we offered the MSA program to the directors of PROSALUD who already knew the program as a result of contacts maintained during the implementation of the research conducted in rural areas. This facilitated their conclusion that the program was of interest, as long as a gradual process was followed for the integration which included:

- o First Step: Rental of office space and incorporation of the administrative infrastructure, but following the responsibilities of the program managed by The Futures Group and its employees.
- o Second Step: Approximately six months later, PROSALUD would assume a more active role in the administration and control of the personnel assigned to the

program which would pass on to the roster of PROSALUD staff. This step and the previous steps are necessary because of the contractual obligations PROSALUD currently has, and because they want to be more sure of the philosophical context and activities of the program that will have to be discussed with the directors of the organization before the program is integrated in its present activities.

- o Third Step: Six months after Step 2, PROSALUD would assume the activities of the total MSA program within their organization. Given the above and once the USAID Mission gave their concurrence for the transfer of the program to Santa Cruz, the process for integrating the MSA program within PROSALUD was initiated.

C. Review of Administrative Issues

A detailed review was conducted of all the administrative functions with a view toward integrating the incorporation of the new manager with the departure of the current manager, and to facilitate the delivery of a complete inventory of materials, equipment, files, etc., to the offices of PROSALUD (Santa Cruz). It had been decided months ago to close the office in La Paz not only because of the change, but also due to the high costs for which no budget existed.

D. Activities of the Condom Program

Since the market introduction of the condom for the AIDS program has not been implemented thus far even though the packaging materials are in Bolivia, the necessary contacts were established with the Ministry of Health in Bolivia to get the program on the move again.

To accomplish this new beginning during this trip and since it coincided with the celebration of AIDS Day on a worldwide basis, the Ministry of Health held a press conference where information was provided about the distribution and sales of condoms. Additionally, a presentation was made of the new packaging materials that will be used, and members of the press were given samples of the condoms duly packaged in their new presentation. Also, during the day samples of the packaged condoms were distributed to the public in attendance who visited some of the information booths the Ministry of Health and Bolivian Red cross had installed.

It is expected that with the previous open "commitment" of the Ministry of Health with the population, the distribution and sales program can be implemented in the shortest possible period. That is, the contract that has been sitting in the ministry will be released so that ABENDROTH can sign on as distributor.

E. Distribution and Sale of Noriday

Once the sales and distribution of the oral contraceptive (Noriday) for the program was analyzed, it was concluded that this product has managed to capture approximately 25 percent of the legal market after 14 months. This figure is very good if consideration is given to the fact that Noriday is not a microdose oral contraceptive and Abendroth has not implemented all of the promotional activities it had promised to complete.

F. Actual Situation to Incorporate a Microdose Oral Contraceptive in the Program

The procedures initiated with Abendroth (distributor) and Cilag (manufacturer) almost a year ago have not proceeded as rapidly or produced the results desired, because the process to register the product with Bolivian authorities has not yet been started since Cilag has not forwarded needed documents (Certificate of Free Sale for the country of origin). Thus, we do not believe that we will have this product before the end of 1990.

While this is the situation with the Cilag microdose oral contraceptive, Shering Boliviana has again demonstrated an interest in participating in the MSA program in Bolivia, where they are willing to reduce the price of Microgynon, which is already in the market, to limits similar to those which the Cilag product would have as an unknown in the market.

On the other hand, Shering is also willing to offer a product similar to Microgynon but under a new brand name of Minigynon, which they are willing to guarantee can be used worldwide as an exclusive brand of the MSA program.

With this offer from Schering, the program could have a microdose oral contraceptive before June of 1990.

G. Advertising and Research Activities

With reference to advertising during this trip, the scripts presented were rejected both for the mini-documentaries for family health or maternal/child health and the courses to be implemented in Santa Cruz by the SBGO of that city. These scripts were rejected basically for the language used which was not adequate for the target audience to which it was to be directed, and for the type of testimonials that were programmed for use, which focused on the problem as a lack of social policies (unemployment, abandonment, lack of education, etc.) rather than a problem related to health.

In terms of research, the existing proposal to implement an audit that permits confirmation or knowledge of the product Noriday as compared with other contraceptives in the market was divided into two phases: the first consisted of conducting a survey of pharmacies by classification that will allow for a technical investigation where the results will be valid and not improvised; and the second included the actual audit that will be implemented by an expert firm experienced in this type of investigation.

H. Activities of the SBGO

With Mrs. Tiftt a review was made of the activities that are pending implementation by the SBGO within the framework of the actual contract. Unfortunately, we were unable to make this confirmation because the president of the society (Dr. Larrea) was out of the country and he is the only person authorized to maintain contact with us. Among the activities pending implementation was a report and evaluation of what has been completed thus far prepared by the SOMARC consultant Mr. Bascon, where it was agreed that in addition to evaluations by physicians, evaluations by women should also be included to avoid delivery of partial information or biased data.

II. TRIP REPORT IN SPANISH

NOTE: The Executive Summary has been translated; however, the rest of this trip report is only available in Spanish.

I.- SUMARIO EJECUTIVO.

Dentro de las actividades de asesoría técnica y supervisión del programa de Mercadeo Social de Anticonceptivos en Bolivia, se realizaron durante este viaje las siguientes actividades:

1.- Selección del reemplazo de Sara Tifft, actual Gerente local del proyecto: Se entrevistaron los candidatos que la Sra. Tifft tenía seleccionados, encontrándose que ninguno de ellos reunía el total de los requisitos para desempeñar este cargo.

Por lo anterior se tomó la decisión de aplazar la selección hasta el mes de Enero de 1990, después de que se reclutasen más candidatos a través de algunos avisos de prensa que publicará PROSALUD, incluyendo el perfil de la persona deseada.

2.- Contactos con PROSALUD: En vista del pronto retiro y regreso a USA de la Sra. Tifft y teniendo en cuenta que ya prácticamente termina el contrato de The Futures Group.- SOMARC con La Sociedad Boliviana de Ginecología y Obstetricia, iniciamos contactos con algunas instituciones, para tratar de buscar un techo institucional Boliviano para el programa.

De todas las instituciones analizadas, Prosalud fué la que nos pareció la más indicada y la mejor organizada de todo el país. De otro lado el programa de Mercadeo Social cabe dentro de la filosofía de mejorar la Salud a las clases menos favorecidas de Bolivia.

Por lo anterior ofrecimos el programa de MSA a los directivos de Prosalud, los cuales ya lo conocían por los contactos mantenidos durante la realización de la investigación rural, llegando fácilmente a la conclusión de que si les interesaba, pero siguiendo un proceso de integración gradual así:

a.- Primer paso: Arrendamiento de un espacio para oficina y de infraestructura administrativa, pero siguiendo la responsabilidad del programa a cargo de Thefutures Group o sus empleados.

b.- Segundo paso: Aproximadamente seis meses después, Prosalud asumiría un papel más activo en la parte administrativa y de control del personal del programa, el cual pasaría a la nómina de Prosalud. Este paso y el anterior son necesarios por los compromisos contractuales que tiene en la actualidad Prosalud y porque ellos quieren estar un poco más seguros de las actividades y filosofía del programa, las cuales tendrán que comentar con su Directorio antes de poder integrar el programa a sus actividades corrientes.

c.- Tercer paso: Unos seis meses después del paso " b", Prosalud tomaría dentro de su organización en forma total el programa de MSA.

De acuerdo a lo anterior y una vez que la misión de USAID dió su concepto favorable al traslado del programa a Sta Cruz, se inició el proceso de integrar el programa de MSA dentro de Prosalud.

3.- Revisión de los aspectos Administrativos: Se realizó una minuciosa revisión de todos los aspectos administrativos, con miras a tener preparado el empalme entre el Gerente saliente y el entrante, y para poder tener inventariada la entrega de materiales, equipos, archivos, etc., a la Oficina de Prosalud (Sta. Cruz), ya que como se había decidido desde meses atrás la oficina de La Paz se tendría que cerrar no solo por el cambio sino también por los altos costos, para los cuales no existe actualmente presupuesto.

4.- Actividades del programa Preservativo: Como hasta el momento no se ha podido lanzar al mercado el preservativo del programa Sida, para el cual sea dicho de paso ya están todos los materiales de empaque en Bolivia, se realizaron los contactos necesarios con el Ministerio de Salud de Bolivia, para tratar de poner nuevamente en marcha el motor de arranque.

Para conseguir lo anterior se aprovechó que durante este viaje se celebró el día mundial del SIDA y el Ministro de Salud dió una rueda de prensa donde se incluyó la actividad de distribución y venta de los preservativos y se hizo la presentación de los empaques que serán utilizados, regalándole a los asistentes y miembros de la prensa algunas muestras debidamente empacadas. Durante todo el día también se repartieron muestras de condones (empacados) al público que se acercó a algunos puestos de información que colocaron el Ministerio de Salud y la Cruz Roja Boliviana.

Esperamos que con el anterior seudo "Compromiso" adquirido frente a la ciudadanía por el Ministerio el programa de Distribución y Venta arranque a la mayor brevedad, es decir, que el contrato que está estancado en el ministerio salga para que pueda ser firmado por ABENDROTH como distribuidor.

5.- Distribución y Venta de Noriday: Analizadas las ventas y la distribución del anticonceptivo oral del programa, el Noriday, se llegó a la conclusión de que este producto está captando después de un año y dos meses aproximadamente el 25% del mercado legal, cifra que es bastante buena, si tenemos en cuenta que Noriday es un anticonceptivo oral no microdosificado y que Abendroth no ha realizado todas las actividades de promoción a las que se había comprometido.

6.- Situación actual para tener en el programa un anticonceptivo oral microdosificado: Los trámites iniciados con Abendroth (Distribuidor) y Cilag (Productor) hace ya casi un año, no han tenido la rapidez y productividad que se hubiera deseado, a tal punto de que en la actualidad no se han iniciado los trámites de registro ante las autoridades Bolivianas, porque aun

faltan que Cilag envíe algunos documentos (Certificado de Libre Venta en el País de Origen). Por lo anterior no creemos que podamos contar con este producto antes de finales de 1990.

Mientras que esto sucede con el microdosificado de Cilag, Schering Boliviana ha vuelto a mostrar un gran interés en participar en el programa de MSA de Bolivia, para lo cual está dispuesta a bajar el precio del Microgynon, producto ya en el mercado, a límites similares a los que tendría el producto de Cilag, producto desconocido en el mercado.

De otro lado Schering también está dispuesta a ofrecer un producto similar a Microgynon, pero bajo la marca nueva MINIGYNON, la cual ellos garantizan que se utilizará en todo el mundo como marca exclusiva de MSA.

Con la propuesta de Schering el programa podría contar con un anticonceptivo oral microdosificado antes de Junio de 1990.

7.- Actividades de Publicidad e Investigación: Durante el presente viaje, en cuanto a publicidad se refiere, se rechazaron los guiones presentados tanto para la campaña de minidocumentales de salud familiar o materno infantil, como para los cursos a realizarse en Sta Cruz por la SBGO de esta ciudad. Estos Guines fueron rechazados básicamente por el idioma utilizado, el cual no estaba demasiado elevado para el grupo receptor del programa y por el tipo de testimonios que se querían utilizar, los cuales parecían más un problema de falta de políticas sociales (Desempleo, abandono, falta de educación, etc.) que de salud.

En investigación la propuesta existente de realizar una Auditoría que nos permita confirmar o conocer la realidad de Noriday frente a los demás anticonceptivos del mercado se dividió en dos fases; la primera consistente en un censo de farmacias y se estratificación, que permitirá que la investigación se realice técnicamente y que sus resultados sean valederos y no improvisados; la segunda la Auditoría en sí, la cual deberá ser realizada por una empresa experta en este tipo de investigaciones.

8.- Actividades de la SBGO: Con la señora Sra Tiffit se revisaron las actividades que están pendientes de realizar por parte de la SBGO, dentro del marco del contrato actual. Desgraciadamente no se pudo confirmar estas actividades pendientes, pues el Presidente de la Sociedad (Dr. Larrea) se encontraba fuera del país y es la única persona autorizada para mantener contactos con nosotros. Dentro de las actividades pendientes se encuentra la del informe y evaluación de lo realizado hasta la fecha, informe que está preparando el consultor de Somarc sr. Bascón, con el cual se quedó en que se deberían incluir no solo evaluaciones de los médicos si no también de las mujeres asistentes, evitándose así parcialidades o sesgos.

II.- OBJETIVOS PARA EL VIAJE.

Para el presente viaje se fijaron como trabajos a realizar los siguientes:

- a.- Entrevistar a los diferentes candidatos al cargo de Resident Advisor, que tiene contactados la señora Sara Tiffy y si es posible seleccionar y contratar a uno de ellos.
- b.- Realizar una revisión de los aspectos administrativos del programa, con miras al empalme que deberán efectuar el nuevo Resident Advisor y la Sra Tiffy.
- c.- Revisión del estado actual de las actividades del programa de distribución del preservativo para el SIDA, de acuerdo con el convenio verbal existente entre The Futures Group.- Somarc, El Ministerio de Salud de Bolivia y el distribuidor Abendroth.
- d.- Revisión de el estado actual de las actividades de distribución y venta del producto Noriday. Estado actual en que se encuentra la microdosis.
- e.- De acuerdo a lo solicitado telefónicamente por Schering Boliviana y a su manifiesto interés de participar con un anticonceptivo de baja dosificación en los programas de mercadeo social de este país, efectuar los contactos necesarios para tratar de vincularlos .
- f.- Realizar los contactos necesarios con Prosalud, para analizar las posibilidades de que el programa de mercadeo social se localice bajo el techo de esta institución.
- g.- Revisar y aprobar o rechazar los materiales publicitarios que se estan realizando actualmente.
- h.- Revisar las actividades e informes que hay pendientes con la Sociedad Boliviana de Ginecología.
- i.- Revisar las actividades de investigación.
- j.- Revisar y corregir el Plan Anual de Marketing, para luego someterlo a la aprobación Central.

III.- TRABAJOS REALIZADOS.

III.1.- ENTREVISTAS A CANDIDATOS A RESIDENTS ADVISOR:

En vista de que ya es definitiva e inminente la salida de la Sra. Sara Tiffit de Bolivia, se hace necesario contratar una persona que ocupe su cargo. Como perfil básico que debe tener la persona que se contrate se ha determinado lo siguiente:

Boliviano de nacimiento, o residenciado en Bolivia por lo menos por 10 años.

Poseer un título Universitario, en Administración de Empresas, Economía, Mercadeo o afines.

Preferiblemente ser menor de 40 años.

De preferencia Bilingüe (Inglés-Español), o por lo menos buenos conocimientos de inglés.

Experiencia laboral de por lo menos tres años en áreas de mercadeo o programas sociales.

Disponibilidad inmediata.

Ingresos promedios con beneficios de US\$ 18.000 al Año.

De acuerdo al perfil anterior se efectuaron las entrevistas a los candidatos que tenía citados la Sra. Tiffit, cuyos nombres aparecen en el aparte personas contactadas y cuyas hojas de vida se encuentran en los archivos de Somarc-Bolivia.

Una vez terminadas las entrevistas se llegó a la conclusión de que ninguno de estos candidatos reunía todas las características necesarias y deseadas para ocupar el cargo.

Por lo anterior se decidió publicar unos avisos en los diarios de mayor prestigio, solicitando personas que deseen ocupar el cargo. Por lo anterior la selección y contratación de la persona se aplaza hasta el mes de Enero de 1990.

De comun acuerdo con PROSALUD, se decide que el aviso buscando a la persona más idónea para el cargo se haga a nombre de esta institución.

III.2.- REVISIÓN DE ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Para poder tener preparado todo lo necesario para efectuar el empalme entre la

gerente saliente y el Resident Advisor, se realizó una revisión general del estado actual de los diferentes subcontratos, de las órdenes de compras, de las facturas pendientes de pago por parte de Washington y de las facturas pendientes por pasar de los proveedores.

También se revisaron cuales actividades están contratadas y pendientes de realizar, tales como investigaciones, publicidad y promoción.

Dentro de esta revisión se encontró que en las últimas facturas de el Distribuidor de la píldora NORIDAY, se han efectuado unos cobros doblemente y otros que no son de cargo de The Futures Group-Somarc, de acuerdo con el contrato.

Por lo anterior se le pasó una carta al Contratista, pidiendole una aclaración sobre cada uno de los puntos detectados, habiendose recibido una contestación poco satisfactoria para quien firma este reporte. Tanto de la carta con las preguntas realizadas, como la de respuesta se enviaron a la Regional para que se conteste que se debe hacer; mientras la regional se pronuncia se dió aviso a Washington, para que detenga el trámite de pago de el último cobro.

III. 3.- REVISION DEL ESTADO ACTUAL DEL PROGRAMA CONDONES SIDA:

En vista de la demora del MINISTERIO DE SALUD en la revisión y aprobación del contrato entre ellos y Abendroth, para poder así iniciar la comercialización del producto, se efectuaron nuevos contactos con las autoridades sanitarias, comprometiendosen a que antes de un mes este estará listo para la firma.

En cuanto a los materiales que con tanta urgencia se solicitaron, se les entregaron los números de guía de despacho, viendose que Lufthansa demoró su envío por casi un mes, pues artículos percederos tenían prioridad; sinembargo durante esta visita fueron retirados de la aduana por parte de Abendroth;

Aprovechando que durante esta estadía se realizó el día mundial de la lucha contra el SIDA, se empaclaron cerca de 6000 cajitas, las cuales fueron obsequiadas durante la rueda de prensa que efectuó el ministro de salud y en las diferentes carpas que instaló el mismo ministerio en colaboración con la Cruz Roja, donde se suministraba información, materiales y los preservativos.

Los diseños de los empaques fueron muy bien recibidos y se escucharon comentarios muy favorables tanto de ellos como de los insertos (instructivos) esperandose que estos se puedan comercializar rápidamente.

III.4.- REVISION DE LAS VENTAS Y ACTIVIDADES NORIDAY Y LA MICRODOSIS:

En relación a las ventas de Noriday, tal como se puede observar en los informes mensuales, estas se desarrollan bien. En la actualidad Noriday es el

anticonceptivo líder del mercado (sin contar contrabando) legalmente constituido, captando aproximadamente el 25 % del total.

En cuanto a las actividades promocionales, lamentablemente Abendroth no ha cumplido cabalmente con lo pactado en el contrato, pues solamente una persona se ha dedicado en forma constante a la promoción (Visita médica) y a la entrega de materiales, del resto del equipo, solamente unas pocas y esporádicas actividades se han realizado.

Por lo anterior se convino que a partir del mes de Enero de 1990, en forma permanente todo el equipo llevará en su promoción el producto Noriday como último producto de su ciclo con el médico y la farmacia.

Si se consigue que Abendroth cumpla con lo anterior creo que se podría crecer un poco más con Noriday, llegando a alcanzar cerca de un 40 % de las ventas legales totales de anticonceptivos orales en Bolivia.

Debido a que las existencias de NORIDAY se están disminuyendo rápidamente, se le advirtió a Abendroth, que en el momento que tengan solamente 20.000 unidades, informen para realizar un nuevo pedido, pues este demora 6 meses.

En cuanto a la microdosis de Cilag, desgraciadamente no se han iniciado los trámites de registro, pues la gente de Abendroth aduce que les hace falta el certificado de libre venta en el país de origen, y que a pesar de haberlo pedido no se ha recibido.

Para mi no ha existido el suficiente interés por parte de Abendroth, pues al examinar algunos documentos pude apreciar que el pedido del mencionado certificado de libre venta se hizo hace apenas unos pocos días.

De todas formas se les insistió de la presión que tenemos para lanzar lo más rápidamente al mercado un anticonceptivo oral microdosificado, que pueda competir con los modernos actualmente existentes en el mercado.

Como precio máximo al público se calculó el de 2.90 bolivianos por ciclo, cifra que sigue estando dentro del marco de máximo 2% del salario mínimo legal.

III.5.- CONTACTOS CON SCHERING:

En razón de la necesidad de tener rápidamente la píldora microdosificada, se asistió a una reunión con el gerente de Schering Boliviana, quien manifestó su deseo de participar en estos programas de Mercadeo Social de Anticonceptivos, para lo cual, si se llegase a un acuerdo, estaría dispuesto a bajar el precio de Microgynon y/o lanzar una nueva marca al mercado, MINIGYNON, marca que Schering ha dejado solo para mercadeo social.

El Minigynon es un oral microdosificado, exactamente igual al microgynon en su

contenido y balanceo hormonal.

Para cualquiera que sea la marca seleccionada Schering está dispuesta y deseosa de lanzarla al mercado a la mayor brevedad posible, ojala antes de Abril de 1990.

Ellos piden que se les ayude con el material impreso para médico y punto de venta, este material sería solamente la impresión, pues ellos tienen películas y artes finales de muchos o podrían desarrollarlos en su casa central. Piden cooperación en los cursos de entrenamientos a farmacéuticos, es decir ellos dictan los cursos y el programa de los refrigerios y obsequios. Piden que el programa pague el precio CIF de las muestras médicas y de promoción que se gasten. Piden que se continúe con el programa de publicidad actual y que en el caso de que algún día se pueda hacer marca, ellos pagarían su parte correspondiente.

En contraprestación, están dispuestos a colocarle al producto un precio máximo al público de 2.90 Bolivianos, que sería igual al de Abendroth, y estaría dentro de los límites del 2% del salario mínimo. Además darían el 15 % del costo CIF para el fondo del programa. Darían 4 ciclos de promoción médica al año y 6 de promoción a farmacias con todo su equipo. Se encargarían a su costo de la distribución del material promocional punto de venta y médico.

Sobre esta conversación se informó telefónicamente al Director regional, para que emita su concepto, para así poder cumplir con una respuesta, que Schering espera para principios de Enero de 1990.

III.6.- REUNION CON PROSALUD:

Ante la inminente salida de la gerente local, el cierre forzoso de las oficinas que se tienen en la actualidad en La Paz (falta de presupuesto), la falta de techo para el programa de Mercadeo Social de Anticonceptivos, en el momento en que se terminen las actividades de cursos que se están dictando en colaboración con La Sociedad Boliviana de Ginecología y Obstetricia, la falta de auspicio institucional para futuras campañas de métodos anticonceptivos y la necesidad de que exista una institución que en un futuro, cuando el programa sea autosuficiente, garantice la continuidad del programa, evitando así que se pierdan todos los esfuerzos, tanto económicos como de apertura de un mercado, se resolvió buscarle al programa un techo institucional, que llenase todos los puntos mencionados anteriormente.

Analizadas todas las instituciones y posibilidades se llegó a la conclusión de que PROSALUD de Sta. Cruz era la que mejores perspectivas presentaba para el manejo de un programa como este.

Prosalud como institución está dedicada a desarrollar programas de salud que

permitan mejorar la calidad de vida de las clases menos favorecidas en Bolivia, teniendo dentro de sus programas la planificación familiar como una de las necesidades de salud de su grupo objetivo.

Por lo anterior nos reunimos con los directivos de Prosalud y les propusimos que asumieran el programa de Mercadeo Social de Anticonceptivos, obteniendo, después de responder a todas sus preguntas, un interés en participar dentro del programa en varias etapas.

Las directivas de Prosalud manifestaron que a pesar de su interés, ellos prácticamente están amarrados hasta finales de Mayo, ya que tienen un contrato (Exclusividad) con otra Institución internacional, y que no quieren entrar en problemas de conflictos de interés.

Por lo anterior se les propuso que se hicieran tres etapas de integración, a saber:

1.- Que Prosalud le arriende a The Futures Group, para su programa SOMARC una oficina y la infraestructura de teléfonos, fax, fotocopidora, secretaria de medio tiempo, correos, etc., es decir, toda la infraestructura administrativa necesaria para que un Resident Advisor o Gerente local del proyecto pueda desarrollar eficientemente su labor. Este contrato se firmaría por unos seis meses, para dar tiempo a que Prosalud termine sus compromisos contractuales.

2.- Una vez terminados los compromisos contractuales se firmaría un nuevo contrato con Prosalud, para que asumiera dentro de su nómina al Resident Advisor y para que efectue la labor de asesoría o dirección a través de sus directivos y personal en general.

3.- Pasados de tres a seis meses de la etapa anterior, Prosalud y The Futures Group, previo análisis de cada uno, podrán decidir si el programa pasa en forma total a ser un programa PROSALUD, auspiciado por el proyecto SOMARC II.

Con estas etapas o pasos estuvieron de acuerdo los directivos de Prosalud, quedando como próximos pasos a seguir los siguientes:

a.- Comentar con la misión de USAID sobre esta posibilidad y ver si su reacción es positiva.

b.- Si la reacción de USAID es positiva, comentarla con

la Regional de Somarc y pedir su aprobación para continuar.

c.- Confirmar lo anterior por escrito a Prosalud y solicitar oficialmente los servicios descritos en el punto 1 mencionado anteriormente.

d.- Firmar contrato con Prosalud e instalar el programa en sus oficinas.

En vista de que durante esta visita se hizo la consulta y se consiguió respuesta positiva de USAID/Bolivia, se informó telefónicamente al Director Regional, para continuar con lo mencionado.

El Sr. Urrutia, Director Regional de SOMARC, dió su aprobación telefónica, llegando por lo tanto a una primera fase de acuerdo con PROSALUD, la que permitió que ellos estuviesen de acuerdo en publicar unos anuncios en los periódicos, a su nombre, solicitando la persona que llenase los requisitos para el cargo de Resident Advisor.

Se quedó con PROSALUD de que en Enero de 1990 se entrevistarían los candidatos por ellos seleccionados y se contrataría el Resident Advisor.

III.7.- REUNION CON LA AGENCIA DE PUBLICIDAD:

Durante esta visita se revisaron y rechazaron los guiones que se nos presentaron para la campaña de Televisión en base a minidocumentales sobre los temas de: 1.- Educación Sexual, 2.- Aborto, 3.- Parto de alto riesgo, 4.- Parto institucional, 5.- Espaciamiento gestacional, 6.- Métodos de planificación familiar y 7.- Enfermedades de transmisión Sexual (especialmente SIDA).

Los guiones fueron rechazados por el exceso poético con que se estaba adornando el español usado en el desarrollo de la temática, por algunos errores en la definición o explicación de temas, por ser poco entendibles para los grupos receptores base (Medio Bajo y Bajo) y por considerar que la forma testimonial que se pretendía usar nos traería problemas con algunos grupos de la población.

En cuanto a estos guiones se quedó en que serían corregidos a la mayor brevedad y se enviaran a Bogotá para su corrección y/o aprobación final.

Paralelamente se revisaron otros guiones para la campaña educativa que se pretende llevar a cabo en Sta. Cruz, auspiciada por el capítulo de esta ciudad de la Sociedad Boliviana de Ginecología Y Obstetricia.

Estos guiones también fueron rechazados, pues además de adolecer de

15

problemas similares a los mencionados para los minidocumentales, estos utilizan a médicos reales de la Sociedad como actores, llegando estos a una deficiente actuación y a sentirse frente a estudiantes de medicina u otros médicos, es decir se sienten en clase o dictando conferencias en congresos, no llegando por lo tanto al grupo objetivo esperado.

Para este guión se pidió también que las correcciones se hagan rápidamente. Además se insinuó que se utilice al médico real lo menos posible, solamente unos pocos instantes en la presentación del tema, y que luego sea la voz de un locutor profesional " en of " sea la que desarrolle el tema con el guión corregido y aprobado, manteniendo en cámara aspectos relacionados con el tema.

Se espera que este guión este en Bogotá para su aprobación a más tardar a finales de Diciembre.

III.8.-CONTACTOS CON LA SOCIEDAD BOLIVIANA DE GINECOLOGIA Y OBSTETRICIA:

Se trató de mantener algunos contactos con la SBGO, para lograr un buen empalme entre las últimas actividades que ellos desarrollarán con el programa SOMARC y las que iniciarán directamente con USAID/Bolivia. Desgraciadamente esto no fué posible, pues el Dr. Larrea y el Dr. Dulón, Presidentes entrante el primero y saliente el segundo, se encontraban fuera de la ciudad, en Caracas atendiendo una invitación de la FLASOG, Federación Latinoamericana de Sociedade de Obstetricia y Ginecología.

Sin embargo, como se encuentra pendiente un informe de las actividades desarrolladas por la Sociedad dentro del contrato del programa, incluida una evaluación, se realizó un contacto con el Sr. Bascón, quién esta actuando como consultor del proyecto Somarc para realizar este informe, habiendo sido presentado un primer borrador de algunas encuestas que han respondido algunos médicos participantes (conferencistas) en los cursos.

Al Sr. Bascón se le manifestó que una evaluación realizada por los médicos participantes en los cursos, era parcializada y en todo caso solo captaba una parte de la evaluación; se le explicó que era necesario evaluar a algunas de las mujeres asistentes, para así tener un panorama completo y evitar el error que se podría presentar en caso de que solo se dejara a los médicos.

Ante la queja, presentada por el Sr. Bascón, sobre las dificultades que se han presentado en la recolección de la información, se le explicó que el podía ser exigente con la SBGO, pues dentro del contrato que existe figura como una de sus obligaciones el realizar esta evaluación, ellos se deben dar cuenta que el que se les este dando apoyo con un consultor es algo extra.

De acuerdo con las previsiones del Sr. Bascón el informe final estará listo y aprobado por la sociedad antes de finalizar el año.

16

III.9.- REVISION DE LAS ACTIVIDADES DE INVESTIGACION:

Como en la actualidad esta pendiente la realización de una investigación de Auditoría del Mercado, durante este viaje se efectuó una reunión con la empresa contratada, CIS, para evaluar y revisar los formularios y la sistemática que se utilizará en ella.

Una vez analizados los documentos se pudo vislumbrar la poca o nula experiencia que tiene CIS en la ejecución de este tipo de investigaciones, llegando a situaciones que harían completamente inútil el estudio, si este se realizase con los materiales y metodología presentados.

Como el estudio ya estaba contratado de tiempo atrás y además con algun dinero ya anticipado, se resolvió partir la investigación en dos fases necesarias.

La primera es la elaboración estratificada de un censo de farmacias, donde se deberá obtener toda la información necesaria para poder realizar el estudio "Auditoría " y además debe servir de entrenamiento y/o promoción para reclutar un buen número de las farmacias que participarían con sus informaciones en el estudio.

La segunda fase será la AUDITORIA en si, para cuya realización se recomienda la contratación de una firma con experiencia en este tipo de investigaciones. Se ha recomendado usar a ICA de Paraguay, compañía que trabaja en este tipo de estudios para CocaCola en Latinoamérica y que tiene una empresa asociada en Bolivia. Como existen pocos fondos para esta investigación dentro del presupuesto local, se ha preguntado a la Regional si es posible financiar esta investigación con fondos centrales.

De otro lado se revisaron y analizaron los borradores de los cuadros de la investigación realizada por Prosalud en áreas rurales, esperandose el informe final para el mes de Enero de 1990.

III.10.- REVISION PLAN ANUAL DE MARKETING:

Durante la visita conocí que el Plan Anual de Marketing, de acuerdo a las órdenes recibidas por la Sra. Tiffy, está siendo revisado por la Regional y que este fué enviado en los primeros días de Noviembre a México.

Por lo anterior solamente me circunscribí a revisar el presupuesto para el Buy In con la misión, pues durante esta visita se encontraba la señora Carol J Dabbs realizando el Project Paper que se someterá a Washington.

De el presupuesto que se le presentará a USAID, se envió via Fax a México una copia para que envíen sus comentarios o correcciones.

IV.- PROXIMOS PASOS.

Los próximos pasos dentro del desarrollo del programa son:

- 1.- Seleccionar y contratar al nuevo Resident Advisor (Gerente local del programa).- Prosalud, Sara Tifft, Darío Mejía.
- 2.- Efectuar los trámites necesarios para integrar el programa de MSA dentro de las instalaciones de PROSALUD.- Prosalud y Sara Tifft.
- 3.- Revisar y aprobar los guiones de la nueva campaña.- Darío Mejía.
- 4.- Solicitar nuevamente la aprobación del plan anual de marketing y de los presupuestos del BUY IN.- Sara Tifft.
- 5.- Solicitar las cifras de gastos y cobros centrales para la terminación del BUY IN.- Sara Tifft.
- 6.- Presentar a Abendroth el contrato de distribución de los preservativos para el SIDA.- Dra. Melgar y Sara Tifft.
- 7.- Enviar cartas de solicitud de explicación por dobles gastos y de la respuesta de Abendroth a la regional, para su opinión y nueva respuesta a Abendroth.- Sara Tifft y Darío Mejía.
- 8.- Solicitar respuesta de la regional sobre el tema: " Posible participación de Schering en el programa de MSA con un anticonceptivo oral de baja dosificación."- Sara Tifft y Darío Mejía.
- 9.- Preparar un inventario de archivos, materiales e implementos etc., que se entregaran en las reuniones de Empalme a efectuarse en Enero de 1990.- Sara Tifft.
- 10.- Hacer entrega oficial de la oficina y de todos los demas implementos en arriendo.- Sra Tifft.
- 11.- Enviar el cierre de cuentas, el estado actual de los contratos y cuentas a la oficina central.- Sara Tifft.
- 12.- Iniciar censo de farmacias y esperar respuesta de central para iniciar actividades de contrato con ICA o

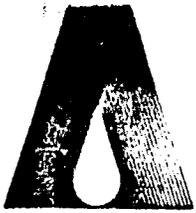
cualquier otra empresa experimentada.- Cis, Sara Tiffit,
Juan Manuel Urrutia, Darío Mejía.

V.- PERSONAS Y ENTIDADES CONTACTADAS.

<u>Nombre</u>	<u>Institución</u>	<u>Cargo</u>	<u>Ciudad</u>
PAUL HARTENBERGER	AID BOLIVIA	Dir. Población	La Paz
SANDY WILCOX	AID BOLIVIA	Prog. Sida	La Paz
ELBA CALERO	AID BOLIVIA	Prog. Plan. Fam.	La Paz
CAROL J. DABBS	AID WASHINGTON	Pop. Advisor	La Paz
HECTOR ENCINAS	IDEAS BOLIVIA	Gerente General	La Paz
LUCIEN PORTIER	SCHERING BOLIVIA	Gerente General	La Paz
JAIME MACHICADO	SCHERING BOLIVIA	Jefe de Marketing	La Paz
MARIA LUISA MELGAR	MINISTERIO DE SALUD	Jefe Prog. Sida	La Paz
BERND ABENDROTH	ABENDROTH BOLIVIA	Gerente General	La Paz
JORGE TERRAZAS	ABENDROTH BOLIVIA	Jefe de Marketing	La Paz
ANTONIO CISNEROS	CIS	Director	La Paz
JAIME BASCON	MARBOL	Consultor-Somarc	La Paz
CARLOS J. CUELLAR	PROSALUD BOLIVIA	Director Ejecutivo	Sta. Cruz
RICARDO MENACHO	BETAMATIC	Director General	Sta. Cruz
LUIS F. LONDOÑO	BETAMATIC	Gerente	Sta. Cruz
LEO AVILÉS	BETAMATIC	Guionista	Sta. Cruz
CARLOS AVILA	BETAMATIC	Creativo	Sta. Cruz

CANDIDATOS AL CARGO DE RESIDENT ADVISOR:

DAVID CESPEDES	La Paz
ROBERT BROCKMAN	La Paz
IVAN E CORTEZ	La Paz
LUIS R ZARATE	La Paz
VIVIAN ARTEAGA	La Paz
LUIS G RIVEROS	La Paz
ENRIQUE PEREZ	La Paz
ZULEMA XIMENA VALDIVIA	La Paz
GASTON IBARNEGARAY	Sta. Cruz



BEST-AVAILABLE COPY

**ABENDROTH INTERNACIONAL
COMERCIAL E INDUSTRIAL S. A.**

LA PAZ - BOLIVIA

programa viajes de los Sres. Angel Escobar y Javier Jimenez a varios puntos del interior como son Beni, Oruro, Potosí, Sucre, Tarija y La Paz, con el fin de promover la venta de nuestros productos en el Mechacado que los gastos correspondientes no pueden ser cargados a nosotros, que las ventas que nos otorgan de estos lugares no dejen tampoco el beneficio que de los referidos lugares al Sr. Mechacado, más adelante, que el correspondiente a la Empresa, se debe efectuar, los gastos correspondientes respectivos a S. A. por este concepto.

Estos señores, haciendo un viaje independiente por el interior de los lugares respectivos sacando pedidos por Moridey y por separado algunos items nuestros, pero la promoción, entrega de folletos, dispensers, colocación de afiches, almanques y otros no les permiten hacer algún acto adicional para nuestra empresa. Razon por la cual estos gastos son exclusivos de Somarc y no de Abendroth Internacional.

ad 2) Se anexan las facturas respectivas

ad3) Se anexan las facturas respectivas

ad 4) ver punto 1 Mayo

ad 5) Se anexan facturas respectivas

Junio 89

ad 1) ver punto 1 Mayo

ad 2) ver punto 1 Mayo

ad 3) se anexan facturas respectivas

ad 4) se anexan facturas respectivas

ad 5) ver punto 1 Mayo

ad 6) ver punto 1 Mayo

ad 7) se anexan facturas respectivas

ad 8) se anexan facturas respectivas

ad 9) se anexan facturas respectivas

ad 10) de acuerdo al punto 1 Mayo la supervisión del proyecto quedaba en manos de los encargados de Somarc. Nuestra sección de control dentro del Sr. Mechacado todos los días de las del mes de noviembre en adelante que el Sr. Mechacado debe de emitir respectivamente los gastos correspondientes "Expendi. Complementos" "Instrang. Materiales" "Instrang. Transporte".



BEST AVAILABLE COPY

ABENDROTH INTERNACIONAL

COMERCIAL E INDUSTRIAL S. A.

LA PAZ - BOLIVIA

Las sumas totales de estos conceptos eran transferidos luego por nosotros las facturas y cargadas a Smeind. Hacimos por nuestra parte una revisión al detalle al cargo del personal en algunos casos fue cargado doble por diferentes facturas, una de los gastos generales de vapor y eléctrico a factura directa a la empresa de vapor. En consecuencia las sumas respectivas dadas eran al cargo a la cuenta corriente y pendientes en favor como detalle adjunto.

El Sr. Inchausti le pide a la empresa que cualquier concepto que entre en nuestra empresa debe pagarse un término de por lo menos tres meses de prueba si se paga el valor de sus ingresos con un recibo adjunto. Les adjuntamos el recibo firmado por el Sr. Velarde por la recepción de la suma indicada.

Julio 89

ad 1) ver punto 1 Mayo

Debido a una falla de tipeo en el descargo de gastos del mes de Julio 89 parece que el Sr. Escobar se encontraba en el mismo termino de tiempo en lugares. Adjuntamos las facturas respectivas para que Uds. puedan verificar, que solo fue una falla de tipeo y no de hecho.

ad 2) se anexan facturas respectivas

ad 3) se anexan facturas respectivas

ad 4) se anexan facturas respectivas

ad 5a) se anexan facturas respectivas

ad 5b) ver punto 10 Junio

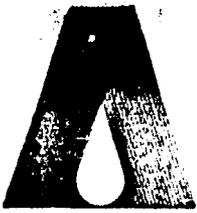
ad 6a) se anexan facturas respectivas

ad 6b) ver punto 10 Junio

ad 7) ver punto 10 Junio

ad 8) Los comprobantes a los diferentes fondos de pensiones se ingresan al sistema global por parte los empleados de la empresa con el parador por el empleado habido - esto nos es imposible recibir un comprobante efectuado el gasto del Sr. Rolando Machado. Para su descargo adjuntamos una constancia por nuestra sección Contabilidad que demuestra que el pago fue efectuado. Cabe hacer notar, que cualquier empleado puede recibir en momento de enfermedad de la CNS, en momento de jubilación de los fondos pensiones en forma de fondo en la cuenta corriente de los fondos de pensiones de Entidad contratadora de Empleados.

ad 9) ver punto 10 Junio



BEST AVAILABLE COPY

**ABENDROTH INTERNACIONAL
COMERCIAL E INDUSTRIAL S. A.**

LA PAZ - BOLIVIA

Agosto 89

ad 1a) ver punto 1 Mayo
ad 1b) ver punto 10 Junio

ad 2) ver punto 1 Mayo

ad 7) en el punto de liquidación de gastos en la que figura un monto efectuado por el Sr. Machicado empleando el extravío de las facturas. Creemos que no debe ser nuestra obligación de interrogar acciones del Sr. Machicado, que contaba con nuestra completa confianza. En caso de exigirse las respectivas devoluciones por nuestra parte haremos la nota respectiva pero consideramos que nuestra empresa no debería entrar en este juego, y que el Sr. Machicado no puede ser considerado como si hubiese cargado gastos que no se hicieron.

Septiembre 89

ad 1) ver punto 10 Junio

ad 2a) ver punto 1 Mayo
ad 2b) ver punto 10 Junio

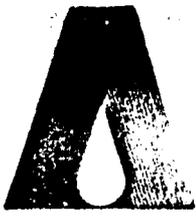
ad 3a) se anexan facturas respectivas
ad 3b) ver punto 10 Junio

ad 4) De acuerdo a conversaciones sostenidas entre Machicado y Sara Tiffi fue se acordó, debido al nuevo sistema de promoción para 1990 buscar un candidato al evento como Sombra educacional. El anuncio fue hecho por machicado a las personas entrevistadas con el mismo. La duda surgió entre estas personas en cuanto a las acciones de Sara Tiffi, ya que se consideró esta falta, que sale mal el punto de liquidación estando el responsable de contra con esta parte de esta liquidación.

ad 5) En Sara Tiffi fuimos obligados a hacer la factura respectiva de Septiembre antes de haber terminado al mismo. De acuerdo a los comprobantes respectivos para nuestra demanda. El pago se efectuó en los primeros días de Octubre 89.

ad 6) ver punto anterior. Las liquidaciones de Volande por los meses anteriores recién se pueden hacer a fines de Diciembre 89, debido a que otra manera no puede constar en las facturas planillas de la empresa. La liquidación de beneficios sociales por Machicado no hicieron acción en esta parte de la liquidación por ser parte de esta liquidación.

23



**ABENDROTH INTERNACIONAL
COMERCIAL E INDUSTRIAL S. A.**

LA PAZ - BOLIVIA

BEST AVAILABLE COPY

Cartas generales

1) Como le placida a Ud. durante la visita en nuestra oficina, es de mi competencia con el Sr. Melhadad, que la promoción y el pago respectivo, siendo en razón al final de un tiempo no era anterior al pago de los valores que le trabajamos a Ud. y que habiendo pasado de una reparación por concepto de compra de valores de un sistema de Fines, que es un sistema de ingresos, como lo es el sistema de de inventario que Ud. tiene en sus manos, los fueran de pago mensualmente.

2) Entender Ud. que la extracción de todo los comprobantes de pago de facturas ya canceladas se encuentran en archivos. Con todo gusto ponere su disposición esta documentación general, para que Ud. puedan extraer la misma los pagos efectuados por Sonarc. Como ya indicado en el futuro toda factura incluire toda la documentación respectiva pero les pedimos utilizar la misma con toda confiabilidad.

Esperamos satisfecho toda sus incognitas quedamos de Ud.

atentamente

ABENDROTH INTERNACIONAL
COMERCIAL E INDUSTRIAL S.A.