**Contenido**

Ejemplo de Agenda……………………………………………………………....….2

Guia de Facilitadoras—Mapeo Geográfico…………………………………….…7

Instrucciones para Participantes*—*Trabajo en Grupo 1.….…………………….9

Guía para Facilitadores—Consenso en Sesión Plenaria…………………..….14

Guía de Facilitadora—Discusión del Papel del Sector Privado Comercial....15

Guía de Los Participantes………………………………………………………...17

Instrucciones Participante**—**Trabajo en Grupo 2*……………………………....*19

**Plantillas para a**

**Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:**

*Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables*

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Ejemplo de Agenda

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Participantes Sugeridos

Miembros del Comité DAIA.

[Pueden tomar esta oportunidad para involucrar a nuevos actores en el proceso DAIA. Por ejemplo, pueden invitar prestadores de servicios de PF, proyectos o socios que trabajan en el área de SR/PF, distribuidores o fabricantes del sector comercial, representantes de la sociedad civil, institutos de investigación o estadística, etc.]

Meta

Identificar oportunidades para extender el acceso a servicios de planificación familiar, en una forma efectiva y eficiente a las poblaciones más vulnerables.

Objetivos

* Facilitar el análisis del mercado de anticonceptivos con el fin de identificar estrategias para fortalecer la oferta de servicios e insumos de planificación familiar.
* Analizar la composición de la oferta de servicios y productos de planificación familiar con el fin de identificar el rol de los actores y proveedores de servicios de planificación familiar.

Contribuir a las actividades del plan estratégico del comité DAIA, con énfasis en las poblaciones vulnerables identificadas por las instituciones locales.

Resultado Esperado

Las instituciones del sector salud, específicamente las que integran el Comité DAIA, acuerdan la implementación de mecanismos y acciones específicas para atender en forma coordinada la demanda de servicios de planificación familiar.

Primer Día

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Objetivo del día: Conocer más sobre la oferta y demanda para servicios de planificación familiar.

Facilitadora General: [Insertar nombre]

08:30 Bienvenida y presentación de la DAIA en [País] - Facilitadora: [Insertar nombre]

08:45 Introducción de los objetivos y la agenda del evento - Facilitadora: [Insertar nombre]

09:00 Presentación de participantes y facilitadoras - Facilitadora: [Insertar nombre]

09:30 Plenaria: Presentación del Estudio de Mercado actual y las tendencias – Facilitadora: [Insertar nombre]

Preguntas y discusión

10:30 Café

10:45 Plenaria: Presentaciones del Sector Público de la Oferta y Planes Futuros de Planificación Familiar. -- Facilitadora: [Insertar nombre]

* Ministerio – Oferta Actual de Servicios y Productos, Planes Futuros

Seguridad Social

12:00 Almuerzo

13:00 Plenaria: Presentaciones de las Organizaciones No Gubernamentales: Oferta y Planes Futuros de la Planificación Familiar - Facilitadora: [Insertar nombre]

[Insertar nombre de las organizaciones]

14:30 Café (Intermedio en el último grupo de presentaciones)

14:45 Plenaria: Presentaciones de las Organizaciones del Sector Comercial: Oferta y Planes Futuros de la Planificación Familiar - Facilitadora: [Insertar nombre]

[Insertar nombre de las organizaciones]

16:00 Clausura del día

Día Dos

Objetivo del día: Identificar brechas en la oferta de servicios y/o insumos de planificación familiar y otros actores clave.

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

08:30 Resumen del día anterior y comentarios - Facilitadora: [Insertar nombre]

09:00 Ejercicio en Plenaria: Mapeo geográfico de los actores/proveedores en el mercado Nicaragüense – Facilitadoras: [Insertar nombre]

10:00 Ejercicio en grupos: Identificación de brechas en la oferta de servicios y/o insumos de planificación familiar y otros actores clave para cubrir dichas brechas

Facilitadora: [Insertar nombre]

11:00 Café

11:15 Continuación del ejercicio en grupos para identificar las brechas y los actores claves para cubrirlas

12:00 Almuerzo

13:00 Plenaria: Presentaciones de grupos sobre las brechas y los actores claves para cubrirlas
Discusión y análisis después de las tres presentaciones – Facilitadora: [Insertar nombre]

15:00 Café

15:30 Presentación del MINSA - Plan Estratégico DAIA - Facilitadora [Insertar nombre]

Preguntas y discusión general de estrategias para disminuir brechas en servicios de planificación familiar - Facilitadora [Insertar nombre]

17:30 Clausura del día

Día Tres

Objetivo del día: Desarrollar propuestas de estrategias y acciones específicas para un reto para incluirlas en el Plan Estratégico DAIA

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

09:00 Resumen del día anterior y comentarios - - Facilitadora: [Insertar nombre]

09:15 Enmarcando del trabajo del día – - Facilitadora: [Insertar nombre]

09:45 Ejercicio en plenaria – Priorización de las brechas e identificación de las causas - - Facilitadora: [Insertar nombre]

10:45 Café

11:00 Ejercicio en tres grupos: Identificación de estrategias y acciones específicas para enfrentar la brecha identificada

12:30 Almuerzo

13:30 Plenaria: Discusión del papel del sector comercial en la DAIA, identificación de estrategias de cómo involucrarlo - Facilitadora: [Insertar nombre]

14:00 Café

14:15 Presentaciones de estrategias y acciones concretas por proveedor. Comentarios, discusión y resumen de las ideas - Facilitadora: [Insertar nombre]

16:00 Identificación de los próximos pasos para incluir las estrategias y actividades definidas dentro del Plan Estratégico 2009-2011 – Facilitadora: [Insertar nombre]

16:30 Cierre del evento

Análisis del Mercado de Anticonceptivos

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

GUIA DE FACILITADORAS

En Plenaria: Mapeo geográfico de la oferta de anticonceptivos en el mercado [Insertar fecha y hora]

Nota: esta guía no se dará a los participantes.

|  |  |
| --- | --- |
| TAREA: | Hacer un mapeo visual por variable por proveedor. Este ejercicio se ha preparado para poder dar un sentido visual a la oferta actual y ver dónde hay duplicidad y donde hay brechas. |
| COMPLETADO POR: | Plenaria |
| OBJETIVOS: | Hacer un mapeo geográfico que visualice la oferta de servicios, productos y asistencia técnica de PF, tal como los resultados del estudio de mercado.  |
| MATERIALES REQUERIDOS: | Mapa, stickys de colores y de diferentes tamaños |
| TIEMPO ASIGNADO | Una hora |

|  |
| --- |
| En un mapa cada proveedor de servicios usará los círculos para señalar los departamentos donde tienen presencia.ONG – sticky amarillo grande con capacidad de métodos de corto y largo plazo (DIU/quirúrgica)  sticky amarillo pequeño solamente métodos de corto plazo  sticky anaranjado para promoción o prestación de servicios con enfoque en adolescentes  INSS – sticky verde grande con capacidad de métodos de corto y largo plazo (DIU/quirúrgica) sticky verde pequeño para subfiliales (métodos de corto plazo) Apoyo internacional/asistencia técnica –  sticky azul grande proveen asistencia técnica por departamento/municipio sticky azul pequeño proveen asistencia técnica enfocada sticky rojo pequeño proveen asistencia técnica enfocada a nivel central MINSA – sticky morado grande donde tiene presencia al nivel regional Nota: Los círculos los colocarán por departamento. Aunque tengan varios servicios, pondrán un círculo por departamento. |
|  | Instrucciones |
| 1 | El Ministerio colocará círculos grandes en color rosado en los departamentos donde tiene presencia, cerca de la cabecera departamental.*Tiempo aconsejado: 5 minutos* |
| 2 | El Seguro Social colocará círculos en color verde de diferentes tamaños dependiendo de la variable:Donde hay establecimiento/s de salud con capacidad de métodos de corto y largo plazo.Donde hay establecimiento/s de salud con capacidad de métodos de corto plazo.*Tiempo aconsejado: 10 minutos* |
| 3 | Las ONG que proveen servicios de PF directamente a la usuaria o con clínicas fijas o a través de unidades móviles, colocará círculos amarillos de diferentes tamaños dependiendo de la variable:Donde tiene ubicados sus establecimientos de salud con capacidad de métodos de largo plazo.Donde tiene ubicados sus establecimientos de salud o trabajos con la comunidad en PF con capacidad de métodos de corto plazo)Donde tienen establecimientos para promoción o prestación de servicios con enfoque en adolescentes *Tiempo aconsejado: 10 minutos* |
| 4 | Donantes y asistencia técnica colocarán círculos en color azul de diferentes tamaños y rojo pequeños dependiendo de la variable:Donde proveen asistencia técnica por departamento (azul grande)Donde tiene asistencia técnica enfocada geográficamente (azul pequeño)Donde proveen asistencia técnica enfocada a nivel central (rojo pequeño)*Tiempo aconsejado: 10 minutos* |
| 4 | Ahora los participantes pasarán a ver los mapas del estudio de segmentación del mercado que están colocados en la pared. *Tiempo aconsejado: 5 minutos* |
| 5 | Al mirar los círculos colocados en el mapa, y al estudiar los mapas del análisis del estudio de mercado, considere donde están los lugares con:Concentración en la oferta en términos de establecimientos de salud, métodos ofertados, poblaciones atendidas o por nivel socio económico o por edadDeficiencia en la oferta. Incluye:Capacidad y ubicación geográfica de la red de servicios Nivel de resolución (con cama o sin cama, capacidad quirúrgica, etc.)Tipo de métodos o productos Población meta (eg. en términos del nivel socioeconómico, nivel de educación, edad, etc.)*Tiempo aconsejado: 30 minutos* |

Instrucciones para Participantes - Trabajo en Grupo 1

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Análisis del Mercado de Anticonceptivos

Identificando las brechas en la oferta de servicios e insumos de PF (Insertar día y hora)

|  |  |
| --- | --- |
| TAREA: | 1. Identificar y analizar individualmente las brechas en el mercado de anticonceptivos. 2. Discutir el análisis de mercado en grupo. 3. Analizar con el grupo las causas de las brechas y obstáculos más importantes en el mercado 4. Elaborar un resumen de resultados en la tabla incluida abajo. |
| COMPLETADO POR: | Tres grupos escogidos por los organizadores |
| OBJETIVOS: | 1. Identificar, mediante la revisión de los datos del análisis de mercado de su país, cómo ha mejorado la cobertura, cómo está compuesto el mercado de anticonceptivos, y dónde se ubican las principales inequidades y áreas de demanda insatisfecha. 2. Generar ideas sobre las causas de las inequidades y demanda insatisfecha de PF. |
| MATERIALES REQUERIDOS: | Computador, hoja de instrucciones, tabla para redactar (incluida abajo), hoja de análisis de mercado, presentaciones de oferta de los proveedores, copia de la presentación del análisis de mercado y la información del ejercicio de mapeo. |
| A QUIEN REPORTAR: | Facilitador Asignado. Si tienen una consulta específica para otro facilitador en particular, se puede solicitar este apoyo con el facilitador asignado a su grupo. |
| TIEMPO ASIGNADO | 2 horas con un café en el medio |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Instrucciones |
| 1 | Nombrar un moderador de la mesa para vigilar el cumplimiento del tiempo y los objetivos; nombrar un redactor para tomar notas y llenar la tabla abajo para el resumen de los resultados de la sesión.*Tiempo aconsejado: 5 minutos* |
| 2 | Leer la guía a fin de identificar las actividades y, en su caso, aclarar dudas con el facilitador del grupo.*Tiempo aconsejado: 5 minutos* |
| 3 | En forma individual, cada participante revisará la hoja de análisis de mercado y las copias de las presentaciones de oferta de los proveedores. En base a estas herramientas, cada uno identificará las poblaciones, lugares geográficos, tipo de métodos, y tipos de servicios donde observan brechas u obstáculos para servir a la demanda para la PF en el país. Anotar sus observaciones en la primera tabla abajo.Considere estas categorías de brechas (ver ejemplos en la tabla abajo):Capacidad y ubicación geográfica de la red de servicios (ej. urbana, peri urbana, rural, departamento, etc.)Nivel de resolución (con cama o sin cama, capacidad quirúrgica para esterilizaciones, etc.)Tipo de métodos ofertados por localidad, área geográficaPoblación meta (ej. en términos del nivel socioeconómico, edad, etc.)Otros servicios ofertados (como IEC, educación, abogacía, etc.)***Tiempo aconsejado: 15 minutos*** |
| 4 | Con base al análisis individual, conversar con el grupo. Compartir sus observaciones sobre los datos más importantes. Luego analizar en conjunto para llegar a un consenso sobre cuáles son las brechas o retos más importantes para resolver. Anotar estos retos consensuados por el grupo en la segunda tabla abajo para presentar en plenaria. ***Tiempo aconsejado: 25 minutos*** |
| 5 | Determinar cuáles son las causas principales de estas brechas u obstáculos (ver ejemplos en la tabla abajo). En su análisis de las causas, considerar si hay barreras políticas, económicas, sociales, de transporte, comunicación, financieras u otras que contribuyen a dicha brecha. Ejemplo:*Brecha: La demanda insatisfecha es alta entre las mujeres viviendo en zonas rurales, especialmente las de 15 a 19 años* *¿Por qué la necesidad insatisfecha es alta entre las jóvenes viviendo en áreas rurales de 15 a 19 años?**No acuden a los servicios de salud para obtener servicios de PF* *¿Por qué?**Solo tienen la opción de ir a una clínica cerca de su pueblo y no se sienten cómodos en este ambiente**¿Por qué?**Porque sus familias viven en estos mismos pueblos y por esto motivo no sienten la privacidad para obtener sus servicios sin que sus familias y/o comunidad lo descubra****Tiempo aconsejado: 30 minutos*** |
| 6 | Analizar en equipo las siguientes preguntas e identificar respuestas en consenso. Después de discutir cada pregunta, anotar las respuestas en la tabla abajo. Finalmente, después de discutir estas preguntas vuelvan a su lista de brechas y modifíquela si lo considera necesario. ¿Dónde están obteniendo las mujeres sus anticonceptivos (MINSA, Seguro Social, farmacias, ONGs, etc.)? ¿En qué porcentaje? ¿Considera que es un acceso equitativo? ¿Por qué sí o por qué no?¿Cómo cambia la fuente de obtención por ubicación geográfica y grupo socioeconómico?¿Cuáles son las poblaciones que tienen la necesidad insatisfecha más alta? ¿Cuáles son las causas?¿Cuáles son las brechas en servicio y áreas de necesidad insatisfecha de la PF en cuanto al perfil de población, áreas geográficas, oferta de tipo de producto?¿Cuáles son los métodos que las beneficiarias del seguro social están utilizando?  ¿Dónde están obteniendo sus métodos estas beneficiarias?¿Están los adolescentes siendo atendidos en todos los departamentos y si no, dónde hay deficiencia de atención al adolescente?¿Están los servicios de salud ubicados en lugares geográficamente estratégicos?¿Hay duplicidad de provisión de servicios en áreas geográficas o en tipo de métodos anticonceptivos-servicios?¿El uso actual corresponde a la demanda (a lo que desean las usuarias), o simplemente responde a la oferta?***Tiempo aconsejado: 40 minutos*** |

|  |
| --- |
| Observaciones Individuales |
| *Ejemplo - MÉTODO: Bajo uso de métodos de largo plazo en los departamentos de Nueva Guinea y Jinotega[[1]](#footnote-1)* |
| *Ejemplo - POBLACIÓN: Alta incidencia de embarazo en las jóvenes en el Departamento de Granada* |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| Análisis en grupo sobre las brechas o retos más importantes | Causas del reto  | Repuestas a las preguntas |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Ejemplo - Baja oferta de los proveedores de métodos de largo plazo en departamentos más alejados e inaccesibles.* | *Ejemplos (tendrían que analizar el porque de cada uno de estas causas) –**Poco conocimiento de las alternativas de métodos anticonceptivos de largo plazo en la población, baja demanda de métodos de largo plazo. ¿Por qué?**Costumbre de las mujeres en las comunidades del uso de métodos de corto plazo. ¿Por qué?**Poco personal capacitado en la inserción de DIU en los hospitales públicos y de las ONG. ¿Por qué?**Pocas camas asignadas a la salud reproductiva y la planificación familiar en el hospital de Nueva Guinea. ¿Por qué?**Problemas de acceso geográfico a las áreas urbanas* | ¿Dónde están obteniendo las mujeres sus anticonceptivos (Ministerio, Seguro Social, farmacias, ONGs, etc.)? ¿En qué porcentaje? ¿Considera que es un acceso equitativo? ¿Por qué sí y por qué no? |
| *Ejemplos –**Poca focalización de PF en los grupos de jóvenes a nivel nacional.**Alta incidencia de embarazo en las adolescentes en los Departamentos de Managua, Masaya, y Granada* | *Ejemplos (tendrían que analizar el porque de cada uno de estas causas) –**Poca sensibilización entre la juventud sobre la prevención del embarazo. ¿Por qué?**Un movimiento de una iglesia nueva en contra de la planificación familiar que enfatiza las relaciones solamente de la mujer casada. ¿Por qué?**Los centros de salud y clínicas están ubicados en áreas céntricas, en frente del mercado, en frente de la iglesia católica, en frente de la estación del bus ¿Por qué?* | ¿Cómo cambia la fuente de obtención por ubicación geográfica y grupo socioeconómico? |
|  |  | ¿Cuáles son las poblaciones que tienen la necesidad insatisfecha más alta? ¿Cuáles son las causas? |
|  |  | ¿Cuáles son los métodos que las beneficiarias del seguro social están utilizando?   |
|  |  | ¿Dónde están obteniendo sus métodos estas beneficiarias? |
|  |  | ¿Están los adolescentes siendo atendido suficientemente en todos los departamentos y si no, donde hay deficiencia de atención al adolescente? |
|  |  | ¿Están los servicios de salud geográficamente ubicados en lugares estratégicas? |
|  |  | ¿Hay duplicidad de provisión de servicios en áreas geográficas o en tipo de producto-servicio? |
|  |  | ¿El uso actual corresponde a la demanda (a lo que desean las usuarias), o simplemente responde a la oferta? |

Análisis del Mercado de Anticonceptivos

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Guía para Facilitadores

Consenso en Sesión Plenaria – Priorizando las brechas e identificando las causas [Insertar día y hora]

Nota: esta guía no se comparte con los y las participantes

|  |  |
| --- | --- |
| TAREA: | Generar una lista de prioridades y causas principales en relación con el análisis de brechas |
| COMPLETADA POR: | Participantes en plenaria |
| OBJETIVO: | Llegar a un consenso a nivel nacional sobre los desafíos principales con relación a los servicios de planificación familiar.  |
| MATERIALES QUESE NECESITAN: | Diapositivas en PowerPoint |
| TIEMPO ASIGNADO: | Una Hora |
| Instrucciones |
| 1 | Los/as facilitadores/as pedirán que los/as participantes NO se sienten en los mismos grupos con los que trabajaron el día previo. ***Tiempo aconsejado: 5 minutos*** |
| 2 | Los facilitadores imprimirán las tablas que se trabajaron el día anterior y los distribuirán por mesa. Los facilitadores explicarán, en este momento, las diferentes brechas y causas identificadas el día anterior. ***Tiempo aconsejado: 10 minutos*** |
| 3 | Los facilitadores pedirán que cada participante analice estas tablas para identificar estas diferencias y seleccionar, de entre todas estas brechas, cuales son las más destacadas para comenzar a analizarlas.***Tiempo aconsejado: 15 minutos*** |
| 4 | Los facilitadores pedirán que los participantes lleguen a un consenso sobre las principales brechas a nivel nacional y sus principales causas. Estos resultados se anotarán en PowerPoint. Será importante en este momento enfatizar que el país debería identificar dos o tres retos que afectan a todos y que pueden empezar a trabajar en conjunto. Esta es una oportunidad para motivar a los participantes y unirlos detrás de un reto nacional. ***Tiempo aconsejado: 30 minutos*** |

Análisis del Mercado de Anticonceptivos

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Guía de Facilitadora

Ejercicio en Plenaria:

Discusión del papel del sector privado comercial en la DAIA [Insertar día y hora]

|  |  |
| --- | --- |
| TAREA: | En plenaria, los participantes tendrán una lluvia de ideas para identificar formas efectivas de involucrar a todos los actores de la DAIA, incluido el sector privado comercial. |
| OBJETIVOS: | 1. Identificar las maneras más efectivas para que el Comité DAIA incluya el sector privado comercial para apoyar desde su ámbito en la consecución de los objetivos de la DAIA. 2. Generar ideas para trabajar con el sector privado comercial sobre el rol y el apoyo del sector privado comercial para complementar y/o fortalecer el Plan DAIA. 3. Identificar como, el sector privado comercial podría contribuir para mejorar el acceso a los servicios de planificación familiar. |
| MATERIALES REQUERIDOS: | Papelógrafo y marcadores. Facilitadora de la sesión y una facilitadora para llevar notas en el papelógrafo. |
| TIEMPO ASIGNADO | 30 minutos |

|  |
| --- |
| * Durante la discusión, la facilitadora y el equipo facilitador compartirán algunas ideas y propuestas de cómo fortalecer la visión de “mercado total” para garantizar el acceso a servicios e insumos de PF a toda la población. Algunas ideas que han resultado efectivas podrían ser: El sector privado comercial cuenta con materiales promocionales y espacios publicitarios, donde, al coordinar se podrían homogenizar mensajes efectivos para la población adolescente.
* Contar con la presencia del sector privado comercial en el Comité DAIA asegurará que el nicho que ellos cubran continúe siendo atendido, como parte de la población usuaria de servicios e insumos de PF Esto sería un paso importante para la sostenibilidad futura de los servicios de PF y la DAIA
* Además del sector privado comercial, y en el marco del plan estratégico de la DAIA, ¿qué otros actores consideran importante invitar para fortalecer al Comité DAIA, en especial para atender a la población adolescentes? ¿Consejo Nacional de la Juventud? ¿Ministerio de Educación?
* Siendo el comité DAIA un ente asesor y coordinador, compartir información con el sector privado comercial tendría como efecto natural un trabajo más coordinado, con la rectoría del MINSA.
* Formar alianzas para spots televisivos con los aportes del sector privado en general y de la industria farmacéutica, con temas para informar a los adolescentes y promover comportamientos saludables respecto a su salud sexual y reproductiva. En otros países se han formado alianzas donde el sector privado, la empresa privada y los organismos donantes reúnen recursos para campañas educativas dirigidas a adolescentes. La promoción de estas alianzas se logra sobre la base de que todos tienen algo que ganar mediante sus aportes para llevar mensajes efectivos a poblaciones como los adolescentes y jóvenes.
 |
|  | Metodología |
| 1 | Identificando la contribución del sector privado comercial en [país]: Tomando en cuenta el ejercicio de desarrollo de estrategias, en plenaria se generará una lluvia de ideas alrededor de las siguientes preguntas. Nota para la facilitación: en una hoja aparte los participantes tendrán la hoja de preguntas que se detallan a continuación.* ¿Quiénes constituyen el sector privado comercial en [país]? (farmacias privadas, casas comerciales, fabricantes de AC, distribuidores, clínicas privadas, médicos, otros?)
* ¿Cuáles son los productos y servicios que el sector privado comercial ofrece en [país]?
* ¿A qué perfil de población alcanza los diferentes actores en el sector privado comercial, por ejemplo las clínicas privadas con fines de lucro y las farmacias privadas?
* ¿Hay áreas geográficas específicas donde mejor llega el sector privado comercial?
* ¿Tomando en cuenta su perfil y su mercado, cuáles son las oportunidades para que el sector privado comercial cubra el mercado no cubierto y aumentar la utilización de servicios de PF? Por ejemplo, de la población adolescente?
* ¿Cuáles son los productos, servicios e/o información que el sector privado comercial ofrece en Nicaragua que complementa lo que ofrece el sector público y las ONGs?
* ¿Qué contribución puede traer el sector privado comercial al trabajo y objetivos del Comité DAIA?
* ¿Dado la discusión del rol del sector público y ONG en lograr la DAIA, cuál puede ser el rol del sector privado comercial en atender las necesidades insatisfechas y alcanzar a las poblaciones inaccesibles?
* ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las casas comerciales, distribuidores, farmacias privadas y el sector privado comercial en general?

***Tiempo aconsejado:10 minutos*** |
| 2 | Identificar los desafíos principales en colaborar con el sector privado comercial. Ahora que se ha definido la presencia y la oferta del sector privado comercial, ¿cuáles son los principales desafíos y retos que enfrenta el país el sector público tal como las ONGs?¿Qué pasos puede tomar el Comité DAIA para enfrentar los retos identificados?***Tiempo aconsejado: 10 minutos*** |
| 3 | Identificar las oportunidades del MINSA, en su rol rector, para colaborar y coordinar con el sector privado comercial, e incorporarlo al esfuerzo de la DAIA.¿Cuáles son las principales actividades que el sector público puede llevar a cabo para coordinar e incluir al sector privado comercial en los esfuerzos de la DAIA?***Tiempo aconsejado: 5 minutos*** |
| 4 | Ahora podemos identificar en conjunto los pasos para que este sector colabore en los esfuerzos para fortalecer la DAIA.* Desde su perspectiva, ¿cómo consideran que el Comité DAIA pueda formalizar una alianza estratégica con el sector privado comercial para que continúe cubriendo su nicho de mercado de PF en Nicaragua?
* ¿Cuáles son los siguientes pasos a tomar para acercarse al sector privado comercial?

***Tiempo aconsejado: 5 minutos*** |

Análisis de Mercado de Anticonceptivos

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Ejercicio en Plenaria: Discusión del papel del sector privado comercial [Insertar día y hora]

Hoja de Participante

Parte I.

Identificando la contribución del sector privado comercial:

* ¿Quiénes constituyen el sector privado comercial? (farmacias privadas, casas comerciales, fabricantes de AC, distribuidores, clínicas privadas, médicos, otros?)
* ¿Cuáles son los productos y servicios que el sector privado comercial ofrece?
* ¿A que perfil de población alcanza los diferentes actores en el sector privado comercial, por ejemplo las clínicas privadas con fines de lucro y las farmacias privadas?
* ¿Hay áreas geográficas específicas donde mejor llega el sector privado comercial?
* ¿Tomando en cuenta su perfil y su mercado, cuáles son las oportunidades para que el sector privado comercial cubra el mercado no cubierto y aumentar la utilización de servicios de PF? Por ejemplo, de la población adolescente?
* ¿Cuáles son los productos, servicios y/o información que el sector privado comercial ofrece en Nicaragua que complementa lo que ofrece el sector público y las ONGs?
* ¿Qué contribución puede traer el sector privado comercial al trabajo y objetivos del Comité DAIA?
* ¿Dado la discusión del rol del sector público y ONG en lograr la DAIA, cuál puede ser el rol del sector privado comercial en atender las necesidades insatisfechas y alcanzar a las poblaciones inaccesibles?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las casas comerciales, distribuidores, farmacias privadas y el sector privado comercial en general?

Parte II.

Identificar los desafíos principales en colaborar con el sector privado comercial.

¿Ahora que se ha definido la presencia y la oferta del sector privado comercial, cuales son los principales desafíos y retos que enfrenta el país el sector público tal como las ONGs?

¿Qué pasos puede tomar el Comité DAIA para enfrentar los retos identificados?

Parte III.

Identificar las oportunidades del Ministerio, en su rol rector, para colaborar y coordinar con el sector privado comercial, e incorporarlo al esfuerzo de la DAIA.

¿Cuáles son las principales actividades que el sector público puede llevar a cabo para coordinar e incluir al sector privado comercial en los esfuerzos de la DAIA?

Parte IV

Identificar en conjunto los pasos para que este sector colabore en los esfuerzos para fortalecer la DAIA.

* ¿Desde su perspectiva, cómo consideran que el Comité DAIA pueda formalizar una alianza estratégica con el sector privado comercial para que continúe cubriendo su nicho de mercado de PF?
* ¿Cuáles son los siguientes pasos a tomar para acercarse al sector privado comercial?

Instrucciones Participante. Trabajo en Grupo 2

Reunión Técnica para el Análisis de Mercado y Estrategias a Futuro:

Contribuyendo a la Disponibilidad Asegurada de Insumos Anticonceptivos para Mejorar el Acceso a Las Poblaciones más Vulnerables

[País, fecha]

*[País, fecha]*

*Technical Meeting on Market Analysis and Future Strategies*

*“Contributing to the Assured Availability of Contraceptive Supplies in order to Improve Access in the Most Vulnerable Populations”*

*(Country, date)*

Análisis del Mercado de Anticonceptivos

Identificando estrategias y acciones específicas para complementar el Plan DAIA de [Insertar País](Insertar día y hora)

|  |  |
| --- | --- |
| TAREA: | 1. Elaborar una lista de los obstáculos que enfrenta cada proveedor/sector. 2. Identificar el nicho y la ventaja comparativa de cada actor en cuanto a la DAIA. 3. Identificar estrategias y actividades para cerrar las brechas y resolver lo obstáculos identificados. 4. Identificar los grupos u organizaciones que mejor les corresponde llevar a cabo dichas estrategias 5. Elaborar un resumen de resultados en la tabla abajo y las herramientas en Excel y PowerPoint. |
| COMPLETADO POR: | Tres Grupos sectoriales – uno del Inseguridad Social, uno de los proveedores de servicios ONG y uno de ONG con especialización en educación, comunicación, información, y abogacía. Como el Ministerio es rector, miembros del Ministerio participarán en todos los grupos.  |
| OBJETIVOS: | 1. Identificar los obstáculos que cada proveedor enfrenta para atender al mercado de planificación familiar 2. Generar ideas sobre las formas en que deberían enfrentarse las inequidades y demanda insatisfecha de PF para elaborar una propuesta para complementar el Plan DAIA de Nicaragua 2009-2011 3. Identificar como cada actor podría contribuir para mejorar el acceso a los servicios de planificación familiar. |
| MATERIALES REQUERIDOS: | Computador, hoja de instrucciones, tabla para redactar (incluida abajo), y herramientas en Excel y PowerPoint |
| A QUIEN REPORTAR: | Facilitador Asignado. Si tienen una consulta específica para otro facilitador en particular, se puede solicitar este apoyo con el facilitador asignado a su grupo. |
| TIEMPO ASIGNADO | 2 horas con un café al final |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Instrucciones |
| 1 | Nombrar un moderador de la mesa para vigilar el cumplimiento del tiempo y los objetivos; nombrar un redactor para tomar notas y elaborar en la tabla incluida abajo el resumen de los resultados de la sesión.***Tiempo aconsejado: 2 minutos*** |
| 2 | Leer la guía a fin de identificar las actividades y, en su caso, aclarar dudas con el facilitador del grupo.***Tiempo aconsejado: 3 minutos*** |
| 3 | Identificar cuáles son los obstáculos que su sector o institución está enfrentando para resolver los retos identificados en el ejercicio del día anterior. Anotar sus observaciones en la primera tabla abajo. (Favor de concentrarse en los tipos de obstáculos que se pueden solucionar en coordinación con otros sectores y no los obstáculos internos de cada institución). Considerar las siguientes preguntas en su conversación: ¿Qué barreras identifican para lograr que su institución pueda atender el mercado de anticonceptivos y ayudar a cerrar las brechas en el mercado de forma más amplia y efectiva? ¿Hay obstáculos o barreras importantes que su institución o sector enfrenta tales como, barreras políticas, económicas, sociales, de transporte, comunicación, financieras u otras que requieren coordinación en conjunto con otro sector para poder resolverlos? ¿Consideran importantes las alianzas con otros sectores? ¿Por qué? ¿Cuál sería el propósito?Desde el punto de vista de los sectores al que ustedes pertenecen, describan cómo es posible lograr estas alianzas, en qué consistirían, qué barreras identifican para lograrlo y cuál sería el interés particular de su institución para impulsar estas alianzas, qué ganaría con estas alianzas.,¿Pueden identificar uno o dos posibles alianzas inter-institucionales que podrían ayudar a mejor cubrir la demanda para los anticonceptivos? ***Tiempo aconsejado: 20 minutos*** |
| 4 | Identificar el nicho y fortaleza de su organización o institución para alcanzar la DAIA. Tomar en cuenta los roles de rector, desarrollo de políticas, financiamiento de servicios o productos, adquisición de productos, provisión directa de servicios de PF, mercadeo social, introducción de nuevos productos al mercado, abogacía, educación, comunicación e información, etc. Basada en toda la discusiones de este encuentro hasta el momento, considerar las siguientes preguntas y anotar las repuestas en la segunda tabla abajo:* Describan el segmento de mercado o población que su sector o institución atiende y responda lo siguiente: ¿ese segmento o población es el adecuado, de acuerdo con su capacidad instalada, sus recursos, su demanda, su sostenibilidad futura?
* ¿Cuáles son las barreras que impiden a su institución o sector para atender adecuadamente la población que le corresponde? Cómo creen que su sector o institución puede enfrentar dichas barreras para atender la población identificada?
* ¿A futuro, cuál considera que debe ser la población objetivo de su institución y por qué? ¿Creen que cada institución está cubriendo el nicho de mercado ó la población que le corresponde? ¿Por qué?
* ¿Dónde deben enfocar sus esfuerzos para reducir la demanda insatisfecha e incrementar el uso de anticonceptivos? ¿Cuáles son algunas estrategias que podrían implementar, para lograr satisfacer esta demanda?
* ¿Tomando en cuenta su perfil y su mercado focal, cuáles son las oportunidades de cubrir el mercado no cubierto y aumentar la utilización de servicios de PF?

***Tiempo aconsejado: 20 minutos*** |
| 5 | Tomando en cuenta todas lo discutido anteriormente, elaborar una propuesta en conjunto utilizando las herramientas proporcionadas en Excel y Powerpoint. Estas propuestas se utilizarán para complementar el Plan DAIA. Esta propuesta debe considerar las estrategias, actividades, actores claves, el marco de tiempo, etc. para enfrentar sus retos para prestar servicios de PF. Ver instrucciones específicas en las herramientas. ***Tiempo aconsejado: 60 minutos***  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Brecha y obstáculo que requiere coordinación intersectorial** | **Posibles alianzas inter-institucionales** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

| Describan el segmento de mercado o población que su sector o institución atiende y responda lo siguiente: ¿ese segmento o población es el adecuado, de acuerdo con su capacidad instalada, sus recursos, su demanda, su sostenibilidad futura? | ¿Cuáles son las barreras que impiden a su institución o sector para atender adecuadamente la población que le corresponde? | ¿Cómo creen que su sector o institución puede enfrentar dichas barreras para atender la población identificada? | ¿A futuro, cuál considera que debe ser la población objetivo de su institución y por qué? ¿Creen que cada institución o sector está cubriendo el nicho de mercado ó la población que le corresponde? ¿Por qué? | ¿Dónde deben enfocar sus esfuerzos para reducir la demanda insatisfecha e incrementar el uso de anticonceptivos? ¿Cuáles son algunas estrategias que podrían implementar, para lograr satisfacer esta demanda? | ¿Tomando en cuenta su perfil y su mercado focal, cuáles son las oportunidades de cubrir el mercado no cubierto y aumentar la utilización de servicios de PF? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. Todos los ejemplos usados en estos ejercicios son ficticios y no están basados en la realidad. [↑](#footnote-ref-1)