

T  
658.83  
B171

# MAESTRIA EN MARKETING

---

## INVESTIGACION DE MERCADOS PARA EL PRODUCTO FARMACEUTICO 'CEFAPORIN'

---



INSTRUCTOR :

*Ing. José Quevedo G.*

PRESENTADO POR :

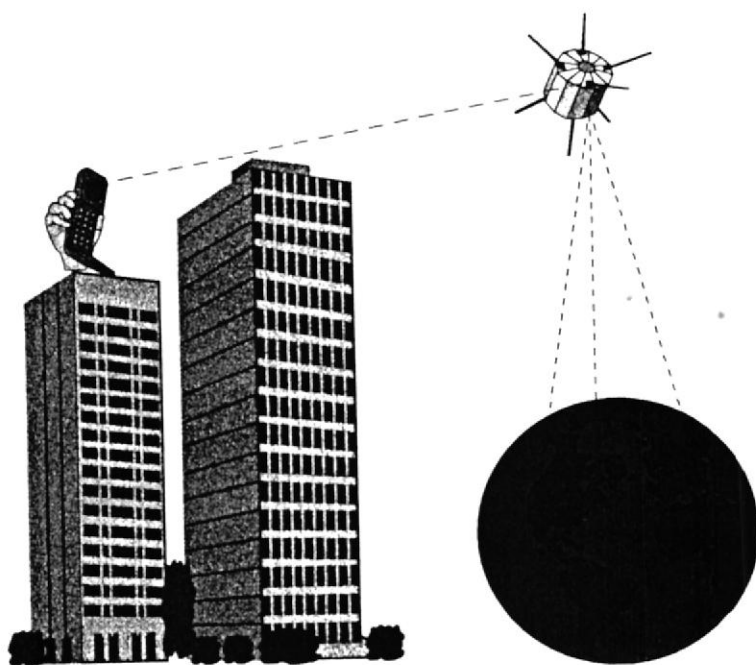
*Mario Balanzategui  
Horacio Villacis  
Ricardo Areco  
Guillermo Campos*

---

**Guayaquil, Septiembre de 1.996**

**MAESTRIA EN MARKETING**

**INVESTIGACIÓN DE MERCADOS  
PARA EL PRODUCTO  
FARMACÉUTICO "CEFAPORÍN"**



**INSTRUCTOR: ING. JOSÉ QUEVEDO G.**

**PRESENTADO POR:**

**MARIO BALANZATEGUI  
HORACIO VILLACIS  
RICARDO ARECO  
GUILLERMO CAMPOS**

**Guayaquil, Septiembre de 1.996**

# INVESTIGACIÓN DE MERCADO EN UN LABORATORIO FARMACÉUTICO

## CONTENIDO

<b>PREFACIO .....</b>	<b>4</b>
<b>1 ANTECEDENTES .....</b>	<b>5</b>
1.1 Cuerpo de Ventas .....	6
1.2 Personal Administrativo y de Planta .....	6
1.2 Participación de Ventas .....	7
<b>2 ANÁLISIS SITUACIONAL .....</b>	<b>8</b>
2.1 Participación del CEFAPORÍN en el Mercado....	8
2.2 Precio del Producto .....	9
<b>3 PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>10</b>
3.1 Alternativas .....	10
3.2 Decisiones a Tomar .....	11
3.3 Propósito .....	11
3.4 Es un Problema u Oportunidad .....	11
3.5 Usuarios de la Investigación .....	12
3.6 Criterios de Medición .....	12
<b>4 DEFINICIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>13</b>
4.1 Objetivos de la Investigación .....	13
4.1.1 Objetivos de Alta Importancia .....	13
4.1.2 Objetivos de Baja Importancia .....	17
4.2 Hipótesis de la Investigación .....	19
4.1 Hipótesis de Alta Importancia .....	19
4.2 Hipótesis de Baja Importancia .....	20
4.3 Alcance de la Investigación .....	20

<b>5</b>	<b>ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>21</b>
	5.1 Grado de Profundidad .....	21
	5.2 Tipos de Datos .....	21
<b>6</b>	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN .....</b>	<b>22</b>
	<b>2</b>	
	6.1 Fuentes Secundarias de Información .....	22
	6.2 Fuentes Primarias de Información.....	22
<b>7</b>	<b>CUESTIONARIO .....</b>	<b>23</b>
	7.1 Primer Cuestionario .....	23
	7.2 Prueba del Cuestionario .....	26
	7.3 Modificaciones al Cuestionario .....	26
	7.4 Cuestionario Final .....	28
<b>8</b>	<b>DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN .....</b>	<b>31</b>
	8.1 Componentes de la definición .....	31
<b>9</b>	<b>LA MUESTRA .....</b>	<b>32</b>
	9.1 Tamaño de la Muestra .....	33
<b>10</b>	<b>MANUAL DE CODIFICACIÓN .....</b>	<b>34</b>
	10.1 Codificación .....	34
	10.2 Tabulación ( Base de Datos) .....	40
<b>11</b>	<b>ANÁLISIS ESTADÍSTICO .....</b>	<b>41</b>
	11.1 Metodología .....	41
	11.2 Resultados de aplicar las Técnicas .....	41
<b>12</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>45</b>

**ANEXOS.....**

Anexo No. 1	Cefalexinas en el Mercado Nacional
Anexo No. 2	Cuestionario Piloto
Anexo No. 3	Base de Datos
Anexo No. 4	Información de los Datos

## PREFACIO

La Industria Farmacéutica, hacia la cual se dirige la presente investigación mercadológica, se ha desarrollado significativamente en el Ecuador gracias al esfuerzo de los empresarios Nacionales. Tienen la importante tarea de colaborar con el mantenimiento de la buena salud en las personas de la sociedad, lo que le da una categoría especial frente a la comunidad. Nosotros queremos colaborar con un grano de arena con ésta noble tarea

Nos trazamos entonces el objetivo de Investigar en el Mercado Ecuatoriano las condiciones actuales de un Antibiótico llamado CEFAPORÍN, el cual es usado para la curación de infecciones en el ser humano y con la información recolectada se ayude a tomar las mejores decisiones para que éste producto tenga de mejor participación en el Mercado, haciéndolo mas accesible a la población, en especial al sector de mas bajos recursos.

Debemos reconocer y se nos es grato expresar nuestros agradecimientos a todos los Instructores de la Maestría que estamos concluyendo y en especial al Ing. José Quevedo G. por cuanto en su Materia “: Investigación de Mercados” nos ha dado su orientación adicional para aplicar nuestros modestos conocimientos de Mercadotecnia aprendidos en la Maestría.

Mario Balanzategui  
Horacio Villacís  
Ricardo Areco  
Guillermo Campos

# MAESTRÍA EN GESTIÓN DE MARKETING

## INVESTIGACION DE MERCADO EN UN LABORATORIO FARMACÉUTICO

### 1. ANTECEDENTES

El Laboratorio químico Farmacéutico seleccionado para el presente estudio se denomina ACROMAX S.A. sobre el cual se realizará una Investigación de Mercados para uno de sus productos Farmacéuticos llamado CEFAPORIN.

ACROMAX, se fundó el 15 de abril de 1965 como sociedad anónima.

Su actividad se basa en la Fabricación y Comercialización de productos farmacéuticos y veterinarios.

Es una compañía con un capital de 100% nacional que cuenta con una Matriz (Fábrica ) en la ciudad de Guayaquil y con tres centrales de Distribución localizadas en las 3 principales ciudades del Ecuador que son : Guayaquil, Quito y Cuenca .

Para la elaboración de sus productos cuenta con mano de obra nacional y las materias primas e insumos las compran a laboratorios multinacionales en el exterior o a los Brokers internacionales.

ACROMAX tiene una gama de 70 presentaciones, con 50 productos que sirven para curar enfermedades del aparato respiratorio, gastrointestinales, genitourinarios, infecciones de la piel, etc..

ACROMAX tiene una fuerza laboral de 275 personas con las cuales cubre las necesidades del país. Es requisito para contratar Personal, que el candidato tenga un nivel de preparación mínimo de secundaria y un promedio de 25 años de edad, independiente del sexo.

### **1.1 CUERPO DE VENTAS**

El **Cuerpo de Ventas** lo conforman 45 personas con una preparación a nivel universitario y esta estructurado en la siguiente manera:

- Un Director Comercial a nivel Nacional
- Un gerente región **Costa** con :
  - 3 Supervisores
  - 15 Visitadores
  - 4 Vendedores
  - 1 Vendedor para ventas en Instituciones Públicas
- Un Gerente región **Sierra** con:
  - 2 Supervisores
  - 10 Visitadores
  - 2 Vendedores
- Un Gerente región **Austro** con :
  - 1 Supervisor
  - 2 Visitadores
  - 1 Vendedor

Con la fuerza de ventas se realizan visitas a nivel de las instituciones ( privada y públicas) a nivel de los consultorios médicos y las boticas, con lo cual cubrimos las regiones de Costa, Sierra y Austro.

El sueldo promedio es de \$ 2'500.000.

### **1.2 PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PLANTA**

El personal administrativo lo conforman **50 personas**, con un nivel de preparación Universitario. Su sueldo promedia en 1'300.000,oo.

En Planta laboran **180 personas** , con un sueldo promedio de \$ 250.000.oo. El nivel de educación es a nivel Secundario.

Los datos indicados, están actualizados al mes de Agosto de 1996 según la información proporcionada por ACROMAX.

## **1.2 PARTICIPACIÓN EN VENTAS**

La participación en Ventas totales de ACROMAX por Región, según las Fuentes primarias de la Empresa es :

- Costa : 55%
- Sierra: 31%
- Austro: 14%

En el quinquenio ( 1990 a 1995 ) ACROMAX se ha mantenido dentro de los tres primeros laboratorios de los 120 existentes en el país, con respecto a las ventas expresadas en unidades y en el 20vo. lugar con respecto a las Ventas totales en sucres, lo que nos demuestra que los precios ofrecidos al consumidor son accesibles para cualquier estrato social y preferentemente en el estrato medio y bajo de la población nacional.

## 2. ANÁLISIS SITUACIONAL

El producto sobre el cual se realizará la investigación de Mercados se llama **CEFAPORÍN**, cuya presentación viene en cápsulas de 500 mg. El nombre genérico de su elemento activo es Monohidrato de Cefalexina, el mismo que fue introducido al mercado farmacéutico ecuatoriano en el mes de agosto de 1988. Para aquel entonces el mercado nacional de este genérico (Cefalexinas) era de 4 productos comerciales.

### 2.1 PARTICIPACIÓN DEL CEFAPORÍN EN EL MERCADO

La información tomada del **IMS** ( Instituto Regulador del Mercado Farmacéutico Ecuatoriano) para las Cefalexinas durante el período de Introducción 1988 - 1991 revela lo siguiente:

#### CEFALEXINAS EN EL MERCADO NACIONAL (1988-1991)

<u>Nombre comercial</u>	<u>Laboratorio</u>	<u>Participación de Mercado</u> %
- Cefadín	Life	53.46
- <b>Cefaporín</b>	<b>ACROMAX</b>	<b>26.49</b>
- H.G. Cefalexín	H.G.	15.91
- Cefalexina	Francor	4.14

Lo anterior indica que el **CEFAPORÍN**, siendo un producto nuevo, ha tenido una participación significativa en el mercado frente a la competencia, durante el período indicado.

Posteriormente nuevos datos proporcionados por el mismo Instituto emisor para el período del 1992 - 1995 , incluye ahora nuevas Cefalexinas comerciales, trayendo como consecuencia una significativa variación en cuanto a la **Participación de Mercados del CEFAPORÍN**.

El **Anexo No 1** es una transcripción de los datos que proporciona el IMS a la Industria Farmacéutica.

En los períodos anotados se observar que la aparición en el mercado de las nuevas Cefalexinas, ocasiona una mayor competitividad del CEFAPORÍN, variando entonces su participación en el Mercado con respecto a las otras Cefalexinas.

En el caso del producto de nuestro cliente, es notorio su decrecimiento:

**desde el 26.49 en 1991 al 6,14 en 1995**

Esta información se presenta en el Anexo.

## **2.2 PRECIO DEL PRODUCTO**

El producto CEFAPORÍN 500 mg. tiene un precio de venta a Farmacia de \$ 36.000 la caja de 50 cápsulas, lo que significa que el precio unitario para la farmacia es de \$ 720,00.

El precio unitario que la Farmacia vende al público es de \$ 900,00 por caja de 50 Cápsulas de CEFAPORÍN. *es de \$ 46.000, precio público* En consecuencia este precio incluye un estímulo para el boticario por la venta del CEFAPORÍN, el mismo que le representa un Margen de contribución de alrededor de un 25 % del precio de venta. *cada caps.*

El precio del CEFAPORÍN como otros productos farmacéuticos están reguladas por el Gobierno, bajo Acuerdos del Ministerio de Industrias Ecuatoriano.

Los precios presentados en ésta Sección corresponden a Julio de 1996.

## 3. PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN

En ésta sección se establecerá , en conjunto con el Cliente, aquello que se quiere lograr de la Investigación a iniciarse, ya que esto es fundamental y guiará el resto del proceso.

### 3.1 ALTERNATIVAS

Teniendo presente, según el análisis situacional de la Empresa, que el CEFAPORÍN ha perdido participación en el mercado nacional, trataremos de plantear alternativas, que tengan como objetivo recuperar el mercado perdido.

Las alternativas de decisión planteadas son las siguientes:

- 1. Realizar una investigación en donde se determine cual es el **papel del médico** en el incremento de la demanda del CEFAPORÍN.
- 2. Mejorar la Promoción al **boticario**, quien es un factor importante para influenciar la compra del producto CEFAPORÍN en el usuario que no tiene receta médica.
- 3. Mejorar la Promoción del CEFAPORÍN en los **hospitales**, para que lo compren y dispongan un importante stock del producto.
- 4. Establecer nuevos **precios** del CEFAPORÍN para que sean mas accesibles al consumidor
- 5. Mejorar la **distribución, o disponibilidad** del CEFAPORÍN en el mercado nacional.
- 6. Ampliar la **Población** de médicos que prescriben el CEFAPORÍN.

De éstas alternativas planteadas, se debe ahora, en conjunto con los representantes de la Empresa, seleccionar aquella que se considere mejor para los objetivos deseados.

### **3.2 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA**

La Empresa necesita definir estrategias para recuperar el mercado perdido del CEFAPORÍN y alcanzar al menos un 12% de Participación del Mercado Nacional en los próximos 12 meses.

Teniendo presente éste requerimiento, se eligió:

#### **Alternativa 1:**

***“ Realizar una investigación donde se determine cual es el papel del Médico en el incremento de la demanda del CEFAPORÍN “.***

por cuanto se considera que los Médicos tienen incidencia importante en la Venta del CEFAPORÍN y son ellos quienes prescriben las medicinas a sus pacientes.

### **3.3 PROPÓSITO**

Consecuencia de la alternativa seleccionada, se establece el siguiente Propósito de la Investigación:

- ***Realizar un estudio de Investigación de Mercados para conocer los Motivos, Actitudes y Preferencias de los Médicos con respecto a la Prescripción de las Cefalexinas en General y al CEFAPORÍN en particular, para de ésta manera poder determinar cuales son las variables que debe poner atención la Empresa Cliente con la finalidad de aumentar la Participación en el Mercado de su producto CEFAPORÍN.***

### **3.4 ES UN PROBLEMA Ó UNA OPORTUNIDAD ?**

La presente Investigación de Mercados se la realiza debido a un Problema detectada por la Empresa, que es la Pérdida de Participación del CEFAPORÍN en el Mercado Nacional, la misma que se ha reflejado en la baja de sus ventas.

Es cierto que se han introducido en el mercado Nuevas Cefalexinas competidoras, pero el porcentaje de Participación del CEFAPORÍN en el Mercado es significativo (de 26.49 a 6.14) y tiene además la Menor participación en el mercado que todos sus competidores.

### **3.5 USUARIOS DE LA INVESTIGACIÓN**

El Director Comercial a Nivel Nacional en conjunto con sus 3 Gerentes Regionales serán los Potenciales Usuarios de la información que arroje la Investigación a realizarse, quienes con los vendedores deberán volcar sus esfuerzos para recuperar el mercado perdido.

### **3.6 CRITERIOS DE MEDICIÓN**

Una vez que los **Resultados** obtenidas en la Investigación, se pongan en práctica en el campo de trabajo, se podrá medir el resultado global con los siguientes criterios de medición:

- 1.- Si el **médico** se habitúa a prescribir en las infecciones respiratorias a sus pacientes el uso del producto CEFAPORÍN. Las ventas se incrementan.
- 2.- Si el precio del producto de nuestro Cliente es el mas conveniente en el mercado, se presentará la oportunidad para que se incrementen las ventas en los **hospitales y otras instituciones**, donde los médicos atienden.
- 5.- Si se evita el cambio de prescripciones por parte del Médico, debido a la **ausencia de producto en percha**. Se incrementarán las Ventas

## **4. DEFINICIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La información que se necesita, para alcanzar el Propósito de la Investigación será expuesta en forma muy precisa en ésta sección.

### **4.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **4.1.1. Objetivos de *Alta Importancia***

Objetivo General :

**1.- *Determinar si los médicos conocen la eficacia del CEFAPORÍN.***

Objetivos Específicos:

***Dirigido a:***

***1.a.- Médicos que sí prescriben***

***1.b.- Médicos que no prescriben***

Objetivo General:

**2.- *Determinar si el nivel económico del paciente afecta a no prescribir el CEFAPORÍN.***

Objetivos Específicos:

***Debido a :***

***2.a.- Ingresos altos del paciente***

***2.b.- Ingresos medios del paciente.***

***2.c.- Ingresos bajos del paciente***

Objetivo General:

**3.- Determinar las frecuencias de cambios de prescripción de CEFAPORÍN por parte del medico.**

Objetivos Específicos:

**En:**

**3.a.- Zonas urbanas 50%**

**3.b.- Zonas rurales 50%**

**3.c.- Zonas suburbanas 50%**

Objetivo General:

**4.- Determinar las razones de cambio de prescripción de CEFAPORÍN por parte del médico.**

Objetivos Específicos:

**En:**

**4.a.- Zonas urbanas**

**4.b.- Zonas rurales**

**4.c.- Zonas suburbanas**

Objetivo General:

**5.- Determinar por qué los médicos no prescriben CEFAPORÍN**

Objetivos Específicos:

**Debido a:**

**5.a.- Ingresos altos del paciente**

**5.b.- Ingresos medios del paciente**

**5.c.- Ingresos bajos del paciente**

Objetivo General:

**6.- En que especialidades se usan las Cefalexinas**

Objetivos Específicos:

**Los:**

**6.a.- Médicos generales**

**6.b.- Otorrinos**

**6.c.- Urólogos**

**6.d.- Ginecólogos**

**6.e.- Dermatólogos**

Objetivo General:

**7.- Determinar en que patologías se prescribe mas Cefalexinas**

Objetivos Específicos:

**En:**

**7.a.- Infecciones respiratorias de vías altas**

**7.b.- Infecciones respiratorias de vías bajas**

**7.c.- Infecciones gastrointestinales**

**7.d.- Infecciones de las vías urinarias**

**7.e.- Infecciones de piel y tejido blando**

Objetivo General:

**8.- Determinar la variable de mayor influencia en la elección de Cefalexina.**

Objetivos Específicos:

**8.a.- Si el Producto es nuevo**

**8.b.- Si el Productos es antiguo**

**8.c.- Precio**

**8.d.- Promociones**

**8.e.- Presencia en el Cuadro básico de instituciones de salud**

**8.f.- Origen del producto (país)**

Objetivo General:

**9.- Determinar en que regiones se prescriben mayormente CEFAPORÍN.**

Objetivos Específicos:

**En:**

**9.a.- Región Costa**

**9.b.- Región Sierra y Austro**

Objetivo General:

**10.- Determinar la estacionalidad de prescripción del CEFAPORÍN**

Objetivos Específicos:

**En:**

**10.a.- La Región Costa**

**10.b.- La Región Sierra y Austro**

#### 4.1.2. Objetivos de Baja Importancia

Objetivo General:

**1.- Determinar cuántas Cefalexinas conoce el médico**

Objetivos Específicos:

**Con el nombre de:**

**1.a.- Cefadín**

**1.b.- Cefalexina**

**1.c.- CEFAPORÍN**

**1.d.- Cefaporex**

Objetivo General:

**2.- Determinar <sup>las</sup> especialidades que mas prescriben Cefalexina.**

Objetivos Específicos:

**Los:**

**2.a.- Medicina general**

**2.b.- Otorrinos**

**2.c.- Urólogos**

**2.d.- Ginecólogos**

**2.e.- Dermatólogos**

Objetivo General:

**3.- Determinar las percepciones del médico sobre los laboratorios farmacéuticos, en relación a las Cefalexinas.**

Objetivos Específicos:

**Con relación a:**

**3.a.- Share of mind total**

**3.b.- Nacional vs. Latinos**

**3.c.- Nacional vs. Europeos**

**3.d.- Nacional vs. Norteamericanos**

Objetivo General:

**4.- Determinar el nombre de las Cefalexinas que el médico prescribe en las zonas rurales.**

Objetivos Específicos:

**4.a.- Cefadín**

**4.b.- Cefalexina**

**4.c.- CEFAPORÍN**

**4.d.- Cefaporex**

Objetivo General:

**5.- Determinar la experiencia del médico y su influencia sobre sus colegas.**

Objetivos Específicos:

**5.a.- Médicos con menos de 10 años de experiencia**

**5.b.- Médicos con más de 10 años de experiencia**

**5.c.- Líder de opinión**

**5.d.- Jefe de Servicios**

**5.e.- Catedrático**

**5.f.- Autor de libros**



## **4.2 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **4.2.1 Hipótesis de *Alta importancia***

1. El 50% de los médicos piensan haber tenido buenos resultados con el CEFAPORÍN, en las infecciones respiratorias ( E )
2. Los médicos que no prescriben CEFAPORÍN son médicos de élite debido a que no tienen acceso, los pacientes de ingresos medios y bajos, por el alto costo de la Consulta. ( E )
3. Las frecuencias de cambio de prescripción del CEFAPORÍN es alta en zonas ~~sub~~urbanas y rurales, y baja frecuencia en las zonas ~~sub~~urbanas. ( G )
4. El médico cambia de prescripción del CEFAPORÍN en las zonas suburbanas de acuerdo a las condiciones que encuentre tanto de Distribución como de Promoción. ( E )
5. Los médicos prescriben el CEFAPORÍN por su Lealtad hacia el producto. ( E )
6. Las especialidades que mas usan las Cefalexinas son los Otorrinos y los Médicos Generales. ( E )
7. Las patologías para las cuales existe prescripciones altas de las Cefalexinas son, las Infecciones respiratorias de vías altas y de vías bajas. ( E )
8. La variable de mayor influencia en la elección de las Cefalexinas es el esfuerzo promocional que llega a un 80%. ( E )
9. Se prescribe el CEFAPORÍN en un 60% de la siguiente manera:
  - Región Costa: 40%
  - Sierra y Austro: 20% ( E )
10. Las temporadas de mayor prescripción de CEFAPORÍN son:
  - Costa: de Enero a Mayo
  - Sierra y Austro: de Junio a Octubre ( E )

#### 4.2.2 Hipótesis de Baja Importancia

1. El CEFAPORÍN es el que más conoce el médico y esta posesionado en el 55% del mercado. ( E )
2. Los médicos que mas prescriben las Cefalexinas son los Otorrinos. ( E )
3. El médico prefiere Laboratorios Life en un 50%. ( E )
4. Los médicos prescriben mayormente el ~~Cefadín~~ <sup>CEFAPORÍN</sup> en zonas rurales. ( E )
5. Prescriben el CEFAPORÍN los médicos con mas de 10 años de experiencia. ( E )

#### 4.3 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Los límites del estudio a desarrollar, es importante definirlo, para poder así tener claro la población que será analizada.

Para el presente caso, la investigación de Mercados abarcara exclusivamente a:

- los Médicos, independiente del sexo, y
- a nivel Nacional : Costa, Sierra y Austro

## 5.- ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

En la investigación a realizar, se debe determinar la naturaleza de la pérdida del mercado del producto de nuestro Cliente y los factores que están afectando esta situación, así como sus características, lo que significa que se debe dar al trabajo un enfoque, que lo describimos a continuación.

### 5.1. GRADO DE PROFUNDIDAD

Se ha seleccionado los 2 tipos de investigación:

- *Investigación Exploratoria*

Metodología que nos va a permitir encontrar las **variables que influyen** en la pérdida de mercado detectada para el CEFAPORÍN.

- *Investigación Descriptiva*

La misma que nos permitirá encontrar las **variables que describen** la situación actual del CEFAPORÍN.

### 5.2. TIPOS DE DATOS PROPORCIONADOS

Con relación a la metodología de la Investigación Exploratoria, los datos serán obtenidos como una **Información Cualitativa** que se lo realizará por Sondeo a los Médicos, que son los que prescriben el producto del Cliente a sus pacientes.

Para el caso de la metodología de Investigación Descriptiva, los datos recolectados arrojarán una **Información Cuantitativa**.

En consecuencia los Datos a obtenerse en la investigación a llevarse a cabo son de dos tipos:

- Cualitativos y
- Cuantitativos.

## **6. FUENTES DE INFORMACIÓN**

Es importante averiguar que clase y tipo de información relacionada a la presente Investigación existe disponible, tanto en el interior de la Empresa de nuestro Cliente, como en las fuentes externas disponibles en Ecuador, para la Industria Farmacéutica.

Esto permite determinar la magnitud del Trabajo de Campo

### **6.1 FUENTES SECUNDARIAS DE INFORMACIÓN**

Las fuentes de información encontradas útiles para la presente investigación fueron las siguientes:

- Datandina del Ecuador. A nivel de la Región Andina con 5 Países (1994)
- IMS (Información Farmacéutica). A nivel Nacional (1995)
- PLM (Diccionario Farmacéutico). A nivel Mundial (1994)
- Estadísticas de ACROMAX . Estudios realizados en 1994
- Directorio de Médicos . A nivel Nacional 1996

### **6.2 FUENTES PRIMARIAS DE INFORMACIÓN**

Son las que se generan por el equipo investigador durante el estudio propiamente dicho . Entre los métodos de recolección de información Primaria se encuentran:

- Investigación Cualitativa
- Investigación por Encuesta y la
- Investigación experimental

Para el presente caso seleccionamos:

#### **Investigación por Encuesta**

Para la cual se debe elaborar el Cuestionario para la :

#### **Entrevista Personal**

## 7.- CUESTIONARIO

Se utilizará un Cuestionario Estructurado en el que las Preguntas se presentarán al encuestado en una **Forma Ordenada** y que permita una **Respuestas Concreta** a cada una de ellas. Esto significa que su diseño es Estructurado.

El Cuestionario también será elaborado con un **Enfoque Indirecto**, es decir que el conjunto de Preguntas no revelarán claramente al encuestado los Objetivos trazados en la presente investigación, por cuanto los datos serán manejados por el Cliente para su toma de decisiones.

El cuestionario además será llenado por el Visitador a Médicos en el momento de la visita médica lo que significa que se trata de un:

**Cuestionario Individual.**

### 7.1.- PRIMER CUESTIONARIO

En base a los Objetivos establecidos en el Capítulo 4, se estableció el siguiente Cuestionario:

#### **INTRODUCCIÓN**

Buenas ....., somos un grupo de estudiantes de la ESPOL que estamos realizando una investigación de Mercado de un producto farmacéutico. Sus opiniones nos serán muy valiosas, le solicitamos unos minutos de su tiempo y a la vez le agradecemos por su valiosa colaboración..

#### **PREGUNTAS CENTRALES**

1.- En las infecciones respiratorias, prescribe usted las Cefalexinas ?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si contesta que **no**, no se aplica la Encuesta. Se agradece y despedida.

**2.- Cuando ha prescrito usted CEFAPORÍN en las infecciones respiratorias sus resultados han sido:**

Muy Bueno \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ Malo

**3.- Conoce usted el precio del CEFAPORÍN**

Si \_\_\_ No \_\_\_

Si contesta **no** informar precios( Lista de precios) y continuar

**4.- Considera usted que el precio del CEFAPORÍN influye en su prescripción.**

Si \_\_\_ No \_\_\_

**5.- Considera usted que la visita promocional del CEFAPORÍN es:**

Frecuente \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ Nunca

**6.- En que infecciones prescribe usted las cefalexinas?**

Infección respiratoria	Si ___	No ___
Infecciones Gastrointestinales	Si ___	No ___
Infecciones Ginecológicas	Si ___	No ___
Infecciones de Piel y T. Blandos	Si ___	No ___
Infecciones urinarias	Si ___	No ___

**7.- Cuales son los meses que se presentan mas infecciones respiratorias en sus pacientes?**

Enero \_\_\_  
 Febrero \_\_\_  
 Marzo \_\_\_  
 Abril \_\_\_  
 Mayo \_\_\_  
 Junio \_\_\_  
 Julio \_\_\_  
 Agosto \_\_\_  
 Sept. \_\_\_  
 Octubre \_\_\_  
 Noviembre \_\_\_  
 Diciembre \_\_\_

8.- Según el nivel de importancia que usted considere escriba un número del 1 al 7:

Cefadín \_\_\_\_\_  
 Cefalexin \_\_\_\_\_  
 Ceporex \_\_\_\_\_  
 Keflex \_\_\_\_\_  
 Cervispor \_\_\_\_\_  
 Cefalexina \_\_\_\_\_  
 CEFAPORÍN \_\_\_\_\_

### PREGUNTAS DE LA FICHA MÉDICA:

9.- Nombre: .....

10.- F. de Nacimiento .....

11.- Sexo:.....

12.- Dirección .....

13.- Teléfono .....

14.- Fecha de Graduación .....

15.- Especialidad.....

16.- No. de pacientes por semana que atiende .....

17.- Función:

Directivo \_\_\_\_\_

Jefe de Servicio \_\_\_\_\_

Catedrático \_\_\_\_\_

Autor de Libros \_\_\_\_\_

18.- Afiliado a:

Ecuasanitas : ( )

Medicina Prepagada: ( )

Dueño de Farmacia ( )

19.- Costo por consulta: \$ \_\_\_\_\_

### **7.2.- PRUEBA DEL CUESTIONARIO**

El Primer Cuestionario fue impreso en una Hoja como la muestra que se adjunta en el **ANEXO 2.** que se lo tomó como Piloto.

Con éste cuestionario se visitaron 20 médicos localizados en la ciudad de Guayaquil, por estar mas cerca de nuestro lugar de trabajo y se lo podía monitorear de mejor manera.

Se entrevistó 10 médicos de la zona Urbana y 10 médicos de la zona Rural.

Se pudo apreciar que se trataba de un cuestionario que brindaba facilidad de respuestas por tanto se logró una alta colaboración por parte del médico.

El tiempo promedio que tomó la entrevista por cuestionario fue de:

- 7 minutos

### **7.3.- MODIFICACIONES AL CUESTIONARIO**

Una vez que se estuvo haciendo las encuestas se pudo detectar, que algunas preguntas debían ser modificadas para que la información que se obtenga arroje información mas concreta en especial cuando se trate de hacer los análisis estadísticos.

#### **Modificaciones:**

1.- Pregunta 2: Se agregó la frase :marcar con una X

2.- Pregunta 5: Se agregó la frase: marcar con una X

3.- Pregunta 7: Se requiere saber mas específicamente la frecuencia de las infecciones respiratorias en los meses del año. Se aumentaron los siguientes valores:

- 1 = Muy frecuente
- 2 = Poco frecuente
- 3 = Nada frecuente

4.- Pregunta 8 : Se requirió también conocer mas específicamente el nivel de importancia de las diferentes Cefalexinas, para lo cual se aumentó:

- 1 = Muy importante
- 2 = Bastante importante
- 3 = importante
- 4 = Medianamente importante
- 5 = Esporádicamente
- 6 = Casi nunca
- 7 = Nada importante

5.- Preguntas 9,12 y 13 se las concentró como información adicional, sin número de pregunta.

6.- Pregunta 10: Se la cambió por pregunta 9, para averiguar la edad del Médico en lugar de su Fecha de Nacimiento.

7.- Pregunta 11: Se la cambió por pregunta 10, para averiguar el sexo, agregando:

Masculino ..... Femenino .....

8.- Pregunta 14: Se la cambió por pregunta 11, para averiguar los años de graduado del Médico en lugar de preguntarle su fecha de graduación.

9.- Pregunta 15: Se la cambió por pregunta 12, especificando mas en detalle las especialidades clasificadas para los Médicos en las Hipótesis.

10.- Pregunta 16: Solamente se la cambió a pregunta 13.

11.- Pregunta 17: Se la cambió por pregunta 14, especificando mas puntualmente la respuesta con las alternativas planteadas:

- Directivo : 1
- Jefe de servicio: 2
- Catedrático 3
- Autor de libros: 4

para la respuesta se agregó un casillero:

12.- Pregunta 18:: Se la cambió por pregunta 15, especificando mas puntualmente la respuesta con las alternativas planteadas:

Ecuasanitas:	1
Medicina prepagada:	2
Dueño de farmacia:	3

para la respuesta se agregó un casillero:

#### **7.4.- CUESTIONARIO FINAL**

El Cuestionario de la sección 7.1, que fue tomado como piloto, sirvió para revisar y actualizar las preguntas y finalmente quedó de la siguiente manera:

#### **INTRODUCCIÓN**

Buenas ....., somos un grupo de estudiantes de la ESPOL que estamos realizando una investigación de Mercado de un producto farmacéutico. Sus opiniones nos serán muy valiosas, le solicitamos unos minutos de su tiempo y a la vez le agradecemos por su valiosa colaboración..

#### **PREGUNTAS CENTRALES**

**1.- En las infecciones respiratorias, prescribe usted las Cefalexinas ?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si contesta que **no**, no se aplica la Encuesta. Se agradece y despedida.

**2.- Cuando ha prescrito usted CEFAPORÍN en las infecciones respiratorias sus resultados han sido: ( marcar con una X )**

Muy Bueno \_\_\_ \_ \_ \_ \_ Malo

**3.- Conoce usted el precio del CEFAPORÍN ?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si contesta **no** informar precios( Lista de precios) y continuar

4.- Considera usted que el precio del CEFAPORÍN influye en su prescripción.

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

5.- Considera usted que la visita promocional del CEFAPORÍN es: ( marcar con una X )

Frecuente\_\_ \_\_ \_\_ \_\_ Nunca

6.- En que infecciones prescribe usted las cefalexinas?

Infección respiratoria	Si__	No__
Infecciones Gastrointestinales	Si__	No__
Infecciones Ginecológicas	Si__	No__
Infecciones de Piel y T. Blandos	Si__	No__
Infecciones urinarias	Si__	No__

7.- Cuales son los meses que se presentan mas infecciones respiratorias en sus pacientes?

Enero	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Febrero	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Marzo	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Abril	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Mayo	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Junio	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Julio	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Agosto	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Sept.	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Octubre	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Noviembre	Muy frecuente	_____	Nada frecuente
Diciembre	Muy frecuente	_____	Nada frecuente

8.- Según el nivel de importancia que usted considere escriba un número del 1 al 7:

Muy importante 1 2 3 4 5 6 7 Nada importante

Cefadín	___
Cefalexin	___
Ceporex	___
Keflex	___
Cervispor	___
Cefalexina	___

CEFAPORÍN\_\_

**PREGUNTAS DE LA FICHA MÉDICA:**

**Identificación:**

Nombre:.....Dirección: .....

Teléfono:.....

9.- Edad: .....

10.- Sexo:

Masculino: ..... Femenino .....

11.- Años de graduado: .....

12.- Su Especialidad: Escriba el número correspondiente en el casillero:

- Médico General: 1
- Otorrino: 2
- Urólogo: 3
- Ginecólogo: 4
- Dermatólogo: 5

13.- No. de pacientes por semana que atiende .....

14.- Su Función Privada o Institucional: Escriba el número correspondiente en el casillero

- Directivo: 1
- Jefe de Servicio: 2
- Catedrático: 3
- Autor de Libros: 4

15.- Afiliado a:

- Ecuasanitas : 1
- Medicina Prepagada: 2
- Dueño de Farmacia 3

16.- Costo por consulta: \$ .....

## 8.- DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN

La Población bajo estudio se definirá de tal manera que se ajuste a los objetivos de la Investigación que se han planteado.

Para el presenta caso seleccionamos los:

- Médicos potenciales del uso del CEFAPORÍN
- Médicos que no lo usan
- Médicos que desconocen
- Médicos de cualquier sexo
- Médicos de cualquier especialidad

Se selecciona una población:

***Menor a 100.000 Médicos***

Esta Población está distribuida a nivel Nacional, en las Principales Regiones y Ciudades del País, de la siguiente manera:

<u>Región</u>	<u>Cuidad</u>
Costa	Guayaquil
Sierra	Quito
Austro	Cuenca

Cabe resaltar que la población tomada de ésta manera será bastante representativa por cuanto el 80 % de los Médicos se han concentrados en éstos Centros Urbanos según nos dice el último Censo a nivel Nacional( 1980)

## **8.1 COMPONENTES DE LA DEFINICIÓN**

Haciendo un resumen, se deja establecido que la población a ser investigada tiene los siguientes componentes:

- Elementos: MÉDICOS
- Requisitos: CUALQUIER SEXO Y ESPECIALIDAD
- Alcance: ECUADOR EN LAS CIUDADES:  
GUAYAQUIL  
QUITO  
CUENCA
  
- Tiempo: MÉDICOS QUE ACTUALMENTE:
  - LO USAN
  - NO LO USAN
  - DESCONOCEN

## 9. LA MUESTRA

El **Marco Muestral** será la Lista de Médicos que tiene registrado el Cliente (ACROMAX), de acuerdo a sus experiencias a través de los Visitas Médicas.

Se tomará también nombres y Direcciones del Directorio de Médicos disponible a Nivel Nacional.

Para que los resultados del Cuestionario se pueda inferir a toda la Población se tomará la Muestra de la siguiente manera:

1.- Se formarán 3 grupos de Médicos por haberse dividido la Población en las tres regiones :

- Costa
- Sierra
- Austro

Cada una de las regiones se subdivide además en 2 subgrupos:

- Médicos Rurales
- Médicos Urbanos

2.- La exactitud de inferir los resultados muestrales a toda la población seleccionada ( Médicos del Ecuador), no será menor que el 5% significando esto que :

**Grado de Error: No mayor al 5%**

3.- Que todos los Médicos de Ecuador tienen opiniones algo similares con respecto a las Cefalexinas, que los médicos de la muestra, por lo tanto ésta será relativamente pequeña.

4.- El Nivel de confianza de la muestra que solicita el Cliente es :

**Nivel de Confianza: 95%**

### 9.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA

A los datos establecidos en el numeral anterior, se aplicará la Fórmula Finita para la obtención de la muestra en poblaciones menores de 100.000 sujetos, la cual es :

$$n = \frac{Z^2 p q N}{e^2 (N-1) + Z^2 p q}$$

En la que:

$n$  = Tamaño de la Muestra ( es la incógnita)

$N$  = Tamaño de la Población:

Costa: 80 Médicos

Sierra: 70 Médicos

Austro: 50 Médicos

Total de la Población = 200 Médicos

$Z^2$  = Nivel de Confianza, valor de  $Z$ :  
con 95%,  $Z = 1.96$

$e^2$  = Grado de error = 0.5 ( 5%)

$p$  = Proporción de la variable en la  
población = 0.5

$q = 1 - p = 1 - 0.5 = 0.5$

Reemplazando los valores en la fórmula se tiene:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (200)}{(0.05)^2 (199) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

Se concluye que:

**$n = 132$  Médicos**

## 10. MANUAL DE CODIFICACIÓN

Se debe ahora Codificar el Cuestionario, es decir , definir las **Variables** de cada respuesta así como asignar **Números a las Respuestas**, con la finalidad de poderlas agrupar para luego hacer el análisis Estadístico y obtener los resultados de las encuestas. Se indicará también la **Escala** correspondientes a cada respuesta.

También se asignará los números de las **Columnas** que los resultados ocuparán en la hoja de la Base de Datos.

### 10.1 CODIFICACIÓN

#### PREGUNTAS CENTRALES:

(1) *Columnas 1-3*: Número del Cuestionario

**Pregunta 1.** Prescripción de las Cefalexinas en las infecciones respiratorias

- *Columna 4*
- Variable 1.1: Prescripción de las Cefalexinas ( pcefirres)
- Valores: 1= si  
2 = no

Escala Nominal

**Pregunta 2.** Resultados de prescribir el CEFAPORÍN en las infecciones respiratorias.

- *Columna 5*
- Variable 2.1: Prescripción de CEFAPORÍN (pcfapor)
- Valores:(1-4) 1 = Muy bueno  
2 = Bueno  
3 = Regular  
4 = Malo

Escala de Intervalo

**Pregunta 3.** Conocer el Precio del CEFAPORÍN

- *Columna:* 6
- *Variable 3.1:* Conoce el precio del CEFAPORÍN ( precfapo)
- *Valores:*
  - 1 = si
  - 2 = no

Escala Nominal**Pregunta 4.** Influencia del precio en prescripción del CEFAPORÍN

- *Columna:* 7
- *Variable 4.1:* Influencia del precio ( infpref)
- *Valores:*
  - 1 = si
  - 2 = no

Escala Nominal**Pregunta 5.** La visita promocional del CEFAPORÍN

- *Columna:* 8
- *Variable 5.1:* Visita promocional ( vispro)
- *Valores:*
  - 1 = Muy Buena
  - 2 = Buena
  - 3 = Regular
  - 4 = Mala

Escala de Intervalo**Pregunta 6.** Infecciones en las que se prescribe CEFAPORÍN

- *Columnas:* 9 - 13
- *Variables:*
  - 6.1: Infecciones respiratorias ( inres)
  - 6.2: Infecciones Gastrointestinales ( ingas)
  - 6.3: Infecciones Ginecológicas ( ingine)
  - 6.4: Piel y Tejido Blando ( pieltej)
  - 6.5: Vías urinarias ( viaurin)
- *Valores:*
  - 1 = Si
  - 2 = No

Escala Nominal

**Pregunta 7.** Meses de presencia de infecciones respiratorias

- *Columnas:* 14 - 25
- *Variables:*
  - 7.1: Enero ( enero)
  - 7.2: Febrero ( febrero)
  - 7.3: Marzo (marzo)
  - 7.4: Abril (abril)
  - 7.5: Mayo ( mayo)
  - 7.6: Junio (junio)
  - 7.7: Julio ( julio)
  - 7.8: Agosto ( agosto)
  - 7.9: Septiembre ( septiem)
  - 7.10: Octubre ( octubre)
  - 7.11: Noviembre ( noviem)
  - 7.12: Diciembre ( diciem)
- *Valores:*
  - 1 = Muy frecuente
  - 2 = Poco frecuente
  - 3 = Nada

Escala de Intervalo**Pregunta 8.** Frecuencia de prescripción de las Cefalexinas

- *Columnas:* 26 - 33
- *Variables:*
  - 8.1: Cefadín ( cefadin)
  - 8.2: Cefalexin ( cefalex)
  - 8.3: Ceporex ( ceporex)
  - 8.4: Keflex ( Keflex)
  - 8.5: Cervispor ( cervisp)
  - 8.6: Cefalexina ( cefalex)
  - 8.7: CEFAPORÍN ( cefapor)
- *Valores:*
  - 1 = Muy frecuente
  - 2 = Bastante Frecuente
  - 3 = Frecuente
  - 4 = Medianamente frecuente
  - 5 = Esporádicamente
  - 6 = Casi nunca
  - 7 = Nunca

Escala de Intervalo

## PREGUNTAS DE LA FICHA MÉDICA:

### Pregunta 9. Edad del entrevistado ( edad)

- Columnas : 34- 35
- Valores numéricos

Escala de razón

### Pregunta 10. Sexo del entrevistado

- Columna: 36
- Variable 10.1: sexo del médico ( sexo)
- Valores: 1 = Masculino  
2 = Femenino

Escala Nominal

### Pregunta 11. Años de haberse graduado ( angrad)

- Columnas: 37 - 38
- Valores numéricos

Escala de Razón

### Pregunta 12. Especialidad el Médico que receta Cefalexinas

- Columna: 39
- Variable 12.1: Especialidad del médico ( espemed)
- Valores:
  - 1 = Médico General
  - 2 = Otorrino
  - 3 = Urólogo
  - 4 = Ginecólogo
  - 5 = Dermatólogo

Escala de Intervalo

**Pregunta 13.** Pacientes que atiende el médico, por semana ( numpac)

- *Columnas:* 40 - 41
- Valores numéricos

Escala de Razón

**Pregunta 14.** Función directiva del médico

- *Columna:* 42
- Variable 14.1: Función directiva (fundir)
- Valores:
  - 1 = Director
  - 2 = Jefe de Servicios
  - 3 = Catedrático
  - 4 = Autor de libros

Escala de Intervalo

**Pregunta 15.** Afiliación del Médico

- *Columna:* 43
- Variable 15.1: Afiliado ( afiliad)
- Valores:
  - 1 = Ecuasanitas
  - 2 = Medicina Prepagada
  - 4 = Dueño de farmacia

**Pregunta 16.** Costo de la consulta ( costcons)

- *Columna:* 44 -45
- Valores numéricos en miles de sucres

Escala de Razón

## **10.2 TABULACIÓN ( BASE DE DATOS)**

Presenta el registro de las respuestas obtenidas en las encuestas realizadas a los Médicos.

Esta Tabulación o Base de Datos se lo realizará por **Computadora**, utilizando el paquete estadístico **SPSS**, para luego procesarla y analizar los resultados en base a éste mismo programa.

### **Ingreso de Datos**

Una vez que se terminaron de hacer las entrevistas, se procedió a ordenar y numerar las encuestas, para poder tomar las lecturas de las respuestas en base al manual de Codificación del acápite 10.1 y pasarlo a la computadora encuesta por encuesta.

Se encontró que 11 encuestas tenían **no** en la **pregunta No.1**, significando ésto que la entrevista no continuaba, según lo especificado en el cuestionario.

Consideramos importante incluir este resultado en la Base de datos por cuanto el **no**, nos proporciona una información interesante en cuanto a la prescripción de las Cefalexinas en las infecciones respiratorias.

El programa estadístico SPSS , incluye en su resultado de la Base de Datos a éstas encuestas incompletas como **missing values**, y que serán tomados en cuenta para todos los análisis estadísticos posteriores.

### **Obtención de la Base de datos**

El cuadro de la Base de Datos que entregó la computadora , se presenta en el Anexo No. 3.

### **Información de los datos de la encuesta.**

El Anexo No. 4 es otro resultado entregado por la computadora, el cual da la información de las variables, su formato en la base de datos, la etiqueta y los valores de la escala asignados a cada variable.

## **11. ANÁLISIS ESTADÍSTICO**

La Base de Datos que se registra en la computadora, proporciona todas las variables con sus valores, en la escala que se propuso y para todas las encuestas realizadas. Es ésta información la que se requiere para obtener resultados de la Investigación, aplicando las Técnicas Estadísticas adecuadas, que para el presente caso proporciona el paquete estadístico SPSS.

### **11.1 METODOLOGÍA**

Para el análisis propuesto fue necesario:

- a) Analizar cada una de las 36 variables de la Base de datos, para establecer la técnica adecuada.
- b) Analizar cuantas de las 36 variables, tienen relación para aplicar una técnica estadística que las englobe.
- c) Analizar aquellas variables que se puedan relacionar para hacer un cruce estadístico.
- d) Teniendo disponible las Técnicas estadísticas que posee el SPSS, se procede a ingresar las variables a la técnica seleccionada, operación de lo cual se obtienen los resultados.
- e) A los resultados así obtenidos del Programa estadístico y haciendo un análisis adicional, se procede a interpretarlos..

### **11.2 RESULTADOS DE APLICAR LAS TÉCNICAS**

Las Técnicas Estadísticas que se aplicaron para la presente investigación de Mercados fueron las siguientes:

- Análisis de Frecuencias
- Análisis de Chi Cuadrada
- Analisis Descriptivos
- Tablas cruzadas

### **Resultados para cada variable**

La siguiente descripción de los resultados, debe ser analizado en conjunto con los resultados entregados por la computadora, la misma que se adjunta, para facilidad de verificación.

1.- **PCFAPOR** : Los médicos han tenido relativamente buenos resultados cuando han prescrito el CEFAPORÍN a sus pacientes. Se observa una Media de 1.802, lo cual indica un resultado entre Bueno y Muy bueno . Ver también Histograma de Frecuencias.

2.- **PRESFAPO** : La mayoría de los médicos (  $62,9 + 8,3 = 71,2\%$  ) no conocen el precio del CEFAPORÍN. El 8.3% corresponden a los médicos que no prescriben las cefalexinas. Ver Histograma.

3.- **INFPRECF** : La mayoría de los médicos (  $61,4 + 8,3 = 69,7\%$  ) no consideran que el precio del CEFAPORÍN influye en su prescripción. Ver Histograma.

4.- **VISPRO** : La visita promocional que se realiza para el CEFAPORÍN, es calificada entre bueno y regular. La media es de 2,379.

5.- **INRES, PIELTEJ, INGAS, INGINE Y VIAURIN** : Los médicos están prescribiendo el CEFAPORÍN a sus pacientes cuando presentan :

- Infecciones Gastrointestinales, e
- Infecciones Ginecológicas

Pero están prescribiendo con mas frecuencia, para las infecciones de las vías urinarias.

6.- **ENERO, FEBRERO, MARZO, ABRIL, MAYO, JUNIO, JULIO, AGOSTO, SEPTIEMB, OCTUBRE,NOVIEMBR, DICIEMBR** : El cuadro estadístico nos indica que los meses en los cuales las frecuencias de infecciones respiratorias son mas altas, corresponden a:

- Mayo

- Julio
- **Agosto**
- Septiembre

Meses en los cuales estadísticamente tienen un Chi Cuadrada relativamente alta (mayor que 40 ) y corresponden a los meses de cambio de estacionalidad tanto en la Costa como en la Sierra.

7.- **CEFADÍN, CEFALEX, CEFAPORE, CEFALEXA, CEPOREX, KEFLEX, CERVISP** : Las cefalexinas que son mas preferidas por los médicos son:

- Cefadín y
- Cervispor

El CEFAPORÍN es medianamente preferido por los médicos.

8.- **EDAD** : La edad promedio de los médicos es de 44.5 años, lo que supone que son médicos de experiencia. ( ver Carta de Barras)

9.- **NUMPAC** : Es muy variable el número de pacientes que tienen los médicos, se notó que ésto dependía del costo de la consulta. El promedio es de 27 pacientes por semana. Ver Cuadro de Barras.

10.- **ANGRAD** : La mayoría de los médicos entrevistados tienen un promedio de experiencia médica despues de graduado: de 16 años ( ver Carta de Barras)

11.- **ESPEMED** : Un alto porcentaje de los médicos entrevistados no tienen una especialidad específica, son médicos generales. Ver carta de Barras.

12.- **FUNDIR** : Lo médicos entrevistados son :

- Jefe de Servicios ó
- Catedráticos

13.- **AFILIAD** : La mayoría de médicos se encuentran afiliados en algunas de los planes locales de facilidades médicas .Los entrevistados pertenecen a :

- Ecuasanitas y
- Otros de Medicina prepagada

Ver el Histograma de frecuencias.



PCFAPOR resultados prescribir cefaporin

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Muy Bueno	1	53	40,2	43,8	43,8
Bueno	2	48	36,4	39,7	83,5
Regular	3	11	8,3	9,1	92,6
Malo	4	9	6,8	7,4	100,0
	,	11	8,3	Missing	
Total		132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 1:Histogram of resultados prescribir cefaporin

Mean	1,802	Median	2,000	Std dev	,891
Variance	,794				

Valid cases 121 Missing cases 11

PRECFAPO conoce precio cefaporin

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
si	1	38	28,8	31,4	31,4
no	2	83	62,9	68,6	100,0
	,	11	8,3	Missing	
Total		132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 2:Histogram of conoce precio cefaporin

Mean	1,686	Median	2,000	Std dev	,466
Variance	,217				

Valid cases 121 Missing cases 11

INFPRECF influencia del precio

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
si	1	40	30,3	33,1	33,1
no	2	81	61,4	66,9	100,0
	,	11	8,3	Missing	
Total		132	100,0	100,0	

14.- **COSTCONS** : Los médicos entrevistados no tienen un alto costo de su consulta. El promedio es de \$ 40.000,00.

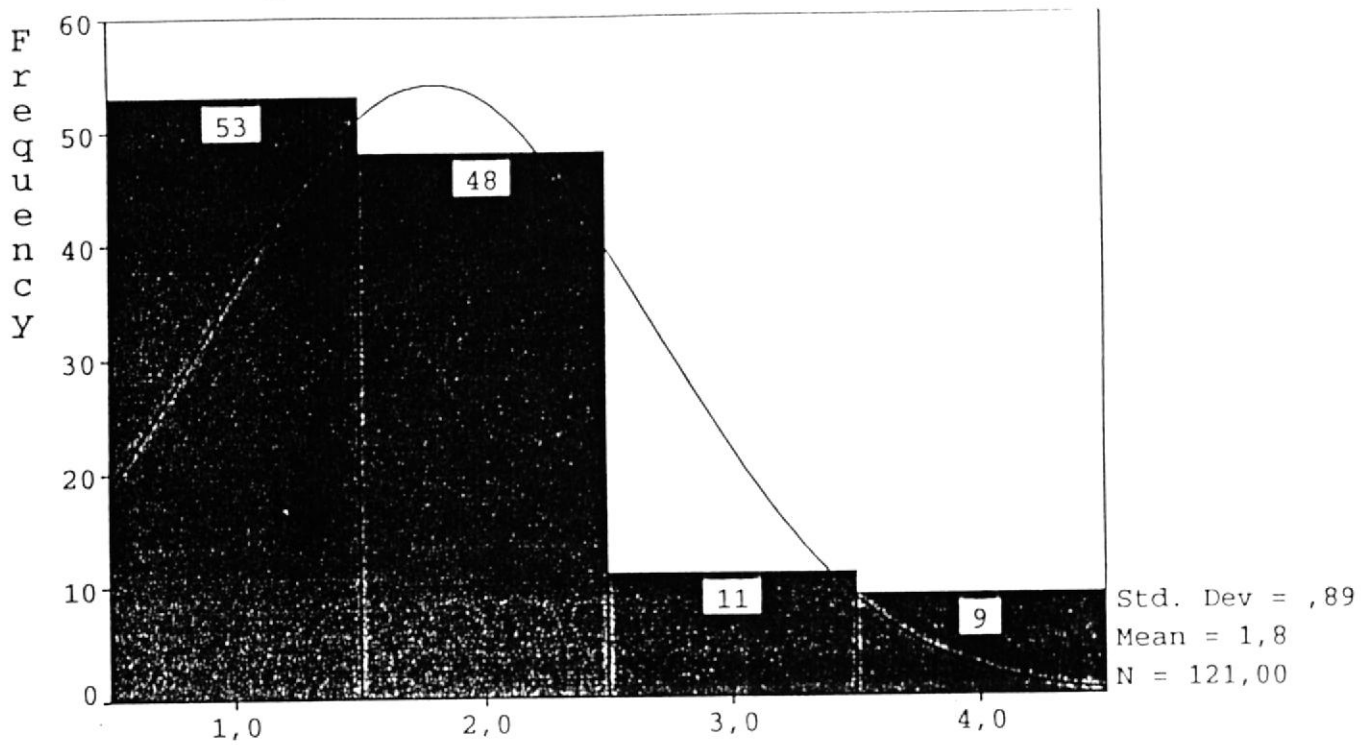
15.- **ESPEMED vs INFPRECF** : Según la tabla para todos los casos de especialidad el precio no influye notablemente en prescribir el CEFAPORÍN.

16.- **ESPEMED vs. INGAS, INGINE, INRES, PIELTEJ, VIAURIN** : Analizando la Tabla cruzada se concluye que en las infecciones:

- Gastrointestinales no influye la especialidad del médico
- Ginecológicas no influye
- Infecciones respiratorias si influye la especialidad del médico.
- De la piel y tejidos blandos también influye la especialidad.
- Vías Urinarias no influye la especialidad

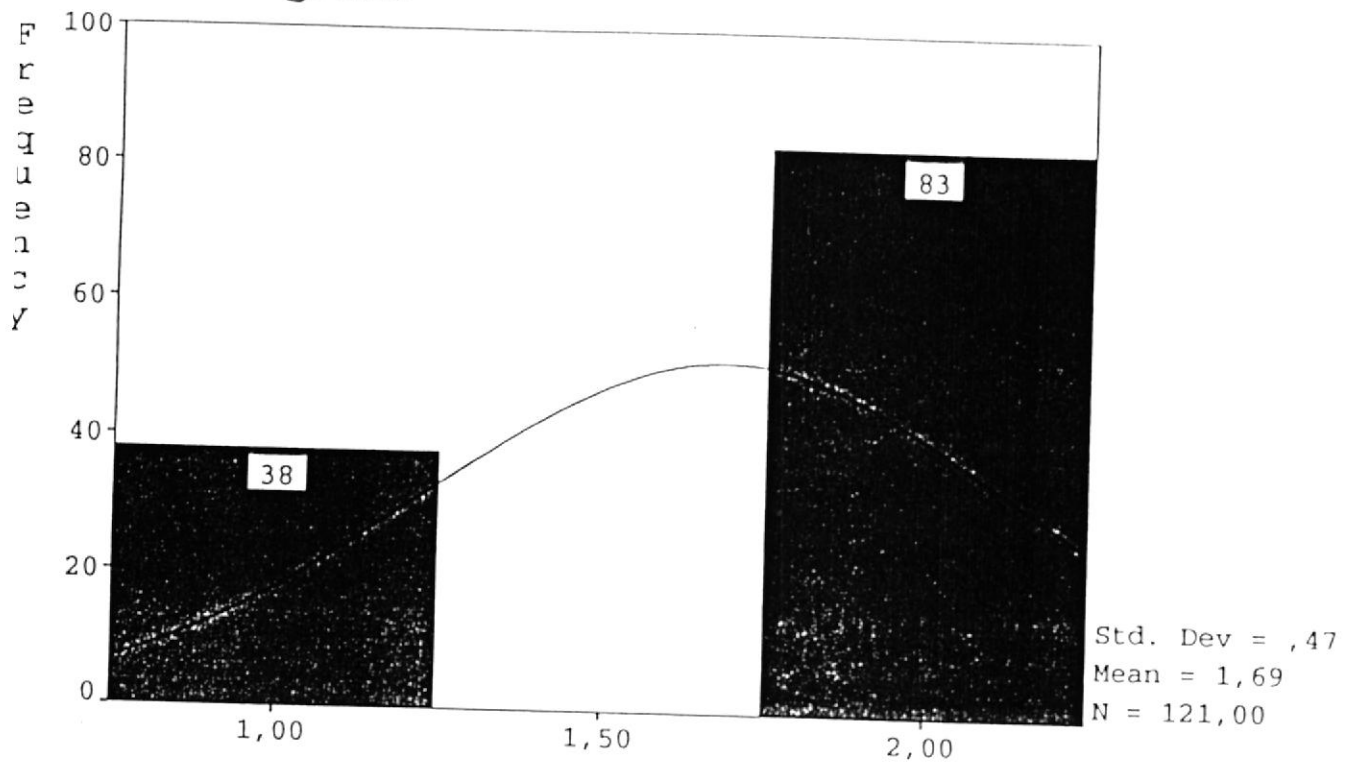
A continuación se encuentra los resultados arrojados por el Programa de Computación SPSS.

# Histogram



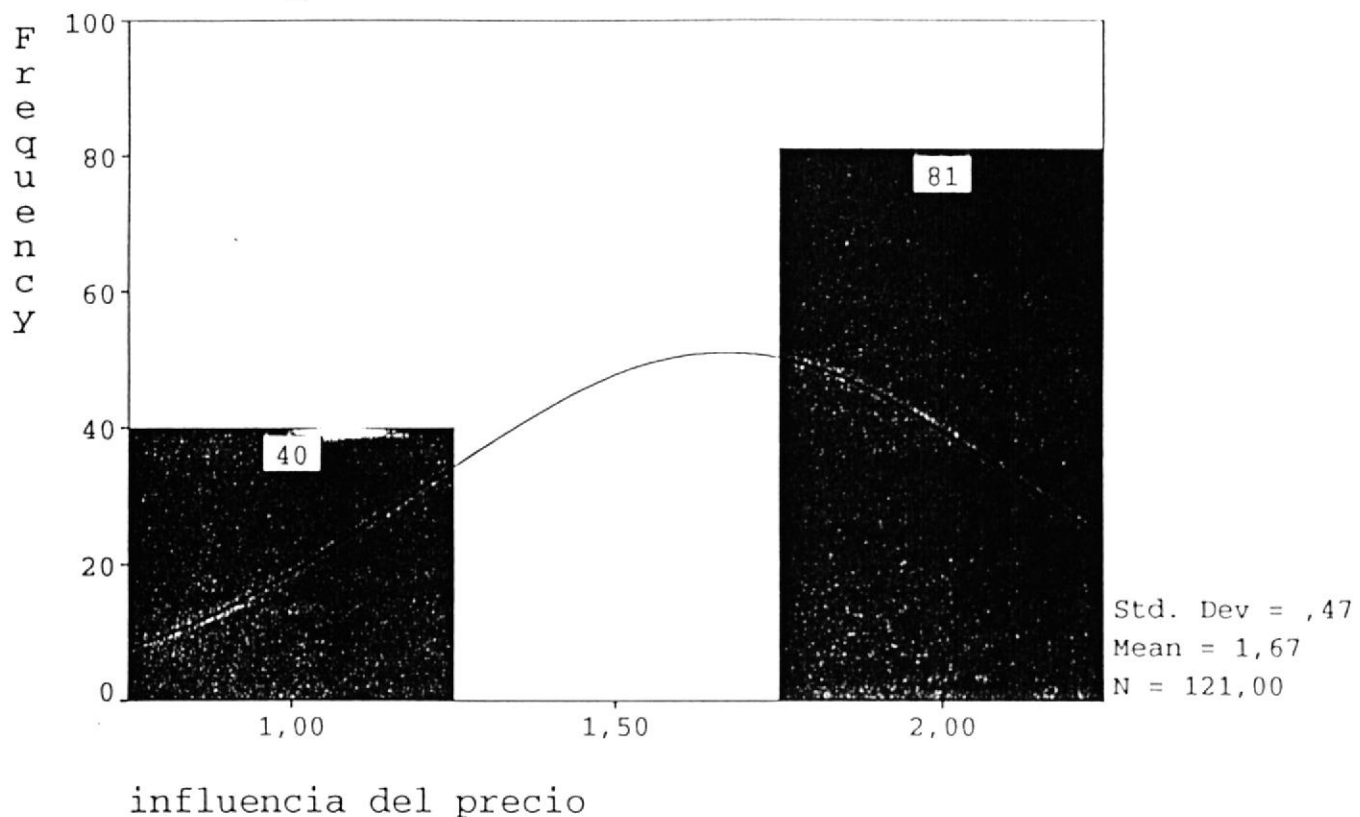
resultados prescribir cefaporin

# Histogram



conoce precio cefaporin

# Histogram



Hi-Res Chart # 3: Histogram of influencia del precio

Mean 1,669 Median 2,000 Std dev ,472  
 Variance ,223

Valid cases 121 Missing cases 11

VISPRO visita promocional

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Muy Buena	1	32	24,2	26,4	26,4
Buena	2	35	26,5	28,9	55,4
Regular	3	28	21,2	23,1	78,5
Mala	4	26	19,7	21,5	100,0
	.	11	8,3	Missing	
Total		132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 4: Histogram of visita promocional

Mean 2,397 Median 2,000 Std dev 1,099  
 Variance 1,208

Valid cases 121 Missing cases 11

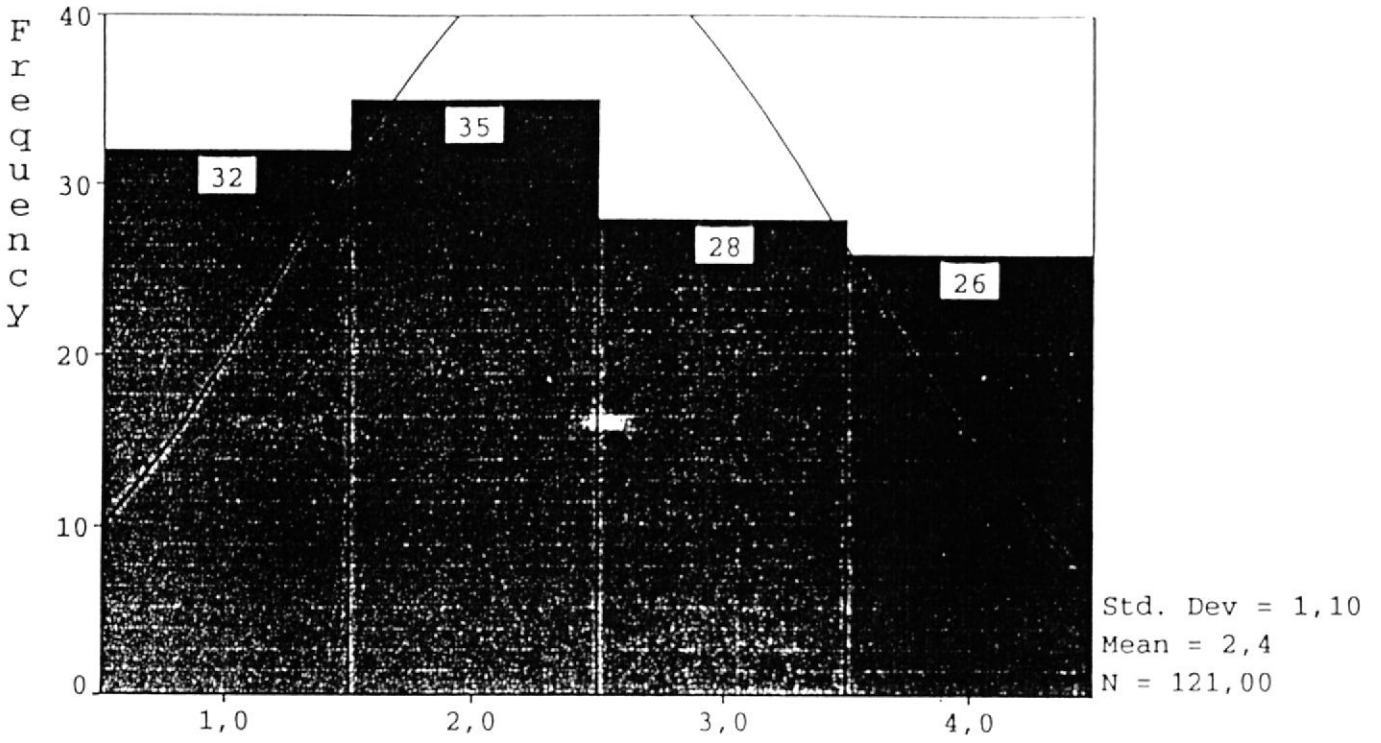
Number of valid observations (listwise) = 121,00

Variable	Mean	Std Dev	Sum	Valid N	Label
INRES	1,14	,35	138,00	121	prescripcion en inf. respirat
PIELTEJ	1,42	,50	172,00	121	prescripcion en piel y t. bla
INGAS	1,73	,45	209,00	121	prescripcion inf. gastrointes
INGINE	1,73	,45	209,00	121	prescripcion inf. ginecologic
VIAURIN	1,88	1,91	228,00	121	prescripcion vias urinarias

Number of valid observations (listwise) = 121,00

Variable	Mean	Std Dev	Sum	Valid N	Label
AGOSTO	1,40	1,07	170,00	121	meses mas infecciones resp.
JULIO	1,42	,64	172,00	121	meses mas infecciones resp.
SEPTIEMB	1,50	,71	182,00	121	meses mas infecciones resp.
JUNIO	1,55	,63	188,00	121	meses mas infecciones resp.
MAYO	1,69	,61	204,00	121	meses mas infecciones resp.
OCTUBRE	1,80	,75	218,00	121	meses mas infecciones resp.
ABRIL	2,02	,80	245,00	121	meses mas infecciones resp.
MARZO	2,12	,87	257,00	121	meses frecuencia infecciones
ENERO	2,13	,82	258,00	121	meses de mas infecciones resp
FEBRERO	2,14	,87	259,00	121	meses mas infeccciones resp.
NOVIEMBR	2,20	,65	266,00	121	meses mas infecciones resp.
DICIEMBR	2,30	,67	278,00	121	meses mas infecciones resp.

# Histogram



visita promocional

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
ENERO	121	2,132	,816	1	3
FEBRERO	121	2,140	,869	1	3
MARZO	121	2,124	,871	1	3
ABRIL	121	2,025	,801	1	3
MAYO	121	1,686	,606	1	3
JUNIO	121	1,554	,632	1	3
JULIO	121	1,421	,642	1	3
AGOSTO	121	1,405	1,069	1	11
SEPTIEMB	121	1,504	,709	1	3
OCTUBRE	121	1,802	,749	1	3
NOVIEMBR	121	2,198	,653	1	3
DICIEMBR	121	2,298	,666	1	3

- - - - - Chi-Square Test

ENERO meses de mas infecciones resp.

	Category	Cases		Residual
		Observed	Expected	
Muy frecuente	1	33	40,33	-7,33
Poco frecuente	2	39	40,33	-1,33
Nada frecuente	3	49	40,33	8,67
		---		
	Total	121		

Chi-Square	D.F.	Significance
3,2397	2	,1979

----- Chi-Square Test

FEBRERO meses mas infeccciones resp.

	Category	Cases		Residual
		Observed	Expected	
Muy frecuente	1	38	40,33	-2,33
Poco frecuente	2	28	40,33	-12,33
Nada frecuente	3	55	40,33	14,67
		---		
	Total	121		

Chi-Square	D.F.	Significance
9,2397	2	,0099

- - - - - Chi-Square Test

MARZO meses frecuencia infecciones resp.

	Category	Cases		Residual
		Observed	Expected	
Muy frecuente	1	39	40,33	-1,33
Poco frecuente	2	28	40,33	-12,33
Nada frecuente	3	54	40,33	13,67
		---		
	Total	121		

Chi-Square	D.F.	Significance
------------	------	--------------

## - - - - - Chi-Square Test

ABRIL meses mas infecciones resp.

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed			
Muy frecuente	1	37		40,33	-3,33
Poco frecuente	2	44		40,33	3,67
Nada frecuente	3	40		40,33	-,33
		---			
	Total	121			

Chi-Square	D.F.	Significance
,6116	2	,7365

## - - - - - Chi-Square Test

MAYO meses mas infecciones resp.

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed			
Muy frecuente	1	47		40,33	6,67
Poco frecuente	2	65		40,33	24,67
Nada frecuente	3	9		40,33	-31,33
		---			
	Total	121			

Chi-Square	D.F.	Significance
40,5289	2	,0000

## - - - - - Chi-Square Test

JUNIO meses mas infecciones resp.

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed			
Muy frecuente	1	63		40,33	22,67
Poco frecuente	2	49		40,33	8,67
Nada frecuente	3	9		40,33	-31,33
		---			
	Total	121			

Chi-Square	D.F.	Significance
38,9422	2	,0000

## - - - - - Chi-Square Test

JULIO meses mas infecciones resp.

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed			
Muy frecuente	1	80		40,33	39,67
Poco frecuente	2	31		40,33	-9,33

Nada frecuente	3	10	40,33	-30,33
		---		
Total		121		

Chi-Square	D.F.	Significance
63,9835	2	,0000

- - - - - Chi-Square Test

AGOSTO meses mas infecciones resp.

Category	Cases		Expected	Residual
	Observed	Expected		
Muy frecuente	1	90	30,25	59,75
Poco frecuente	2	21	30,25	-9,25
Nada frecuente	3	9	30,25	-21,25
	11	1	30,25	-29,25
		---		
Total		121		

Chi-Square	D.F.	Significance
164,0578	3	,0000

- - - - - Chi-Square Test

SEPTIEMB meses mas infecciones resp.

Category	Cases		Expected	Residual
	Observed	Expected		
Muy frecuente	1	75	40,33	34,67
Poco frecuente	2	31	40,33	-9,33
Nada frecuente	3	15	40,33	-25,33
		---		
Total		121		

Chi-Square	D.F.	Significance
47,8678	2	,0000

- - - - - Chi-Square Test

OCTUBRE meses mas infecciones resp.

Category	Cases		Expected	Residual
	Observed	Expected		
Muy frecuente	1	48	40,33	7,67
Poco frecuente	2	49	40,33	8,67
Nada frecuente	3	24	40,33	-16,33
		---		
Total		121		

Chi-Square	D.F.	Significance
9,9339	2	,0070

- - - - - Chi-Square Test

NOVIEMBR meses mas infecciones resp.

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed	Expected		
Muy frecuente	1	16	40,33	-24,33	
Poco frecuente	2	65	40,33	24,67	
Nada frecuente	3	40	40,33	-,33	
		---			
	Total	121			

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
 29,7686                              2                              ,0000

----- Chi-Square Test

DICIEMBR meses mas infecciones resp.

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed	Expected		
Muy frecuente	1	14	40,33	-26,33	
Poco frecuente	2	57	40,33	16,67	
Nada frecuente	3	50	40,33	9,67	
		---			
	Total	121			

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
 26,3967                              2                              ,0000

Number of valid observations (listwise) = 121,00

Variable	Mean	Std Dev	Variance	Valid		
				Sum	N	Label
CEFADIN	2,80	1,66	2,76	339,00	121	frecuencia prescri
CEFALEX	3,66	1,98	3,91	443,00	121	frecuencia prescri
CEFAPOR	3,91	1,92	3,68	473,00	121	frecuencia prescri
CEFALEXA	3,94	2,09	4,39	477,00	121	frecuencia prescri
CEPOREX	4,05	1,85	3,41	490,00	121	frecuencia prescri
KEFLEX	4,73	2,00	4,00	572,00	121	frecuencia prescri
CERVISP	4,90	1,79	3,19	593,00	121	frecuencia prescri

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
CEFADIN	121	2,802	1,661	1	7
CEFALEX	121	3,661	1,977	1	7
CEPOREX	121	4,050	1,848	1	7
KEFLEX	121	4,727	2,000	1	7
CERVISP	121	4,901	1,786	1	7
CEFALEXA	121	3,942	2,095	1	7
CEFAPOR	121	3,909	1,919	1	7

----- Chi-Square Test

CEFADIN frecuencia prescripcion cefalexinas

	Category	Cases		Expected	Residual
		Observed	Expected		
Muy frecuente	1	34	17,29	16,71	

Bastante frecuente	2	26	17,29	8,71
Frecuente	3	24	17,29	6,71
Medianamente frecuen	4	18	17,29	,71
Esporadicamente	5	10	17,29	-7,29
Casi nunca	6	4	17,29	-13,29
Nunca	7	5	17,29	-12,29

---  
Total 121

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
45,2066                              6                              ,0000

- - - - - Chi-Square Test

CEFALEX frecuencia prescripcion cefalexinas

Category	Cases		Expected	Residual
	Observed	Expected		
Muy frecuente	1	15	17,29	-2,29
Bastante frecuente	2	31	17,29	13,71
Frecuente	3	19	17,29	1,71
Medianamente frecuen	4	15	17,29	-2,29
Esporadicamente	5	13	17,29	-4,29
Casi nunca	6	12	17,29	-5,29
Nunca	7	16	17,29	-1,29

---  
Total 121

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
14,4298                              6                              ,0252

- - - - - Chi-Square Test

CEPOREX frecuencia prescripcion cefalexinas

Category	Cases		Expected	Residual
	Observed	Expected		
Muy frecuente	1	13	17,29	-4,29
Bastante frecuente	2	17	17,29	-,29
Frecuente	3	21	17,29	3,71
Medianamente frecuen	4	14	17,29	-3,29
Esporadicamente	5	20	17,29	2,71
Casi nunca	6	28	17,29	10,71
Nunca	7	8	17,29	-9,29

---  
Total 121

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
14,5455                              6                              ,0241

- - - - - Chi-Square Test

KEFLEX frecuencia prescripcion cefalexinas

Category	Cases		Expected	Residual
	Observed	Expected		
Muy frecuente	1	12	17,29	-5,29
Bastante frecuente	2	8	17,29	-9,29

Frecuente	3	14	17,29	-3,29
Medianamente frecuen	4	18	17,29	,71
Esporadicamente	5	17	17,29	-,29
Casi nunca	6	19	17,29	1,71
Nunca	7	33	17,29	15,71
		---		
Total		121		

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
 21,7190                              6                              ,0014

----- Chi-Square Test

CERVISP frecuencia prescripcion cefalexinas

	Category	Cases Observed	Expected	Residual
Muy frecuente	1	3	17,29	-14,29
Bastante frecuente	2	13	17,29	-4,29
Frecuente	3	16	17,29	-1,29
Medianamente frecuen	4	13	17,29	-4,29
Esporadicamente	5	21	17,29	3,71
Casi nunca	6	26	17,29	8,71
Nunca	7	29	17,29	11,71
		---		
Total		121		

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
 27,1570                              6                              ,0001

----- Chi-Square Test

CEFALEXA frecuencia prescripcion cefalexinas

	Category	Cases Observed	Expected	Residual
Muy frecuente	1	23	17,29	5,71
Bastante frecuente	2	14	17,29	-3,29
Frecuente	3	16	17,29	-1,29
Medianamente frecuen	4	16	17,29	-1,29
Esporadicamente	5	15	17,29	-2,29
Casi nunca	6	20	17,29	2,71
Nunca	7	17	17,29	-,29
		---		
Total		121		

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
 3,4380                              6                              ,7522

----- Chi-Square Test

CEFAPOR frecuencia prescripcion cefalexinas

	Category	Cases Observed	Expected	Residual
Muy frecuente	1	21	17,29	3,71
Bastante frecuente	2	13	17,29	-4,29

Frecuente	3	10	17,29	-7,29
Medianamente frecuen	4	28	17,29	10,71
Esporadicamente	5	23	17,29	5,71
Casi nunca	6	13	17,29	-4,29
Nunca	7	13	17,29	-4,29

---  
Total 121

Chi-Square                      D.F.                      Significance  
15,5868                              6                              ,0162

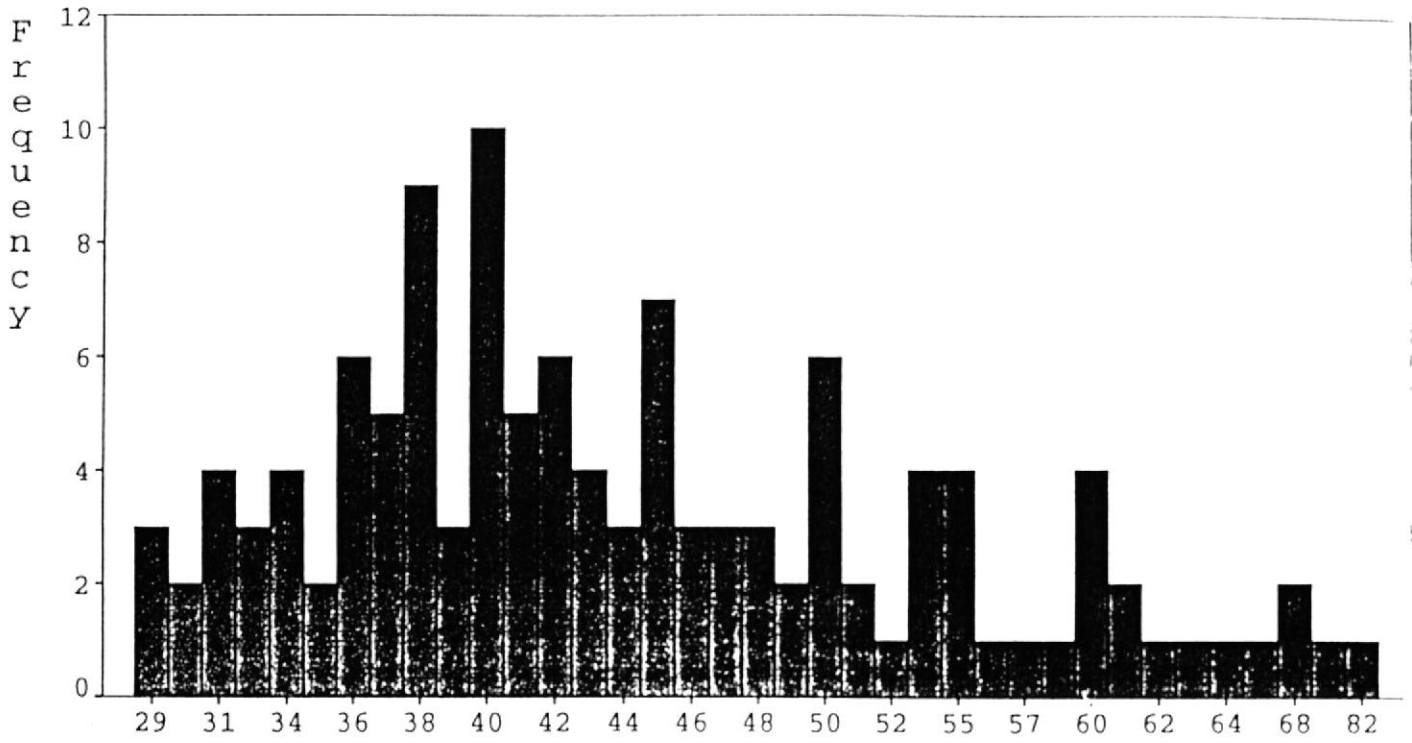
EDAD            edad del medico

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	29	3	2,3	2,5	2,5
	30	2	1,5	1,7	4,1
	31	4	3,0	3,3	7,4
	32	3	2,3	2,5	9,9
	34	4	3,0	3,3	13,2
	35	2	1,5	1,7	14,9
	36	6	4,5	5,0	19,8
	37	5	3,8	4,1	24,0
	38	9	6,8	7,4	31,4
	39	3	2,3	2,5	33,9
	40	10	7,6	8,3	42,1
	41	5	3,8	4,1	46,3
	42	6	4,5	5,0	51,2
	43	4	3,0	3,3	54,5
	44	3	2,3	2,5	57,0
	45	7	5,3	5,8	62,8
	46	3	2,3	2,5	65,3
	47	3	2,3	2,5	67,8
	48	3	2,3	2,5	70,2
	49	2	1,5	1,7	71,9
	50	6	4,5	5,0	76,9
	51	2	1,5	1,7	78,5
	52	1	,8	,8	79,3
	53	4	3,0	3,3	82,6
	55	4	3,0	3,3	86,0
	56	1	,8	,8	86,8
	57	1	,8	,8	87,6
	59	1	,8	,8	88,4
	60	4	3,0	3,3	91,7
	61	2	1,5	1,7	93,4
	62	1	,8	,8	94,2
	63	1	,8	,8	95,0
	64	1	,8	,8	95,9
	67	1	,8	,8	96,7
	68	2	1,5	1,7	98,3
	72	1	,8	,8	99,2
	82	1	,8	,8	100,0
		11	8,3	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 5: Bar chart of edad del medico

Mean            44,595            Median            42,000            Std dev            10,173  
Variance            103,493

# Bar Chart



edad del medico

EDAD edad del medico

Valid cases 121 Missing cases 11

NUMPAC numero pacientes por semana

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	2	1	,8	,8	,8
	3	1	,8	,8	1,7
	5	2	1,5	1,7	3,3
	6	3	2,3	2,5	5,8
	8	1	,8	,8	6,6
	10	9	6,8	7,4	14,0
	12	3	2,3	2,5	16,5
	15	15	11,4	12,4	28,9
	16	2	1,5	1,7	30,6
	18	2	1,5	1,7	32,2
	20	24	18,2	19,8	52,1
	25	12	9,1	9,9	62,0
	30	21	15,9	17,4	79,3
	35	1	,8	,8	80,2
	40	11	8,3	9,1	89,3
	50	7	5,3	5,8	95,0
	70	1	,8	,8	95,9
	80	2	1,5	1,7	97,5
	100	2	1,5	1,7	99,2
	200	1	,8	,8	100,0
		11	8,3	Missing	
	Total	132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 6: Bar chart of numero pacientes por semana

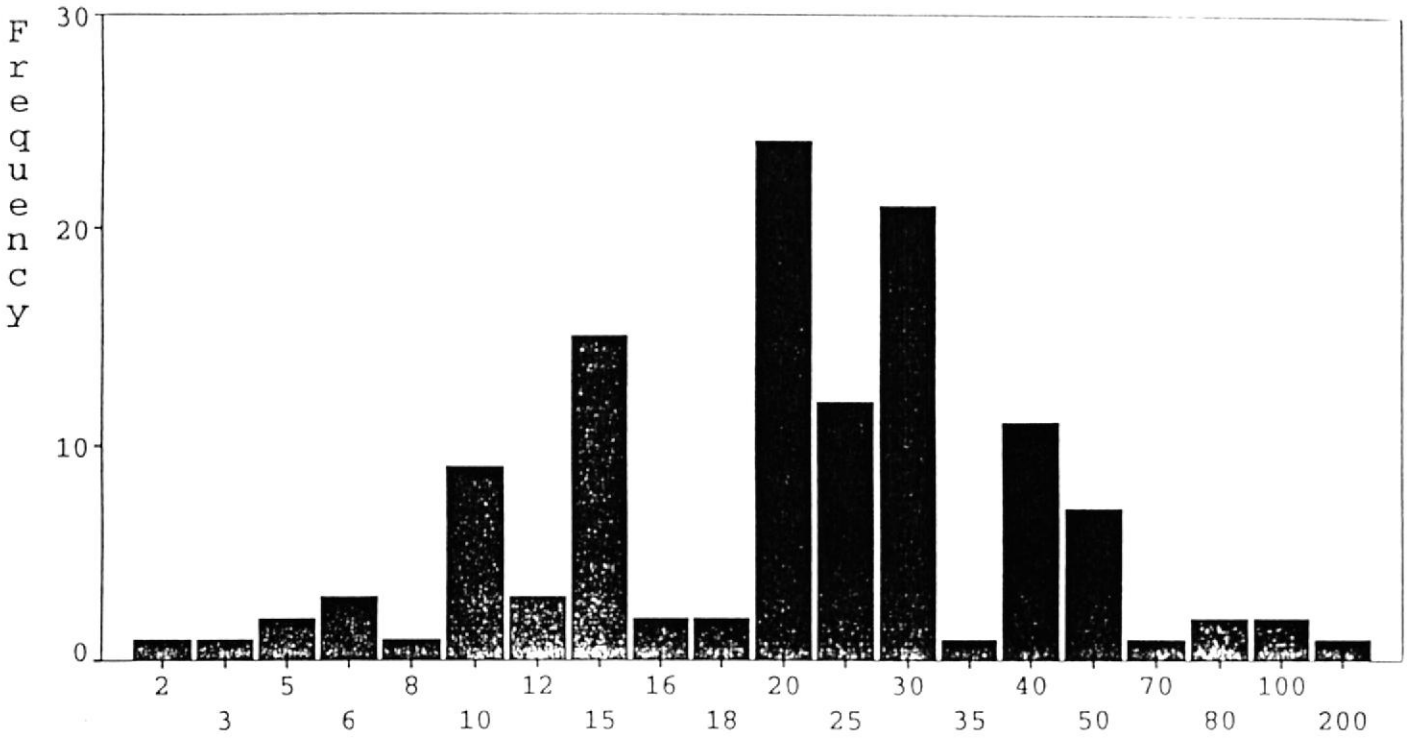
Mean 27,479 Median 20,000 Std dev 23,230  
Variance 539,652

Valid cases 121 Missing cases 11

ANGRAD anios que se graduo

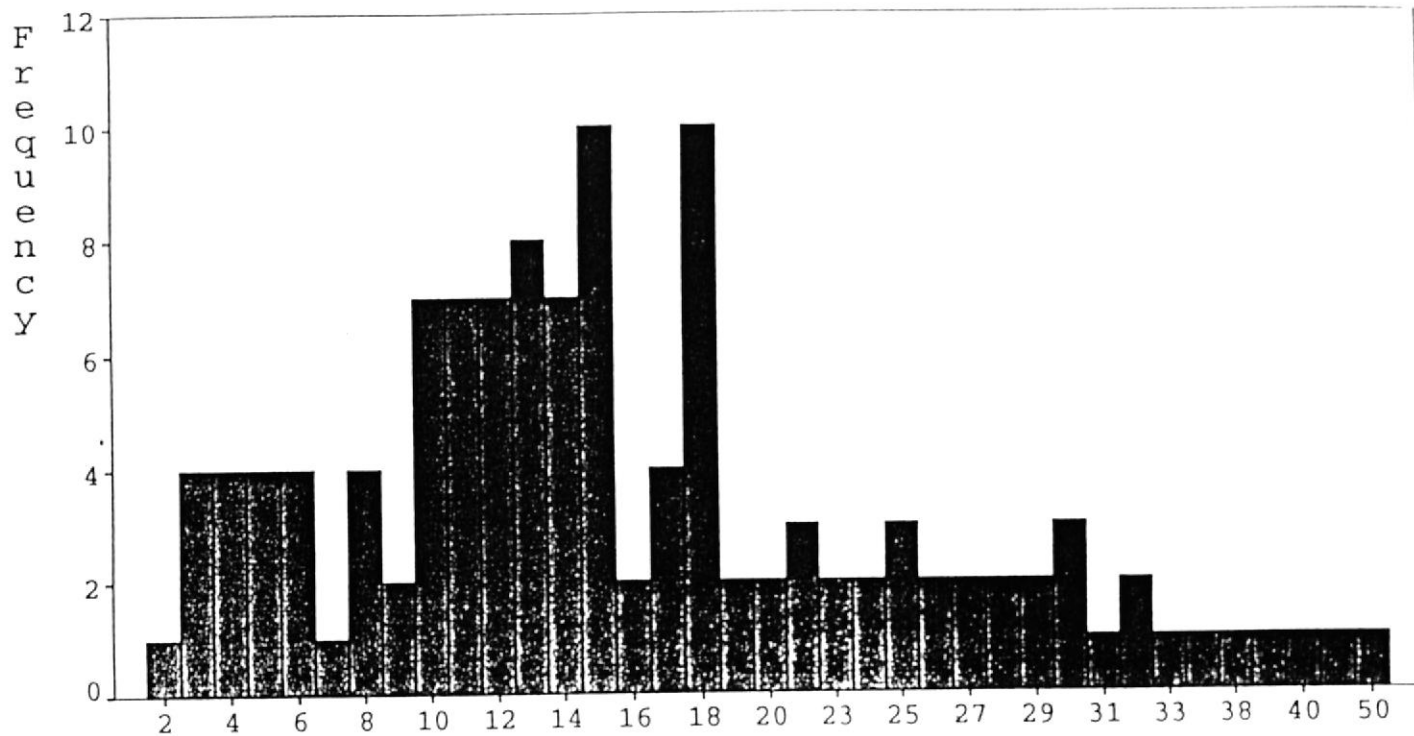
Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	2	1	,8	,8	,8
	3	4	3,0	3,3	4,1
	4	4	3,0	3,3	7,4
	5	4	3,0	3,3	10,7
	6	4	3,0	3,3	14,0
	7	1	,8	,8	14,9
	8	4	3,0	3,3	18,2
	9	2	1,5	1,7	19,8
	10	7	5,3	5,8	25,6
	11	7	5,3	5,8	31,4
	12	7	5,3	5,8	37,2
	13	8	6,1	6,6	43,8

# Bar Chart



numero pacientes por semana

# Bar Chart



años que se graduo

14	7	5,3	5,8	49,6
15	10	7,6	8,3	57,9
16	2	1,5	1,7	59,5
17	4	3,0	3,3	62,8
18	10	7,6	8,3	71,1
19	2	1,5	1,7	72,7
20	2	1,5	1,7	74,4
22	3	2,3	2,5	76,9
23	2	1,5	1,7	78,5
24	2	1,5	1,7	80,2
25	3	2,3	2,5	82,6
26	2	1,5	1,7	84,3
27	2	1,5	1,7	86,0
28	2	1,5	1,7	87,6
29	2	1,5	1,7	89,3
30	3	2,3	2,5	91,7
31	1	,8	,8	92,6
32	2	1,5	1,7	94,2
33	1	,8	,8	95,0
37	1	,8	,8	95,9
38	1	,8	,8	96,7
39	1	,8	,8	97,5
40	1	,8	,8	98,3
44	1	,8	,8	99,2
50	1	,8	,8	100,0
,	11	8,3	Missing	
Total	132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 7: Bar chart of años que se graduo

Mean 16,471      Median 15,000      Std dev 9,448  
 Variance 89,268

ANGRAD años que se graduo

Valid cases 121      Missing cases 11

ESPEMED especialidad del medico

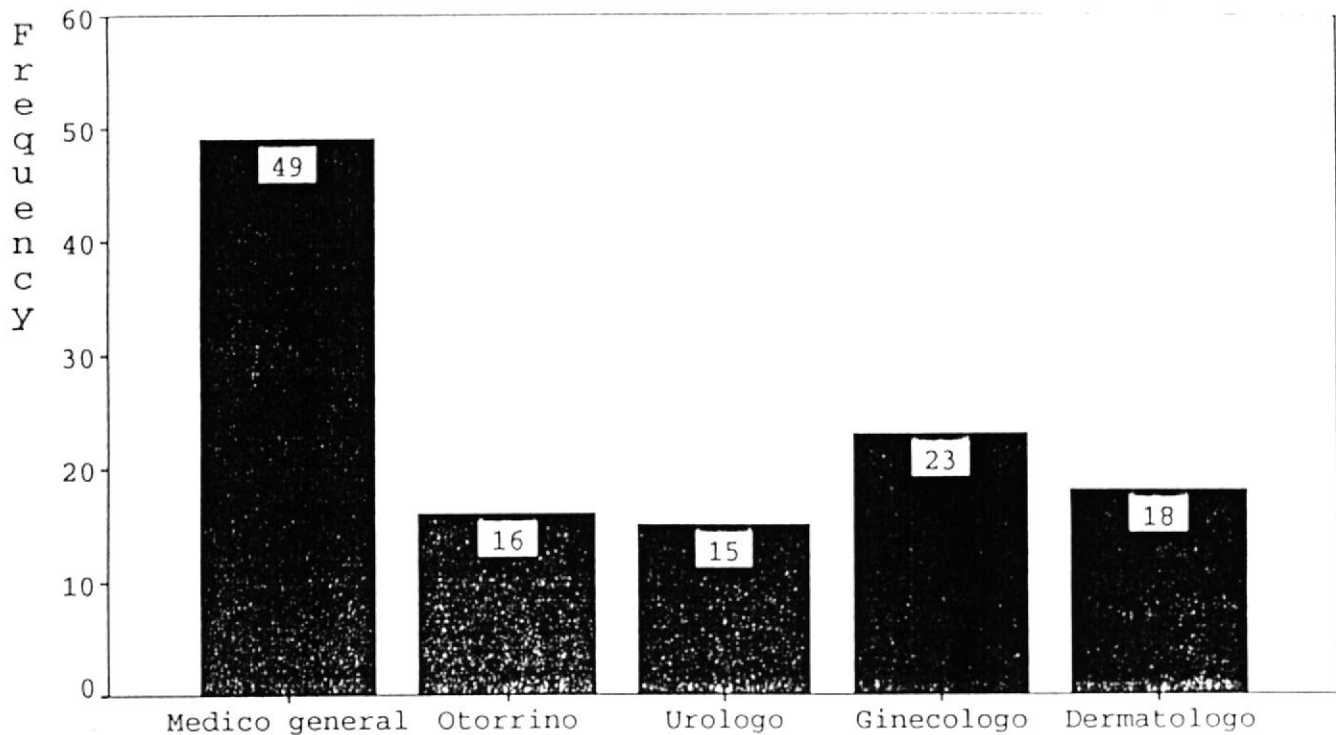
Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Medico general	1	49	37,1	40,5	40,5
Otorrino	2	16	12,1	13,2	53,7
Urologo	3	15	11,4	12,4	66,1
Ginecologo	4	23	17,4	19,0	85,1
Dermatologo	5	18	13,6	14,9	100,0
,		11	8,3	Missing	
Total		132	100,0	100,0	

Hi-Res Chart # 8: Bar chart of especialidad del medico

Mean 2,545      Median 2,000      Std dev 1,533  
 Variance 2,350

Valid cases 121      Missing cases 11

Bar Chart



especialidad del medico

## FUNDIR funcion directiva del medico

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Director	1	22	16,7	18,2	18,2
Jefe de servicios	2	50	37,9	41,3	59,5
Catedratico	3	37	28,0	30,6	90,1
Autor de libros	4	12	9,1	9,9	100,0
,		11	8,3	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		132	100,0	100,0	

## Hi-Res Chart # 9:Histogram of funcion directiva del medico

Mean 2,322      Median 2,000      Std dev ,887  
 Variance ,787

Valid cases 121      Missing cases 11

## AFILIAD afiliacion del medico

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Ecuasanitas	1	50	37,9	41,3	41,3
Medicina prepagada	2	51	38,6	42,1	83,5
Duenio de farmacia	3	20	15,2	16,5	100,0
,		11	8,3	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		132	100,0	100,0	

## Hi-Res Chart # 10:Histogram of afiliacion del medico

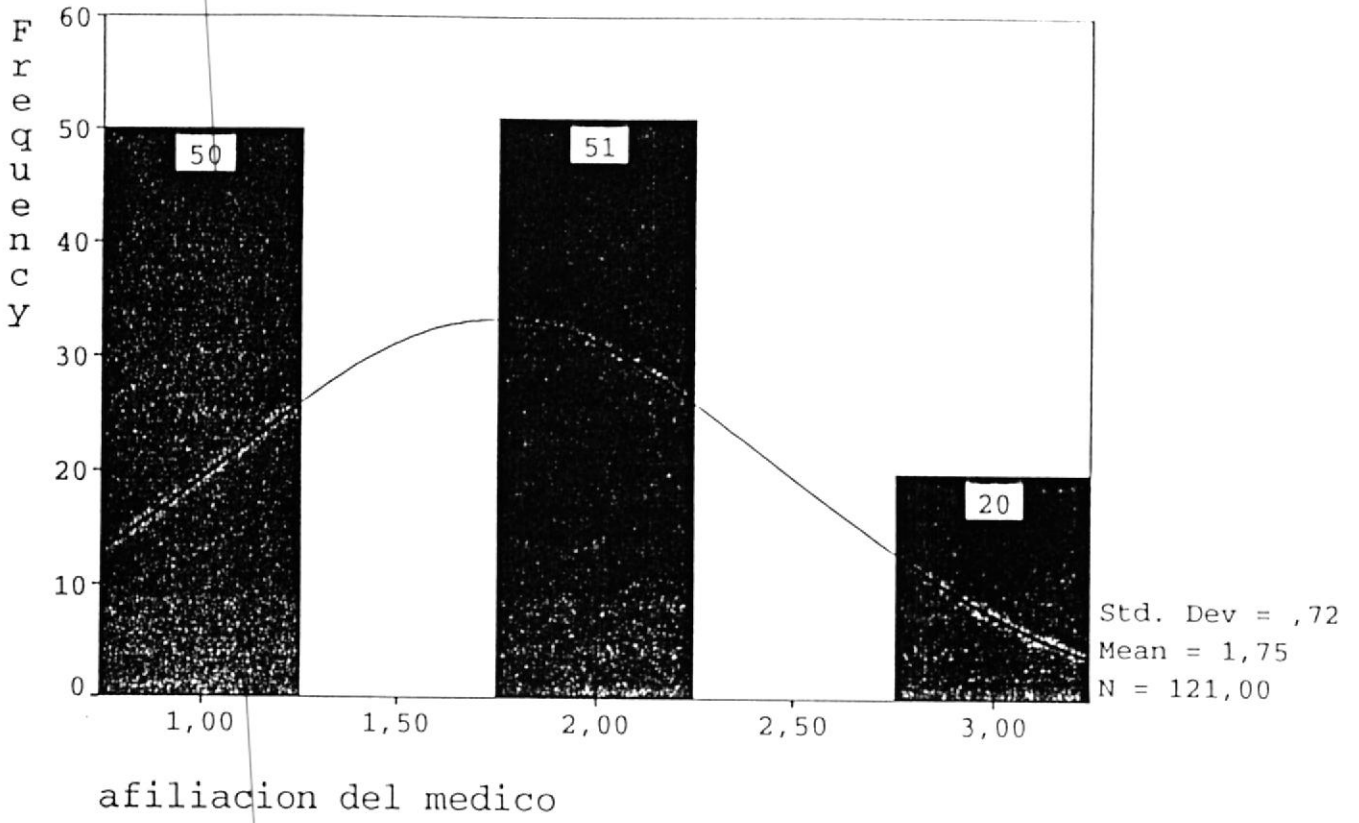
Mean 1,752      Median 2,000      Std dev ,722  
 Variance ,521

Valid cases 121      Missing cases 11

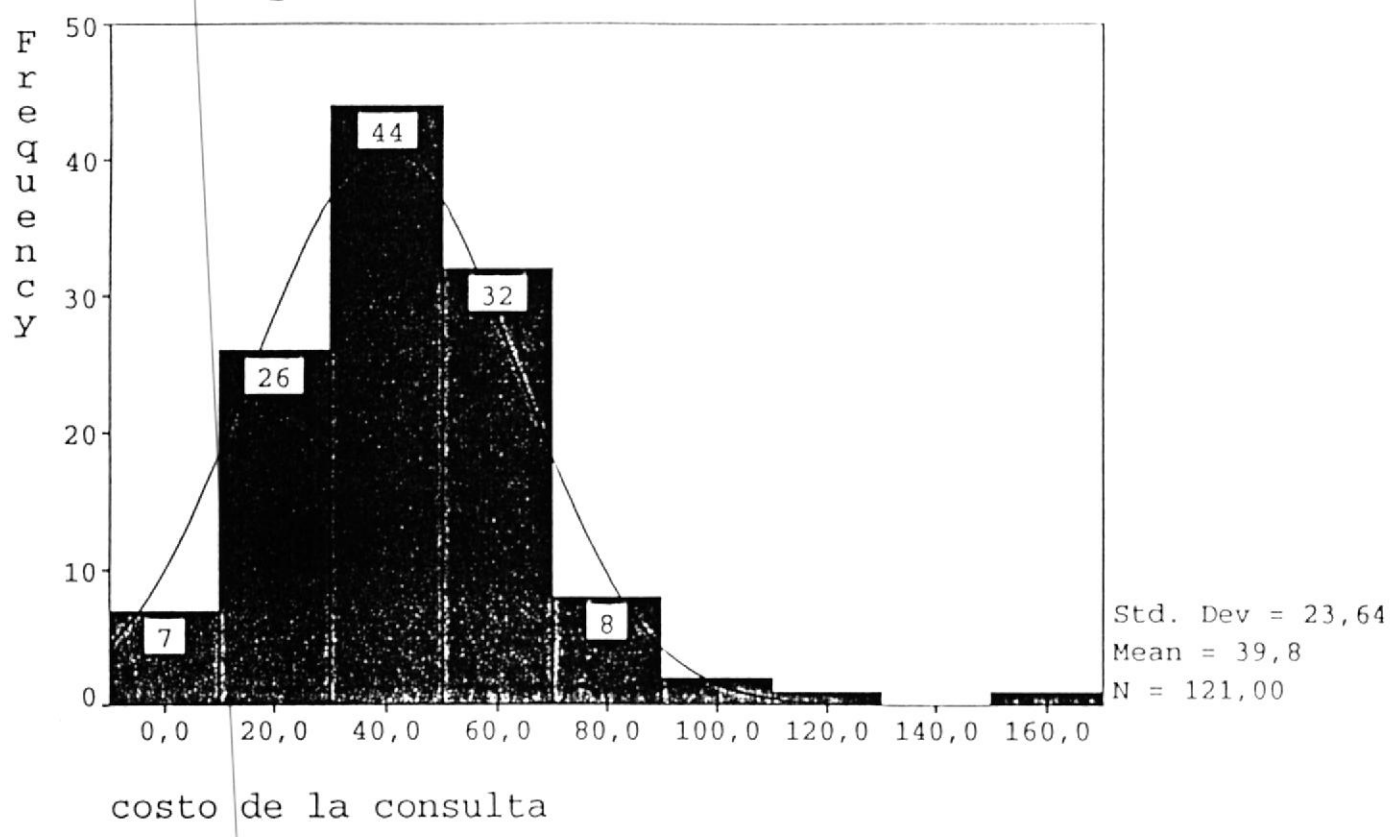
## COSTCONS costo de la consulta

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	3	1	,8	,8	,8
	4	1	,8	,8	1,7
	5	1	,8	,8	2,5
	6	2	1,5	1,7	4,1
	7	1	,8	,8	5,0
	8	1	,8	,8	5,8
	10	7	5,3	5,8	11,6
	15	4	3,0	3,3	14,9
	20	13	9,8	10,7	25,6
	25	2	1,5	1,7	27,3

# Histogram



# Histogram



30	20	15,2	16,5	43,8
35	2	1,5	1,7	45,5
40	20	15,2	16,5	62,0
45	2	1,5	1,7	63,6
50	22	16,7	18,2	81,8
60	10	7,6	8,3	90,1
70	2	1,5	1,7	91,7
80	6	4,5	5,0	96,7
90	1	,8	,8	97,5
100	1	,8	,8	98,3
120	1	,8	,8	99,2
150	1	,8	,8	100,0
,	11	8,3	Missing	
Total		132	100,0	100,0

Hi-Res Chart # 11: Histogram of costo de la consulta

Mean 39,826 Median 40,000 Std dev 23,640  
 Variance 558,845

Valid cases 121 Missing cases 11



	,8	
Column	26	29
Total	21,5	24,0
		121
		100,0

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	180,39106	216	,96288
Likelihood Ratio	175,49790	216	,97997
Mantel-Haenszel test for linear association	5,50308	1	,01898

Minimum Expected Frequency - ,025  
 Cells with Expected Frequency < 5 - 259 OF 259 (100,0%)

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
Phi	1,22100			,96288 *1
Cramer's V	,49847			,96288 *1
Contingency Coefficient	,77365			,96288 *1
Lambda :				
symmetric	,16256	,04519	3,40369	
with ANGRAD dependent	,07207	,03881	1,81299	
with CERVISP dependent	,27174	,07593	3,17924	
Goodman & Kruskal Tau :				
with ANGRAD dependent	,04502	,00603		,85040 *2
with CERVISP dependent	,26013	,01756		,92146 *2

\*1 Pearson chi-square probability  
 \*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

ESPEMED especialidad del medico by INFPRECF influencia del precio

INFPRECF Page 1 of 1

ESPEMED	Count	INFPRECF		Row Total
		si	no	
	Row Pct			
	Col Pct			
	Tot Pct	1	2	
1		18	31	49
Medico general		36,7	63,3	40,5
		45,0	38,3	
		14,9	25,6	
2		5	11	16
Otorrino		31,3	68,8	13,2
		12,5	13,6	
		4,1	9,1	
3		4	11	15
Urologo		26,7	73,3	12,4
		10,0	13,6	
		3,3	9,1	

Ginecologo	4	9	14	23
		39,1	60,9	19,0
		22,5	17,3	
		7,4	11,6	
Dermatologo	5	4	14	18
		22,2	77,8	14,9
		10,0	17,3	
		3,3	11,6	
Column		40	81	121
Total		33,1	66,9	100,0

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	1,93812	4	,74714
Likelihood Ratio	2,00166	4	,73545
Mantel-Haenszel test for linear association	,53796	1	,46328

Minimum Expected Frequency - 4,959  
 Cells with Expected Frequency < 5 - 1 OF 10 ( 10,0%)

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
Phi	,12656			,74714 *1
Cramer's V	,12656			,74714 *1
Contingency Coefficient	,12556			,74714 *1

Lambda :				
symmetric	,00000	,00000		
with ESPEMED dependent	,00000	,00000		
with INFPRECF dependent	,00000	,00000		
Goodman & Kruskal Tau :				
with ESPEMED dependent	,00414	,00590		,73768 *2
with INFPRECF dependent	,01602	,02172		,75008 *2

\*1 Pearson chi-square probability  
 \*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

ESPEMED especialidad del medico by INGAS prescripcion inf. gastrointestinal

Page 1 of 1

Count	INGAS		Row Total
	si	no	
Row Pct			
Col Pct			
Tot Pct	1	2	
ESPEMED			
1	10	39	49
Medico general	20,4	79,6	40,5
	30,3	44,3	
	8,3	32,2	
2	5	11	16
Otorrino	31,3	68,8	13,2

		15,2	12,5	
		4,1	9,1	
Urologo	3	4	11	15
		26,7	73,3	12,4
		12,1	12,5	
		3,3	9,1	
Ginecologo	4	9	14	23
		39,1	60,9	19,0
		27,3	15,9	
		7,4	11,6	
Dermatologo	5	5	13	18
		27,8	72,2	14,9
		15,2	14,8	
		4,1	10,7	
Column		33	88	121
Total		27,3	72,7	100,0

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	2,92725	4	,57007
Likelihood Ratio	2,88003	4	,57810
Mantel-Haenszel test for linear association	1,43617	1	,23076

Minimum Expected Frequency - 4,091  
 Cells with Expected Frequency < 5 - 3 OF 10 ( 30,0%)

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
Phi	,15554			,57007 *1
Cramer's V	,15554			,57007 *1
Contingency Coefficient	,15369			,57007 *1
Lambda :				
symmetric	,00000	,00000		
with ESPEMED dependent	,00000	,00000		
with INGAS dependent	,00000	,00000		
Goodman & Kruskal Tau :				
with ESPEMED dependent	,00886	,01058		,37265 *2
with INGAS dependent	,02419	,02865		,57418 *2

\*1 Pearson chi-square probability  
 \*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

ESPAMED especialidad del medico by INGINE prescripcion inf. ginecologicas

	INGINE		Page 1 of 1
Count	si	no	
Row Pct			
Col Pct			Row
Tot Pct	1	2	Total

ESPEMED				
	1	9	40	49
Medico general		18,4	81,6	40,5
		27,3	45,5	
		7,4	33,1	
	2	3	13	16
Otorrino		18,8	81,3	13,2
		9,1	14,8	
		2,5	10,7	
	3	5	10	15
Urologo		33,3	66,7	12,4
		15,2	11,4	
		4,1	8,3	
	4	8	15	23
Ginecologo		34,8	65,2	19,0
		24,2	17,0	
		6,6	12,4	
	5	8	10	18
Dermatologo		44,4	55,6	14,9
		24,2	11,4	
		6,6	8,3	
Column		33	88	121
Total		27,3	72,7	100,0

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	6,15281	4	,18802
Likelihood Ratio	6,07386	4	,19370
Mantel-Haenszel test for linear association	5,74468	1	,01654

Minimum Expected Frequency - 4,091  
 Cells with Expected Frequency < 5 - 3 OF 10 ( 30,0%)

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
Phi	,22550			,18802 *1
Cramer's V	,22550			,18802 *1
Contingency Coefficient	,21998			,18802 *1

Lambda :				
symmetric	,00000	,00000		
with ESPEMED dependent	,00000	,00000		
with INGINE dependent	,00000	,00000		
Goodman & Kruskal Tau :				
with ESPEMED dependent	,01584	,01326		,10725 *2
with INGINE dependent	,05085	,04085		,19166 *2

\*1 Pearson chi-square probability  
 \*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

ESPEMED especialidad del medico by INRES prescripcion en inf. respiratoria

Page 1 of 1

ESPEMED	Count	INRES		Row Total
		si	no	
	Row Pct			
	Col Pct			
	Tot Pct	1	2	
1	43	6	49	
Medico general	87,8	12,2	40,5	
	41,3	35,3		
	35,5	5,0		
2	15	1	16	
Otorrino	93,8	6,3	13,2	
	14,4	5,9		
	12,4	,8		
3	12	3	15	
Urologo	80,0	20,0	12,4	
	11,5	17,6		
	9,9	2,5		
4	21	2	23	
Ginecologo	91,3	8,7	19,0	
	20,2	11,8		
	17,4	1,7		
5	13	5	18	
Dermatologo	72,2	27,8	14,9	
	12,5	29,4		
	10,7	4,1		
Column	104	17	121	
Total	86,0	14,0	100,0	

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	4,73320	4	,31578
Likelihood Ratio	4,43076	4	,35084
Mantel-Haenszel test for linear association	1,31799	1	,25095

Minimum Expected Frequency - 2,107  
 Cells with Expected Frequency < 5 - 4 OF 10 ( 40,0%)

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
Phi	,19778			,31578 *1
Cramer's V	,19778			,31578 *1
Contingency Coefficient	,19402			,31578 *1

Lambda :

symmetric	,00000	,00000	
with ESPEMED dependent	,00000	,00000	
with INRES dependent	,00000	,00000	
Goodman & Kruskal Tau :			
with ESPEMED dependent	,00817	,00868	,41678 *2
with INRES dependent	,03912	,03908	,32015 *2

\*1 Pearson chi-square probability  
 \*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

ESPEMED especialidad del medico by PIELTEJ prescripcion en piel y t. blandos

Page 1 of 1

	Count	PIELTEJ		Row Total
		si	no	
ESPEMED	Row Pct	Col Pct	Col Pct	Row Total
	Tot Pct	1	2	
1	27	22	49	
Medico general	55,1	44,9	40,5	
	38,6	43,1		
	22,3	18,2		
2	11	5	16	
Otorrino	68,8	31,3	13,2	
	15,7	9,8		
	9,1	4,1		
3	11	4	15	
Urologo	73,3	26,7	12,4	
	15,7	7,8		
	9,1	3,3		
4	16	7	23	
Ginecologo	69,6	30,4	19,0	
	22,9	13,7		
	13,2	5,8		
5	5	13	18	
Dermatologo	27,8	72,2	14,9	
	7,1	25,5		
	4,1	10,7		
Column	70	51	121	
Total	57,9	42,1	100,0	



Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	10,37655	4	,03454
Likelihood Ratio	10,51874	4	,03254
Mantel-Haenszel test for linear association	,74391	1	,38841

Minimum Expected Frequency - 6,322

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
-----------	-------	------	----------	--------------------------

Phi	,29284	,03454	*1
Cramer's V	,29284	,03454	*1
Contingency Coefficient	,28104	,03454	*1

## Lambda :

symmetric	,06504	,03255	1,91395
with ESPEMED dependent	,00000	,00000	
with PIELTEJ dependent	,15686	,07639	1,91395

## Goodman &amp; Kruskal Tau :

with ESPEMED dependent	,01760	,01090	,07644	*2
with PIELTEJ dependent	,08576	,04863	,03580	*2

\*1 Pearson chi-square probability

\*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

ESPEMED especialidad del medico by VIAURIN prescripcion vias urinarias

Page 1 of 1

	Count	VIAURIN				Row Total
		si	no			
	Row Pct					
	Col Pct					
	Tot Pct	1	2	3	22	
ESPEMED						
1		17	31		1	49
Medico general	34,7	63,3			2,0	40,5
	45,9	38,8			100,0	
	14,0	25,6			,8	
2		4	12			16
Otorrino	25,0	75,0				13,2
	10,8	15,0				
	3,3	9,9				
3		5	8	2		15
Urologo	33,3	53,3	13,3			12,4
	13,5	10,0	66,7			
	4,1	6,6	1,7			
4		8	15			23
Ginecologo	34,8	65,2				19,0
	21,6	18,8				
	6,6	12,4				
5		3	14	1		18
Dermatologo	16,7	77,8	5,6			14,9
	8,1	17,5	33,3			
	2,5	11,6	,8			
Column		37	80	3	1	121
Total		30,6	66,1	2,5	,8	100,0

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	14,20434	12	,28785
Likelihood Ratio	13,10906	12	,36116
Mantel-Haenszel test for linear association	,40252	1	,52579

Minimum Expected Frequency - ,124  
 Cells with Expected Frequency < 5 - 12 OF 20 ( 60,0%)

Statistic	Value	ASE1	Val/ASE0	Approximate Significance
Phi	,34262			,28785 *1
Cramer's V	,19781			,28785 *1
Contingency Coefficient	,32413			,28785 *1
Lambda :				
symmetric	,01770	,01222	1,42605	
with ESPEMED dependent	,02778	,01937	1,42605	
with VIAURIN dependent	,00000	,00000		
Goodman & Kruskal Tau :				
with ESPEMED dependent	,02847	,00904		,32267 *2
with VIAURIN dependent	,02559	,02255		,68480 *2

\*1 Pearson chi-square probability

\*2 Based on chi-square approximation

Number of Missing Observations: 11

# ANEXOS

***ANEXO NO. 1***

***CEFALEXINAS EN EL  
MERCADO NACIONAL***

CEFALEXINAS EN EL MERCADO NACIONAL  
(1992-1995)

<u>Producto</u>	<u>92</u>	<u>93</u>	<u>%</u>	<u>94</u>	<u>95</u>
Cefadin	68.67	46.36		47.56	34.81
Cefalexin H.G.	10.94	8.17		10.63	12.38
Ceporex	0.0	0.0		3.15	11.27
Keflex	0.0	6.36		7.66	11.16
Servispor	0.0	16.83		9.17	8.56
Cefalexina G.A.	0.0	7.28		12.32	8.92
<b>CEFAPORÍN</b>	<b>15.54</b>	<b>9.94</b>		<b>7.0</b>	<b>6.14</b>

Fuente: IMS, período 1991-1995

ANEXO No. 1

***ANEXO NO. 2***  
***CUESTIONARIO***  
***PILOTO***

ANEXO NO. 3  
BASE DE  
DATOS

a:\tesinves\invescef.sav

	encuesta	pcfapor	precfapo	lnfpref	vispro	lnres	lngas	lngine
1	1	3	1	1	3	1	1	1
2	2	2	2	2	2	1	2	1
3	3	1	1	1	1	1	1	2
4	4	3	2	2	3	2	1	2
5	5	1	1	1	1	1	1	2
6	6	1	2	2	1	1	2	2
7	7	1	1	2	1	1	1	2
8	8	1	2	2	1	1	1	2
9	9	2	2	2	2	1	2	2
10	10	1	2	1	1	1	2	2
11	11	2	2	2	2	1	2	2
12	12	2	1	2	2	1	2	2
13	13	2	2	1	2	1	2	1
14	14	1	1	1	1	1	2	2
15	15	1	1	1	1	1	1	1
16	16	2	1	2	3	1	2	2
17	17	1	1	2	1	1	1	1
18	18	1	2	2	1	1	2	1
19	19	1	2	2	2	1	2	2
20	20	1	2	2	1	1	2	2
21	21	1	2	2	1	1	2	2
22	22	2	2	2	3	1	2	2
23	23	2	2	2	1	1	2	2
24	24	2	2	1	3	1	2	2
25	25	4	2	2	3	2	2	2
26	26	2	2	1	4	1	2	2
27	27	2	1	1	2	1	2	2
28	28	1	2	2	4	1	2	2
29	29	1	2	2	2	1	2	2
30	30	2	1	2	2	1	2	2
31	31	1	2	1	2	1	2	2
32	32	1	2	1	2	1	2	2

a:\tesinves\invescef.sav

	piettej	viaurin	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
1	2	2	3	3	3	3	2	1
2	1	1	2	2	3	3	2	1
3	1	2	3	1	1	2	1	1
4	1	2	2	1	1	1	3	3
5	1	2	3	3	3	3	2	1
6	1	2	1	1	1	1	2	3
7	1	1	1	1	1	1	2	2
8	2	1	1	1	2	2	3	3
9	2	1	2	2	3	3	3	1
10	2	1	3	3	3	2	1	1
11	1	1	3	3	3	2	2	1
12	2	1	2	2	2	1	1	1
13	2	1	1	1	1	1	1	1
14	1	2	1	1	1	1	1	2
15	1	1	1	1	1	2	2	3
16	1	2	3	1	1	1	2	2
17	1	1	1	1	1	2	1	1
18	2	1	3	2	2	3	2	1
19	1	1	3	3	3	3	2	1
20	1	2	2	1	1	2	3	3
21	1	2	3	3	2	1	2	3
22	1	2	1	1	1	1	1	2
23	1	2	3	3	3	3	2	2
24	2	2	3	3	3	3	2	2
25	1	2	2	1	1	2	3	3
26	2	1	3	3	3	3	2	2
27	1	2	3	3	3	3	2	1
28	1	1	2	2	2	2	1	1
29	2	2	1	1	1	2	3	3
30	1	2	3	3	2	1	1	1
31	2	2	3	3	3	3	2	2
32	1	2	3	3	2	2	1	1

a:\tesinves\invescef.sav

	julio	agosto	septiemb	octubre	noviembr	diciembr	cefadin	cefalex
1	1	1	1	2	2	3	1	4
2	1	1	1	2	3	3	1	5
3	1	1	1	3	3	3	2	4
4	2	1	1	1	2	2	2	7
5	1	1	2	2	2	2	2	3
6	3	1	2	1	2	3	2	6
7	2	3	3	3	2	3	3	5
8	1	1	2	2	3	3	3	2
9	1	1	1	1	1	1	4	1
10	1	1	2	2	2	2	1	2
11	1	1	1	3	3	3	7	6
12	1	1	1	2	2	2	4	3
13	1	1	1	1	1	1	3	7
14	2	2	3	3	3	3	3	4
15	3	2	1	3	3	1	1	2
16	2	1	1	1	3	3	1	4
17	1	1	3	3	3	3	2	4
18	1	1	1	1	2	3	2	5
19	1	1	2	3	3	3	4	3
20	3	3	3	3	3	3	3	4
21	3	1	2	3	3	3	2	3
22	3	3	3	3	3	2	1	7
23	1	1	1	2	3	3	1	3
24	1	1	3	3	3	3	6	7
25	3	3	3	3	3	3	1	2
26	1	1	1	2	3	3	2	5
27	1	1	2	2	3	3	3	2
28	1	1	1	1	2	2	2	7
29	3	3	2	2	2	1	7	6
30	2	2	3	3	3	3	1	4
31	1	1	1	2	3	3	4	5
32	1	1	1	1	2	2	2	7

a:\tesinves\invescef.sav

	ceporex	keflex	cervisp	cefalexa	cefapor	edad	sexo	angrad
1	3	5	6	7	2	42	2	15
2	2	4	6	7	2	36	2	8
3	1	5	6	7	3	40	2	11
4	3	1	5	6	4	32	1	6
5	4	7	6	5	1	40	1	15
6	3	7	4	1	5	45	2	22
7	4	6	2	7	1	45	2	26
8	5	1	4	7	6	37	1	5
9	6	3	2	5	7	31	1	5
10	7	6	5	3	4	63	1	33
11	5	1	4	2	3	50	1	8
12	2	1	7	6	5	31	1	3
13	2	6	4	5	1	40	1	13
14	5	2	7	6	1	44	1	18
15	3	4	5	6	7	46	1	15
16	3	5	7	6	2	50	1	17
17	6	7	5	3	1	50	2	17
18	3	6	7	1	4	48	2	22
19	2	7	6	5	1	38	2	12
20	5	7	2	6	1	41	1	17
21	4	5	6	7	1	44	1	18
22	6	5	4	3	2	38	1	12
23	4	5	7	6	2	56	1	37
24	2	4	3	1	4	43	2	13
25	3	4	5	6	7	40	1	13
26	7	4	3	1	6	36	2	6
27	6	7	4	5	1	48	1	19
28	6	3	5	4	1	38	2	14
29	5	4	3	2	1	36	2	18
30	5	6	3	7	2	60	1	30
31	6	3	7	2	1	68	1	38
32	6	5	3	4	1	45	1	15

a:\tesinves\invescef.sav

	espemed	numpac	fundir	afiliad	costcons
1	4	25	2	2	50
2	4	50	1	1	25
3	4	20	2	2	40
4	1	6	2	1	50
5	1	30	3	1	50
6	4	20	2	1	40
7	4	20	2	1	40
8	1	10	3	3	20
9	1	20	2	1	30
10	1	20	1	1	100
11	3	15	2	2	40
12	1	25	2	2	40
13	1	20	2	1	150
14	2	30	3	2	60
15	4	25	3	2	80
16	2	30	3	2	30
17	4	16	4	3	45
18	4	2	3	1	20
19	2	15	2	2	40
20	4	16	2	3	30
21	1	12	3	1	40
22	2	40	3	2	40
23	3	15	2	2	45
24	1	5	4	1	50
25	1	80	1	1	30
26	1	6	2	2	40
27	1	20	4	1	20
28	3	20	4	2	60
29	5	25	2	1	50
30	3	20	3	2	50
31	4	6	1	1	30
32	2	50	3	2	50

a:\tesinves\invescef.sav

	encuesta	pcfapor	precfapo	infprect	vispro	lnres	lngas	lngine
33	33	1	2	1	3	1	2	2
34	34	1	2	2	3	1	2	2
35	35	1	2	1	4	1	1	1
36	36	2	2	1	2	1	2	2
37	37	2	2	1	3	1	2	1
38	38	3	2	2	2	1	2	2
39	39	1	2	1	1	1	2	1
40	40	2	1	1	3	1	2	1
41	41	1	2	2	4	1	2	1
42	42	1	2	2	3	1	1	1
43	43	1	2	1	3	1	2	1
44	44	2	2	1	2	1	1	2
45	45	2	2	2	2	1	2	2
46	46	1	2	1	2	1	2	2
47	47	2	2	1	3	1	1	2
48	48	1	1	2	2	1	1	2
49	49	1	2	2	4	1	2	1
50	50	2	2	2	3	1	1	1
51	51	1	2	2	4	1	2	2
52	52	2	1	2	3	1	2	1
53	53	1	2	2	1	1	2	2
54	54	1	2	2	2	1	2	1
55	55	2	1	1	2	1	2	1
56	56	1	2	1	1	1	2	2
57	57	1	2	2	2	1	2	2
58	58	2	2	2	4	1	1	2
59	59	2	2	2	4	1	2	2
60	60	2	2	2	4	1	2	2
61	61	2	2	1	2	1	2	2
62	62	1	2	2	3	1	2	2
63	63	1	1	1	2	1	2	2
64	64	2	2	1	1	1	2	2

a:\tesinves\invescef.sav

	pieltej	viaurin	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
33	2	2	1	2	3	3	2	2
34	1	1	3	3	3	3	1	1
35	1	1	3	3	2	1	1	1
36	1	1	3	3	3	3	1	1
37	1	1	3	2	1	1	1	1
38	1	2	2	1	1	2	2	1
39	1	1	2	1	1	1	2	1
40	1	2	2	1	1	1	2	1
41	1	2	1	1	1	1	1	2
42	2	2	1	1	1	1	1	1
43	1	1	2	1	1	1	1	1
44	1	1	1	1	1	1	1	2
45	1	2	2	1	1	1	2	2
46	2	2	2	1	1	2	2	1
47	1	1	3	3	3	3	2	2
48	2	1	1	2	2	2	1	1
49	2	1	1	1	1	2	2	2
50	2	2	2	1	1	1	2	2
51	2	2	3	3	3	2	2	1
52	1	1	1	1	1	1	1	2
53	2	2	2	1	2	2	1	1
54	1	1	1	1	1	1	1	2
55	1	1	1	1	1	2	2	2
56	2	1	3	3	3	1	1	1
57	2	1	1	1	1	1	1	2
58	2	1	2	2	1	2	2	2
59	1	2	2	2	1	1	1	1
60	1	2	3	3	3	1	1	1
61	1	2	3	3	3	3	2	2
62	1	2	3	3	3	3	2	2
63	1	2	3	3	3	2	2	1
64	1	2	1	1	2	2	2	1

a:\tesinves\invescef.sav

	julio	agosto	septiemb	octubre	noviembr	diciembr	cefadin	cefalex
33	2	1	2	2	2	1	1	2
34	1	1	2	2	2	2	1	2
35	1	1	1	2	3	3	3	1
36	1	1	1	1	1	3	4	5
37	1	1	1	2	2	2	2	3
38	1	2	2	3	3	3	3	2
39	1	1	2	2	2	2	1	2
40	1	1	2	2	3	3	3	1
41	2	2	2	3	3	3	2	3
42	1	2	2	2	2	2	1	2
43	2	2	2	2	3	3	1	7
44	2	2	3	3	3	3	4	5
45	2	3	3	3	3	3	4	5
46	1	2	2	3	3	3	3	4
47	1	1	1	1	2	2	4	3
48	1	1	1	2	2	1	3	6
49	1	1	2	2	3	3	3	2
50	2	2	3	3	3	3	3	2
51	1	1	1	2	2	3	5	2
52	2	2	3	3	3	3	2	5
53	2	2	3	3	3	3	4	3
54	2	2	1	1	1	1	5	4
55	2	1	1	1	2	2	4	3
56	2	2	1	1	2	2	2	3
57	2	2	1	1	3	3	3	4
58	2	1	1	1	3	3	3	2
59	2	2	2	1	1	1	5	2
60	1	1	1	2	2	2	1	2
61	1	1	1	2	2	2	5	3
62	1	1	1	1	2	2	1	2
63	1	1	1	1	1	2	3	4
64	1	1	1	2	1	1	5	2

a:\tesinves\invescef.sav

	ceporex	keflex	cervisp	cefalexa	cefapor	edad	sexo	angrad
33	3	4	5	6	7	55	1	23
34	7	6	5	4	3	38	1	13
35	6	7	2	5	4	37	1	11
36	1	6	2	7	3	36	1	10
37	6	5	4	1	7	45	1	15
38	4	6	7	1	5	32	1	3
39	3	5	6	7	4	38	2	12
40	2	7	6	4	5	30	2	3
41	5	7	6	4	1	47	1	18
42	4	5	3	6	7	49	1	20
43	5	4	3	6	2	45	1	15
44	3	6	1	7	2	40	2	12
45	6	2	7	1	3	47	1	10
46	2	1	6	7	5	30	1	2
47	2	6	7	1	5	29	2	6
48	1	5	7	4	2	42	1	20
49	4	5	6	1	7	55	1	24
50	1	4	6	7	5	59	1	30
51	3	7	6	4	1	60	1	28
52	3	6	7	1	4	57	1	30
53	2	6	5	7	1	55	1	27
54	2	3	6	7	1	43	2	5
55	2	5	6	7	1	42	1	13
56	4	7	6	5	1	32	1	5
57	5	7	6	1	2	43	1	14
58	6	7	5	1	4	39	1	10
59	6	1	7	3	4	60	1	29
60	5	7	6	3	4	82	1	50
61	6	7	2	1	4	29	1	3
62	5	3	7	4	6	31	2	10
63	5	7	6	1	2	37	2	4
64	6	7	3	1	4	39	1	14

a:\tesinves\invescef.sav

	espemed	numpac	fundir	afiliad	costcons
33	5	30	3	1	20
34	1	20	1	2	50
35	1	15	1	2	50
36	3	10	1	1	35
37	2	30	3	2	30
38	4	40	2	1	30
39	1	40	2	1	30
40	1	30	2	2	30
41	1	30	2	1	20
42	5	12	1	1	30
43	3	50	3	3	6
44	1	40	2	3	7
45	3	70	2	2	3
46	1	15	2	1	15
47	4	30	2	2	40
48	2	35	2	1	120
49	5	25	3	1	80
50	2	80	3	2	70
51	1	15	1	1	50
52	5	30	2	2	60
53	1	20	2	2	80
54	4	50	2	1	10
55	1	30	3	2	10
56	5	20	2	3	10
57	1	30	2	2	5
58	1	50	1	1	6
59	5	50	1	1	60
60	1	10	1	1	10
61	1	10	4	1	50
62	5	20	2	2	40
63	4	40	3	2	25
64	4	40	2	1	20

a:\tesinves\invescef.sav

	encuesta	pctapor	precfapo	Intprecf	vispro	inres	ingas	ingine
65	65	2	2	2	3	1	1	1
66	66	2	2	2	4	1	2	2
67	67	1	1	2	1	1	1	2
68	68	2	2	2	4	1	2	2
69	69	1	1	2	4	1	2	2
70	70	2	2	2	4	1	2	2
71	71	1	2	2	1	1	2	2
72	72	2	1	1	1	2	2	1
73	73	2	1	1	1	1	2	2
74	74	2	2	2	1	1	2	2
75	75	2	1	1	2	1	2	2
76	76	3	1	2	2	2	2	1
77	77	1	2	1	3	1	2	1
78	78	2	1	2	2	2	2	1
79	79	1	2	2	1	1	2	1
80	80	2	2	1	2	1	1	2
81	81	1	1	2	2	1	2	2
82	82	2	2	2	4	1	2	2
83	83	2	2	2	4	2	2	2
84	84	1	2	2	4	2	1	2
85	85	1	1	2	3	2	2	2
86	86	2	2	2	4	1	2	2
87	87	1	1	2	2	1	2	2
88	88	2	2	2	4	1	2	2
89	89	1	1	2	1	1	1	1
90	90	2	1	2	3	1	2	2
91	91	3	2	2	3	2	2	2
92	92	2	1	1	2	1	2	2
93	93	1	1	1	1	1	2	2
94	94	3	2	2	3	1	1	2
95	95	2	2	2	2	2	2	2
96	96	3	2	2	3	1	2	2

a:\tesinves\invescef.sav

	pieltej	vaurin	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
65	2	2	3	3	2	2	2	2
66	1	2	3	3	3	1	1	1
67	1	2	2	1	1	1	1	1
68	1	2	2	2	1	1	1	1
69	1	2	2	2	2	2	1	1
70	1	2	1	2	3	3	2	2
71	1	2	1	2	3	3	2	2
72	1	3	3	3	2	1	1	1
73	1	2	2	2	2	2	1	1
74	2	2	3	3	1	1	1	2
75	2	2	2	3	3	2	2	1
76	2	2	2	3	3	3	1	1
77	2	2	2	3	3	3	2	1
78	2	2	2	3	3	3	2	2
79	1	2	2	2	2	2	2	1
80	1	2	2	2	3	3	1	1
81	1	2	2	3	3	3	3	1
82	2	2	2	2	3	3	1	1
83	1	2	3	3	3	3	2	2
84	1	2	2	2	2	2	1	1
85	1	2	3	3	3	2	2	2
86	2	2	3	3	3	3	2	2
87	2	2	2	3	3	3	2	2
88	2	2	1	1	1	1	1	2
89	1	1	1	2	3	3	2	1
90	2	22	2	2	2	2	2	2
91	1	2	2	3	3	3	2	1
92	1	2	3	3	3	2	2	2
93	2	2	1	3	3	3	2	2
94	2	2	3	3	3	2	2	2
95	1	2	2	3	3	2	1	1
96	2	2	3	3	3	3	2	2

a:\tesinves\invescef.sav

	julio	agosto	septiemb	octubre	noviembr	diciembr	cefadin	cefalex
65	1	1	1	1	2	2	1	2
66	1	1	1	2	2	2	5	1
67	1	1	1	2	2	2	3	1
68	1	1	2	1	2	2	2	1
69	1	11	2	2	2	2	3	1
70	1	1	1	1	1	1	4	2
71	1	1	1	1	2	2	1	2
72	1	1	1	2	2	2	1	2
73	1	2	1	1	2	2	5	4
74	2	1	1	1	2	1	4	1
75	1	1	2	2	2	2	1	2
76	1	1	1	1	2	2	3	
77	1	1	1	1	2	2	5	
78	1	1	1	1	2	2	5	
79	1	1	1	1	2	2	2	
80	1	1	1	2	2	2	2	
81	2	2	1	1	1	2	2	5
82	1	1	1	1	2	2	4	1
83	1	1	1	1	2	2	1	2
84	1	1	1	2	2	2	1	2
85	1	1	1	1	2	2	7	1
86	2	1	1	1	1	1	1	3
87	2	1	1	1	1	2	3	1
88	2	2	2	2	2	2	1	3
89	1	1	1	1	2	2	6	2
90	2	3	3	3	2	2	4	1
91	1	1	1	1	2	2	5	3
92	2	1	1	1	2	2	1	7
93	1	1	1	2	2	2	1	6
94	1	1	1	1	2	3	3	1
95	1	1	1	2	2	2	2	7
96	1	1	1	1	2	2	2	7



a:\Mesinveslinvescef.sav

	ceporex	keflex	cervisp	cefalexa	cefapor	edad	sexo	angrad
65	6	7	3	4	5	31	1	4
66	6	7	3	2	4	36	1	4
67	5	6	7	2	4	37	2	10
68	5	4	7	3	6	46	2	17
69	5	6	7	2	4	41	1	13
70	6	3	7	1	5	38	1	12
71	7	3	6	4	5	55	1	29
72	6	7	5	3	4	49	1	24
73	1	7	6	2	3	40	1	14
74	7	6	5	2	3	40	1	14
75	6	7	5	3	4	38	2	12
76	2	1	7	6	4	61	1	32
77	6	7	4	2	1	34	1	9
78	6	7	1	2	4	51	1	25
79	3	4	7	5	1	68	1	39
80	3	4	7	6	5	67	1	40
81	1	3	7	6	4	51	1	18
82	6	7	3	2	5	42	1	9
83	7	6	5	3	4	44	1	18
84	6	7	3	4	5	40	1	13
85	5	6	3	2	4	45	1	15
86	5	7	6	4	2	53	1	14
87	6	7	4	5	2	64	1	32
88	4	7	6	2	5	52	1	22
89	7	3	5	1	4	61	1	31
90	6	7	2	3	5	36	1	8
91	7	6	2	1	4	34	2	6
92	4	5	3	2	6	48	1	19
93	2	4	7	3	5	41	2	13
94	2	7	6	5	4	72	1	44
95	4	1	3	6	5	53	1	25
96	1	3	4	6	5	40	2	12

	espemed	numpac	fundir	afiliad	costcons
65	1	15	2	2	10
66	1	25	2	3	20
67	3	40	3	1	4
68	2	40	1	3	40
69	5	100	2	3	15
70	1	50	2	1	8
71	1	30	3	2	60
72	3	20	2	2	90
73	1	100	4	2	15
74	1	25	1	2	10
75	1	25	2	3	10
76	5	12	4	1	70
77	3	15	1	1	40
78	3	20	4	2	30
79	4	3	1	50	,
80	2	20	4	1	30
81	1	20	3	1	50
82	1	25	2	1	30
83	5	18	2	1	80
84	3	15	3	2	50
85	2	30	3	2	30
86	5	25	3	3	60
87	2	20	4	3	60
88	3	10	3	1	40
89	2	15	3	2	50
90	1	10	3	2	80
91	4	15	2	2	40
92	1	5	3	2	40
93	4	8	1	3	40
94	4	20	1	1	50
95	1	200	2	1	30
96	4	10	1	1	30

a:\tesinves\invescef.sav

	encuesta	pcfapor	precfapo	Infprecf	vispro	Inres	ingas	Ingene
97	97	4	2	2	2	2	1	1
98	98	3	2	2	3	1	1	2
99	99	1	2	2	1	1	1	1
100	100	3	2	2	3	2	1	2
101	101	1	1	1	1	2	2	2
102	102	2	2	2	2	1	2	2
103	103	4	2	2	4	1	2	2
104	104	1	1	1	1	1	2	2
105	105	4	2	2	4	2	2	2
106	106	2	2	2	4	2	1	2
107	107	3	2	2	4	1	2	2
108	108	2	1	1	2	1	1	1
109	109	1	1	2	1	1	1	2
110	110	4	2	2	4	1	2	2
111	111	2	2	2	3	2	1	1
112	112	1	1	1	1	1	2	2
113	113	4	2	2	3	1	1	2
114	114	1	1	1	1	1	1	1
115	115	4	2	2	4	1	2	2
116	116	2	2	2	2	1	1	1
117	117	1	1	1	1	2	2	2
118	118	1	1	2	2	1	2	1
119	119	4	2	2	4	1	2	2
120	120	3	2	2	3	1	2	2
121	121	4	2	2	4	1	1	1
122	122	.	.	.	.	.	.	.
123	123	.	.	.	.	.	.	.
124	124	.	.	.	.	.	.	.
125	125	.	.	.	.	.	.	.
126	126	.	.	.	.	.	.	.
127	127	.	.	.	.	.	.	.
128	128	.	.	.	.	.	.	.

a:\tesinves\invescef.sav

	piettej	viaurin	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
97	2	2	3	3	3	2	1	1
98	2	3	3	3	2	2	1	1
99	1	1	3	3	2	2	2	2
100	1	2	2	2	3	3	2	2
101	1	1	1	1	2	2	2	3
102	2	2	2	1	1	1	1	1
103	2	1	3	3	3	3	1	1
104	2	2	3	3	2	2	2	1
105	1	1	3	3	3	3	2	2
106	1	1	1	1	1	1	2	2
107	2	2	2	2	2	2	1	1
108	2	2	1	2	2	3	2	2
109	2	2	3	3	3	2	2	1
110	2	2	1	1	1	1	2	2
111	2	2	3	3	2	2	2	2
112	1	2	1	2	3	3	2	2
113	2	2	2	2	2	2	1	1
114	2	2	1	2	3	3	3	2
115	2	2	2	3	3	1	1	1
116	1	1	3	3	3	2	2	2
117	2	2	1	1	1	1	2	2
118	1	2	3	3	2	2	2	1
119	1	2	3	3	3	3	1	1
120	1	2	1	2	2	3	3	1
121	2	3	3	3	3	2	2	2
122	.	.	.	.	.	.	.	.
123	.	.	.	.	.	.	.	.
124	.	.	.	.	.	.	.	.
125	.	.	.	.	.	.	.	.
126	.	.	.	.	.	.	.	.
127	.	.	.	.	.	.	.	.
128	.	.	.	.	.	.	.	.

a:\tesinves\invescef.sav

	julio	agosto	septiemb	octubre	noviembr	diciembr	cefadin	cefalex
97	1	1	1	2	2	3	2	7
98	1	1	2	2	3	2	1	2
99	1	1	1	2	3	3	2	7
100	1	1	1	1	2	2	1	6
101	3	1	1	1	1	1	2	4
102	1	1	1	2	2	2	1	7
103	1	1	2	2	2	3	4	7
104	1	1	2	2	3	3	6	1
105	2	1	1	1	1	2	1	7
106	3	3	2	2	2	2	3	2
107	1	1	1	1	2	2	1	6
108	1	1	1	2	2	2	2	4
109	1	1	2	3	3	3	2	6
110	2	2	3	3	3	3	7	4
111	2	2	1	1	1	2	6	5
112	2	1	1	2	2	2	3	7
113	1	1	2	2	3	3	1	3
114	1	1	1	2	2	2	7	6
115	1	1	1	1	3	3	4	6
116	1	1	1	2	2	3	4	5
117	3	3	2	2	1	1	1	2
118	1	1	1	1	2	3	1	2
119	1	1	2	2	2	3	3	2
120	1	1	1	1	2	3	2	6
121	2	1	1	1	1	2	4	3
122	.	.	.	.	.	.	.	.
123	.	.	.	.	.	.	.	.
124	.	.	.	.	.	.	.	.
125	.	.	.	.	.	.	.	.
126	.	.	.	.	.	.	.	.
127	.	.	.	.	.	.	.	.
128	.	.	.	.	.	.	.	.

a:\tesInves\Invescef.sav

	ceporex	keflex	cervisp	cefalexa	cefapor	edad	sexo	angrad
97	1	4	6	3	5	50	1	18
98	3	4	7	6	5	62	1	23
99	1	5	4	3	6	43	1	16
100	3	2	5	4	7	42	2	15
101	3	1	7	5	6	41	2	15
102	2	4	5	3	6	35	2	10
103	6	5	2	1	3	45	1	18
104	5	7	2	3	4	39	1	11
105	2	3	5	4	6	42	1	11
106	4	1	5	6	7	47	1	18
107	2	3	4	5	7	53	1	26
108	1	3	7	5	6	50	1	25
109	1	3	4	5	7	34	2	8
110	5	6	2	1	3	41	1	16
111	4	7	2	1	3	50	1	14
112	5	2	1	4	6	46	2	18
113	4	2	7	6	5	53	1	27
114	6	2	3	1	4	40	1	15
115	3	2	7	1	5	29	1	4
116	6	1	2	3	7	34	1	7
117	3	5	6	7	4	38	1	11
118	3	4	7	5	6	60	1	28
119	1	4	7	6	5	37	2	11
120	3	1	5	4	7	38	1	11
121	1	2	5	7	6	35	1	10
122	.	.	.	.	.	.	.	.
123	.	.	.	.	.	.	.	.
124	.	.	.	.	.	.	.	.
125	.	.	.	.	.	.	.	.
126	.	.	.	.	.	.	.	.
127	.	.	.	.	.	.	.	.
128	.	.	.	.	.	.	.	.

## a:\tesinves\invescef.sav

	espemed	numpac	fundir	afiliad	costcons
97	5	20	3	1	20
98	3	30	4	1	30
99	1	30	2	2	20
100	1	20	2	2	30
101	1	15	3	3	20
102	1	40	2	3	15
103	1	10	3	3	30
104	1	30	2	2	20
105	1	40	4	3	30
106	4	30	3	3	20
107	5	15	3	2	50
108	4	20	2	1	50
109	1	30	1	2	20
110	2	30	2	2	60
111	5	15	3	1	40
112	2	20	2	3	40
113	2	25	1	2	40
114	5	10	3	2	35
115	1	30	2	3	50
116	3	25	3	2	60
117	5	18	3	1	50
118	1	15	1	1	50
119	1	20	2	1	80
120	4	30	3	2	60
121	5	40	2	2	50
122	,	,	,	,	,
123	,	,	,	,	,
124	,	,	,	,	,
125	,	,	,	,	,
126	,	,	,	,	,
127	,	,	,	,	,
128	,	,	,	,	,

a:\tesinves\invescef.sav

	encuesta	pofapor	precfapo	intprecf	vispro	inres	lngas	ingine
129	129	.	.	.	.	.	.	.
130	130	.	.	.	.	.	.	.
131	131	.	.	.	.	.	.	.
132	132	.	.	.	.	.	.	.

a:\tesinves\invescef.sav

	pieltej	vlaurin	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
129	.	.	.	.	.	.	.	.
130	.	.	.	.	.	.	.	.
131	.	.	.	.	.	.	.	.
132	.	.	.	.	.	.	.	.

a:\tesinves\invescef.sav

	julio	agosto	septiemb	octubre	noviembr	diciembr	cefadin	cefalex
129	,	,	,	,	,	,	,	,
130	,	,	,	,	,	,	,	,
131	,	,	,	,	,	,	,	,
132	,	,	,	,	,	,	,	,

a:\tesinves\invescef.sav

	ceporex	keflex	cervisp	cefalexa	cefapor	edad	sexo	angrad
129	,	,	,	,	,	,	,	,
130	,	,	,	,	,	,	,	,
131	,	,	,	,	,	,	,	,
132	,	,	,	,	,	,	,	,

a:\tesinves\invescef.sav

	espemed	numpac	fundir	afiliad	costcons
129	,	,	,	,	,
130	,	,	,	,	,
131	,	,	,	,	,
132	,	,	,	,	,

***ANEXO NO. 4***

***INFORMACIÓN  
DE LOS DATOS***

-- SYSFILE INFO --

File c:\spsswin\invescef.sav  
 Created: 05 Sep 96 00:32:32 - 37 variables and 132 cases

File Type: SPSS Data File

N of Cases: 132

Total # of Defined Variable Elements: 37

Data Are Not Weighted

Data Are Compressed

File Contains Case Data

Variable Information:

Variable Name	Description	Format	Position
ENCUESTA	numero de encuesta	F8	1
PCFAPOR	resultados prescribir cefaporin	F8	2
	Value	Label	
	1	Muy Bueno	
	2	Bueno	
	3	Regular	
	4	Malo	
PRECFAPO	conoce precio cefaporin	F8	3
	Value	Label	
	1	si	
	2	no	
INFPRECF	influencia del precio	F8	4
	Value	Label	
	1	si	
	2	no	
VISPRO	visita promocional	F8	5
	Value	Label	
	1	Muy Buena	
	2	Buena	

3 Regular  
4 Mala

INRES prescripcion en inf. respiratoria 6  
Format: F8

Value Label

1 si  
2 no

INGAS prescripcion inf. gastrointestinal 7  
Format: F8

Value Label

1 si  
2 no

INGINE prescripcion inf. ginecologicas 8  
Format: F8

Value Label

1 si  
2 no

PIELTEJ prescripcion en piel y t. blandos 9  
Format: F8

Value Label

1 si  
2 no

VIAURIN prescripcion vias urinarias 10  
Format: F8

Value Label

1 si  
2 no

ENERO meses de mas infecciones resp. 11  
Format: F8

Value Label

1 Muy frecuente  
2 Poco frecuente  
3 Nada frecuente

FEBRERO meses mas infeccciones resp. 12  
Format: F8

Value Label

1 Muy frecuente  
2 Poco frecuente  
3 Nada frecuente

MARZO	meses frecuencia infecciones resp. Format: F8	13
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	
ABRIL	meses mas infecciones resp. Format: F8	14
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	
MAYO	meses mas infecciones resp. Format: F8	15
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	
JUNIO	meses mas infecciones resp. Format: F8	16
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	
JULIO	meses mas infecciones resp. Format: F8	17
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	
AGOSTO	meses mas infecciones resp. Format: F8	18
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	
SEPTIEMB	meses mas infecciones resp. Format: F8	19
	Value    Label	
	1    Muy frecuente	
	2    Poco frecuente	
	3    Nada frecuente	

OCTUBRE meses mas infecciones resp. 20  
Format: F8

Value Label

- 1 Muy frecuente
- 2 Poco frecuente
- 3 Nada frecuente

NOVIEMBR meses mas infecciones resp. 21  
Format: F8

Value Label

- 1 Muy frecuente
- 2 Poco frecuente
- 3 Nada frecuente

DICIEMBR meses mas infecciones resp. 22  
Format: F8

Value Label

- 1 Muy frecuente
- 2 Poco frecuente
- 3 Nada frecuente

CEFADIN frecuencia prescripcion cefalexinas 23  
Format: F8

Value Label

- 1 Muy frecuente
- 2 Bastante frecuente
- 3 Frecuente
- 4 Medianamente frecuente
- 5 Esporadicamente
- 6 Casi nunca
- 7 Nunca

CEFALEX frecuencia prescripcion cefalexinas 24  
Format: F8

Value Label

- 1 Muy frecuente
- 2 Bastante frecuente
- 3 Frecuente
- 4 Medianamente frecuente
- 5 Esporadicamente
- 6 Casi nunca
- 7 Nunca

CEPOREX frecuencia prescripcion cefalexinas 25  
Format: F8

Value Label

- 1 Muy frecuente
- 2 **Bastante frecuente**
- 3 **Frecuente**
- 4 Medianamente frecuente
- 5 Esporadicamente



- 6 Casi nunca
- 7 Nunca

KEFLEX frecuencia prescripcion cefalexinas 26  
Format: F8

Value	Label
1	Muy frecuente
2	Bastante frecuente
3	Frecuente
4	Medianamente frecuente
5	Esporadicamente
6	Casi nunca
7	Nunca

CERVISP frecuencia prescripcion cefalexinas 27  
Format: F8

Value	Label
1	Muy frecuente
2	Bastante frecuente
3	Frecuente
4	Medianamente frecuente
5	Esporadicamente
6	Casi nunca
7	Nunca

CEFALEXA frecuencia prescripcion cefalexinas 28  
Format: F8

Value	Label
1	Muy frecuente
2	Bastante frecuente
3	Frecuente
4	Medianamente frecuente
5	Esporadicamente
6	Casi nunca
7	Nunca

CEFAPOR frecuencia prescripcion cefalexinas 29  
Format: F8

Value	Label
1	Muy frecuente
2	Bastante frecuente
3	Frecuente
4	Medianamente frecuente
5	Esporadicamente
6	Casi nunca
7	Nunca

EDAD \* No label \* 30  
Format: F8

SEXO sexo del medico 31  
Format: F8

Value Label

- 1 Masculino
- 2 Femenino

ANGRAD      años que se graduo      32  
 Format: F8

ESPEMED      especialidad del medico      33  
 Format: F8

- Value      Label
- 1      Medico general
  - 2      Otorrino
  - 3      Urologo
  - 4      Ginecologo
  - 5      Dermatologo

NUMPAC      numero pacientes por semana      34  
 Format: F8

FUNDIR      funcion directiva del medico      35  
 Format: F8

- Value      Label
- 1      Director
  - 2      Jefe de servicios
  - 3      Catedratico
  - 4      Autor de libros

AFILIAD      afiliacion del medico      36  
 Format: F8

- Value      Label
- 1      Ecuasanitas
  - 2      Medicina prepagada
  - 3      Duenio de farmacia

COSTCONS      costo de la consulta      37  
 Format: F8