PN-ABC-003

isn=60076

FASE II: ESTUDIOS DE MERCADEO
AUMENTANDO EL USO DE SRO PARA MERCADEO SOCIAL

ESTUDIO BASICO DE MERCADO
PRUEBA DE PRODUCTO

PN-ABC-003
ISN-60276

FASE II: ESTUDIOS DE MERCADEO AUMENTANDO EL USO DE SRO PARA MERCADEO SOCIAL

ESTUDIO BASICO DE MERCADO
PRUEBA DE PRODUCTO

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD
COMERCIAL SOBRE SALES DE REHIDRATACION ORAL
EN LA REPUBLICA DE HONDURAS, C.A.

PREPARADO POR:

ARAGON & ASOCIADOS

ENERO DE 1,987

PREPARADO PARA Y CON LA ASISTENCIA Y EL APOYO DE:

"EL MINISTERIO DE SALUD PUBLICA"
PROGRAMA DE CONTROL DE ENFERMEDADES DIARREICAS
UNIDAD DE CIENCIA Y TECNOLOGIA

"LA ACADEMIA PARA EL DESARROLLO EDUCATIVO"

PREPARADO BAJO CONTRATO DE:

COMUNICACIONES DE SALUD PARA BIENESTAR DEL NIÑO (COMSALUD)
AGENCIA PARA DESARROLLO INTERNACIONAL.

PARTICIPANTES

Dr. Fidel Barahona	M. Salud Pública
Lic. María Rosa Bonano	M. Salud Pública
Dr. Carlos Ernesto Fiallos	M. Salud Pública
Dr. Gustavo Corrales	M. Salud Pública
Lic. Alberto E. de Aragón	Aragón & Asociados
Ing. Fernando García M.	Aragón & Asociados
Lic. Alejandro Cifuentes	Aragón & Asociados
Lic. Carlos Flores	Aragón & Asociados
Lic. Susann Saunders	A. Educational Development

I N D I C E

****

	PAGE
Objetivos Principales.....	1
Objetivos de Investigación.....	1
Universo Bajo Estudio.....	3
Metodología (Methodology).....	3
Muestra.....	6
Puntos de Muestreo.....	7
REPORTE DE HALLAZGOS.	
Primera Visita.....	9
Segunda Visita.....	51
Tercera Visita.....	70
CONCLUSIONES.....	86
Anexos A, B y C:	
Instrumentos.....	94
Anexo D:	
Copia de la fotografía de productos de Rehidratación Oral.....	100

D. ESTUDIO BASICO DE MERCADO Y PRUEBA DE PRODUCTO MONADICO.

OBJETIVOS PRINCIPALES

Proporcionar la información necesaria para el desarrollo de la colocación del producto que esté de acuerdo con la experiencia del consumidor y fomentar la adopción del producto y actitud de recompra.

Determinar el nivel y la naturaleza de la ejecutoria del producto (Satisfacción y no satisfacción), la mecánica del uso, los problemas relacionados al uso del producto y el entendimiento del factor de cumplimiento, el nivel de adopción potencial del producto y las razones para su adopción o no adopción.

OBJETIVOS DE INVESTIGACION

Determinar:

1. Incidencia de la enfermedad en los niños (cuando ocurrió la última vez, etc.).

2. Conocimiento de la seriedad del ataque de diarrea en lo que concierne a las posibles consecuencias en niños.

3. Qué hacer cuando ataca la enfermedad, a quién se acude, cuando se toma en cuenta al médico.

4. Conocimiento de los distintos métodos para curar y aliviar la enfermedad (doméstico contra médico).

5. Cantidad de consumidores que utilizan los distintos métodos o productos médicos para curar o aliviar las enfermedades.

6. Conocimiento de ORS, en especial, como método para combatir la enfermedad.

7. Imagen de marca y comportamiento hacia Litrosol.

8. Reacción emocional al concepto del producto (qué se encontró de bueno/malo en el concepto del producto).

9. Reacciones al concepto del producto después del período de prueba.

10. Comparación de la ejecutoria del producto con otros métodos y productos disponibles en el mercado. (Efectividad, conveniencia, período de recuperación del niño, otras sugerencias del interesado).

11. Intenciones de compra.

EL ESTUDIO

UNIVERSO BAJO ESTUDIO

Hogares con por lo menos un niño de 5 años o menor, y en el cual por lo menos uno haya sufrido de diarrea dentro de los 30 días anteriores a nuestra primera visita.

PARTICIPANTE IDONEO

El jefe femenino del hogar.

METODOLOGIA (METHODOLOGY)

El método utilizado fue el de "Encuesta cara a cara".

Levantado en los hogares de los participantes, siguiendo un instrumento estructurado a base de preguntas abiertas y cerradas.

La condición de elegibilidad se basó en la presencia de por lo menos un niño menor de 5 años dentro del núcleo familiar y que alguno de ellos hubiese sufrido un ataque diarréico de deshidratación durante los 30 días anteriores a la visita de nuestros entrevistadores.

Se condujo una "Prueba Monádica de Producto", mediante la entrega de muestras de Sales de

Rehidratación Oral, de manufactura italiana, a las madres entrevistadas.

Las depositarias de las Sales deberían utilizarla en algún menor miembro del grupo familiar, entre el momento de la entrega y las revisitas, de presentarse en cuadro diarréico o de deshidratación durante este lapso.

El producto SRO utilizado en la prueba fue manufacturado en Italia por Geymonat SUD SPA en Anagni.

Las fotocopias mostradas a continuación son facsímiles del producto utilizado en esta prueba.

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI
DIPARTIMENTO PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO

ORAL REHYDRATION SALTS

FOR THE TREATMENT OF DEHYDRATION DUE TO DIARRHOEA

PREPARATION OF SOLUTION:
Dissolve entire contents of packet in one litre of drinking water.
DIRECTIONS FOR USE: To be taken orally.
Infants - one litre over a 24 hour period.
Children - one litre over an 8 to 24 hour period, according to age.
Adults - drink freely as required.
Continue treatment until diarrhoea stops or as otherwise instructed by a physician.
Each sachet contains:

Glucose anhydrous, BP	20.0 g
Sodium chloride, BP	3.5 g
Sodium bicarbonate, BP	2.5 g
Potassium chloride, BP	1.5 g

Net wt: 27.5 g
Storage: Keep in a cool place

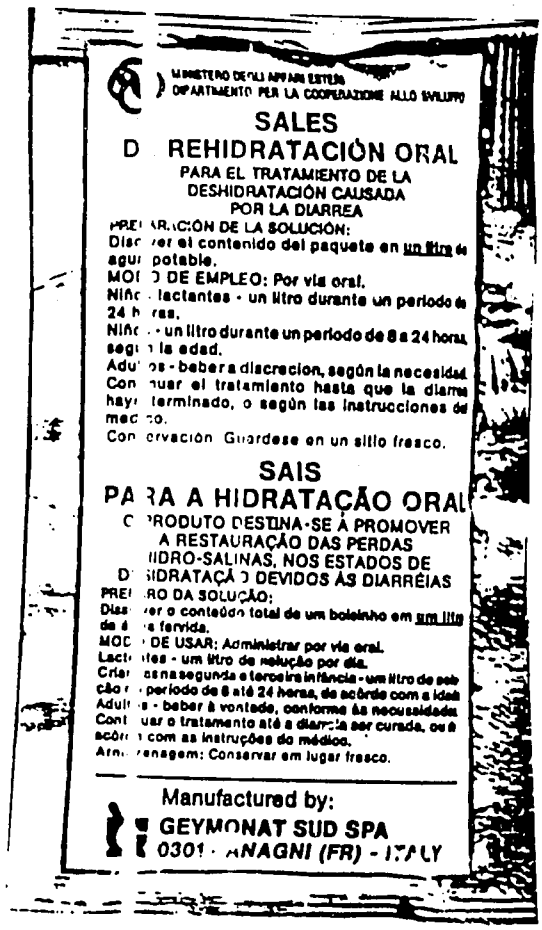
Batch No.
Mfg Date

SELS DE REHYDRATATION ORAL

POUR LE TRAITEMENT D'ETATS DE DESHYDRATATION LORS DE DIARRHEES

PREPARATION DE LA SOLUTION:
Dissoudre le contenu d'un sachet dans un litre d'eau potable.
MODE D'EMPLOI: A prendre par voie orale.
Nourrissons - un litre sur une période de 24 heures.
Enfants - un litre sur une période de 8 à 24 heures, selon l'âge.
Adultes - boire à volonté, selon besoin.
Continuer le traitement jusqu'à l'arrêt de la diarrhée ou selon l'avis du médecin.
Entreposage: Garder dans un endroit frais.

FRONT VIEW



MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI
DIPARTIMENTO PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO

SALES DE REHIDRATACIÓN ORAL

PARA EL TRATAMIENTO DE LA DESHIDRATACIÓN CAUSADA POR LA DIARREA

PREPARACIÓN DE LA SOLUCIÓN:
Disolver el contenido del paquete en un litro de agua potable.
MODO DE EMPLEO: Por vía oral.
Niños lactantes - un litro durante un periodo de 24 horas.
Niños - un litro durante un periodo de 8 a 24 horas, según la edad.
Adultos - beber a discrecion, según la necesidad.
Continuar el tratamiento hasta que la diarrea haya terminado, o según las instrucciones del medico.
Conservación: Guardese en un sitio fresco.

SAIS PARA A HIDRATAÇÃO ORAL

O PRODUTO DESTINA-SE À PROMOVER A RESTAURAÇÃO DAS PERDAS HIDRO-SALINAS, NOS ESTADOS DE DESIDRATAÇÃO DEVIDOS ÀS DIARRÉIAS

PREPARO DA SOLUÇÃO:
Dissolver o conteúdo total de um boleinho em um litro de água fervida.
MODO DE USAR: Administrar por via oral.
Lactentes - um litro de solução por dia.
Crianças na segunda e terceira infância - um litro de solução no período de 8 até 24 horas, de acôrdo com a idade.
Adultos - beber à vontade, conforme às necessidades.
Continuar o tratamento até a diarréia ser curada, ou de acôrdo com as instruções do médico.
Armazenagem: Conservar em lugar fresco.

Manufactured by:
GEYMONAT SUD SPA
0301 - ANAGNI (FR) - ITALY

BACK VIEW

5. Se diseñaron tres instrumentos, uno "De colocación y Primera Entrevista", en el cual se recopiló la información básica y se clasificó al participante la relación a Litrosol, en términos de:

A. Ha usado Litrosol pero no usaría.
B. Ha usado y volvería a usar.
C. Conoce y no ha usado.
D. No conoce (no ha usado).

El segundo instrumento (1ra. revista) establece si la madre utilizó o no utilizó el producto y porqué. Recopila la información de quienes si lo utilizaron.

El tercer instrumento se utilizó sólo entre quienes no tuvieron necesidad o voluntad de utilizar nuestro producto de prueba durante el lapso transcurrido entre la colocación y primera re-visita.

MUESTRA

La muestra pactada fue de 600 casos. Sin embargo, por una decisión de Aragón y Asociados se realizaron 702 entrevistas en la primera fase de la encuesta.

La decisión antes aludida se tomó para compensar un sobre-muestréo realizado de forma inconsulta por la empresa que se encargó del trabajo de campo.

No se estableció cuotas de tipo alguno, sólo se condujo una fase de filtro o screening para elección del participante.

Por lo tanto, todas las características demográficas de los participantes, así como su relación con el producto bajo estudio (consumidor, no consumidor, etc.) aparecen en el estudio en proporción a su disponibilidad dentro del universo.

PUNTOS DE MUESTREO:

Las zonas de trabajo o "Puestos de Muestreo" fueron seleccionados utilizando un criterio o Juicio de Expertos, con el objeto de lograr la mejor presentación posible del país, de acuerdo con los criterios del ministerio de Salud Pública y de acuerdo con los representantes de ACADED y Aragón & Asociados.

Algunos de los puntos seleccionados resultaron con una población muy reducida o inaccesible por motivo de las lluvias y condiciones de los accesos.

En estos casos, se produjeron las correspondientes sustituciones, siguiendo las técnicas usuales de muestréo en investigación comercial y social.

Los pueblos y ciudades visitadas por nuestro personal de campo fueron:

GRUPO C I

Victoria
Unión
Yocón
Salamá

GRUPO C 2

Danlí
Tegucigalpa

GRUPO N 1

Gracias
Mejocote
El Refugio
Cataulaca
Las Flores

GRUPO N 2

San Pedro
Correderos
Pinalejo
Tripoli
San Francisco
La Masica

REPORTE DE HALLAZGOS

GENERALIDADES:

La base inicial para el Análisis de esta información es de 702 casos, aunque encontramos 3 personas que pudieron haber sido eliminados; 1 por trabajos en la Junta de Bienestar Social y 2 por reportar un posible cambio de residencia "antes de fin de año".

El "Banner" tiene los siguientes encabezados o columnas:

A. Total

B. Conocimiento/Usos de Litrosol:

	CASOS	%
a. Conoce, ha usado pero no usaría mañana Litrosol.	20	3.
b. Conoce, ha usado y usaría mañana.	614	87.
c. Conoce, no ha usado pero usaría.	55	8.
d. No conoce	13	2.

C. Hubo o no cuadro diarréico, durante las entrevistas:

Sí	252	36.
No	450	64.

D. Lee o no lee la madre o tutora.

Sí	537	76.
No	165	24.

E. Area de residencia:

	CASOS	%
Urbana	240	34.
Urbana Interior	159	23.
Rural	303	43.

F. Zona:

Montaña	312	44.
Costa	64	9.
Campo abierto	291	41.
No clasificado	35	5.

La información será analizada por los resultados totales y los de los comportamientos de cada sub-grupo. Sólo se hará mención de los resultados individuales (por sub-grupos) cuando estos difieran significativamente del total o de otros comportamientos.

ANALISIS DE CUADROS:

PREGUNTAS DE FILTRO (SCREENING) CUADROS 001 - 005

Según señalamos con anterioridad, hogares en que no residieran niños menores de 5 años, fueron automáticamente eliminados de la muestra. Por lo tanto la tabla 001 presenta una respuesta de 100% positiva.

De la misma forma sólo fueron aceptados en la muestra los hogares en que alguno de los niños menores de 5 años hubiese sufrido un cuadro diarréico en algún momento durante los 30 días previos a nuestra visita. En consecuencia, el cuadro 002, también presenta una respuesta de 100% positiva.

Se encontró una dama que trabaja en la Junta de Bienestar Social pero que no tenía que ver con programa alguno relacionado con medicinas y 2 que se cambiarían de casa antes de fin de año, pero no antes de que concluyéramos nuestra actividad. Por tales razones, fueron aceptadas dentro de n 702.

NUMERO DE NIÑOS MENORES DE 5 AÑOS: CUADRO 006

Se determinó un promedio por hogar de 1.8 niños de 5 años o menos.

No se observan diferencias significativas en cuanto a la presencia de menores en cada sub-grupo. Sin

embargo vemos indicadores que sugieren un leve, pero mayor, promedio de presencia de niños en los hogares del interior del país y los ubicados en las zonas costeras.

ENFERMEDADES MAS FRECUENTES: Cuadro 007

La "diarrea" y la "gripe", son las enfermedades o dolencias más frecuentes que sufren los niños hondureños. En tercer lugar se menciona "La Calentura" pero esta, más que una enfermedad, es un síntoma.

La diarrea fue mencionada por el 95% de las madres encuestadas y se nombraron 2.9 dolencias o síntomas o enfermedades por cada participante.

ENFERMEDADES PELIGROSAS QUE PUEDEN CAUSAR LA MUERTE:
CUADROS 008 - 009

La enfermedad considerada como la más peligrosa por la mayoría de las participantes y, en consecuencia, la mayor causante de muerte es la diarrea.

La diferencia entre la primera mención, perteneciente a la diarrea y la segunda enfermedad o molestia considerada mortal es tan distante, que no amerita análisis.

PORQUE ES CADA ENFERMEDAD LA MAS PELIGROSA · CUADROS 010-020

Quienes consideran a la diarrea como la más peligrosa enfermedad, achacan su peligrosidad a la deshidratación en un 54%.

Otros comportamientos expresados (mueren - se desnutren se debilitan, etc.) pudieran también ser aceptados como conocimiento de la deshidratación, pero la respuesta categórica ascendió a 54%.

Es interesante notar que, aunque con bases poco confiables, quienes "no usarían Litrosol" (C) y quienes "no lo conocen" (N.S.) demuestran menos conocimiento de la deshitración como causal de muerte que los que reportaron conocimiento del producto, (grupos A y B).

Es asumible, por lo tanto, que en alguna proporción el conocimiento del mal y el consumo de Litrosol tengan conexión.

Nuestro comentario anterior encuentra apoyo en el resultado del segundo desglose, las mamás con hijos sufriendo de diarrea al momento de la entrevista (si), achacan a la deshidratación la razón de peligrosidad de la diarrea en mayor porporción que quienes no tenían cuadros diarréicos al momento de la medición.

Lo mismo sucede entre las mamás que saben leer. En este desglose, el conocimiento de la deshidratación como causal de muerte de la diarrea por parte de la madre alfabeta, es significativamente más elevado que el de la madre que no sabe leer.

En el área urbana (Tegucigalpa y San Pedro) más que en el interior, ya sea a nivel urbano o rural, se tiene mayor conocimiento de la deshidratación como causal de muerte. Este comportamiento parece lógico dado el factor cultural y de exposición a medios masivos, que deben ser superiores en las ciudades principales.

Otras expresiones también sugieren un conocimiento de los efectos de la deshidratación sin mención categórica de este mal: "Se mueren", "se debilitan", "se desnutren", "pierden el apetito".

Las demás enfermedades señaladas como peligrosas, no tienen una base de respuestas que justifiquen ser analizadas.

INCIDENCIA DE CUADROS DIARREICOS: CUADRO 021

El 36% de los hogares contactados tenían algún niño sufriendo de diarrea al momento de efectuarse el interrogatorio.

Las diferencias de respuestas observadas en el primer desglose, no tienen mayor valor analítico, dadas la baja confiabilidad de las bases de los subgrupos A, C y NS. Sin embargo, en los desgloses por "área" y "zona" observando diferencias significativas.

El área urbana interior acusó una mayor incidencia de cuadros diarréicos al momento de nuestra visita. Por su parte, en la zona "Costera" y la de "campo abierto", hubo más cuadros diarréicos que la montañosa.

INCIDENCIA DE CUADROS DIARREICOS (ULTIMAS DOS SEMANAS):

CUADRO 022

Durante las dos semanas anteriores a la entrevista, en 170 hogares adicionales, por lo menos un niño había sufrido de diarrea. Al agregar esta respuesta al resultado anterior, un total de 60% de los hogares visitados tenía por lo menos una víctima durante este período.

NUMERO DE EPISODIOS EN LOS NIÑOS ENFERMOS: CUADRO 023-025

	PRIMER NIÑO	SEGUNDO NIÑO	TERCER NIÑO
Número promedio de episodios	2.3	2.8*	4.0*

*Base demasiado reducida. No fiable.

La tendencia indica que mientras más niños hay en un hogar que sufren de diarrea, mayor es el número de episodios.

Habían únicamente 4 hogares con niños que sufrían de esta enfermedad en algún momento, por lo tanto, los resultados de este último grupo son únicamente indicativos.

CUADROS 026-029

El 52% de los hogares visitados tenía por lo menos un caso de diarrea durante el mes anterior.

El número promedio de episodios que se observaron en los niños que padecían de esta enfermedad es el siguiente:

	PRIMER NIÑO	SEGUNDO NIÑO	TERCER NIÑO
Número promedio de episodios	2.3	2.8*	2.8*

*Base demasiado reducida. No fiable

Cabe notar que el primer y el segundo niño enfermo durante el período de un mes, sufría del mismo número de episodios, como se demuestra en el análisis de los Cuadros 023 a 025.

MEDIDAS TOMADAS CUANDO ATACA LA DIARREA: CUADROS 030-031

El 96% de las mujeres entrevistadas informaron que tomaban medidas cuando un niño tenía diarrea.

La reacción más usual cuando ataca la diarrea es "llevar a la víctima a un centro de salud" (34%), "aplícar una medicina casera" (22%), "pastillas" (20%), "proporcionar Terramicina" (18%) y "dar Litrosol al niño" (14%).

Otros productos específicos, ya sea remedios caseros o farmacéuticos, tuvieron una frecuencia de respuestas muy baja.

El 21% de las "medicinas" mencionadas podían referirse a remedios caseros o farmacéuticos.

Como se observa, 14% de las personas que se ocupan de los enfermos aplican Litrosol espontáneamente durante la primera etapa. En otras palabras, toman esta acción antes de que aparezca la deshidratación.

QUE SE HACE SI LA DIARREA PERSISTE EL DIA SIGUIENTE:

CUADRO 032-033

Solamente una madre admitió que no haría nada en esta etapa.

El 72% buscaría ayuda profesional: en un Centro de Salud (51%), clínica médica (18%) o Seguro Social (4%).

El 14% de las personas que cuidan a los enfermos aplicarán Litrosol el primer día, 10% remedios caseros y 23% hacen uso de otras medicinas, incluyendo algunas "pastillas" cuyas marcas no se especificaron.

El siguiente esquema da una mejor idea de las acciones tomadas en un lapso de tres días:

ACCIONES PRINCIPALES TOMADAS	DIA 1	DIA 2*	DIA 3*
	%	%	%
Centro de Salud	34	28	2
Remedio casero	22	2	4
da pastillas	20	4	NA
Terramicina	18	5	NA
Litrosol	14	9	7

* Adicional (deduciendo las acciones tomadas durante el primer día).

NOTA:

El uso de Litrosol disminuye a medida que el lapso es más largo sin embargo, la deshidratación no había sido aun mencionada.

CUADROS 034-036

Los siguientes comportamientos se observan cuando la diarrea se complica con otros síntomas:

	DIARREA Y FIEBRE	DIARREA Y VOMITOS	SANGRE Y MUCOSIDAD EN EXCREMENTO
	%	%	%
Ir al Centro de Salud	45.	40.	42.
Darle medicamentos	28.	20.	18.
Darle Litrosol	16.	17.	15.
Consultar un doctor	15.	18.	25.
Usar remedios caseros	10.	16.	7.
Darle terramicina	7.	-	2.

Como se observa, cuando aparecen complicaciones a menudo se consulta a un profesional sea en los Centros de Salud o en las clínicas médicas. Sin embargo, dado el tipo de complicaciones, la consulta médica parece ser poco frecuente.

El Centro de Salud es la fuente principal a la que acuden las madres hondureñas o las personas que cuidan de los enfermos.

El consumo de Litrosol es significativo en las diferentes situaciones presentadas, lo que podría indicar una carencia de conocimiento de sus características o beneficios.

CUADRO 037

Mientras que para 62% de las madres o de las personas que cuidan de los enfermos creen que hay una diferencia entre el tratamiento dado a los bebés o a los niños que ya pueden hablar, 37% no consideran esta diferencia.

Las madres que viven en la ciudad capital y en San Pedro Sula están más propensas a creer que el tratamiento debería ser distinto. Las madres que viven en la costa presentan el comportamiento exactamente opuesto. Ellas son el único sub-grupo que considera que no hay diferencia en el tratamiento dado a los niños de diferentes edades.

CUADROS 038-039

El trato dado a los niños de diferentes edades no presentaba mayor diferencia. Ninguna de las respuestas indicaba un conocimiento agudo o conciencia sobre este asunto.

Las respuestas a las preguntas fueron las siguientes:

TRATAMIENTO APLICADO	A BEBES %	A NIÑOS GRANDES	%
Más cuidado	42.	Medicinas más fuertes	23.
Una dósis más pequeña	16.	Aplicar medicinas	20.
Distintas medicinas	7.	Distintas medicinas	3.
Medicinas no muy fuertes	6.	Algunas medicinas	3.
Quitarle el biberón	9.	No darle alimentos	6.
Darle el biberón al niño	4.	Remedios caseros	7.
Remedios caseros	5.	Aplicar Litrosol	3.
Aplicar Litrosol	4.		

La mayor diferencia parece encontrarse en la potencia de la medicina aplicada a uno y a otro y en el grado de cuidado. Como puede observarse, hay una creencia muy difundida según la cual los bebés necesitan más cuidado que los niños que ya pueden caminar.

PATRONES DE COMPORTAMIENTO CUANDO ATACA LA DIARREA: CUADRO 040

El 50% de nuestros participantes dijeron que observarían a sus jijos cuando éstos tuvieran diarrea durante uno o dos días antes de tomar alguna acción.

El comportamiento anterior es significativamente más bajo que la respuesta promedio, entre los participantes de Tegucigalpa y San Pedro, así como de la zona montañosa. Las personas entrevistadas en la zona costera y en la provincia tienen mayor tendencia a "observar" al niño antes de tomar cualquier medida.

CUADRO 041

El 58% dejan de dar alimentos a los niños enfermos. En este caso, los participantes rurales mostraron la más baja frecuencia de respuestas positivas a esta pregunta, lo cual es significativamente más bajo que el promedio.

Las madres de la zona costera toman esta medida (dejan de dar alimentos a sus niños) en una mayor proporción que las madres residentes en la provincia.

CUADRO 042

El 85% de las madres usarían un remedio (casero o farmacéutico) ya usado anteriormente para combatir la enfermedad.

CUADRO 043

El mismo porcentaje (85%) consulta a alguien "relativamente experimentado" cuando la enfermedad ataca.

CUADRO 044

El 54% buscará el consejo de un farmacéutico.

CUADRO 045

El 94% llevan al niño a un Centro de Salud.

CUADRO 046

El 81% buscan el consejo de un médico.

CUADRO 047-049

Sin embargo, las primeras personas consultadas son las abuelas y el padre del niño enfermo. Los médicos serán las terceras personas consultadas en el caso de un ataque de diarrea.

CUADROS 050-055

Si el ataque persiste, 46% de las madres llevarían entonces el niño a un Centro de Salud o a donde un médico (25%). El 12% informaron que recurrirían al Litrosol.

CONOCIMIENTO ESPONTANEO Y CONSUMO DE MEDICINAS UTILES PARA COMBATIR LA DIARREA. CUADRO 051

Los cuatro productos principales reconocidos como efectivos para combatir la diarrea son: Terramicina (82%), Sulfabismuto (53%), Litrosol (47%) y Wintomilon (23%).

El Litrosol es conocido principalmente entre el grupo B en el área urbana y en la zona montañosa.

El porcentaje de consumidores de estas marcas, como remedios contra la diarrea, también sigue el orden previamente mencionado.

Al relacionar los consumidores a la marca, el conocimiento de la situación aparece así:

CONOCIMIENTO	TERRAMICINA (82%) %	SULFABISMUTO (53%) %	LITROSOL (47%) %	WINTOMILON (23%) %
usado alguna vez	83.	72.	72.	57.
usado más de una vez	70.	54.	55.	30.
usado durante el último ataque	55.	28.	43.	17.
lo usaría mañana	56.	30.	49.	22.

Aplicando estas mismas respuestas a las marcas "que se han usado alguna vez", la situación se vería así:

USADO ALGUNA VEZ	TERRAMICINA (68%) %	SULFABISMUTO (38%) %	LITROSOL (34%) %	WINTOMILON (13%) %
Usado más de una vez	84.	74.	76.	54.
usado durante el último ataque	66.	39.	59.	31.
lo usaría mañana	68.	42.	68.	38.

Basándose en el conocimiento de los productos, el uso de la Terramicina demuestra ser el más propagado, seguido por el de Litrosol.

Por ejemplo, mientras 45% de las madres usaban Terramicina y 20% de ellas usaban Litrosol, ésto durante el último ataque y en base al reconocimiento de los productos, los resultados son de hasta un 55% y 53% respectivamente. Además, basándose en los productos "que se han usado alguna vez" , 66% de las madres habían usado la última vez Terramicina y 59% Litrosol.

Por lo tanto, la Terramicina es la única categoría que tiene una posición superior a la del Litrosol, en reputación, así como en proporción de consumidores.

NUMERO DE VECES QUE ALGUNAS DE ESTAS MEDICINAS HAN SIDO USADAS DURANTE LOS ULTIMOS DOS MESES CUADRO 056

El número promedio de veces es 2.8. Los participantes que viven en el interior del país muestran una tendencia a consumir estas medicinas más frecuentemente, igual que los residentes de la costa.

DONDE SE ADQUIEREN LAS MEDICINAS CUADRO 057

Los Centros de Salud, las pulperías y las farmacias son los lugares donde la totalidad de las madres hondureñas adquieren las medicinas.

Hay variaciones diversas y significativas en algunos de los sub-grupos analizados. Por ejemplo, en el área urbana se recurre más a los Centros de Salud para el aprovisionamiento de medicinas, así como a las farmacias. Por otro lado, las pulperías son lo más popular en las ciudades del interior del país y en las áreas rurales. Sin embargo, inclusive para residentes rurales, el Centro de Salud es el proveedor principal de esta categoría de productos.

MEDIOS DE TRANSPORTE CUADRO 058

El 84% de los participantes "caminan" hacia el centro proveedor y 13 van en bus.

CUADROS 059-067

De acuerdo con las madres que "caminan" hasta el punto proveedor, el tiempo promedio de transporte es de 49 minutos.

Las que van en bus, llegan a su destino en un tiempo promedio de 64 minutos.

Opinamos que las estimaciones de tiempo anteriores están un poco erradas.

CUANDO SE BUSCA EL CONSEJO DE UN MEDICO CUADRO 068

El 71% de las madres consultan a un médico cuando el niño está muy enfermo. Sólo el 20% buscará el consejo de un profesional desde el principio de la enfermedad.

COMO SE DETECTA LA ENFERMEDAD CUADRO 069

El síntoma más usual es cuando el niño "deja de comer" o no quiere ingerir ningún alimento. "Llanto seco" y "fiebre" son otros indicadores importantes. El "excremento" (con sangre y mucosidad) y descanso excesivo (sueño) son otros indicadores de enfermedad.

Hay otros síntomas de menor consideración, como por ejemplo "sed" (consumo contínuo de agua), "pérdida de peso", "quietud", etc.

CONOCIMIENTO DE LA DESHIDRATACION CUADRO 070

Los indicadores de conocimiento de la diarrea, encontrados como resultado de algunas respuestas espontáneas, se han confirmado mediante preguntas directas. El 93% de las madres y/o de las personas que se ocupan de los enfermos saben qué es la deshidratación.

QUE ES LO QUE SE HA OIDO RESPECTO A LA DESHIDRATACION

CUADROS 071-072

CUALES SON LOS SINTOMAS.

La "frente hundida", "labios resecos", "ojos hundidos", "llanto sin lágrimas",etc. son algunos síntomas que ayudan a detectar esta enfermedad.

Es obvio que se obtuvieron las mismas respuestas cuando se preguntó específicamente sobre los síntomas de la deshidratación.

QUE SE HACE CUANDO APARECE LA DESHIDRATACION CUADRO 073

Un 41% de las personas entrevistadas mencionó el nombre de "Litrosol". Esta respuesta es más frecuente entre las madres que saben leer y que residen en el área urbana (Tegucigalpa, San Pedro Sula y la capital de Gracias) y en la zona montañosa.

El 34% de las madres limitaron sus respuestas al término genérico: "líquidos". Este mismo porcentaje llevaría a la víctima a un Centro de Salud o "Hospital del Seguro Social".

QUE SE HACE CUANDO APARECE LA DESHIDRATACION CUADRO 074

(se les ayudó a responder)

Las respuestas más frecuentes son:

	%
Llevar al niño a un Centro de Salud o al Seguro Social	34.
Dar líquidos al niño	28.
Dar medicina al niño	28.
Dar Litrosol al niño	26.
Consultar un familiar	24.
Dejar de darle alimentos	21.
Llevar al niño donde un doctor particular	20.
Dar una fricción al niño	20.
Ir a la farmacia	17.
Consultar una comadrona	14.
Otros	10.

Es evidente que, en estas respuestas con ayuda, el Litrosol era considerado por algunas de las personas entrevistadas como perteneciente a la categoría de "medicinas" o "líquidos", por lo tanto el porcentaje de consumo debe ser superior.

CONOCIMIENTO Y CONSUMO DE PRODUCTOS PARA COMBATIR LA DESHIDRATACION

CUADROS 075-079

El "Litrosol" obtuvo la respuesta espontánea más alta, que es de 81%. Le siguen en una categoría de conocimiento inferior el "Oralectril" (24%) y "Sulfabismuto" (22%), mientras que el "Pedialyte" se queda atrás en una tercera categoría muy inferior.

El Litrosol es el producto que más "se ha usado siempre", con una proporción de "consumidores asiduos", seguido por Sulfabismuto y Oralectril.

El Litrosol encuentra su mejor mercado entre las madres que saben leer, residentes en las zonas urbana o montañosa.

El Litrosol también es el principal producto que se ha usado "más de una vez" para los casos de deshidratación, de acuerdo con 66% de nuestros entrevistados.

El Litrosol es también la única marca utilizada de una manera significativa durante los últimos dos meses, según lo informado por 55% de las personas que respondieron. Una vez más, las personas de las zonas urbana y

montañosa que respondieron a las preguntas mostraron una tendencia en favor del Litrosol muy superior a la del promedio. El Litrosol es también el producto que usarían mañana, si necesario, la mayoría de los participantes (68%).

Basándose en el conocimiento espontáneo de los productos principales, los patrones de utilización son los siguientes:

CONOCIMIENTO ESPONTANEO	LITROSOL (81%) %	ORALECTRIL (24%) %	SULFABISMUTO (22%) %	PEDIALYTE (11%) %
usado alguna vez	89.	54.	73.	64.
usado más de una vez	81.	33.	18.	27.
usado durante los últimos dos meses	68.	13.	32.	18.
lo usaría mañana	84.	21.	32.	18.

Básandose en los productos "que se han usado alguna vez" se observan los siguientes resultados:

USADOS ALGUNA VEZ	LITROSOL (72%) %	ORALECTRIL (13%) %	SULFABISMUTO (16%) %	PEDIALYTE (7%) %
usado más de una vez	92.	62.	81.	43.
usado el mes pasado	76.	23.	44.	29.
lo usaría mañana	94.	38.	44.	29.

Como se puede observar, el Litrosol ocupa un lugar ideal como producto para luchar contra la deshidratación, no sólo en términos absolutos sino también relativos.

IDENTIFICACION DE LOS PRODUCTOS, CON AYUDA: CUADRO 080-081

Se presentó a los participantes una foto donde se mostraban nueve productos y se les pidió que señalaran aquéllos que ya conocían. El producto que se conocía más era "Litrosol", seguido de "Oralectril", "Pedialyte", "Suerolito" y también "Dextrolito" y "Dextrovita", éstos dos últimos comparten el quinto lugar.

El más alto porcentaje de personas que reconocían el "Litrosol" era entre las madres alfabetas que residen en las áreas urbana y montañosa.

Considerando que el porcentaje de reconocimiento de Litrosol es del 100%, su relación con las demás marcas sería así:

Posición ideal	-	Litrosol	81% = 100%
		Oralectril	69.
		Pedialyte	35.
		Suerolito	25.
		Dextrolito	11.
		Dextrovita	11.

Por consiguiente, por cada 100 personas que reconocieron Litrosol, 69 identificarían Oralectril, 35 Pedialyte, y así sucesivamente.

CONSUMO DE LITROSOL: CUADROS 082-086

El 92% de las madres o personas que se ocupan de los enfermos que conocen Litrosol, han utilizado éste por lo menos una vez.

Durante el mes precendente al contacto el Litrosol fue proporcinado a 1.3 niños por hogar.

Los consumidores de Litrosol que habían utilizado este producto durante el mes anterior, emplearon un promedio de 2.2 sobres por niño.

El 97% de este grupo (87% del total) volvería a usar este producto el día de mañana, si fuera necesario.

ACTITUDES COMPARATIVAS RESPECTO A QUIEN "LO USARIA O NO SI FUERA NECESARIO EL DIA DE MAÑANA"

CUADROS 087-097 y 119-134

I. Opinion/Actitud hacia LITROSOL

	LO HA USADO NO LO USARIA MAÑANA (A)	LO HA USADO LO USARIA MAÑANA (B)
Base =	20/100%* %	614/100% %
bastante positiva	30.	80.
poco positiva	30. (60)	17. (97)
poco negativa	10.	-
bastante negativa	30. (40)	3.

* Base demasiado reducida.

II. Calidad del producto

positiva	45.	91.
regular y negativa	55.	9.

III. Efectos del Litrosol en el paciente

POSITIVO	(A)	(B)
paró la diarrea	30.	50.
alivió al paciente	10.	45.
no lloró al ingerirlo	10.	6.
curado totalmente	- (50)	10 (111)
NEUTRO		
ningún cambio	20.(20)	3. (3)
NEGATIVO		
no paró la diarrea	40.	8.
el niño lloró	- (40)	2. (10)

IV. ACEPTACION DE LAS PROPIEDADES

NLU = no lo usaría
LU = lo usaría

	COLOR		SABOR		CONTENIDO (CALIDAD)		FACIL DE PREPARAR		EFICIENCIA	
	NLU 20/100%	LU 614/100%	NLU	LU	NLU	LU	NLU	LU	NLU	LU
positiva	85.	89.	50.	69.	75.	92.	90.	97.	40.	90.
regular y negativa	15.	11.	50.	31.	25.	8.	10.	3.	60.	10.

V. CARACTERISTICAS QUE NECESITAN MODIFICACION.

	NLU %	LU %
su sabor	35.	26.
su color	5.	9.
eficiencia	10.	2.
ninguna	55.	65.

RESUMEN DE LOS PUNTOS ANTERIORES, DEL I AL V

I. Como se puede observar, mientras que 60% del grupo sumamente reducido que no volvería a comprar Litrosol tienen una actitud positiva (muy positiva o poco positiva) hacia la marca, el 97% de los que comprarían muestran el mismo comportamiento positivo.

II. La "aceptación del producto" en general es definitivamente más positiva en el Grupo B. (91% contra 45%).

III. Los efectos del Litrosol en el paciente eran mucho más positivos en el Grupo B, lo que indica que una de las razones de rechazo del producto se deriva de una mala experiencia, probablemente debido a un mal uso del mismo.

Por ejemplo, mientras que 40% del Grupo A informó que el Litrosol paraba el ataque o que aliviaba al paciente, 95% del Grupo B presentaban la misma respuesta.

Por otro lado, el 60% del Grupo A informa "no hay ningún cambio"; no paró el ataque de la enfermedad. En lo que respecta al Grupo B, únicamente el 11% sufrió este tipo de situación.

IV. A pesar de haber una gran diferencia en el porcentaje de respuestas, ambos grupos, según parece, detectaron una deficiencia en el SABOR del Litrosol. Su eficiencia (o propiedades curativas) tuvieron la clasificación más baja en el Grupo A, pero muy positiva en el Grupo B (como era de esperarse en ambos casos).

V. Se encuentra mayor fundamento a nuestros comentarios anteriores en las respuestas de "Características del Litrosol que necesitan modificación". Como se puede observar, 35% del Grupo A 26% del Grupo B estuvieron de acuerdo en que el Sabor debe ser modificado.

COMO PUEDE MODIFICARSE EL LITROSOL CUADROS 098-101 y 135-145

En el grupo anteriormente identificado como Grupo A (no usaría Litrosol mañana) (Cuadros 098-101), ninguna de las respuestas podría ser analizada debido a la falta de fiabilidad en la información de base.

El grupo que consumiría Litrosol, Grupo B, hizo las siguientes sugerencias, sin embargo también con una base muy reducida:

ATRIBUTOS	CAMBIOS
color	amarillo o rosado
sabor	más dulce
eficiencia	que también pare la diarrea. Resultados más rápidos (reacción inmediata)
Contenido (calidad del producto)	Más Litrosol - dósis más pequeñas para los bebés.
Empaque	Cambiar la presentación - debería presentarse en un frasco de vidrio.

OTRAS ACTITUDES Y COMPORTAMIENTOS DE AQUELLOS QUE VOLVERIAN A COMPRAR LITROSOL CUADROS 123 - 128

¿PARA QUE SIRVE EL LITROSOL?

El 63% de este grupo reconoce la función específica del Litrosol cuando ataca la diarrea (rehidratación).

El 21% considera que este producto sirve para detener la diarrea.

Algunas otras respuestas son un poco ambiguas y podrían agregarse a uno u otro de los beneficios anteriores del producto: "previene la deshidratación" y "para la diarrea".

El principal hallazgo de este cuadro es el hecho de que un alto porcentaje de "partidarios" del Litrosol, consumidores que están contentos con el producto, necesitan educación respecto a lo que deberían esperar de él.

RESULTADOS OBTENIDOS DE ACUERDO A LA FRECUENCIA CON QUE SE CONSUME EL LITROSOL:

El 92% informa sobre la eficiencia del producto y de sus propiedades curativas cuando lo probaron por primera vez. La segunda vez que lo probaron, 89% de los usuarios lo encontraron positivo.

POR QUE VOLVERIAN A USAR LITROSOL

El 48% dijeron simplemente que el Litrosol era un buen producto, el 31% informaron una vez más sobre sus propiedades curativas, 25% respondieron categóricamente: "para prevenir la deshidratación", mientras que el 6% insistió en sus propiedades para el tratamiento de la diarrea.

OTRAS MEDICINAS USADAS DURANTE EL TRATAMIENTO CON LITROSOL

El 53% consumieron otras medicinas mientras trataban a sus hijos con Litrosol, estos productos son:

	%
Terramicina	36.
Sulfabismuto	14.
Pantomicina	6.
Wintomilon	5.
Metronidasol	4.
Ampicilina	4.
Sulmeprina	4.
Remedios caseros	2.

EXPERIENCIAS Y ACTITUDES HACIA LOS PUNTOS PROVEEDORES DE LITROSOL (PP):

CUADROS 102-108 y 141-157

DONDE SE OBTIENE EL LITROSOL

A. (Puntos proveedores (PP))	NO USARIA LITROSOL MAÑANA (A)	USARIA LITROSOL MAÑANA (B)
	20/100%	614/100%
	%	%
Centros de Salud	80.	92.
Otros	20.	18.

B. Distancia promedio entre la vivienda y el PP

	2.1 kms	1.6 kms

C. Tiempo promedio del desplazamiento hacia el PP

	61 minutos	74 minutos

D. Cómo consideran la distancia

	%	%
cerca	55.	70.
regular-normal	30.	13.
lejos	15.	17.

E. Medios de transporte

	%	%
a pie (caminando)	70.	78.
en bus	30.	17.
otros	-	5.

F. Condiciones de las carreteras

	(A) %	(B) %
buena	75.	79.
regular	20.	15.
mala	5.	6.

G. Cantidad promedio de dinero gastado en transporte

	L. 2.90	L. 1.41

H. Cómo se les atiende en el PP

	%	%
muy bien	20.	12.
bien	61.	74.
regular	10.	12.
mal	5.	2.
muy mal	-	-
sin respuesta	5.	1.

EN EL PP:

I. Hay disponibilidad de las medicinas

	%	%
Si	60.	77.
No	40.	23.

J. Obtiene la medicina

	%	%
siempre	65.	66.
algunas veces	15.	22.
pocas veces	15.	10.
nunca/sin respuesta	5.	2.

K. Cómo es la calidad de la medicina

	(A) %	(B) %
excelente	-	7.
buena	85.	73.
regular	15.	16.
baja	-	1.
muy baja (inaceptable)	-	-

L. Algunos PP sólo atienden a gente importante

	%	%
verídico	50.	44.
falso	50.	56.

M. Algunos días los PP sólo atienden a mujeres embarazadas y a niños sanos
(No atienden a los niños enfermos)

	%	%
verídico	85.	74.
falso	15.	26.

N. En los PP siempre dan los mejores productos disponibles

	%	%
verídico	70.	78.
falso	30.	28.

O. Los médicos de los PP trabajan a tiempo completo (a.m. y p.m.)

	%	%
verídico	65.	74.
falso	35.	26.

P. A menudo hay una ausencia total de medicinas en los PP

	(A)	(B)
	%	%
verídico	60.	68.
falso	40.	32.

Q. En los PP uno tiene que esperar mucho tiempo para que lo atiendan, mismo cuando se lleva un niño enfermo

	%	%
verídico	65.	72.
falso	35.	28.

RESUMEN DE LOS PUNTOS ANTERIORES, DE "A" A "Q"

Hay una actitud diferente hacia los PP si se le compara con el producto en sí. A pesar de ser el Litrosol la primera opción en todos los aspectos para combatir la deshidratación, siendo la aceptación del producto muy positiva, hay algunos sentimientos negativos hacia los PP.

A. DONDE SE OBTIENE EL LITROSOL

El PP más popular para la distribución de los productos SRO es el Puesto de Salud.

B. DISTANCIA DEL PP

La distancia entre la vivienda y el PP no parece ser muy grande. Esto podría ser el resultado de la ubicación de los puntos de prueba seleccionados en relación con los Centros de Salud, o de un mál cálculo de las personas que respondieron.

C. TIEMPO DE DESPLAZAMIENTO

Para sostener lo anterior, podríamos mencionar el hecho de que el tiempo de desplazamiento reportado entre la vivienda y el PP parece demasiado largo de acuerdo a la distancia. Aun a pie, uno no tomaría 61 minutos para desplazarse 2.1 kms ni 74 minutos para caminar 1.6 kms.

A nuestro parecer, los cálculos de tiempo deberían ser más exactos que las distancias.

D. COMO CONSIDERAN LA DISTANCIA

La distancia del desplazamiento es "cercana" para 55% del Grupo A y 70% del Grupo B. Esta respuesta podría también servir de apoyo a nuestro comentario del Resumen B.

E. MEDIOS DE TRANSPORTE

La mayor parte del transporte se hace a pie.

F. CONDICIONES DE LAS CARRETERAS

Las condiciones de las carreteras son "buenas" para 75% a 79% de los participantes. Esta opinión también tiene relación con los resúmenes B y C.

G. DINERO GASTADO EN TRANSPORTE

La cantidad que manifestaron haber gastado el Grupo B: L. 2.90 - no parece estar dentro de la realidad. Este promedio es el resultado de una base muy reducida (poco fidedigna para análisis) y el hecho que una persona respondió que invertía entre L. 14.00 y L. 16.00 en transporte. Por ejemplo, eliminando esta única y elevada respuesta, la inversión promedio en transporte bajaría a L. 1.55.

PUNTOS PROVEEDORES, DE "H" A "Q"

Como puede observarse en los puntos "H" a "Q", hay sentimientos ambivalentes respecto a los PP.

Por ejemplo, la mayoría de los participantes que han visitado los PP informan que "los atendieron bien" (80%-85%). Sin embargo, las situaciones en que los PP se encuentran "sin provisiones" y, por lo tanto, la posibilidad de regresarse a casa sin medicina, además de algunos comportamientos de las personas que atienden a los pacientes, crea un cierto grado de frustración en el consumidor.

De acuerdo con nuestros participantes, la situación en la que "no hay provisiones" es frecuente. Sólo 2/3 de los pacientes regresan "siempre" a su casa con las medicinas que desean. Del 44% al 55% piensan que en algunos PP sólo atienden a la "gente importante".

Una tercera parte de nuestros entrevistados dudan de la calidad de las medicinas, pero esta es una actitud normal previamente observada en proyectos similares. (Los productos regalados normalmente se aprecian menos que los que hay que comprar, aunque sea a bajo precio).

Los médicos en los PP dedican algo de su tiempo a atender a mujeres embarazadas y a niños sanos, pero parece que no hay un médico disponible todo el tiempo. Como consecuencia, no se le da asistencia a un niño cuando éste se enferma durante las horas de reposo o durante los días que se dedican a tareas específicas.

Algunas veces, las madres cargando niños enfermos tienen que esperar mucho tiempo antes de que las atiendan o tal vez ni las atienden.

ACTITUDES HACIA EL LITROSOL DE PARTE DEL GRUPO C - CONOCE LA MARCA-NO HA USADO EL LITROSOL: CUADROS 158 - 159

El 79% de los que "nunca consumieron" Litrosol tienen una actitud positiva hacia esta marca.

La razón por la que no han consumido Litrosol no refleja un rechazo hacia esta marca. Por lo tanto, la mayoría de los integrantes de este grupo podrían llegar a ser consumidores si las circunstancias actuales cambiaran o si fueran debidamente motivados.

Por ejemplo, el 51% informó que "no lo han necesitado; no han sufrido un ataque de diarrea". El 15% declararon "el Litrosol no fue recetado por el médico", el 2% "no sabe dónde obtener el producto".

Unicamente el 13% dijeron que "usan otras medicinas" o que "prefieren remedios caseros", pero a nuestro parecer, estas personas también podrían ser motivadas a consumir Litrosol.

REACCION AL CONCEPTO DEL PRODUCTO: CUADROS 160 - 161

La reacción al concepto, el cual consistió en una descripción simple del Litrosol, con la única diferencia que se hizo la promesa que "el producto estaría disponible en las Pulperías", dio lugar a una reacción muy positiva.

Sólo el 7% de los participantes no expresó su opinión, pero todos los que sí lo hicieron, dijeron algo positivo. Esto es también válido en los grupos que dijeron que "no usarían Litrosol mañana" o que "nunca lo han usado".

Se obtuvieron 129 respuestas positivas por cada 100 participantes.

El hecho de que 79% de los entrevistados manifestaron que comprarían el producto una vez en los puntos de venta, corrobora los comentarios anteriores. Sólo el 10% puso como condición a la posible compra del producto descrito la opinión del médico y 6% el precio de venta. Por consiguiente, el porcentaje de consumidores potenciales podría ser de 95%, incluyendo las personas que no lo utilizan actualmente.

POR QUE LO COMPRARIA: SI "NECESARIO", "RECOMENDADO POR SU MEDICO" O "DEPENDIENDO DE SU PRECIO DE VENTA"

CUADROS 162 - 164

Las respuestas a estas preguntas fueron lógicas y muy pocas de ellas proporcionaron un tipo de información que valiera la pena analizar.

Por ejemplo, un 12% significativo dijo que sólo el hecho de distribuir el producto en las pulperías, para facilitar su obtención, sería una buena razón para comprarlo.

La recomendación del médico dará confianza en el "nuevo producto".

Por supuesto, si el precio de venta está por encima de las posibilidades económicas de la población pobre, tendrán que recurrir a las fuentes tradicionales.

POR QUE NO LO COMPRARIA: CUADRO 165

Una vez más, este grupo tan reducido, correspondiente el 2% de la población, no dio razones que podían excluirlos del mercado potencial.

CENTRO DE SALUD VISITADO MAS FRECUENTEMENTE: CUADRO 166

Otra vez, se informó que el Centro de Salud es el PP más utilizado.

TIEMPO DE DESPLAZAMIENTO AL CENTRO DE SALUD USUAL: CUADRO 167

Ahora, el tiempo promedio de duración fue de 52 minutos - lo que no difiere de manera significativa de las respuestas dadas a preguntas similares analizadas previamente en este informe.

PUNTOS DE VENTA MAS FRECUENTADOS PARA LAS NECESIDADES DIARIAS

La pulpería (81%) y el mercado (20%) (el mercado) son los puntos de venta más frecuentados.

TIEMPO DE DESPLAZAMIENTO HACIA LOS PUNTOS DE VENTA UTILIZANDO LOS MEDIOS DE TRANSPORTE USUALES

CUADRO 169

Ciertamente, los puntos de venta más próximos a las viviendas son los regulares y no los que distribuyen productos para la salud. El 70% de las personas que respondieron, llegan a sus puntos de venta en menos de 15 minutos.

El 84% llega al punto de venta en un tiempo promedio de 19.5 minutos.

PATRONES DE CONSUMO E INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES

CUADROS 170-198

PRINCIPALES PRODUCTOS BASICOS

	%
frijoles	90.
arroz	89.
maíz	66.
huevos	53.
leche	53.
carne	50.
jabón	37.
agua	31.
manteca	28.
jabón de baño	27.
medicinas	20.
otros omitidos	

CONSUMO PROMEDIO DE CIERTOS PRODUCTOS (# DE VECES/SEMANA):

PRODUCTO	% DE HOGARES QUE LO CONSUMEN	# PROMEDIO DE VECES QUE LO CONSUME/SEMANA	GASTO PROMEDIO SEMANAL EN LEMPIRAS
	%	%	%
Carne	89.	3.0	L.6.43
Cerveza*	8.	2.0	1.00
Cigarros*	16.	.9	.78
Leche	87.	5.0	3.50
Bebidas gaseosas	41.	1.7	1.20
	36.	1.7	1.16
Jabón	99.	5.7	3.72
Medicinas+	36.	1.2	1.28

* Base demasiado reducida; poco fiable.

\+ El 64% de los entrevistados informaron que el consumo de medicinas no es semanal, sino sólo cuando es necesario. El resultado promedio es probablemente inexacto.

OTROS DETALLES CONCERNIENTES AL LUGAR DE LA ENTREVISTA Y CARACTERISTICAS DE LOS PARTICIPANTES

DONDE SE LLEVARON A CABO LAS ENTREVISTAS: CUADRO 187

	%
Ciudades urbanas (Tegucigalpa, San Pedro Sula y la capital del Depto. de Gracias)	34.
Interior urbano	23.
Areas rurales	43.

ALFABETISMO

	%
% de los participantes saben leer	76.
% de los participantes saben escribir	99.

NOTA: Algunos de los participantes puede que sólo sepan escribir su nombre, de ahí la diferencia entre los porcentajes anteriores.

EDUCACION

	%
Educación primaria incompleta	58.
Educación primaria completa	26.
Educación secundaria incompleta	11.
Educación secundaria completa	3.
sin respuesta	2.

OCUPACION

	%
Ama de casa	84.
Otras actividades lucrativas	11.

EDAD

	%
30 años o menos	58.
31 años o más	42.

CARACTERISTICAS DE LA CASA DE LA FAMILIA

Techo

	%
Teja curva	56.
Láminas de zinc	37.
Otros	7.

Piso

	%
Tierra	54.
Cemento	21.
Ladrillos (cemento)	14.
ladrillos (barro cocido)	8.
Otros	2.

Paredes

	%
Ladrillos de barro	42.
Madera	25.
Adobe	19.
Ladrillo	5.
Concreto	4.
Lepa	3.
Otros	2.

Combustible utilizado para la cocina

	%
Leña	87.
Keroseno	13.
Electricidad	2.
Carbón	1.
Gas propano	1.

APARATOS Y OTRAS FACILIDADES EN EL HOGAR

	%
Radio	59.
Agua potable	56.
Electricidad	26.
Televisión	17.
Refrigerador	6.
Ninguno de los anteriores	17.

SEGUNDA VISITA
****
****

SEGUNDA VISITA

EFECTIVIDAD EN LA LOCALIZACION DE HOGARES Y PARTICIPANTES ENTREVISTADOS DURANTE LA PRIMERA VISITA:

TABLAS: 211-212

La totalidad de los hogares contactados durante la primera fase, fueron localizados. Sin embargo, en este punto, se sufrió una mortalidad de 23% debido a los siguientes factores:

	1702/1007
Casa cerrada-participante no disponible	10.
El participante estará ausente por un largo período	7.
No se entregó producto durante la primera visita	5.
La familia se cambió de residencia	1.
Otras razones (menos de 1%)	-

Las entrevistas fueron hechas sin producto a los efectos de completar las cuotas y poder hacer uso de la información básica.

INCIDENCIA DE DIARREA AL MOMENTO DE LA ENTREVISTA Y DENTRO DEL LAPSO DE DOS SEMANAS:

Catorce por ciento de los hogares visitados tenían por lo menos un caso de diarrea el día del interrogatorio.

Hubo mas casos de diarrea (relativamente) hallados en la zona urbana interior y rural que en las ciudades clasificadas como urbanas. También fueron los residentes de la zona campestre los que registraron el mayor número de casos de diarrea durante esta visita, en relación a los residentes en las zonas montañosas o costeras.

Durante las dos semanas previas al segundo contacto, 47% de los hogares tenían por lo menos, una víctima de un cuadro diarréico.

CONSUMO DEL PRODUCTO DE PRUEBA- POR QUE NO SE CONSUMIO:

TABLAS: 215-216

LAS SRO entregadas en los hogares fueron utilizadas por la mayoría de los participantes.

Aquellos que no hicieron uso del producto, a pesar de tener un menor enfermo en su casa, (22 madres u otra persona responsable) ofrecieron las siguientes justificaciones:

	Cifras Absolutas
Olvidé que tenía el producto	1
Tuve temor de usar algo desconocido	1
Usé mi medicamento tradicional	12
Me dieron otro medicamento	4
Otras respuestas	5

Noventa por ciento de las madres que no usaron el producto, no tuvieron necesidad de éste durante el período de prueba: Ninguno de los niños se enfermó.

NUMERO DE SOBRES CONSUMIDOS: TABLA: 217

La mayoría de las madres usaron de 1 a 3 sobres para un promedio de 3.4.

Cuarenta y cuatro por ciento usó 1 ó 2 sobres, 18% usó 3, y el 38% restante usó 4 ó más.

En otras palabras, la mayoría de los participantes usaron muy poco o demasiado de nuestro producto.

A CUANTOS NIÑOS SE LES APLICO EL PRODUCTO? TABLA: 218

Muestras SRO fueron administradas a un niño en 89% de los casos, y a dos niños en 11%

EDAD,PESO Y SEXO DE LAS VICTIMAS QUE UTILIZARON SRO

TABLAS: 219-224

La edad promedio de los niños enfermos fué de 2.2 años (en el primer niño a quien se le dió el producto) y 2.7 años en el segundo niño.

El peso promedio fué entre 21 y 22 libras

Los niños enfermos fueron varones en 52% de los primeros tratados con nuestro producto y 38% en el segundo. El balance (487 y 62%) fueron, obviamente, hembras.

SE LE ADMINISTRO EL MEDICAMENTO A OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA

TABLA: 225

Veinticinco por ciento de nuestros participantes le dieron muestras SRO a otros miembros de el grupo familiar, principalmente a un niño mayor. Algunas madres consumieron ellas mismas nuestro producto y algunas (22%) se lo ofrecieron a los abuelos.

LAPSO TRANSCURRIDO DESDE QUE EL NIÑO ENFERMO

TABLA: 226-227

La mayoría del primer grupo contrajo diarrea de 1 a 7 días antes de nuestra visita (50%).

En donde hubo más de un niño atacado por diarrea, el segundo habrá enfermado entre 3 y 10 días previos a nuestra visita.

En ambos casos, el número promedio de días transcurridos desde el primer contacto fué de 9.1 días.

LAPSO TRANSCURRIDO DEL PRIMER EPISODIO DE DIARREA HASTA LA APLICACION DE SRO

TABLA: 228

La mayoría de los participantes aplicaron la medicina inmediatamente después de observar el primer episodio de diarrea (48%). Veintinueve por ciento hicieron lo mismo al día siguiente. Veinte por ciento esperaron de 2 a 5 días después del primer ataque.

Evidentemente, existen normas diferentes para la aplicación de SRO a las personas enfermas.

ALGUNOS DE LOS SINTOMAS DE DESHIDRATACION OBSERVADOS EN NIÑOS/ CUANDO FUERON DETECTADOS QUE FUE OBSERVADO

TABLAS: 229-233

Una tercera parte de los participantes observaron síntomas de deshidratación en los pacientes.

Más residentes del área urbana observaron estos síntomas que los del interior, urbana o rural. Este comportamiento puede ser el resultado de mayor incidencia de esta enfermedad en el área o, lo que nos parece más lógico, mayor conocimiento de los indicadores de deshidratación.

La mayoría de los síntomas de deshidratación aparecen entre el segundo y tercer día del ataque diarréico según el 54% de los entrevistados.

El quince por ciento, describió deshidratación el primer día y 18% después de 4 a 5 días.

Los síntomas presentados durante el primer día fueron "falta de apetito" (28%), "debilidad" (total falta de actividad) (22%), y "muchos episodios de diarrea" (17%).

Otros síntomas que no parecen tener mucha importancia durante la primera etapa de la enfermedad fueron mencionados.

El segundo día, la "falta de apetito" y "debilidad" fueron nuevamente mencionados por el 20% y el 14%, respectivamente, mas otros síntomas de menos frecuencia de mención; como: "fiebre" (13%), "pérdida de peso" (10%), y "mucha sed" (7%).

Veintidos por ciento no reportó síntoma alguno durante el segundo día, lo cual podía ser consecuencia del tratamiento aplicado.

El orden en el cual los síntomas más importantes aparecen durante tres días son:

SINTOMAS	DIA 1	DIA 2	DIA 3
	%	%	%
Falta de apetito	28	20	9
Debilidad excesiva	22	14	10
Ojos hundidos	20	5	8
Episodios frecuentes de diarrea	17	5	5
Fiebre	10	13	8
Pérdida de peso	5	10	10
Llanto sin lágrimas	5	3	5
Poca cantidad de orina	3	1	-
Mucha sed	3	7	12
Labios resecos	2	6	2
Otros	15	15	14
Ninguno (sin síntomas)	2	22	28
Sin respuesta	1	3	13

De acuerdo a lo observado, los síntomas más frecuentes y/o relevantes tienden a disminuir al pasar de los días. Este es el caso en los primeros cuatro señalados anteriormente.

La"fiebre" parece llegar al punto más alto durante el segundo día de la enfermedad, mientras que la "pérdida de peso" progresa durante el segundo y tercer día. Obsérvese las respuestas "ninguno" (sin síntomas), y el porcentaje de " sin respuesta". Ambos comportamientos parecen indicar la desaparición de los síntomas a medida que pasa el tiempo y esto a su vez indica la actuación eficiente de nuestro producto.

CANTIDAD DE DIAS QUE DURO LA ENFERMEDAD DEL NIÑO:

TABLAS: 234-235

El setentitres por ciento del "primer niño" estuvo enfermo por un período promedio de 3.5 días.

Algunas madres reportaron períodos tan largos como 13 a 15 días (5%).

El promedio obtenido de días de enfermedad es de 4.9 para el primer niño.

El segundo niño estuvo enfermo por un tiempo promedio de 4.2 días, 66% reportó un promedio menor de 3.5 días, y el 34% restante, un mayor lapso de padecimiento.

REACCION DEL PACIENTE CUANDO FUERON APLICADOS LOS SRO:

TABLAS: 236-239

Noventa y dos por ciento de las respuestas fueron extremadamente positivas, lo que confirma nuestros comentarios anteriores con respecto a la efectividad de nuestro producto de prueba.

Cuarenta y nueve por ciento respondió: "Le llegó" "Se mejoró", lo cual quiere decir que el niño mejoró al momento. Otro grupo (37%) reportó que el ataque diarréico había cesado.

Otras reacciones fueron tales como: "recobró el apetito" (10%), "el excremento se solidificó" (9%), etc. Sólo un 8% reportó "sin cambio", "sin mejoría" como resultado del tratamiento.

Nuevamente, 92% reaccionó positivamente a la pregunta categórica: ¿ El producto curó o no curó al niño?. Cuando se preguntó:¿Porqué cree usted que el producto curó al niño? ; las respuestas principales (dadas espontáneamente en una pregunta anterior) fueron: "pasó la diarrea" (48%), " el niño mejoró" (25%), y "es un buen producto" (19%).

Los grupos reducidos que no encontraron ningúna mejoría en la condición del niño estaban disgustados porque " la diarrea no se detuvo/no se alivió" (72%) "al niño no le gustó" (refiriéndose al sabor) (17%).

En otras palabras, dándose la educación adecuada en cuanto a que esperarse de los SRO, el pequeño grupo de rechazantes podría ser aún más pequeño.

CUANTO TIEMPO DESPUES DEL TRATAMIENTO SE NOTO MEJORIA-SE CURO EL NIÑO TOTALMENTE. TABLA: 240-241

Treinta y nueve por ciento de los participantes notaron una mejoría antes o dentro de las 24 horas después de aplicar SRO, también 39% observó una reacción positiva entre 2 y 3 días después de comenzar el tratamiento. Sólo un 11% necesitó de 4 a 7 días para obtener los resultados deseados.

La cura total ocurrió el día después de aplicar SRO, de acuerdo a 7% de los participantes, 2 días después en 11% de los casos, y al tercer día para el 21%.

Veintiocho (28) por ciento necesitó de 4 a 5 días para una completa recuperación y 17% un período mayor de 5 días.

OTROS REMEDIOS CONSUMIDOS DURANTE EL TRATAMIENTO:

TABLA: 242.

Cincuenta y siete por ciento de las personas responsables por los enfermos emplearon otros medicamentos mientras trataban a los niños con el producto de prueba. Los medicamentos principalmente utilizados fueron:

	%
Terramicina	31
Entero-Guanil	6
Aeromicina	5
Sulfa Bismuto	5
Remedios caseros	5
Sulfadiacina	3
Alka Seltzer	3
Litrosol/SRO	2
Otros	16

QUE MEDICAMENTOS HUBIERAN SIDO APLICADOS DE NO HABER EL PRODUCTO DE PRUEBA

TABLA: 243

	%
Terramicina	28
Litrosol	14
Remedios caseros	10
Entero-Guanil	9
Aeromicina	6
Sulfa Bismuto	6
Otros	27

Trece pacientes hubieran llevado al niño al centro de salud.

Nótese que el Litrosol hubiera sido aplicado por el 14% de los entrevistados aún antes de presentarse la deshidratación.

CUAL ES EL MEJOR ATRIBUTO ENCONTRADO EN EL PRODUCTO DE PRUEBA:

TABLA: 244

Las respuestas a estas preguntas confirman el comportamiento observado en tablas anteriores.

Las respuestas más frecuentes fueron:

	%
Alivia/cura	43
Corta la diarrea	19
Le llegó	15
Buen Sabor	10
Bueno para pelear con la deshidratación	8
Previene la falta de apetito	5
Contiene vitaminas	4
Fácil de preparar	4
Otros	4

HAY ALGO EN EL PRODUCTO DE PRUEBA QUE DEBIA DE CAMBIARSE-
HAY ALGO MALO EN EL: TABLAS: 245-246

Tres cuartas partes no encontraron nada en el producto de prueba que necesitara modificación. Algunas personas que hicieron referencia al sabor, como lo hemos visto ya en tablas anteriores, cuando se discutían las características de Litrosol.

Aunque el 83% no encontró nada grave acerca del producto, el 13% estuvo de acuerdo en que el sabor es malo.

CALIFICACION ESPONTANEA DE DIFERENTES ATRIBUTOS

TABLAS: 247-250

VALORES DE LAS MEDIANAS			
Muy bueno	3.0	a	4.0
Bueno	2.0	a	2.9
Regular	1.0	a	1.9
Malo	.1	a	.9
Muy malo	0.0	a	0.0

	EFECTO RAPIDO	FORMA DE APLICACION	ACEPTACION DEL NIÑO	PREPARACIO DEL PRODUC
	%	%	%	%
Positivo (muy bueno y bueno)	88	93	79	97
Neutral (regular)	9	6	16	3
Negativo (malo y muy malo)	3	-	5	-
Medianas	3.0	3.0	2.9	3.1

La"aceptación del producto por los niños" es el factor más debil de sus atributos positivos. Basados en respuestas anteriores podemos asumir que el leve rechazo del producto, por parte de los menores es debido al sabor.

De acuerdo a las medianas, todas las características medidas fueron calificadas bajo "muy bueno", excepto la "aceptación" que sólo se le dió el grado de "bueno".

Los atributos intrínsicos del producto no parecen tener mayor problema. Evidentemente los SRO podrían tener mejores resultados si se mejorara el sabor.

INGIRIO EL PACIENTE EL LITRO COMPLETO. SI LE QUEDO ALGUN SOBRANTE Y QUE HIZO CON EL TABLAS: 251-252

Casi 5 de cada 10 usuarios no aplicaron la cantidad total al paciente. El 87% de los que tuvieron sobrante de los SRO, lo tiraron; lo desperdiciaron; y el resto (13%) lo dieron a otra persona necesitada, o lo consumieron ellos mismos.

COMPARACION DEL PRODUCTO DE PRUEBA CON OTROS CONSUMIDOS ANTERIORMENTE TABLA: 253

El producto de prueba fué catalogado como "mejor" que otros por un 65%,e "igual" por un 31%. Sólo un 1% lo catalogó como peor.

Es interesante notar que el subgrupo A (los que habían usado Litrosol y no lo usarían otra vez) fué de su desglose quienes más alto catalogaron al producto.

Siguiendo al grupo A, los mejores calificadores fueron el Subgrupo C (nunca usaron Litrosol)

El grupo B (han usado Litrosol y lo volvieron a usar) fué el subgrupo más alto en catalogar el producto de prueba como "igual" a otros usados anteriormente.

Este comportamiento tiene sentido, ya que ambos productos comparados por los grupos son iguales en la mayoría de los casos. (nos referimos a la mayoría que ha usado Litrosol).

Las madres que no saben leer fueron algo más generosas al catalogar el producto de prueba, así como los residentes de la costa.

En otras palabras un "rating"de "igual" por parte del Subgrupo B es un resultado altamente positivo.

POSIBLES MODIFICACIONES DEL PRODUCTO DE PRUEBA (RESPUESTAS CON AYUDA) TABLAS: 254-258

Cree que sea necesario modificar las siguientes características.

	COLOR	MAS DULCE	LISTO PARA USARSE	CANTIDADES MENORES (PORCIONES INDIVIDUALES	SABOR A FRUTA
	%	%	%	%	%
Necesita cambiar	34.	67.	68.	48.	90.
No necesita cambiar	66.	33.	32.	52.	10.

El "sabor. del producto de prueba aparece nuevamente como la característica que sería conveniente modificar. También sería de enorme beneficio si el producto pudiese salir al mercado "listo para usarse" y en "cantidades menores".

RELACION ENTRE "CONCEPTO DE PRODUCTO" Y "PRODUCTO DE PRUEBA"- POR QUE PIENSA ASI: TABLAS 259-263

El 17% de los entrevistados encontraron que concepto y producto son exactamente lo mismo, el 49% los encontró muy parecidos, y el 18% algo parecidos.

En la parte negativa, el 14% no encontró ninguna semejanza entre concepto y producto.

Aquellos que encontraron concepto y producto exactamente iguales, basaron sus impresiones en la ejecutoria del producto de prueba; los excelentes resultados obtenidos por el producto. De acuerdo a este grupo, este fué el mensaje básico o promesa del concepto.

Los entrevistados que consideraron concepto y producto muy parecidos, también reaccionaron basados en el desempeño del producto y sus beneficios. Además el 22% lo encontró "muy parecido" al Litrosol. Nótese que el 92 % del grupo está formado por consumidores de Litrosol que "lo usaron otra vez", por lo tanto esta es una comparación positiva.

Los grupos que detectaron poca o ninguna semejanza entre concepto y producto de prueba basaron sus opiniones principalmente entre el producto regalado y Litrosol, con obvia preferencia por el primero: el producto de prueba.

Un porcentaje significativo garantiza que el "producto de prueba" tiene mejor sabor que Litrosol, otros sencillamente econtran mejor el producto de prueba.

Como podemos observar, todos los comportamientos anteriores son positivos para nuestro producto SRO.

INTENCIONES FUTURAS DE COMPRA TABLA: 264

La mejor prueba de aceptación se encuentra en la reacción a la pregunta categórica:"¿ Compraría Usted el producto una vez en los POP's? "

Como ya se ha visto, una reacción positiva "universal" fué obtenida por el 97% de nuestros participantes.

NUMERO DE SOBRES QUE NO SE UTILIZARON DURANTE LA PRUEBA TABLA: 265

Trece por ciento utilizó todos los sobres durante la prueba, 9% usó 1 ó 2,12% consumió 3 unidades, y el 66% consumió 4 unidades ó más.

El número promedio de sobres consumidos durante la prueba fué de 3.9.

La mayoría de los participantes utilizaron el menor número de sobres para un ataque diarréico.

COMPOSICION FAMILIAR POR GRUPOS DE EDAD TABLAS: 266-271

Hay aproximadamente 7 miembros por familia en las áreas y niveles socio-económicos incluídos en esta prueba.

Con una base N de 261, la composición y pesos de los diferentes grupos de edad son los siguientes :

Grupos por Edad	%de Casos con miembros de grupos por edad	Número total de miembros encontrados en la prueba	Número promedio de miembros	Posición %
0-2 años	82	303	1.2	17
3-12 años	88	612	2.3	33
13-19 años	49	228	.9	13
20-39 años	91	459	1.8	26
40-59 años	49	176	.6	9
60 +	17	55	.2	2
			7.0	

CONTACTO CON MEDIOS DE DIFUSION

	Radio	Prensa	Televisión
% de exposición	59%	46%	19%
Frecuencia de exposición semanal	3.9	1.7	1.3

Medio de difusión favorito		%		%		%
	1. H.R.N.	19	La Prensa	51	Canal 5	54
	2. Sultana	16	La Tribuna	22	Canal 3	14
	3. América	9	El Heraldo	19	Canal 6	10
	4. Tegucigalpa	8	El Tiempo	3	Canal 4	8

Obviamente, el medio de difusión de mayor influencia es la radio, seguida de la prensa con infrecuentes lectores. La televisión tiene poca audiencia y también bajo frecuencia de exposición semanal.

TERCERA VISITA

****
****

TERCERA VISITA

NOTA:

Tabla 278 presenta una recapitulación de la segunda visita.

EFECTIVIDAD EN CONTACTAR HOGARES Y PERSONAS QUE RESPONDIERON A LA ENTREVISTA DURANTE LA TERCERA VISITA:

TABLAS: 280-289

Basado en el número total de contactos en los cuales el producto de prueba fue colocado (667), la efectividad en contactarlos durante nuestra tercera visita fue el 69%.

Un total de 205 entrevistas no fueron finalizadas por lo siguiente:

	%
La persona responsable no estaba en la casa.	56.
La casa estaba cerrada durante varias visitas.	29.
La familia se mudó	9.
Otras razones	5.

Por lo tanto, nuestra primera base para este tercer contacto es de 462 casos.

INCIDENCIA DE DIARREA AL TIEMPO DE NUESTRA VISITA:

TABLA: 281

Sólo 8% de los hogares contactados tenía un niño sufriendo de un ataque diarréico. Estos ataques fueron relativamente más frecuentes en el interior y zonas costeras.

INCIDENCIA DE DIARREA EN LAS ULTIMAS TRES SEMANAS:

TABLA: 282

Treintisiete (37) por ciento de los hogares tenían por lo menos un niño sufriendo un ataque diarréico en el lapso mencionado.

CONSUMO DEL PRODUCTO DE PRUEBA-POR QUE NO SE CONSUMIO:

TABLAS: 283-284

La mayoría de los hogares que tenían un niño enfermo y algunos que no, hicieron uso de nuestro producto.

Los hogares que no consumieron nuestro producto dieron las siguientes razones:

	%
No lo necesité	90.
Usé mi medicamento habitual/ llevé al niño al Centro de Salud.	
Me dieron otro medicamento.	5.
Otras respuestas.	3.
Sin respuestas.	2.

En otras palabras, 10% que necesitaba ORS no hizo uso de nuestro producto de prueba.

NUMERO DE SOBRES CONSUMIDOS: TABLA: 285

Un 50% consumió 1 ó 2 sobres durante el ciclo, 17% usó 3, y 34% usó 4 o más.

SE UTILIZO EL PRODUCTO DE PRUEBA EN OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA: TABLA 286

Siete por ciento de nuestros participantes le dio nuestro ORS a algún miembro del grupo familiar, 4% a un niño mayor.

A CUANTOS NIÑOS LE FUE APLICADO EL PRODUCTO? TABLA 287

ORS le fué aplicado a un promedio de 1.7 niños, a un niño en 91% de los hogares, y a 2 en 9%.

LAPSO DE TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE QUE EL NIÑO SE ENFERMO. TABLAS: 288-289

El primer niño se enfermó 2 semanas antes de nuestra tercera visita.

Con respecto al segundo niño, la base es demasiado reducida para hacer un análisis.

LAPSO DE TIEMPO ENTRE EL PRIMER EPISODIO DIARREICO Y LA APLICACION DE ORS: TABLA 290

Cincuenta y cinco por ciento aplicó el producto de prueba el mismo día en que ocurrió el primer ataque, 21% esperó un día, 11% esperó 2 días, y el 13% restante reaccionó después de 3 días o no recuerda.

ALGUNOS SINTOMAS DE DESHIDRATACION OBSERVADOS EN LOS NIÑOS-CUANDO FUERON OBSERVADOS Y QUE FUE OBSERVADO?

TABLAS: 291-295

Veinte por ciento aceptó que los niños enfermos pudieron haber tenido síntomas de deshidratación. Estos síntomas fueron notados el día del primer ataque por el 20% de las personas responsables, el segundo día de la enfermedad por el 26%, y entre el tercer y octavo día por el 38%. El resto del porcentaje no pudo contestar.

El tiempo promedio entre el ataque diarréico y el descubrimiento de algunos síntomas de deshidratación por el 20% que los notó, es de 2.8 días.

Los síntomas notados el primer día fueron "falta de apetito" (57%), "debilidad" (34%), "mucha sed" (20%), y "mucha diarrea" (17%).

Otros síntomas de menor importancia fueron: "poca cantidad de orina" (11%), "ojos hundidos" (11%), "llanto sin lágrimas" (9%), "fiebre" (9%), y otros.

Tres por ciento reportó no haber síntoma alguno durante el primer día.

La aparición de diferentes síntomas de acuerdo al día en que fueron notados es como sigue:

SINTOMAS	DIA 1 %	DIA 2 %	DIA 3 %
Falta de apetito	57.	23.	14.
Debilidad excesiva	34.	17.	6.
Sed	20.	11.	6.
Episodio frecuente de diarrea.	17.	-.	-
Pequeña cantidad de orina	11.	9.	-
Ojos hundidos	11.	9.	9.
Llanto sin lágrimas	9.	11.	6.
Fiebre	9.	11.	9.
Labios resecos	3.	3.	3.
* Fontanela hundida	3.	-.	-
Pérdida de peso	3.	9.	14.
Sin síntomas	3.	3.	-

obsérvese como la mayoría de los síntomas más serios tienen la clara tendencia a disminuir el pasar los días. Por ejemplo, los episodios frequentes de diarrea desparecieron al día siguiente de comenzar el tratamiento.

"Falta de apetito", "debilidad excesiva", "sed", y otras también desminuyeron.

La "pérdida de peso" fué el único síntoma que tendió a aumentar.

CANTIDAD DE DIAS DE ENFERMEDAD DE LOS NIÑOS: TABLA 296-297

El primer niño estuvo enfermo de 1 a 3 días en 58% de los hogares y de 4 a 6 días en 20%. Siete días o más en el 15%, mientras que en 6% no se curó y se encontraban todavía enfermos en el momento de la entrevista.

El segundo niño enfermo sufrió diarrea de 1 a 3 días en 63%, y de 4 a 6 días en 13%. El mismo porcentaje arriba mencionado reportó que el niño no se alivió en lo absoluto.

Los comportamientos anteriores son muy parecidos, a pesar de la falta de seguridad de la base menor (segundo niño enfermo).

REACCION DEL PACIENTE CUANDO FUE APLICADO ORS:

TABLAS: 298-303

El 92% de las respuestas fueron totalmente positivas.

Esto indica la eficacia del producto de prueba.

Las respuestas categóricas fueron las siguientes:

	%
Detuvo la diarrea	37.
El niño mejoró	37.
"Le llegó" (ORS fue efectivo)	26.
El excremento se solidificó	15.
No se deshidrató	11.
Recobró fuerzas	7.
No tiene sed	3.
Otros	4.
Nada sucedió-sin cambio	6.

Cuando se les preguntó en diferente forma, el 90% reportó que ORS produjo el efecto deseado.

Cuando se les preguntó porque creían que el producto de prueba era efectivo, las respuestas fueron las siguientes:

	%
La diarrea se detuvo	58.
Es un buen producto	19.
El niño mejoró	13.
No se deshidrató	6.
No perdió peso	4.
Otros	2.

El número reducido de personas responsables que no observó ningún cambio (10%) dice que:

	%
No detuvo la diarrea	53.
La leche es el problema	6.
Otras respuestas	24.
Sin respuestas	18.

Un 38% notó una mejoría durante las 24 horas siguientes a la aplicación de la medicina, 31% de 2 a 3 días, y el 16% restante de 4 a 7 días.

El paciente se curó totalmente al día siguiente de comenzar el tratamiento, de acuerdo al 7% de nuestros participantes. "Dos días después" fue la experiencia del 14% y 3 días para el 18%.

De este modo, 39% se curó 3 días después de comenzar el tratamiento, 32% entre los 4 a 6 días, y 16% dentro de los 7 a 9 días.

OTROS REMEDIOS CONSUMIDOS DURANTE EL TRATAMIENTO- QUE MEDICINAS HUBIERAN SIDO APLICADAS DE NO HABER EL PRODUCTO DE PRUEBA: TABLAS: 304-305

Terramicina fué utilizada por el 33% de las personas responsables. Otras medicinas utilizadas fueron Entero Guanil (9%), Bismuto (7%), y Sulfabismuto (6%).

Cuatro de cada 10 madres o personas responsables solo consumieron nuestro producto durante los ataques.

La falta de nuestro producto de prueba, Terramicina, Entero Guanil 7, Bismuto hubieran sido los tres principales productos utilizados.

CUAL ES EL MEJOR ATRIBUTO ENCONTRADO EN EL PRODUCTO DE PRUEBA: TABLA 306

Este grupo de respuestas se parece a lo que se dijo anteriormente referente al producto de prueba. "Es bueno, alivia", "detiene la diarrea", "Le llegó", "bueno para luchar con la deshidratación", "buen sabor", "Fácil de preparar", y otros comentarios fueron expresados frecuentemente.

HAY ALGO EN ESTE PRODUCTO QUE DEBIA DE CAMBIARSE- HAY ALGO MALO EN EL: TABLAS: 307-308

Sesenta y cuatro por ciento de la madres encontraron el producto adecuado tal cual es. El sabor, una vez más, fué fuertemente criticado por el 28% de las personas responsables.

Realmente, el sabor fue encontrado malo por el 18%.

GRADOS DE LOS DIFERENTES ATRIBUTOS: TABLAS 309-312

VALOR DE LOS MEDIOS

Muy bueno	3.0	a	4.0
Bueno	2.0	a	2.9
Regular	1.0	a	1.9
Malo	.1	a	.9
Muy malo	0.0	a	0.0

	EFECTO RAPIDO %	FORMA DE APLICACION %	ACEPTACION DEL NIÑO %	PREPARACION DEL PRODUCTO %
Positivo (muy bien y bien)	86.	90.	74.	93.
Neutral (regular)	9.	6.	17.	5.
Negativo (malo y muy malo)	3.	2.	6.	1.
Medios	3.1	3.0	2.8	3.

Una vez más, la aceptación del niño fue el factor positivo más débil. Todos los otros factores registraron un "rating" positivo más alto.

FUE APLICADO EL CUARTO COMPLETO AL PACIENTE O TUVIERON SOBRANTE- QUE HICIERON CON EL PRODUCTO SOBRANTE:

TABLAS: 313-314

El litro completo no fué aplicado al paciente por el 47% de los usuarios. El medicamento sobrante fue desechado por el 79% y dado a miembros de la familia por el 18% de nuestros participantes.

COMPARACION DEL PRODUCTO DE PRUEBA CON OTROS PRODUCTOS CONSUMIDOS ANTERIORMENTE: TABLA: 315

Nuevamente, el comportamiento observado fué como el hallado durante la segunda visita; 59% encontró nuestro producto mejor que otros previamente consumidos, entre los cuales el propio Litrosol debe tener una fuerte participación. El 35% no encontró variación alguna.

Una vez más, los consumidores de Litrosol fueron quienes encontraron la mayor semejanza entre el producto de prueba (Litrosol) y "otros usados anteriormente".

POSIBLES MODIFICACIONES AL PRODUCTO DE PRUEBA:

TABLAS: 316-320

	COLOR	ENDULZARLO	LISTO PARA SER USADO	PORCIONES INDIVIDUALES	SABOR A FRUTA
	%	%	%	%	%
Necesita cambiarlo	31.	72.	60.	56.	95.
No necesita cambiarlo.	69.	28.	40.	44.	5.

Como observamos, las variables ligadas al sabor de nuestras SRO, son las que, de ser modificadas, levantarían con más fuerza nuestro producto; lo harían más competitivo. Otras modificaciones, según se desprende de los resultados, harían también nuestro producto más atractivo y deseable.

RELACION ENTRE CONCEPTO DE PRODUCTO Y PRODUCTO DE PRUEBA-
QUE LE HACE PENSAR ASI: TABLAS: 321-325

Concepto y producto de prueba fueron hallados "exactos" por el 33% de los participantes, "muy parecidos" por 39% y "no muy parecido" por 24%.

Según ya vimos en un análisis anterior de preguntas muy similares aquellas quienes hallaron conceptos y productos iguales, basaron su opinión en "el performance" del producto; esta fue, según fue descrita por el concepto.

Una vez más aquellas quienes creyeron encontrar algunas diferencias, calificaron el producto de prueba como "mejor que Litrosol", comportamiento que, lógicamente, se produce por una reacción emocional.

INTENCION DE COMPRA: TABLAS: 326-332

El 98% de las entrevistadas, reportó que comprarían el producto una vez presente en los POP's.

La Pulpería parecería ser el POP más adecuado para el posible futuro producto ya que 87% consideran "muy fácil" o "fácil", la compra de medicinas en Pulperías, contra 36% que dicen lo mismo de las farmacias y 23% de los distribuidores de ASHONPLAFA.

Los Puestos de Venta de Medicina, indican ser el segundo POP más deseable para este propósito ya que 43% considera "muy fácil" las compras de productos similares en este tipo de POP.

DONDE PUEDE COMPRARSE PASTILLAS PARA PLANIFICACION FAMILIAR EN ESTOS ALREDEDORES: TABLA: 333

Un 27% no pudieron o no quisieron responder a esta pregunta.

La mención más frecuente de POP's fueron "las farmacias" (19%), "Los distribuidores de ASHONPLAFA" (18%), los "Centros de Salud" (17%), "Puestos de Venta de Medicinas" (7%) y "Pulperías" (6%).

Como podemos observar las Pulperías y P.V.M's son vistos como POP's mas naturales que los centros distribuidores de ASHONPLAFA para los SRO.

HA VISITADO UN DISTRIBUIDOR DE ASHONPLAFA/ (CONOCIMIENTO DE ESTE POP): TABLAS: 334-336

Sólo un 20% de nuestras participantes respondieron positivamente a este interrogante. Las participantes de áreas rurales, se muestran menos proclives a visitar alguno de estos POP's.

El 37% de quienes dijeron no haber visitado un distribuidor de ASHONPLAFA, conoce de que se tratan. Las mujeres costeñas y campesinas, indican conocer estos establecimientos en una proporción mayor que las residentes en zonas montañosas.

Hay un distribuidor de ASHONPLAFA cerca del 55% de los hogares donde fueron conducidas las entrevistas.

COMPRARIAN LAS PARTICIPANTES NUESTRO PRODUCTO EN UN POP DE ASHONPLAFA SI FUERA NECESARIO: TABLAS: 337-338

La gran mayoría (83%) comprarían en este POP si se presentara la necesidad, aunque las Pulperías y las Farmacias son los establecimientos más deseables para este propósito.

Evidentemente, la necesidad de medicamento superaría cualquier objeción al POP en cuestión.

El 75% de las señoras vacunaron a sus hijos durante el programa administrado por el Ministerio de Salud, el cual parece haber sido exitoso. El 28% de estas señoras, recibieron medicamentos como Litrosol (44%), Aspirina (7%), y otros, cuyos nombres no fueron recordados en la mayoría de los casos.

Cuando se "indujo" la recordación, 82% recordó haber recibido Litrosol.

NUMERO DE SOBRES DE ORS DADOS A LAS PARTICIPANTES EN ESTA MEDICION: TABLAS: 343-344

El promedio de unidades entregadas que recordaron las señoras fue de 8.2 durante la primera visita. Incluyendo los hogares ne que no se dejó producto, el promedio asciende a 7.1.

INFORMACION DEMOGRAFICA Y DE MEDIOS: TABLAS: 345-356

Esta información fue incluida en la parte final del informe sobre la segunda visita.

CONCLUSIONES
****
****

CONCLUSIONES:

1. Incidencia de la enfermedad en los niños (cuando ocurrió la última vez, etc.)

La diarrea y la gripe son las enfermedades más comunes en la población infantil hondureña.

Dentro del lapso de dos semanas,60% de los hogares comprendidos dentro del universo estudiado, tuvieron por lo menos un niño sufriendo un ataque de diarrea.

2. Conocimiento de la seriedad dèl ataque de diarrea en lo que concierne a las posibles consecuencias en niños.

La diarrea es la enfermedad considerada como la más peligrosa por la mayoría de las madres hondureñas. Se reportó como la más serie causante de mortalidad.

3. Qué hacer cuando ataca la enfermedad, a quién se acude, cuándo se toma en cuenta al médico.

Noventa y seis por ciento de las madres hondureñas, reaccionan ante un ataque de diarrea. Según fué reportado espontáneamente, las reacciones más comunes consisten en "Llevar al menor a un Centro de Salud". "Darle al niño un producto medicinal farmacéutico", "aplicar algún remedio casero" y "utilizar sales de rehidratación oral (SRO) como Litrosol.

Las medidas para combatir la diarrea varían de acuerdo con la "intensidad del ataque" (número de episodios, cantidad de excremento,complicaciones con otros síntomas, etc.) la "duración del cuadro" y factores relacionados con el área residencial, la cultura y la economía de la familia.

Por ejemplo,algunas personas utilizan sales de rehidratación oral, antes que aparezcan síntomas de deshidratación, asumiendo que estas detienen las diarreas. Cuando son utilizadas,no siempre se consume la dosis recomendada en su totalidad.

Algunas otras buscan ayuda profesional cuando la enfermedad ha avanzado peligrosamente. Otras aplican el mismo tratamiento en todos los casos, antes o sin determinar cual es el origen del cuadro sufrido en el momento actual.

Muchas detienen la alimentación de la criatura.

La inmensa mayoría consulta a un pariente o a un farmacéutico antes que a un médico.

Claro que todas las madres o cuidadores de enfermos toman medidas equivocadas. Pero la necesidad de educación sobre este particular es significativa, y es en lo que consideramos más relevante enfatizar en esta conclusión.

4-5 Conocimiento de los distintos métodos para curar y aliviar la enfermedad (doméstico contra médico)

Cantidad de consumidores que utilizan los distintos métodos o productos médicos para curar o aliviar las enfermedades.

Hay una gran proliferación de productos farmacéuticos y remedios caseros,destinados a curar o aliviar la diarrea. Estos incluyen desde"un mensaje" o poción a base de hierbas o raices hechas por abuela, hasta un análgesico, con alguna posibilidad recomendado por un médico.

Los productos más mencionados en asociación con la diarrea son: Terramicina, Sulfabismuto, Litrosol, Wintomilos y muchos más.

Litrosol es uno de los 4 productos más asociados con el tratamiento de la diarrea.

Aunque algo difícil de estimar debido a las muchas opciones y los diferentes comportamientos, según comentamos anteriormente, la "participación (share) de consumidores " de productos farmaceúticos parece ser:

		%
(Usado durante el último cuadro)	Terramicina	45.
	Litrosol	20.
	Sulfa Bismuto	15.
	Entero Guanil	7.

6. Conocimiento de SRO,en especial, como método para combatir la enfermedad.

Los SRO, son conocidos principalmente por la

popularidad de Litrosol. El conocimiento de Litrosol y, en consecuencia, el de la categoría de producto (SRO) es universal en Honduras.

Por lo tanto, el consumidor Hondureño, necesita ser educado sobre que esperar de los SRO, y cuando usarlos, pero no sobre que son;de que se tratan.

7. Imagen de marca y comportamiento hacia Litrosol.

Como mencionamos con anterioridad, Litrosol es conocido por la mayoría de las madres Hondureñas, es el producto más utilizado en conexión con la deshidratación, el más utilizado relativamente durante "el último cuadro" y que sería usado por más personas la próxima vez que fuera necesario.

Litrosol ha logrado una envidiable posición como producto para combatir la deshidratación, no sólo en términos absolutos sino también relativos.

Por lo tanto, la actitud hacia Litrosol está probada como muy positiva por parte de quienes han consumido y consumirían nuevamente.

Los que conocen pero no utilizarían el producto mantienen una imagen aceptable del mismo y su actitud negativa o grado de frustración se desprende de mala utilización del producto. La mayoría de este grupo se queja de que "Litrosol no detiene la diarrea"

En otras palabras, la imagen y actitud hacia Litrosol es buena y puede aún incrementarse mediante la implementación de alguna campaña educacional acerca del producto.

8. Reacción emocional al concepto del producto (qué se encontró de bueno/malo en el concepto del producto).

En este caso, el "concepto de producto" fué una simple descripción de los atributos de Litrosol (sin mencionar este nombre) agregando la promesa que "el producto descrito estará disponible en las pulperías". No se trató de una descripción de concepto promocional o emocional; fué simple, fría y pragmática.

La reacción de descripción de concepto fué extremadamente positiva, quizá más fuerte que la actitud e imagen observadas a favor de Litrosol, si estas variables pudieran ser comparadas.

Por ser el concepto y algunos productos disponibles en el mercado exactamente iguales, puede asumirse que lo que motivó una reacción al concepto tan positivo, es un factor ajeno a las caracterísitcas físicas del producto; quizá se trate de la esperanza de poderlo encontrar en las pulperías.

9. Reacciones al concepto del producto después del período de prueba.

La reacción después del período de prueba y consumo del producto, fué también muy positiva; 92% reportó una recuperación inmediata en el paciente.

10. Comparación de la ejecutoria del producto con otros métodos y productos disponibles en el mercado. (efectividad, conveniencia, período de recuperación del niño, otras sugerencias del interesado).

El producto de prueba fué calificado como "mejor" que otras disponibles en el mercado,por la mayoría de los participantes e "igual" por 31%, principalmente consumidores de Litrosol.

Aunque satisfechos con Litrosol, el consumidor Hondureño no ha desarrollado aún una lealtad que le impida probar y aceptar otras opciones: En consecuencia, aceptaría una nueva que fuera vendida en POP's'

11. Intenciones de compra.

Los comportamientos,antes del consumo del producto, son un fuerte aval para estas conclusiones:

a) Setenta y nueve por ciento dijeron que comprarían el producto descrito una vez disponible en POP's

b) Sólo el 10% condicionó la posible compra del producto a un consejo profesional, o al posible precio de venta en 6%

De acuerdo con nuestras primeras estimadas, el comprador potencial podría ascender a 95% lo que se incluye actuales no consumidores.

Después de probar el producto, la promesa de comprarlo ascendió a 97%.

ANEXO "A"

ESTUDIO DE USUARIOS DE SRO

CUESTIONARIO DE INFORMACION BASICA Y COLOCACION

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

JOB: _____
1 2 3 4

CUEST: _____
5 6 7 8

ESTUDIO DE USUARIOS DE SRO
CUESTIONARIO DE INFORMACION BASICA Y COLOCACION

HOJA DE SELECCION

BUENOS DIAS/TARDES. SEMORA, ME LLAMO_____

Y TRABAJO CON UNA COMPAMIA QUE ESTA HACIENDO UNA ENCUESTA PARA VER QUE HACEN LAS MADRES CUANDO SUS NIMOS SE ENFERMAN.

S1. TIENE USTED NIMOS MENORES DE CINCO AMOS DE EDAD VIVIENDO EN ESTA CASA?

C.9 si 1 siga no 2 despidase

S2. ALGUNO DE SUS NIMOS TUVO UNA DIARREA LEVE O COMPLICADA EL MES PASADO?

C.10 si 1 siga no 2 despidase

S3. ALGUNO EN ESTA CASA TRABAJA EN OCUPACIONES QUE TENGAN QUE VER CON CURACIONES, CON MEDICINAS O CON LA SALUD DE LA GENTE?

C.11 no 1 siga si 2 despidase

EN DONDE TRABAJA ?

	C.12
ministerio de salud pública	1
junta nacional de bienestar social	2
instituto hondureño de seguridad social	3
en el centro de salud	4
partera	5
guardián	6
curandero	7
otros_____	x
especifique	

S4. PIENSA USTED CAMBIARSE DE CASA ANTES QUE TERMINE ESTE AÑO

c.13 si 1 no 2 despidase

PERFECTO SEMORA, USTED ES LA CANDIDATA IDEAL PARA HACERLE ALGUNAS PREGUNTAS FACILES Y SENCILLAS. NO SE PREOCUPE POR SU RESPUESTA, AQUI NO HAY NI BUENO NI MALO, LO UNICO QUE INTERESA ES LO QUE USTED PIENSA. AL TERMINAR VAMOS A REGALARLE UNA MEDICINA Y LE VAMOS A EXPLICAR COMO SE USA.

1. COMO SE LLAMA EL MENOR DE SUS NIMOS ? QUE EDAD TIENE ? Y EL QUE LE SIGUE, COMO SE LLAMA ? entrevistador: siga preguntando hasta que aparezcan niños con 5 años o más. Lealo la lista de nombres y pregunte si hay otro menor de 5 años.

	primer nombre	edad		C.14
a.	_____	años ( )	meses ( )	1
b.	_____	años ( )	meses ( )	2
c.	_____	años ( )	meses ( )	3
d.	_____	años ( )	meses ( )	4
e.	_____	años ( )	meses ( )	5

2. CUALES ENFERMEDADES SON LAS QUE MAS LE DAN A LOS NIMOS ?

	C.15		C.15		C.16
diarrea	1	deshidratación	7	rubiola	1
amigdalas	2	calentura	8	sarampión	2
asma	3	dolor estómago	9	rubiola	3
basca	4	gripe	0	tos	4
bronquitis	5	vómito	x		
lombrices	6	paperas	y		

otros_____ x
especifique

CUAL DE ESAS ENFERMEDADES PUEDEN CAUSAR LA MUERTE DE LOS NIÑOS ?

C.17		C.17		C.17	
diarrea	1	deshidratación	4	bronquitis	7
mal de pecho	2	calentura	5	paperas	8
asma	3	sarampión	6	rubiola	9

otras _____ x
especifique

CUAL DE ESTAS ENFERMEDADES ES LA MAS PELIGROSA ?

C.18		C.18		C.18	
diarrea	1	deshidratación	4	bronquitis	7
mal de pecho	2	calentura	5	paperas	8
asma	3	sarampión	6	rubiola	9

otros _____ x
especifique

POR QUE ES _____ LA MAS PELIGROSA DE LAS
C.18
ENFERMEDADES ?

C.19		C.19	
se deshidratan	1	se debilitan	4
se mueren/mortal	2	pierden apetito	5
se desnutren	3	cuesta combatirla	6

otros _____ x
especifique

ALGUNO DE SUS NIÑOS TIENE DIARREA AHORA ? QUIEN ? QUIENES DE SUS NIÑOS TUVIERON DIARREA EN LAS ULTIMAS DOS SEMANAS ? CUANTAS VECES ? Y EN EL ULTIMO MES ? CUANTAS VECES ? entrevistador: copie lista de nombres.

C.20 ahora no	si	nombre	C.21 ultimas 2 semanas	C.22 veces	C.23 ultimo mes	C.24 veces
1	2	_____	1	____	1	____
1	2	_____	2	____	2	____
1	2	_____	3	____	3	____
1	2	_____	4	____	4	____
1	2	_____	5	____	5	____

7. HACE USTED ALGO CUANDO SE DA CUENTA QUE ... DIARREA SENCILLA ?

C.25 no hace nada 1 pase a P.9 si 2

8. POR LO REGULAR QUE HACE USTED ?

C.26		C.26	
nada	1	le da terramicina	9
remedios caseros	2	le da té y hierbas	0
lo lleva al seguro	3		C.27
lo lleva al centro	4	le da medicinas	1
lo lleva al doctor	5	le da pastillas	2
agua canela/arroz	6	le da liquidos	3
le quita la leche	7	no sabe	4
le da litrosol	8		

otros _____ x
especifique

9. SI AL DIA SIGUIENTE NO SE LE HA QUITADO LA DIARREA Y APARECEN OTRAS COMPLICACIONES, QUE HACE USTED ?

C.28		C.28	
nada	1	le quita la leche	7
remedios caseros	2	le da litrosol	8
lo lleva al seguro	3	le da medicinas	9
lo lleva al centro	4	le da pastillas	0
lo lleva al doctor	5	le da liquidos	x
le da terramicina	6	no sabe	y
			C.29

otros _____ x
especifique

10. SI DESPUES DE DOS DIAS NO SE LE HA QUITADO LA DIARREA Y APARECEN OTRAS COMPLICACIONES, QUE HACE USTED ?

C.30		C.30	
remedios caseros	1	le da terramicina	6
lo lleva al seguro	2	le da litrosol	7
lo lleva al centro	3	le da medicinas	8
lo lleva al doctor	4	le da liquidos	9
agua canela/arroz	5	le quita la leche	0

otros _____ x
especifique

CALENTURA ?

	C.31		C.31
remedios caseros	1	le da terramicina	6
lo lleva al seguro	2	le da litrosol	7
lo lleva al centro	3	le da medicinas	8
lo lleva al doctor	4	le da liquidos	9
agua canela/arroz	5	le quita la leche	0
otros _____			x

especifique

12. QUE HACE USTED CUANDO ADEMAS DE DIARRA SU HIJO TIENE VOMITO ?

	C.32		C.32
remedios caseros	1	le da litrosol	6
le da medicinas	2	le da tè y hierbas	7
lo interna	3	no sabe	8
lo lleva al doctor	4	no responde	9
lo lleva al centro	5		
otros _____			x

especifique

13. QUE HACE CUANDO SU NIMO ADEMAS DE DIARREA TIENE SANGRE Y MUCOSIDAD EN EL PUPU ?

	C.33		C.33
remedios caseros	1	le da litrosol	7
lo lleva al seguro	2	le da tè y hierbas	8
lo lleva al doctor	3	le da medicinas	9
lo lleva al centro	4	le da pastillas	0
agua canela/arroz	5	otros _____	x
lo interna en el hospital	6	especifique	
		no responde	y

14. HAY ALGUNA DIFERENCIA EN EL TRATAMIENTO QUE SE LE DA A UN NIMO DE BRAZOS CON EL QUE SE LE DA A UNO MAS GRANDECITO, QUE YA CAMINA ?

C.34 no hay diferencia	1	si hay diferencia	2
pase a la P. 16			

NIMO DE BRAZOS ?

	C.35		C.35
remedios caseros	1	le quita la comida	4
le quita el pepe	2	le da litrosol	5
le da pepe	3	no responde	6
otros _____			x

especifique

15a. Y QUE SE LE HACE AL MAYORCITO QUE NO SE LE HAGA AL NIMO DE BRAZOS ?

	C.36		C.36
remedios caseros	1	le da medicinas	4
le quita la comida	2	no sabe	5
le da litrosol	3		
otros _____			x

especifique

16. CUAL DE ESTAS MEDIDAS TOMA USTED CUANDO SUS NIMOS TIENEN DIARREA ?

		si	no
esperamos, lo ponemos en observaciòn uno o dos dias sin hacer nada	C.37	1	2
le suspendemos la comida	C.38	1	2
le damos algùn remdio que hayamos usado antes para combatir la diarrea	C.39	1	2
le preguntamos que hacer a algùn familiar que tenga experiencia	C.40	1	2
preguntamos en la farmacia	C.41	1	2
lo llevamos al centro de salud	C.42	1	2
buscamos el consejo de un mèdico	C.43	1	2

17. COMO USTED SABE, MUCHAS PERSONAS CONSULTAN CON OTRAS CUANDO LOS HIJOS TIENEN ALGUNA ENFERMEDAD, POR LO REGULAR, CON QUE PERSONA SE CONSULTA PRIMERO ? EN SEGUNDO LUGAR, CON QUIEN SE CONSULTA ? Y CON QUIEN SE CONSULTA EN TERCER LUGAR ?

Entrevistador: anote los lugares bajo las columnas 44, 45, 46, respectivamente.

	1er. lugar	2do. lugar	3er. lugar
con la abuela del niño	1	1	1
con la partera	2	2	2
con el cuardiàn de salud	3	3	3
en la farmacia	4	4	4
con el dueño de la pulperia	5	5	5
con la enfermera	5	5	5
con el curandero	6	6	6
con el padre del niño	7	7	7
con la vecina	8	8	8
no sabe	9	9	9
no responde	0	0	0
otros _____	x	x	x
especifique			

. QUE HACE USTED SI NO SE LE CURARA LA DIARREA AL NIMO ?

	C.47		C.47
lo lleva al doctor	1	le da litrosol	6
lo lleva al seguro	2	le da medicinas	7
lo lleva al centro	3	lo lleva al hospital	8
lo interna	4	remedios caseros	9
sigue el mismo tratamiento	5	no responde	0
otros _____			x
especifique			

. QUE MEDICINAS CONOCE USTED QUE SEAN BUENAS PARA TRATAR LA DIARREA ?

Entrevistador: responda bajo C.48/49.

. CUAL DE ESTAS MEDICINAS HA UTILIZADO ALGUNA VEZ ?

Entrevistador: responda bajo C.50/51.

. CUAL HA USADO EN MAS DE UNA OCASION ?

Entrevistador: responda bajo C.52/53.

. CUAL UTILIZO USTED LA ULTIMA VEZ QUE TUVO NECESIDAD DE ESTE TIPO DE MEDICAMENTO PARA LA DIARREA ?

Entrevistador: responda bajo C.54/55.

23. CUAL MEDICINA USARIA SI SU NIMO TUVIERA UN ATAQUE EN MAÑANA ?

Entrevistador: responda bajo C.56/57

	C. 48/49 conoce	C. 50/51 ha u-tili-zado	C. 52/53 + de una vez	C. 54/55 la ultima vez	C. 56/57 utilizari. mañana
terramicina	1	1	1	1	1
litrosol	2	2	2	2	2
dextrovina	3	3	3	3	3
suerolito	4	4	4	4	4
lytren	5	5	5	5	5
pedialyte	6	6	6	6	6
oralectril	7	7	7	7	7
sales de re-hidratación	8	8	8	8	8
sulfa bismuto	9	9	9	9	9
entero-guanil	0	0	0	0	0
entero-bioformo	x	x	x	x	x
wintomilòn	y	y	y	y	y
agromicina	1	1	1	1	1
metronidasol	2	2	2	2	2
estomal	3	3	3	3	3
peptobismol	4	4	4	4	4
ninguna	5	5	5	5	5
no sabe	6	6	6	6	6
no responde	7	7	7	7	7
otros _____	x	x	x	x	x
_____					
_____					
_____					
especifique					

24. CUANTAS VECES HA USADO USTED ALGUNA DE ESTAS MEDICINAS EN LOS ULTIMOS DOS MESES

	C.58		C.58
1 vez	1	6 veces	6
2 veces	2	7 veces	7
3 veces	3	no la ha usado	8
4 veces	4	no responde	9
5 veces	5		
otras _____			0
especifique			

C.59 C.59

en el materno infantil	1	las compra en la farmacia	4
en el centro de salud	2	las compra en la pulperia	5
en el seguro social	3	se la da el doctor	6
no sabe	4	no responde	7
otro _____			x

especifique

QUE MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZA USTED PARA IR A DONDE CONSIGUE LAS MEDICINAS ?

C.60 C.60 C.60

a pie	1	a caballo	4	autobus	7
bicicleta	2	motocicleta	5	automovil	8
no sabe	3	taxi	6	carreta	9
otros _____					x

especifique

CUANTO TIEMPO TARDA EN LLEGAR AL LUGAR DONDE CONSIGUE SUS MEDICINAS CON EL MEDIO DE TRANSPORTE QUE USTED NORMALMENTE UTILIZA ? _____

(medio)

C.61

- de 30	minutos	1
30 a 59	minutos	2
60	minutos	3
1 a 1:5	horas	4
1:5 a 2:0	horas	5
2:0 a 2:5	horas	6
2:5 a 3:0	horas	7
3:0 a 3:5	horas	8
3:0 a 4:0	horas	9
4:0 a 7:0	horas	0
otros _____		x

especifique

no recuerda y

28. EN QUE MOMENTO DE LA ENFERMEDAD BUSCA USTED CONSEJO MEDIC: O NO HACE USTED ESTO ?

C.62

no busca al médico	1
cuando el niño está muy enfermo	2
cuando no se le corta la diarrea	3
desde el principio de la enfermedad	4
cuando no tiene resultados con lo que la madre ha hecho	5
otros _____	x

especifique

29. COMO SABE USTED CUANDO UN NINO ESTA ENFERMO ?

C.63/64

está desganado (decaido)	1
no quiere comer	2
ensucia mal por el pupu	3
duerme demasiado tiempo	4
tiene calentura; fiebre	5
tiene diarrea / con sangre / con liga	6
llora mucho	7
le da sed	8
pierde peso	9
no respira bien	0
obra varias veces al dia	x
no sabe	y

C.64

otros _____ x

especifique

30. HA OIDO HABLAR DE LA DESHIDRATACION ?

C.65 si 1 no 2 pase P.40

31. QUE RECUERDA HABER OIDO HABLAR SOBRE DESHIDRATACION ?

C.66 C.66

mollera hundida	1	el niño se ve	
piel arrugada	2	desganado	7
labios y boca seca	3	no quiere comer	8
mucha diarrea	4	se desnutren	9
ojos hundidos	5	basca	0
mata a los niños	6	otros_____	x
_____		especifique	
_____		hay que darle litrosol	y
_____			

2. CUALES SON LOS SINTOMAS DE UN NIÑO DESHIDRATADO ?

	C.67		C.67
desganado	1	ojos hundidos	8
mollera hundida	2	no orina	9
llora sin lagrimas	3	tiene sed	0
no llora	4	està con calentura	x
piel arrugada	5	està con vomitos	y
delgado	6		C.68
no sabe	7	no responde	1
otros _____			x
especifique			

3. QUE HACE CUANDO EL NIÑO ESTA DESHIDRATADO ?

Entrevistador: responda bajo C.69/70

4. CUANDO UN NIÑO ESTA DESHIDRATADO CUAL DE LAS SIGUIENTES COSAS HACE USTED ?

entrevistador: lea lista y responda bajo las C.71/72

	C.69/70 espontànea	C.71/72 inducida
no hace nada	1	1
lo purga	2	2
consulta a la partera	3	3
le da liquidos	4	4
le da litrosol	5	5
le da medicinas	6	6
le suspende la comida	7	7
lo lleva al mèdico particular	8	8
lo lleva al centro de salud / seguro social / hospital	9	9
va a la farmacia	0	0
lo manda a sobar	x	x
consulta a la familia	y	y
	C.70	C.72
le da comida / alimento	1	1
no sabe	2	2
no responde	3	3
otros _____	x	x
especifique		

5. QUE MEDICINAS QUE SEAN BUENAS PARA TRATAR LA DESHIDRATACION CONOCE USTED ?
Entrevistador: responda bajo C.73

100

36. HA USADO ALGUNA VEZ ?
Entrevistador: responda bajo C.74

37. HA USADO EN MAS DE UNA OCASION ?
Entrevistador: responda bajo C.75

38. HA USADO EN LOS DOS ULTIMOS MESES ?
Entrevistador: responda bajo C.76

39. USARIA MAÑANA SI LA NECESITARA ?
Entrevistador: responda bajo C. 77

	C.73 conoce	C.74 ha usado alguna vez	C.75 + de 1 ocasiòn	C.76 ulti-mos 2 meses	C.77 usaria maña na
litrosol	1	1	1	1	1
dextrovina	2	2	2	2	2
dextrolito	3	3	3	3	3
lytren	4	4	4	4	4
pedialyte	5	5	5	5	5
oralectril	6	6	6	6	6
sales de rehi-drataciòn oral	7	7	7	7	7
sulfabismuto	8	8	8	8	8
ninguna	9	9	9	9	9
no sabe	0	0	0	0	0
otros _____	x	x	x	x	x
especifique					

Entrevistador: muestre foto

40. CONOCE ALGUNAS MEDICINAS DE ESTA FOTO ?

	C.78
litrosol	1
dextrolito	2
dextrovita	3
suerolito	4
lytren	5
pedialyte	6
oralectril	7
sales de rehidrataciòn oral	8
oral rehidratation salts	9
ninguna	0
no responde	x

si mencionò litrosol pase a P.42
si no mencionò litrosol siga.

41. CONOCE USTED LITROSOL ?

C.79 si 1 no 2 pase a "DESCRIPCION DE CONCEPTO" en Pag.26

42. LE HA DADO LITROSOL EN ALGUNA OPORTUNIDAD A SU NIMO ?

C.14 si 1 no 2 pase a SERIE C en Pag.26

43. HA USADO USTED LITROSOL EN MAS DE UNA ACASION ?

C.15 si 1 no 2

44. A CUANTOS DE SUS HIJOS LES HA DADO LITROSOL DURANTE EL ULTIMO MES ?

	C.16		C.16
a ninguno	1	a 4 o màs	5
al ùnico que tengo	2	no sabe	6
a 2 hijos	3	no responde	7
a 3 hijos	4		
otras respuestas _____			x
especifique			

45. CUANTOS SOBRES DE LITROSOL LE DIO AL ULTIMO DE SUS NIMOS QUE TRATO CON ESTA MEDICINA ?

	C.17		C.17
uno	1	cinco	5
dos	2	seis	6
tres	3	+ de seis	7
cuatro	4	no recuerda	8
otras respuestas _____			x
especifique			

46. SI ALGUNO DE SUS HIJOS AMANECIERA CON DIARREA, LE DARIA LITROSOL OTRA VEZ O NO SE LO DARIA ?

	C.18	
si	1	pase a SERIE B en la Pag.20
no	2	pase a SERIE A

SERIE A

CONOCE Y HA UTILIZADO LITROSOL. NO LO UTILIZARA MAMANA.

A1. QUE OPINION TIENE USTED DE LITROSOL (PROBE)

	C.19	
opiniòn positiva debil	1	palabras del entrevistado:
opiniòn positiva	2	_____
opiniòn positiva fuerte	3	_____
opiniòn negativa debile	4	_____
opiniòn negativa	5	_____
opiniòn negativa fuerte	6	_____ C.20

A2. EN GENERAL COMO CALIFICA USTED A LITROSOL ? LO CALIFICARIA COMO :

	C.21
muy bueno	1
bueno	2
regular	3
malo	4
muy malo	5

A3. QUE EFECTOS PRODUJO LITROSOL EN SU NIMO

	C.22
detuvo la diarrea	1
no detuvo la diarrea	2
el niño empezò a llorar	3
no empezò a llorar	4
se curò	5
se aliviò	6
siguiò igual	7

4. PORQUE NO VOLVIO USTED A USAR LITROSOL ? (PROFUNDICE)

C.23

no le gusta a los niños	1	Palabras del entrevistado:
les da basca	2	_____
porque no cura	3	_____
por falta de fe en el producto	4	_____
me recomendaron otro	5	_____
encontré otro más eficaz	6	_____
por no tenerlo a la mano	7	_____
otros _____	8	_____ C.24
especifique		

5. POR QUE NO LO USARIA MAMANA DE NECESITARLO ?

C.25

no le gusta a los niños	1	Palabras del entrevistado:
les da basca	2	_____
porque no cura	3	_____
por falta de fe en el producto	4	_____
me recomendaron otro	5	_____
encontré otro más eficaz	6	_____
por no tenerlo a la mano	7	_____
otros _____	8	_____ C.26
especifique		

6. QUISIERA AVERIGUAR UN POCO MAS SOBRE EL PRODUCTO LITROSOL, SOLO DIGAME SI LO QUE YO LE MENCIONE MERECE SER CALIFICADO DE BUENO, REGULAR O MALO.

COMO ES_____ DE LITROSOL, BUENO, REGULAR O MALO ?

		bueno	regular	malo
el color	C.27	1	1	1
el sabor	C.28	2	2	2
la cantidad	C.29	3	3	3
la facilidad de preparación	C.30	4	4	4
como le "llegó" al niño	C.31	5	5	5

A7. DIRIA USTED QUE ALGUNA O ALGUNAS COSAS DE LITROSOL NECESITAN SER CAMBIADAS ? CUALES ?

C.32

el color	1
el sabor	2
su contenido (cantidad)	3
efectividad	4
rendimiento	5
envase	6
no debe cambiarse nada	7
otros _____	x
especifique	
no responde	y

Entrevistador: según las respuestas a la pregunta anterior, pregunte:

A8. COMO PODRIA CAMBIARSE EL/SU _____ DE LITROSOL
C.32
PARA QUE LE GUSTARA A MAS GENTE ?

color: _____
_____
_____
sabor: _____ C.33
_____
_____
efectividad: _____ C.34
_____
_____
contenido: _____ C.35
_____
_____
rendimiento: _____ C.36
_____
_____
envase: _____ C.37
_____
_____ C.38

A9. EN QUE LUGAR (DONDE) LE HAN DADO A USTED LITROSOL ?

	C.39
en el centro de salud	1
en el materno infantil	2
el guardiàn de salud	3
cesamo	4
cesar	5
la partera	6
el médico privado	7
el seguro social	8
no responde	9
no recuerda	0
otros _____	x
especifique	

AHORA QUISIERA QUE ME DIGA QUE EXPERIENCIAS HA TENIDO CUANDO HA VISITADO LOS LUGARES DONDE LE DAN LITROSOL

A10. POR LO REGULAR QUE DISTANCIA RECORRE USTED PARA IR AL LUGAR DONDE DAN LITROSOL ? C.40 CUANTO TIEMPO LE TOMA LLEGAR ALLI ? C.41

	C.40		C.41
- de 1 Km	1	- de 1 hora	1
1 Km	2	1 hora	2
1 a 3 Kms	3	1 a 3 horas	3
4 a 6 Kms	4	4 a 6 horas	4
7 a 9 Kms	5	10 a 12 horas	5
10 a 12 Kms	6	13 a 15 horas	6
13 a 15 Kms	7	16 a 20 horas	7
16 a 20 Kms	8	21 o + horas	8
21 o + Kms	9	no sabe	9
no sabe	0	no responde	0

ES ESTA DISTANCIA PARA USTED:

	C.42
cerca	1
regular	2
normal	3
algo lejana	4
lejana	5

A11 COMO SE TRANSPORTA USTED DE SU CASA A DONDE DAN LITROSOL ?

	C.43		C.43
auto	1	carreta	6
autobus	2	bicicleta	7
taxi	3	a cáballo	8
motocicleta	4	no sabe	9
a pie	5	no responde	0
otros _____			x
especifique			

A12. EN QUE CONDICIONES ESTAN LOS CAMINOS ?

	C.44
muy buenos	1
buenos	2
regulares	3
malos	4
muy malos	5

A.13 CUANTO DIRIA USTED QUE LE CUESTA HACER EL VIAJE A DONDE DAN LITROSOL ?

	C.45
- de 1 Lempira	1
1 Lempira	2
2 a 4 Lempiras	3
5 a 7 Lempiras	4
8 a 10 Lempiras	5
11 a 13 Lempiras	6
14 a 16 Lempiras	7
17 a 20 Lempiras	8
+ de 21 Lempiras	9
no sabe	0
no responde	y
otros _____	x
especifique	

A14. POR LO REGULAR COMO LO ATIENDEN CUANDO USTED LLEGA AL CENTRO

	C.46
muy bien	1
bien	2
regular	3
mal	4
muy mal	5

B15. QUE SUCEDE CON LAS MEDICINAS ? POR LO REGULAR HAY ?

C.47 si 1 no 2

B16. LE DAN A USTED MEDICINA ?

	C.49
siempre	1
algunas veces	2
pocas veces	3
nunca	4

B17. COMO ES LA CALIDAD DE LA MEDICINA QUE DAN EN LOS CENTROS ?

	C.49
excelentes, de primera clase	1
buenas	2
regulares	3
malas	4
pèsimas, inaceptables	5

B18. ES CIERTO O FALSO QUE :

	cierto C.50	falso C.50
a. algunos centros de salud sòlo atienden a las personas importantes ?	1	2
b. hay dias que los centros de salud no atienden a los enfermos; se dedican al control de salud o a mujeres embarazadas	3	4
c. los centros de salud siempre dan de las mejores medicinas que tienen en el mò-mento ?	5	6
d. los mèdicos de los centros de salud trabajan mañana y tarde ?	7	8
e. es muy frecuente que no haya medicinas en los centros de salud ?	9	0
f. hay que esperar mucho tiempo para ser a-tendidos en los centros de salud; aunque llevemos un niño muy enfermo?	x	y

Entrevistador: pase a "CONCEPTO" en Pag.26

SERIE B

CONOCE, HA CONSUMIDO EN MAS DE UNA OPORTUNIDAD Y ESTARIA DISPUESTO A CONSUMIR MAMANA LITROSOL.

B1. QUE OPINION TIENE USTED DE LITROSOL ? (PROBE.)

	C.51
opiniòn positiva debil	1
opiniòn positiva	2
opiniòn positiva fuerte	3
opiniòn negativa debil	4
opiniòn negativa	5
opiniòn negativa fuerte	6

palabras del entrevistador:
_____
_____
_____
_____ C.52

B2. EN GENERAL COMO CALIFICA USTED A LITROSOL ? LO CALIFICARIA COMO :

	C.53
muy bueno	1
bueno	2
regular	3
malo	4
muy malo	5

B3. QUE EFECTOS PRODUJO LITROSOL EN SU NIÑO ?

	C.54
detuvo la diarrea	1
no detuvo la diarrea	2
empezò a llorar	3
no empezò a llorar	4
se curò	5
hubo alivio	6
siguiò igual	7

B.4 SEÑORA QUE LE NOTO USTED AL NIÑO DESPUES QUE EMPEZO A USAR LITROSOL ? (PROBE.)

_____
_____
_____ C.55

B.5 PARA QUE CREE USTED QUE SIRVE LITROSOL CUANDO SU HIJO SUFRE DE DIARREA ? (PROBE.)

_____
_____
_____ C.56

B.6 QUE RESULTADO OBTUVO LA PRIMERA VEZ QUE USO LITROSOL ? LE LLEGO O NO LE LLEGO AL NIÑO ?

	C.57
le llegò	1
no le llegò	2

B.7 Y LA SEGUNDA VEZ LE LLEGO O NO LE LLEGO AL NIÑO ?

	C.58
le llegò	1
no le llegò	2

B8. POR QUE LO VOLVERIA A USAR MAÑANA ?

	C.59
porque es buena medicina	1
porque le ha llegado	2
porque quita la diarrea	3
para que no se desnutra	4
para que no se deshidrate	5
para combatir la diarrea	6
sòlo ese he probado	7
no responde	8
otros _____ (especifique)	9

B.9 HA USADO ALGUNA OTRA MEDICINA O PRODUCTO MIENTRAS USABA LITROSOL ? CUAL ?

	C.60
si ha usado	1
no ha usado	2

producto:_____ C.61

B10. QUISIERA AVERIGUAR UN POCO MAS SOBRE EL PRODUCTO LITROSOL. SOLO DIGAME SI LO QUE YO LE MENCIONE MERECE SER CALIFICADO DE BUENO, REGULAR O MALO:

COMO ES _____ (característica) DE LITROSOL; BUENO, REGULAR O MALO

		bueno	regular	malo
el color	C.67	1	2	3
el sabor	C.68	1	2	3
la cantidad	C.69	1	2	3
la facilidad de preparaciòn	C.70	1	2	3
como le "llegò" al niño	C.71	1	2	3

B11. DIRIA USTED QUE ALGUNA O ALGUNAS COSAS DE LITROSOL NECESITAN SER CAMBIADAS ? CUALES ?

	C.67
el color	1
el sabor	2
su contenido (cantidad)	3
efectividad	4
rendimiento	5
envase	6
nada debe cambiarse	7
no responde	y
otros _____ (especifique)	x

Entrevistador: según las respuestas a la pregunta anterior pregunte:

B12. COMO PODRIA CAMBIARSE EL/SU _____ (característica) DE LITROSOL PARA QUE LE GUSTARA A MAS GENTE ?

color:_____

sabor:_____ C.68

efectividad:_____ C.69

resultados:_____ C.70

contenido:_____ C.71

rendimiento:_____ C.72

envase:_____ C.73

_____ C.74

B13. EN QUE LUGAR (DONDE) LE HAN DADO A USTED LITROSOL ?

	C.75
en el centro de salud	1
en el materno infantil	2
el guardiàn de salud	3
Cesamo	4
Cesar	5
la partera	6
el mèdico privado	7
el seguro social	8
no sabe	9
no responde	0
otros _____	x
especifique	

B14. AHORA QUISIERA QUE ME DIGA COMO LE HA IDO CUANDO HA TENIDO QUE VISITAR LOS LUGARES DONDE DAN LITROSOL :

B15. POR LO REGULAR QUE DISTANCIA RECORRE USTED PARA IR AL LUGAR DONDE DAN LITROSOL ? (C.76) CUANTO TIEMPO LE TOMA LLEGAR ALLI ? (C.77)

	C.76		C.77
- de 1 Km	1	- de 1 hora	1
1 Km	2	1 hora	2
1 a 3 Kms	3	1 a 3 horas	3
4 a 6 Kms	4	4 a 6 horas	4
7 a 9 Kms	5	7 a 9 horas	5
10 a 12 Kms	6	10 a 12 horas	6
13 a 15 Kms	7	13 a 15 horas	7
16 a 20 Kms	8	16 a 20 horas	8
21 o + Kms	9	21 o + horas	9
no sabe	0	no responde	0

ES ESTA DISTANCIA PARA USTED:

	C.78
cerca	1
regular	2
normal	3
algo lejana	4
lejana	5

B16 COMO SE TRANSPORTA USTED DE SU CASA A DONDE DAN LITROSOL ?

	C.79		C.79
auto	1	carreta	6
autobus	2	bicicleta	7
taxi	3	a caballo	8
motocicleta	4	no sabe	9
a pie	5	no responde	y
otros _____			x
especifique			

B17. EN QUE CONDICIONES ESTAN LOS CAMINOS ?

	C.14
muy buenos	1
buenos	2
regulares	3
malos	4
muy malos	5

B18. CUANTO DIRIA USTED QUE LE CUESTA HACER EL VIAJE A DONDE DAN LITROSOL ?

	C.15
- de 1 Lempira	1
1 Lempira	2
2 a 4 Lempiras	3
5 a 7 Lempiras	4
8 a 10 Lempiras	5
11 a 13 Lempiras	6
14 a 16 Lempiras	7
17 a 20 Lempiras	8
+ de 21 Lempiras	9
no sabe	0
no responde	y
otros _____	x
especifique	

B19. POR LO REGULAR COMO LO ATIENDEN CUANDO USTED LLEGA AL CENTRO

	C.16
muy bien	1
bien	2
regular	3
mal	4
muy mal	5

B20. QUE SUCEDE CON LAS MEDICINAS ? POR LO REGULAR HAY ?

C.17 si 1 no 2

21. LE DAN A USTED MEDICINA ?

	C.18
siempre	1
algunas veces	2
pocas veces	3
nunca	4

22. COMO ES LA CALIDAD DE LA MEDICINA QUE DAN EN LOS CENTROS ?

	C.19
excelentes, de primera clase	1
buenas	2
regulares	3
malas	4
pésimas, inaceptables	5

23. ES CIERTO O FALSO QUE :

	cierto C.20	falso C.20
a. algunos centros de salud sólo atienden a las personas importantes ?	1	2
b. hay dias que los centros de salud no atienden a los enfermos; se dedican al control de salud o a mujeres embarazadas	3	4
c. los centros de salud siempre dan de las mejores medicinas que tienen en el momento ?	5	6
d. los médicos de los centros de salud trabajan mañana y tarde ?	7	8
e. es muy frecuente que no haya medicinas en los centros de salud ?	9	0
f. hay que esperar mucho tiempo para ser atendidos en los centros de salud; aunque llevemos un niö muy enfermo ?	x	y

Entrevistador: pase a "CONCEPTO" en Pag.26

SERIE C
CONOCE Y NO HA USADO LITROSOL

C1. QUE OPINION TIENE USTED DE LITROSOL ?

	C.21
opinión positiva fuerte	1
opinión positiva	2
opinión positiva debil	3
opinión negativa fuerte	4
opinión negativa	5
opinión negativa debil	6

palabras del entrevistador:
_____
_____
_____
_____ C.22

C2. PORQUE NO HA UTILIZADO LITROSOL ?

	C.23
no ha tenido diarrea fuerte	1
el médico no se lo ha recomendado	2
no sabe donde conseguir el producto	3
no ha sido necesario	4
utiliza otros medicamentos	5
prefiere remedios caseros	6
no sabe	7
no responde	y
otros_____ (especifique)	x

Entrevistador: siga con el concepto.

CONCEPTO DE PRODUCTO

ESTE ES UN NUEVO PRODUCTO PARA COMBATIR LA DIARREA O LA DESHIDRATACION QUE VIENE DE LA DIARREA. ES MUY PARECIDO AL LITROSOL Y TAMBIEN LO VAN A VENDER EN LAS PULPERIAS

1. QUE OPINA USTED DE UN PRODUCTO COMO EL QUE LE DESCRIBI ANTES

C.24

que es un buen producto	1
me gustaria que estuviera a la venta	2
seria bueno que lo distribuyan por aqui	3
tendria que probarlo	4
desearia que fuera barato	5
con tal que sea bueno lo compro	6
bueno, porque se puede adquirir facilmente	7
no sabe	8
no responde	9
otros _____ especifico	x

Entrevistador: lea las opciones.

2. DIRIA USTED QUE DE ESTAR ESTE PRODUCTO A LA VENTA:

C.25

lo compraria de necesitarlo	1
lo compraria si lo recomienda el médico	2
lo compraria dependiendo del precio	3
no se si lo compraria	4
no lo compraria aunque lo necesitara	5

3. PORQUE _____ (leer resp. anterior) QUE LO HARIA ACTUAR ASI ?

_____

_____ C.26

DATOS SOCIOECONOMICOS

SE1. PARA TERMINAR SEÑORA, QUISIERA PEDIRLE ALGUNOS DATOS QUE NOS SERVIRAN PARA CLASIFICACION . PODRIA USTED DECIRME CUAL ES EL ESTABLECIMIENTO DE SALUD A DONDE VA MAS SEGUIDO ?

C.27

hospital pùblico	1	hospital/clinica privada	4
centro de salud	2	voluntario de salud	5
guardiàn	3	partera	6
otros _____ especifique			x

SE2. CON EL MEDIO DE TRANSPORTE NORMAL, EL QUE USA SIEMPRE, CUANTO TIEMPO LE TOMA LLEGAR AL ESTABLECIMIENTO DE SALUD AL QUE USTED ASISTE MAS SEGUIDO?

C.28

- de 30 minutos	1
30 a 59 minutos	2
60 minutos	3
1:5 a 2:0 horas	4
2:0 a 3:0 horas	5
3:0 a 4:0 horas	6
4:0 a 5:0 horas	7
6:0 a 7:0 horas	8
7:0 o + horas	9
no sabe	0

SE3. A QUE LUGAR VA USTED MAS SEGUIDO A COMPRAR LAS COSAS QUE NECESITA TODOS LOS DIAS ?

C.29

pulperia	1	farmacia	4
tienda	2	supermercado	5
almacen	3	mercado	6
otro _____ especifique			x

4. CON EL MEDIO DE TRANSPORTE NORMAL, EL QUE USA SIEMPRE, CUANTO TIEMPO LE TOMA LLEGAR AL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL A DONDE USTED VA MAS SEGUIDO ?

				C.30
-	de	15	minutos	1
16	a	30	minutos	2
31	a	60	minutos	3
		1	hora	4
1	a	1:5	horas	5
1:5	a	2:0	horas	6
2:0	a	2:5	horas	7
2:5	a	3:0	horas	8
3:0	a	4:0	horas	9
5:0	a	6:0	horas	0
+	de	6:0	horas	x

E5. HAY COSAS QUE AUNQUE NO QUIERA NO PUEDE DEJAR DE COMPRARLAS, POR ESO LAS LLAMAN PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD. PUEDE DECIRME CUALES SON PARA USTEDES EN SU CASA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS MAS NECESARIOS PARA VIVIR ?

	C.31		C.32
alimentos (genèrico)	1	transporte	1
frijol	2	calzado	2
arroz	3	recreaciòn	3
tortillas	4	leche	4
huevos	5	refrecos embotellados	5
maiz	6	golosinas	6
carne	7	medicinas	7
agua	8	servicios mèdicos	8
ropa	9	jabòn	9
vivienda	0	jabòn de lavar	0
luz	x	no responde	y
educaciòn	y		
otros _____			x
especifique			

E6. CUANTAS VECES POR SEMANA CONSUME SU FAMILIA LOS SIGUIENTES PRODUCTOS ?

carne:_____C.33 leche:_____C.36 jabòn_____C.39
cerveza:_____C.34 refrescos:____C.37 medicinas:____C.40
cigarros:_____C.35 golosinas:____C.38

E7. APROXIMADAMENTE CUANTO GASTA A LA SEMANA EN LOS SIGUIENTES ARTICULOS ?

carne:_____C.41 leche:_____C.44 jabòn:_____C.47
cerveza:_____C.42 refrescos:____C.45 medicinas:____C.48
cigarros:_____C.43 golosinas:____C.46

NOMBRE DE LA ENTREVISTADA:_____

NOMBRE DE LA POBLACION DONDE SE HIZO LA ENTREVISTA:_____

_____

DIRECCION:_____

FECHA:_____ DE SEPTIEMBRE DE 1986.

AREA: C.49 URBANO 1 URBANO RURAL 2 RURAL 3

EDUCACION:

C.50 sabe leer si 1 no 2 pase a ocupaciòn principal.

C.51 escribir si 1 no 2

hasta què grado llegò:

				C.52
primaria	1	secundaria	1	1
"	2	"	2	2
"	3	"	3	3
"	4	"	4	4
"	5	"	5	5
"	6	"	6	6

OCUPACION ACTUAL:

tiene algùn empleo ademàs de los oficios de la casa?
C.53 no 1 si 2 cuàl:_____ C.54

EDAD:

		C.55
-	de 20 años	1
entre	21 y 25 años	2
entre	26 y 30 años	3
entre	31 y 40 años	4
+	de 40 años	5

RACTERISTICAS DE LA VIVIENDA:

		C.56
ECHO:	lámina zinc	1
	manaca	2
	teja	3
	cartón	4
	asbesto	5
	concreto	6
	otro _____	x
	especifique	

ISO:

	C.56
tierra	1
torta de cemento	2
madera	3
ladrillo barro	4
ladrillo cemento	5
otros _____	x
especifique	

AREDES:

	C.57
palos	1
madera	2
adobe	3
ladrillo	4
concreto	5
embutido de tierra	6
otros _____	x
especifique	

COMBUSTIBLE COCINA:

	C.58
electricidad	1
propano	2
kerosina/gas	3
carbón	4
leña	5
otros _____	x
especifique	

OTROS:

	C.60
radio	1
televisión	2
electricidad	3
agua corriente	4
refrigerador	5
otros _____	x
especifique	

CERTIFICACION: Yo, _____ certifico que el contenido de este formulario responde cabalmente a las respuestas ofrecidas por el participante, que cualquier alteración de mi parte en cuanto a la forma de entrevista y o selección del interrogado, redundará en perjuicio hacia la empresa contratante y será motivo suficiente para que mi trabajo sea anulado y no tendré derecho a cobro alguno.

ANEXO "B"

ESTUDIO DE USUARIOS DE SRO

SEGUNDA VISITA

CUEST No _____

ESTUDIO DE USUARIOS DE S R O
CUESTIONARIO PARA LA SEGUNDA VISITA

DATOS TOMADOS DE LA PRIMERA VISITA

NOMBRE_____

DIRECCION_____

_____

Tegucigalpa	1	Mejocote	6	La madre:	
San Pedro Sula	2	San Juàn	7	sabe leer	1
Danli	3	Victoria	8	no sabe leer	2
Gracias	4	Yocòn	9	años de escolaridad:	
Correderos	5	Tripoli	10	1 2 3 4 5 6 +de 6	

Otro_____

Nombre de los niños	Edad	Presencia de Diarrea en colocaciò si	no	ahora si	no	Completo:	
						Serie A	1
_____	____	1	2	1	2	Serie B	2
_____	____	1	2	1	2	Serie C	3
_____	____	1	2	1	2	Ninguna	
_____	____	1	2	1	2	Serie	4
_____	____	1	2	1	2		

Fecha de la primera visita: __ de Noviembre No. del Cuest. _____

Nombre del entrevistador:_____

SEGUNDA VISITA RESUMEN DE DATOS

Entrevistador:
Al finalizar la entrevista llene esta parte con los datos registrado en el cuestionario y por observaciò Tambien llene la parte de "niños con diarrea ahora" en el cuadro de mas arriba.

Montañosa	1	10 minutos o menos de POP's	1	No. de miembros	
Costanera	2	Mas de 10 minutos se POP's	2	en la familia	
Campo Abierto	3				
				3	2
		Nivel SE		4	3
Han usado el medicamento (SRO)	1	2	1	5	4
No han usado el medicamento (SRO)	2	C	1	6 a 8	5
Fecha: ____ de Noviembre de 1986		D	2	9 a 11	6
		E	3	12 o +	7

Nombre del entrevistador:_____

La entrevista no se realizo por ausencia de la Señora.

La casa estaba cerrada ( ) Va a tardar mas de 3 sem en regresar ( )
Ya no vive alli ( ) No esta pero regresa antes de 3 sem ( )

Introduccion: BUENOS D/T/N. SEÑORA, ME LLAMO_____
Y TRABAJO CON LA EMPRESA QUE HACE DOS SEMANAS LE DEJO MEDICINA PARA DARLE A SUS NIÑOS EN CASO DE QUE LES DIERA DIARREA.
HABIAMOS QUEDADO EN REGRESAR PARA QUE UD. NOS DIJERA COMO RESULTO EL PRODUCTO ...(Ent. haga las primeras preguntas de inmediato).

1. ALGUNO DE SUS NIÑOS TIENE DIARREA AHORA ? QUIEN ?. QUIENES DE SUS NIÑOS HAN TENIDO DIARREA EN LAS ULTIMAS DOS SEMANAS, DESDE QUE VENIMOS LA VEZ PASADA ?

ahora no	ahora si	nombre	ultimas dos semanas no	ultimas dos semanas si
1	2	_____	1	2
1	2	_____	1	2
1	2	_____	1	2

2. USO LA MEDICINA QUE SE LE ENTREGO EN ALGUNO DE SUS NIÑOS ?

1 SI pase a P3
2 NO siga a P2a

2a. POR QUE NO LA USO ?

		palabras del entrevistado
No se enfermó ningún niño/no tuve necesidad	1	_____
se enfermó algun niño pero:		
Olvidé que tenia su producto	2	_____
Tuve temor de usar algo desconocido	3	_____
Utilicé el medicamento de siempre	4	_____
Llevé al niño al Centro de Salud	5	_____
Usé otra medicina que me dieron	6	_____

Entrevistador: anuncie que va a regresar dentro de tres semanas para ver si ya usó la medicina y despidase.

3. CUANTOS SOBRES USO EN EL NIÑO QUE SE ENFERMO ?

_____ sobres

4. COMO SE LLAMA EL NIÑO AL QUE LE DIO LA MEDICINA ?. APROXIMADAMENTE CUANTO PESA(N) EL (LOS) NIÑOS AHORA ? (Ent. refiérase a la hoja de selección y obtenga la información de acuerdo con el nombre del (de los) enfermo (s).

Nombre	Edad	años	mes	Sexo M	Sexo F	peso (lbs)
_____	____	1	2	1	2	_____
_____	____	1	2	1	2	_____
_____	____	1	2	1	2	_____

5. UTILIZO LA MEDICINA OTRO MIEMBRO DE LA FAMILIA ? QUIEN ?

No ninguno	1
Padre	2
Madre	3
Hijo mayor	4
Otros _____	X

6. APROXIMADAMENTE, CUANTO TIEMPO HACE QUE SE ENFERMO EL (LOS) NIÑO ?

_____ Hace aproximadamente entre _____ Y _____ dias.
nombre del niño

_____ Hace aproximadamente entre _____ Y _____ dias.
nombre del niño

No recuerda ( )

7. CUANTO TIEMPO PASO ENTRE EL PRIMER ASIENTO QUE TUVO EL NIÑO Y EL DIA QUE USTED LE DIO LA MEDICINA QUE LE ENTREGAMOS ?

De inmediato, el mismo dia	1
1 dia despues del 1er. asiento	2
2 dia despues del 1er. asiento	3
3 dia despues del 1er. asiento	4
4 dia despues del 1er. asiento	5
5 dia despues del 1er. asiento	6
Cuando observè sintomas de deshidrataciòn	7
Otros _____ (especifique)	X

Ent. si tiene dudas de este código. Escriba las palabras textuales del entrevistado.

_____

_____

_____

_____ _____

8. VIO USTED ALGO EN EL NIÑO QUE LE HICIERA PENSAR QUE PODIA ESTAR TENIENDO DESHIDRATACION ? Entrevistador: Profundice.

no 1 pase a P8

si 2 A LOS CUANTOS DIAS QUE SE INICIO LA DIARREA, SE DIO CUENTA QUE SU NIÑO PODIA ESTAR TENIENDO DESHIDRATACION ?

a los_____ dias QUE FUE LO QUE NOTO ? Y AL DIA SIGUIENTE, QUE NOTO ? Y AL TERCER DIA, QUE FUE LO QUE NOTO ?

	El 1er dia	El 2do dia	El 3er dia
Desgano	1	1	1
Decaimiento	2	2	2
Llanto (seco) sin làgrimas	3	3	3
Boca seca	4	4	4
Mucha sed	5	5	5
Poca orina	6	6	6
Ojos hundidos	7	7	7
Mollera hundida	8	8	8
Pliegues en la piel	9	9	9
Calentura	10	10	10
Se estaba poniendo delgado	11	11	11
No sintoma de deshidrataciòn	12	12	12
Otros_____ (especifique)	13	13	13

9. CUANTOS DIAS EN TOTAL ESTUVO EL (LOS) NIÑO (S) ENFERMO ?

Nombre: _____ estuvo enfermo _____ dias

Nombre: _____ estuvo enfermo _____ dias

10. EN CUANTO A LA DIARREA, QUE NOTO AL DARLE LA MEDICINA ?

Le volviò el apetito	1	Se le quitò el decaimiento	5
No se deshidratò	2	Se le endureciò el pupu	6
Le llegò	3	Se le cortò la diarrea	7
Se mejorò	4	Se le quitò la sed	8
Otro_____			9

11. LE LLEGO O NO LE LLEGO LA MEDICINA AL NIÑO ?

Le llegò 1
No le llegò 2

12. PORQUE PIENSA USTED QUE "LE LLEGO" (QUE "NO LE LLEGO") LA MEDICINA ? QUE LE HACE PENSAR ASI ? Ent. profundice.

_____

_____

13. EN CUANTO TIEMPO DESPUES DE TOMAR LA MEDICINA NOTO USTED MEJORIA ?

_____ dias 1
horas 2

14. EN CUANTO TIEMPO DESPUES DE TOMAR LA MEDICINA SE RECUPERO TOTALMENTE EL NIÑO ?

_____ dias 1
horas 2

15. QUE OTROS REMEDIOS CASEROS O MEDICINALES, LE DIO AL NIÑO PARA LA MISMA ENFERMEDAD MIENTRAS USABA LA MEDICINA QUE LE DEJAMOS ?

Entrevistador: anote la respuesta en la columna A de abajo.

16. DE NO HABER TENIDO LA MEDICINA QUE LE DEJAMOS, CUAL LE HUBIERA DADO AL NIÑO ESA VEZ ? Ent. anote la respuesta en B

	A	B		A	B
Terramicina	1	1	Entero-Guanil	11	11
Litrosol	2	2	Entero-Bioformo	12	12
Estomal	3	3	Wintomilon	13	13
Dextrovita	4	4	Acromicina	14	14
Suerolito	5	5	Metronidasol	15	15
Lytren	6	6	Peptobismol	16	16
Pedialyte	7	7	Ninguna	17	17
Oralectril	8	8	No sabe/ No responde	0	0
Sales de Rehid	10	10	Otros (especifique)	9	9

_____

_____

17. AHORA PENSEMOS EN EL REMEDIO QUE LE DEJAMOS Y QUE USTED YA USO EN SU NIÑO. QUE ES LO MEJOR QUE USTED ENCONTRO EN LA MEDICINA QUE LE DIMOS ? Entrevistador: profundice.

---

18 HAY ALGO QUE USTED CAMBIARIA EN ESTA MEDICINA ? Entrevistador: profundice

		palabras textuales entrevistado:
color	1	
sabor	2	
tamaño	3	
forma prep.	4	

---

19. QUE ENCONTRO USTED DE MALO EN ESTA MEDICINA ? Entrevistador: profundice

		palabras textuales entrevistado:
color	1	
sabor	2	
tamaño	3	
forma prep.	4	

---

20. AHORA QUIERO PEDIRLE QUE CON TODA SINCERIDAD ME DIGA QUE PIENSA USTED DE ALGUNAS COSAS DE LA MEDICINA CONFORME YO SE LAS VAYA MENCIONANDO. DIGAME SI ES MUY BUENA, BUENA, REGULAR, MALA O MUY MALA. POR EJEMPLO, COMO DIRIA USTED QUE ES _____
Ent. asegurese de obtener una respuesta muy honesta.

	LA RAPIDEZ CON QUE LE LLEGA EL PRODUCTO AL NIÑO	LA FORMA DE DAR EL PRODUCTO AL AL NIÑO	LA ACEPTACION DEL PRODUCTO POR PARTE DEL NIÑO	LA FORMA DE PREPARARLE EL PRODUCTO AL NIÑO
muy buena	1	1	1	1
buena	2	2	2	2
regular	3	3	3	3
mala	4	4	4	4
muy mala	5	5	5	5

21. LA ULTIMA VEZ QUE USTED PREPARO LA MEDICINA CON UNO DE LOS SOBRES, HIZO UN LITRO. ESA VEZ, SE LO DIO TODO AL NIÑO O LE SOBRO ALGO ?

se lo dió todo	1	pase a P23
le sobró algo	2	siga

22. QUE HIZO CON LO QUE LE SOBRO ? (Ent: profundice)

---

23. EN GENERAL, COMO COMPARA USTED LA MEDICINA QUE PROBO CON OTRAS QUE HA USADO ANTES. ES IGUAL (1), MEJOR (2) O PEOR (3) ?

24. HAY ALGUNAS PERSONAS QUE NOS RECOMIENDAN HACER CAMBIOS EN LA MEDICINA Y OTRAS NO. QUEREMOS SABER SI USTED CREE QUE ESTOS CAMBIOS SON NECESARIOS O NO SON NECESARIOS.

Entrevistador: pregunte uno por uno sobre los cambios de la lista de abajo:

	si	no
QUE LE CAMBIEN EL COLOR	1	2
QUE LO HAGAN MAS DULCE	1	2
QUE VENGA YA PREPARADO	1	2
QUE VENGA EN CANTIDADES MAS	1	2
PEQUEÑAS PARA CADA TOMA	1	2
QUE TENGA SABOR A FRUTA	1	2

25. DURANTE NUESTRA PRIMERA VISITA, LE EXPLICAMOS COMO ERA Y QUE PODIA HACER POR SU HIJO EL PRODUCTO QUE LE DEJAMOS. PARA AYUDARLE A RECORDAR, SE LO VAMOS A REPETIR:

> ESTE ES UN NUEVO PRODUCTO PARA COMBATIR LA DIARREA O LA DESHIDRATACION QUE VIENE DE LA DIARREA. ES MUY PARECIDO AL LITROSOL Y TAMBIEN LO VAN A VENDER LAS PULPERIAS.

26. AHORA, DESPUES DE HABER PROBADO LA MEDICINA, QUE PARECIDO PIENSA USTED QUE HAY ENTRE LO QUE YO LE DIJE Y LO QUE LA MEDICINA HIZO EN SUS NIÑOS. HAY MUCHO PARECIDO, POCO PARECIDO, O NO SE PARECE EN NADA

Producto y descripción son exactos	1
Se parecen mucho	2
Se parecen poco	3
No se parecen en nada	4
El producto combate la diarrea	5

27. QUE LE HACE PENSAR ASI ? _____

_____

28. LA MEDICINA QUE USTED PROBO SERA PUESTA A LA VENTA EN LAS PULPERIAS A UN PRECIO BAJO EL SOBRECITO. CUANDO ESTE PRODUCTO ESTE A LA VENTA, LO COMPRARIA USTED SI UN NIÑO SE LE VUELVE A ENFERMAR ?

Lo compraria	1
No lo compraria	2

SEÑORA, ESTAMOS MUY INTERESADOS EN CONOCER COMO LE FUE A SU NIÑO CON EL TRATAMIENTO QUE LE DIO CON EL PRODUCTO QUE LE DEJAMOS LA VEZ PASADA. VOLVEREMOS _____ , DENTRO DE TRES SEMANAS PARA VER SI LO HA USADO OTRA VEZ Y QUE RESULTADOS HA TENIDO. LE AGRADECERIAMOS MUCHO SI USTED NOS PUDIERA ESPERAR ESE DIA. AHORA, ANTES DE TERMINAR, SOLO QUEREMOS HACERLE UNAS PREGUNTAS QUE NOS SERVIRAN PARA CLASIFICACION.

29. PODRIA ENSEÑARME LOS SOBRES QUE LE QUEDAN SIN USAR DE LA MEDICINA QUE LE DEJAMOS LA ULTIMA VEZ ?

Entrevistador, vea exactamente cuantos sobres le quedan sin usar y asegùrese que son de los que le dejò la vez pasada. Si tiene dudas pregùntele si recibiò sobres de otro lado. Anote.

_____ Sobres sin usar de los que le dejò la vez anterior.

30. CUANTAS PERSONAS DE SU FAMILIA QUE VIVEN EN ESTA CASA TIENEN ENTRE:

0-2 años	3-12 años	13-19 años	20-39años	40-59años	60 o +
1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
5 o mas	5	5	5	5	5

31. CADA CUANTO:

	OYE RADIO	VE T.V.	LEE PERIODICOS
Nunca	1	1	1
Diariamente	2	2	2
5 a 6 dias por semana	3	3	3
3 a 4 dias por semana	4	4	4
1 o 2 dias por semana	5	5	5
Menos de 1 dia por semana	6	6	6

32. CUAL ES SU _____ FAVORITA ?

Estación de radio	estación de T.V.	Periòdico
_____	_____	_____

CERTIFICACION: Yo,_____ certifico que el contenido de este formulario responde cabalmente a las respuestas ofrecidas por el participante, que cualquier alteración por mi parte en cuanto a la forma de entrevista y/o selección del interrogado, redundarà en perjuicio hacia la empresa contratante y serà motivo suficiente para que mi trabajo sea anulado y no tendrè derecho a cobro alguno.

_____ _____

ENTREVISTADOR SUPERVISOR

ANEXO "C"

****
****

ESTUDIO DE USUARIOS DE SRO

****

TERCERA VISITA

****

CUEST No _____

ESTUDIO DE USUARIOS DE S R O
CUESTIONARIO PARA LA TERCERA VISITA

DATOS TOMADOS DE LA SEGUNDA VISITA

NOMBRE_____

DIRECCION_____

Tegucigalpa	1	Mejocote	6	La Masica	11	Pinalejo	16
San Pedro S	2	Cataulaca	7	S Francisco	12	Salamá	17
Danlí	3	Victoria	8	Las Flores	13	Otro _____	
Gracias	4	Yocón	9	El Refugio	14		
Correderos	5	Tripoli	10	La Unión	15		18

Nombre de los niños	Edad	Presencia de Diarrea en 2a visita si	no
	____	1	2
	____	1	2
_____	____	1	2
_____	____	1	2
_____	____	1	2

La madre:
sabe leer 1
no sabe leer 2

años de escolaridad:
1 2 3 4 5 6 + de 6

En la 2a. visita, la entrevista:
a) No se realizó porque la señora no estaba. ( )
b) Se contacto a la señora pero no habia usado el producto ( )
c) Se hizo la entrevista completa ( )

Fecha de la segunda visita: __ de Noviembre No. del Cuest. _____

Nombre del entrevistador 2a v. _____

TERCERA VISITA

La entrevista de la tercera visita no se realizo porque:

La casa estaba cerrada ( ) Se habia cambiado de casa ( )
La señora no estaba ( ) otro ____ ( )

Nombre del entrevistador 3a v_____

BUENOS D/T/N. SEÑORA, ME LLAMO_____ Y TRABAJO CON LA EMPRESA QUE A PRINCIPIOS DE NOVIEMBRE LE DEJO MEDICINA PARA DARLE A SUS NIÑOS EN CASO DE QUE LES DIERA DIARREA.
HABIAMOS QUEDADO EN REGRESAR PARA QUE UD. NOS DIJERA COMO RESULTO EL PRODUCTO ...(Ent. haga las primeras preguntas de inmediato).

1. ALGUNO DE SUS NIÑOS TIENE DIARREA AHORA ? QUIEN ?. QUIENES DE SUS NIÑOS HAN TENIDO DIARREA EN LAS ULTIMAS TRES SEMANAS, DESDE QUE VINIMOS LA VEZ PASADA ?

ahora no	ahora si	nombre	últimas tres semanas no	últimas tres semanas si
1	2	_____	1	2
1	2	_____	1	2
1	2	_____	1	2

2. USO LA MEDICINA QUE SE LE ENTREGO EN ALGUNO DE SUS NIÑOS ?

1 SI **pase a P3** 2 NO **siga a P2a**

2a. POR QUE NO LA USO ?

		palabras del entrevistado
No se enfermó ningún niño/no tuve necesidad	1	_____
se enfermó algun niño pero:		
Olvidé que tenia su producto	2	_____
Tuve temor de usar algo desconocido	3	
Utilicé el medicamento de siempre	4	_____
Lleve al niño al Centro de Salud	5	
Usé otra medicina que me dieron	6	_____

Entrevistador, brinque a la sección EVALUACION ASHONPLAFA en pag.7

3. CUANTOS SOBRES USO EN EL NIÑO QUE SE ENFERMO ?

_____ sobres

4. COMO SE LLAMA EL NIÑO AL QUE LE DIO LA MEDICINA ?

Nombre:_____ Nombre:_____

5. UTILIZO LA MEDICINA OTRO MIEMBRO DE LA FAMILIA ? QUIEN ?

No, ninguno	1	Hijo/a mayor	4
Padre	2	Otros _____	
Madre	3	_____	9

6. APROXIMADAMENTE, CUANTO TIEMPO HACE QUE SE ENFERMO EL (LOS) NIÑO(S)?

_____ Hace aproximadamente entre _____ y _____ dias.
nombre del niño
_____ Hace aproximadamente entre _____ y _____ dias.
nombre del niño

No recuerda ( )

121

12. PORQUE PIENSA USTED QUE "LE LLEGO" (QUE "NO LE LLEGO") LA MEDICINA ? QUE LE HACE PENSAR ASI ? (Entrevistador: profundice).

---

13. EN CUANTO TIEMPO DESPUES DE TOMAR LA MEDICINA NOTO USTED MEJORIA ?

_____ días 1
horas 2

14. EN CUANTO TIEMPO DESPUES DE TOMAR LA MEDICINA SE RECUPERO TOTALMENTE EL NIÑO ?

_____ días 1
horas 2

15. QUE OTROS REMEDIOS CASEROS O MEDICINALES, LE DIO AL NIÑO PARA LA MISMA ENFERMEDAD MIENTRAS USABA LA MEDICINA QUE LE DEJAMOS ?

Entrevistador: anote la respuesta en la columna A de abajo.

16. DE NO HABER TENIDO LA MEDICINA QUE LE DEJAMOS, CUAL LE HUBIERA DADO AL NIÑO ESTA VEZ ? Entrevistador: anote la respuesta en B

	A	B		A	B
Terramicina	1	1	Entero-Guanil	11	11
Litrosol	2	2	Entero-Bioformo	12	12
Estomal	3	3	Wintomilon	13	13
Dextrovita	4	4	Acromicina	14	14
Suerolito	5	5	Metronidasol	15	15
Lytren	6	6	Peptobismol	16	16
Pedialyte	7	7	Ninguna	17	17
Oralectril	8	8	No sabe/ No responde	0	0
Sales de Rehid	10	10	Otros (especifique)	9	9

_____ _____ _____

_____ _____ _____

17. AHORA PENSEMOS EN EL REMEDIO QUE LE DEJAMOS Y QUE USTED YA USO EN SU NIÑO. QUE ES LO MEJOR QUE USTED ENCONTRO EN LA MEDICINA QUE LE DIMOS ? Entrevistador: profundice.

---

18 HAY ALGO QUE USTED CAMBIARIA EN ESTA MEDICINA ? Entrevistador: profundice sobre:

color 1
sabor 2
tamaño 3
forma prep. 4

palabras textuales entrevistado:

12"

---------- CONCEPTO DEL PRODUCTO ----------

DURANTE NUESTRA PRIMERA VISITA, LE EXPLICAMOS COMO ERA Y QUE PODIA HACER POR SU HIJO EL PRODUCTO QUE LE DEJAMOS. PARA AYUDARLE A RECORDAR, SE LO VAMOS A REPETIR:

ESTE ES UN NUEVO PRODUCTO PARA COMBATIR LA DIARREA O LA DESHIDRATACION QUE VIENE DE LA DIARREA. ES MUY PARECIDO AL LITROSOL Y TAMBIEN LO VAN A VENDER LAS PULPERIAS.

A1 AHORA, DESPUES DE HABER PROBADO LA MEDICINA, QUE PARECIDO PIENSA USTED QUE HAY ENTRE LO QUE YO LE DIJE Y LO QUE LA MEDICINA HIZO EN SUS NIÑOS. HAY MUCHO PARECIDO, POCO PARECIDO, O NO SE PARECE EN NADA

Producto y descripción son exactos	1
Se parecen mucho	2
Se parecen poco	3
No se parecen en nada	4
El producto combate la diarrea	5

A2 QUE LE HACE PENSAR ASI ? _____

_____

A3 LA MEDICINA QUE USTED PROBO SERA PUESTA A LA VENTA A UN PRECIO BAJO EL SOBRECITO. CUANDO ESTE PRODUCTO ESTE A LA VENTA, LO COMPRARIA USTED SI UN NIÑO SE LE VUELVE A ENFERMAR ?

Lo compraria 1 No lo compraria 2

A4 PODRIA DECIRNOS EN DONDE LE RESULTARIA A USTED MAS FACIL COMPRAR MEDICINA COMO LA QUE PROBO CUANDO ALGUNO DE SUS NIÑOS TENGA DIARREA?

En la pulperia 1 En el puesto de Venta de Medicinas 3
En la farmacia 2 En la distribuidora de ASHONPLAFA 4

En otro lugar ---------- 9

A5 POR FAVOR DIGAME QUE TAN DIFICIL LE RESULTA A USTED IR A COMPRAR MEDICINAS A CADA UNO DE LOS LUGARES QUE LE VOY A MENCIONAR. DIGAME SI ES MUY DIFICIL, DIFICIL, REGULAR, FACIL O MUY FACIL COMPRAR LAS MEDICINAS EN:

	muy dificil	dificil	regular	facil	muy facil
La pulperia	1	2	3	4	5
La farmacia	1	2	3	4	5
La distribuidora de ASHONPLAFA	1	2	3	4	5
El Puesto de Venta de Medicinas	1	2	3	4	5
Si en A4 se refirio a "Otro lugar", pidale que lo evalue.	1	2	3	4	5

C1 CUANTOS SOBRES DE MEDICINA LE DEJARON A USTED LA PRIMERA VEZ QUE VINIMOS ?

_____sobres

C2 PODRIA ENSEÑARME LOS SOBRES QUE LE QUEDAN SIN USAR DE LA MEDICINA QUE LE DEJAMOS LA ULTIMA VEZ ?

Entrevistador, vea exactamente cuantos sobres le quedan sin usar y asegùrese que son de los que le dejò la vez pasada. Si tiene dudas pregùntele si recibiò sobres de otro lado. Anote.

_____ Sobres sin usar de los que le dejò la vez anterior.

C3 CUANTAS PERSONAS DE SU FAMILIA QUE VIVEN EN ESTA CASA TIENEN ENTRE:

0-2 años	3-12 años	13-19 años	20-39años	40-59años	60 o +
1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
5 o mas	5	5	5	5	5

C4 CADA CUANTO:

	OYE RADIO	VE T.V.	LEE PERIODICOS
Nunca	1	1	1
Diariamente	2	2	2
5 a 6 dias por semana	3	3	3
3 a 4 dias por semana	4	4	4
1 o 2 dias por semana	5	5	5
Menos de 1 dia por semana	6	6	6

C5 CUAL ES SU _____ FAVORITA ?

ESTACION DE RADIO	CANAL DE T. V.	PERIODICO
_____	_____	_____

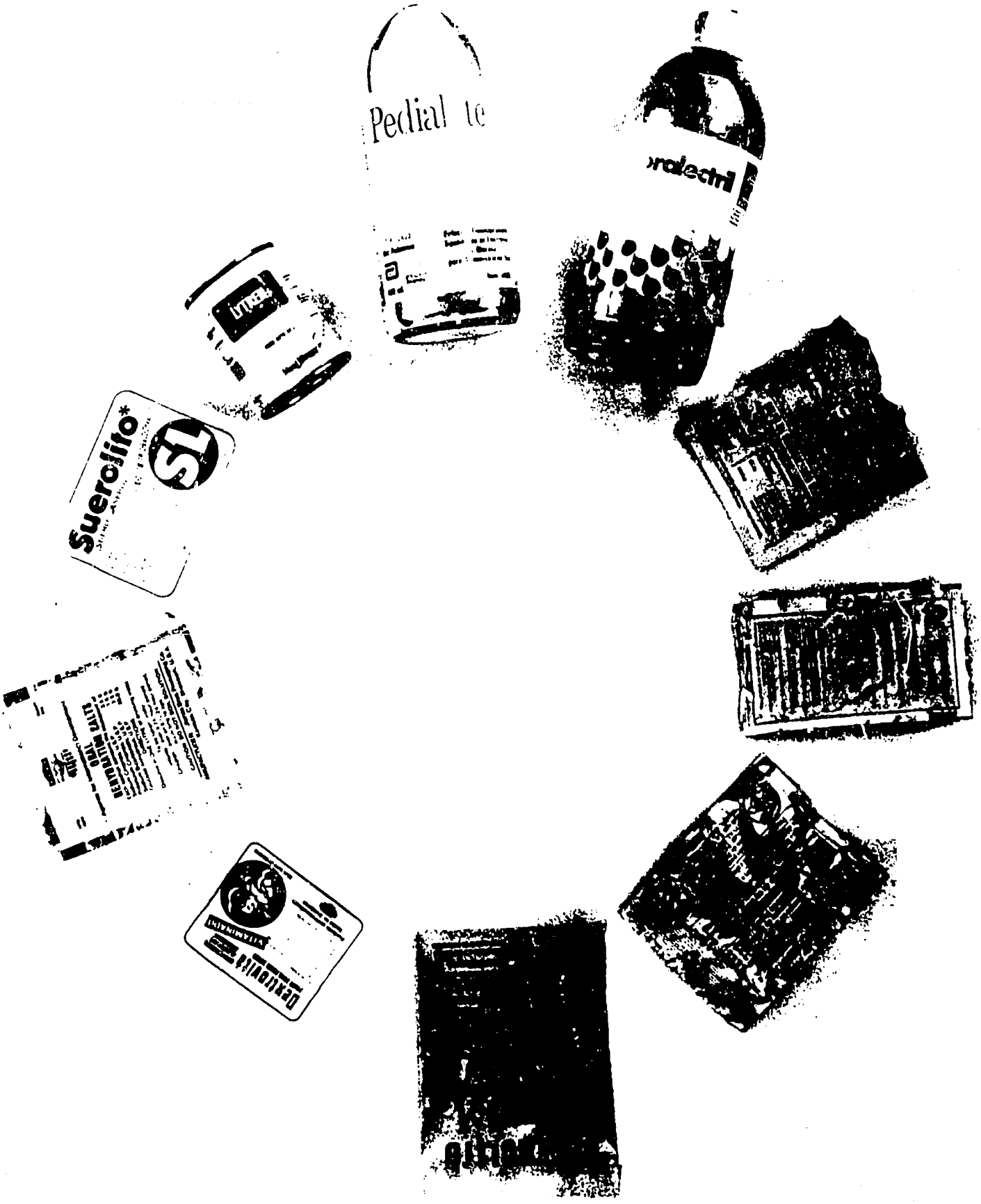
CERTIFICACION: Yo,_____ certifico que el contenido de este formulario responde cabalmente a las respuestas ofrecidas por el participante, que cualquier alteraciòn por mi parte en cuanto a la forma de entrevista y/o selecciòn del interrogado, redundarà en perjuicio hacia la empresa contratante y serà motivo suficiente para que mi trabajo sea anulado y no tendrè derecho a cobro alguno.

_____ _____

ENTREVISTADOR SUPERVISOR

ANEXO "D"
****
****

FOTO
******


Pedialyte
Suerolito*
ST
DERIGOLIN