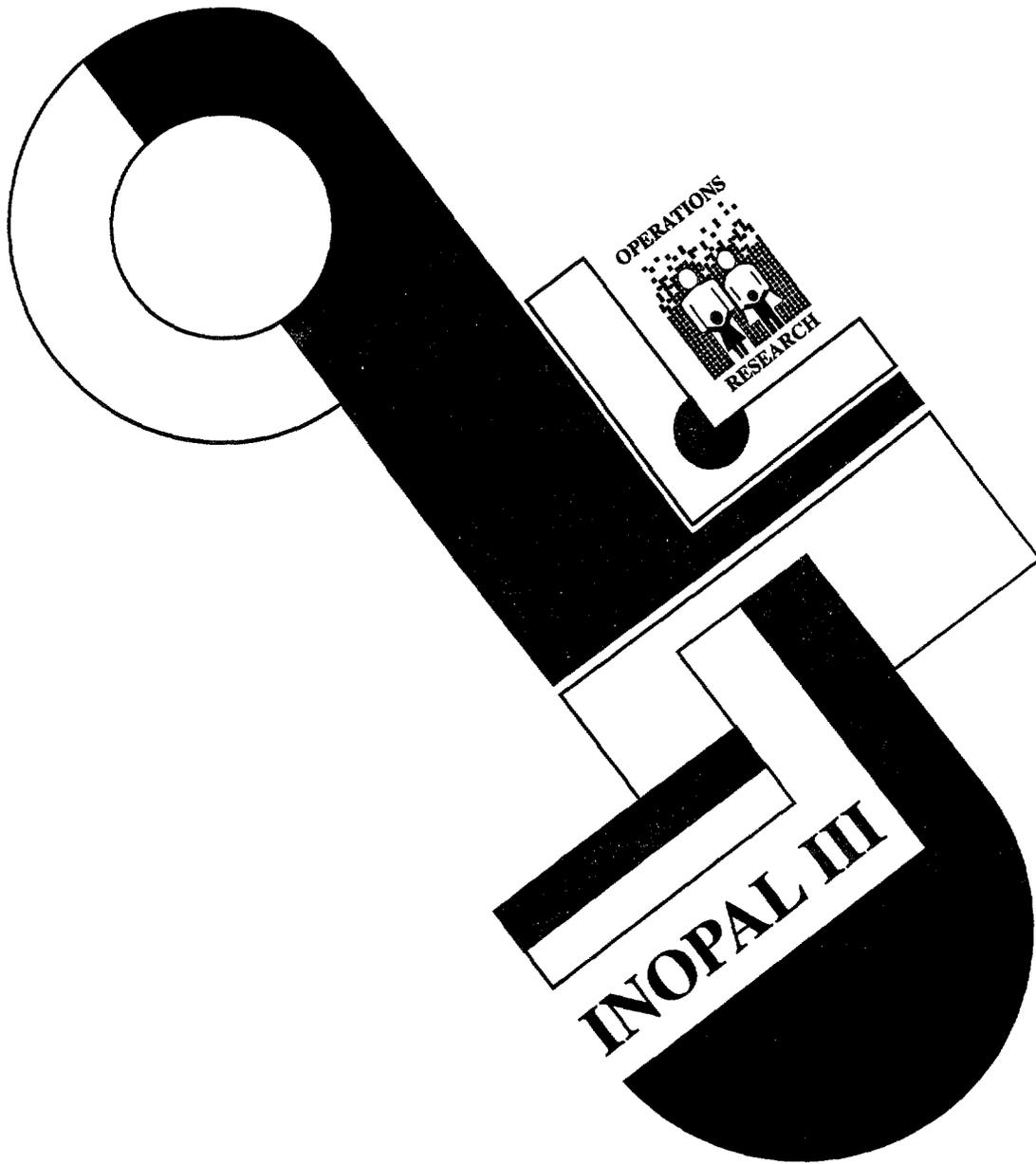


FINAL REPORT



**INVESTIGACION OPERATIVA PARA ESTABLECER UNA
POLITICA DE PRECIOS**

QUITO, ECUADOR

- 1 -

APROFE

**ASOCIACION PRO BIENESTAR
DE LA FAMILIA ECUATORIANA**

THE POPULATION COUNCIL - INOPAL III

**INVESTIGACION OPERATIVA PARA
ESTABLECER UNA POLITICA DE PRECIOS**

REPORTE FINAL

SEGMENTO "PERFIL SOCIOECONOMICO DE LAS USUARIAS DE APROFE Y SU CAPACIDAD DE PAGO"

PERSONAL DEL ESTUDIO

AGUSTIN CUESTA BLUM Investigador Principal
ESI ERNESIO PINO Consultor Pop Council
ING JENNY DUARTE IAPIA, en el área de costos

ASISTENCIA TECNICA INTERNACIONAL

DRA MARIA R GARATE The Population Council
DR JIM FOREH The Population Council

Abril 1997

CONTENIDO DEL ESTUDIO "PERFIL SOCIOECONOMICO DE USUARIAS"

I INTRODUCCION

- I.1 Antecedentes de la Investigación Operativa**
- I.2 Objetivos de la Investigación Operativa**
- I.3 Metodología General del Trabajo**

II ESTUDIO SOBRE EL PERFIL SOCIOECONOMICO Y CAPACIDAD DE PAGO DE LAS USUARIAS DE APROFE

- II.1. Objetivos del Estudio**
- II.2 Metodología General del Estudio**

RESULTADOS DEL ESTUDIO

- II.3 Características de las entrevistadas**
- II.4 Demanda y costos de servicio**
- II.5 Valoración del costo del servicio**
- II.6 Capacidad de pago de las usuarias**

III CONCLUSIONES

I. INTRODUCCION

I.1 ANTECEDENTES

APROFE Asociación Pro Bienestar de la Familia Ecuatoriana, con el apoyo de The Population Council Inopal III y Family Health International, se propuso llevar a cabo la Investigación Operativa "Modelo de Establecimiento de Precios para los Servicios en sus Clínicas", tomando en consideración que precios más altos de los que los usuarios están en condiciones de pagar, pueden constituir una barrera para incrementar el número de clientes

La elevación de los precios en las clínicas de la Asociación, no había estado basada en una estrategia planificada y homogénea, sino que cada centro presentaba su propuesta, basada en diversos criterios que el staff de cada uno de ellos analizaba, pudiendo los precios en una clínica ser demasiado bajos y, en otras, excesivamente altos, en relación a la capacidad de pago de los clientes

Por lo expuesto, APROFE requirió asistencia técnica y soporte financiero de The Population Council Inopal III, y de Family Health International, tendente a fijar una política de precios, tomando en consideración la capacidad de pago de sus clientes, unida a información de los precios del mercado, inflación, y costos reales de los servicios

I 2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION OPERATIVA

- I 2 1 Medir los ingresos y el perfil socio-económico de los clientes de APROFE, para cada una de las clínicas
- I 2 2 Realizar un análisis de los costos reales de los servicios que las clínicas ofrecen, que permitan definir una política de precios
- I 2 3 Ayudar a disminuir la variación de precios entre las clínicas de la Asociación, agrupándolas de acuerdo al ingreso y perfil socio-económico de sus clientes
- I 2 4 Establecer criterios uniformes para seleccionar la competencia, cuyos precios deben ser usados como precios estimados del mercado

- I 2 5 Efectuar un análisis, a través del tiempo, del impacto del incremento de precios sobre la utilización de los servicios de la clínica

- I 2 6 Proveer asistencia técnica a APROFE para ayudar a desarrollar una política de precios, y diseminar su mecanismo a los jefes médicos de las clínicas

I 3 METODOLOGIA GENERAL DE LA INVESTIGACION

Recursos Humanos de la Investigación Operativa

La investigación operativa ha contado con la asesoría de la Dra María Rosa Gárate (hasta el mes de abril), y a partir de mayo, del Sr Jaime Benabente, funcionarios de The Population Council Inopal III, y, del Sr John Bratt y Andy Thompson, de The Family Health International, en el aspecto de análisis de costos

Por APROFE fueron nombrados, el Ab Agustín Cuesta Blum, como Investigador Principal y la Ing Jenny Duarte , como Asistente de la Investigación

-o-o-o-o-o-

II PERFIL SOCIOECONOMICO Y CAPACIDAD DE PAGO DE LOS USUARIOS DE APROFE COMO UNO DE LOS SEGMENTOS DE LA INVESTIGACION OPERATIVA

II 1 OBJETIVOS

Medir el ingreso y el perfil socio-económico

II 2 METODOLOGIA GENERAL DEL ESTUDIO

Recurso Humano

El estudio sobre el perfil socioeconómico y capacidad de pago de las usuarias, estuvo bajo la dirección del investigador Principal, y, el procesamiento de los datos y el borrador del análisis estadístico, a cargo del Sr Ernesto Pinto, Consultor de The Population Council

El personal de campo fue contratado por el Departamento de Evaluación de APROFE para llevar a cabo las encuestas en las 19 clínicas de la Asociación, ubicadas en 15 ciudades. Dicho staff las entrenó, así como supervisó su labor y revisó las encuestas, previa a la entrega de las mismas, al Sr Est Pinto, para su procesamiento

Diseño Muestral

El universo a ser muestreado, fue todos las usuarias que acudieron a la clínica a recibir un servicio de planificación familiar o en el área de salud reproductiva durante el tiempo hasta completar la muestra, y, que aceptaron ser entrevistadas

El tamaño de la muestra fue de 7 575 encuestas

El tamaño de muestra, permite un nivel de confianza superior o igual de 95% en todas las clínicas, con un error absoluto máximo de 0 05

CUADRO 1.- DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR CLINICAS

CLINICAS	ENCUESTAS	CLINICAS	ENCUESTAS
Piloto Guayaquil	404	Babahoyo	397
La Alborada	402	Machala	397
40 y la B	399	Santa Rosa	402
Mapasingue	409	Piloto Quito	397
Milagro	398	Solanda	382
Daule	400	Cuenca	394
La Libertad	400	Ambato	396
Portoviejo	402	Loja	398
Manta	400	La Troncal	397
Chone	401		
TOTAL			7 575

CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA

El instrumento fue elaborado por el Asesor de The Population Council y revisado por APROFE, fijándose de común acuerdo los ítems a investigar, las variables o indicadores, las preguntas utilizadas

TRABAJO DE CAMPO

Se lo realizó en las 19 clínicas de APROFE, labor que se llevó a cabo entre los meses de octubre de 1995 y abril de 1996. En la mayoría de las clínicas las encuestas se terminaron en los primeros meses del presente año, salvo en Solanda y Chone, donde hay menor afluencia de pacientes

CODIFICACION Y DIGITACION DE DATOS

La etapa de codificación de los formularios de las encuestas fue cubierta por personal con experiencia. El equipo estuvo conformado por cinco digitadores y un supervisor coordinador

Los archivos con la información de la encuesta fueron verificados. Estos archivos fueron convertidos para ser utilizados con el paquete SPSS/PC+

PRESENTACION DE RESULTADOS

Los resultados se presentan con un análisis descriptivo en forma resumida y por secciones, las que incluyen tablas desagregadas por clínicas

RESULTADOS DEL ESTUDIO

II 3 CARACTERISTICAS DE LOS ENTREVISTADOS

Cuadro 2 Características de las usuarias entrevistadas por área de residencia

CARACTERISTICA	URBANA	RURAL	TOTAL
<u>EDAD DE LAS USUARIAS</u>			
15-24	35 0	35 0	25 0
25-34	45 0	43 0	44 0
35 más	20 0	22 0	21 0
Total	100 0	100 0	100 0
Edad promedio	28 8 años	29 2 años	28 8 años
<u>INSTRUCCION DE LA USUARIA</u>			
Ninguna	1 0	3 0	2 0
Primaria incompleta	7 0	15 0	9 0
Primaria completa	22 0	36 0	24 0
Secundaria incompleta	29 0	24 0	30 0
Secundaria completa	19 0	12 0	20 0
Carrera técnica	3 0	4 0	5 0
Universidad incompleta	12 0	4 0	4 0
Universidad completa	7 0	2 0	6 0
Total	100 0	100 0	100 0
<u>INSTRUCCION DE LA PAREJA</u>			
Ninguna			
Primaria incompleta	1 0	4 0	2 0
Primaria completa	6 0	12 0	7 0
Secundaria incompleta	23 0	41 0	28 0
Secundaria completa	26 0	20 0	24 0
Carrera técnica	23 0	14 0	21 0
Universidad incompleta	2 0	2 0	2 0
Universidad completa	9 0	4 0	8 0
Total	100 0	100 0	100 0
<u>ESTADO CIVIL</u>			
Casada	63 0	56 0	61 0
Unida	32 0	41 0	34 0
Soltera	3 0	2 0	3 0
Otro	2 0	1 0	2 0
Total	100 0	100 0	100 0

FECUNDIDAD

Tienen hijos vivos	91 0	93 0	92 0
1 hijo	35 0	27 0	33 0
2 hijos	32 0	29 0	31 0
3 hijos	17 0	18 0	17 0
4 hijos ó más	16 0	26 0	19 0
Promedio de hijos	2 3	2 8	2 5

TIENEN TRABAJO REMUNERADO

Sí	65 0	77 0	68 0
No	35 0	23 0	32 0
Total	100 0	100 0	100 0

TIENE LA PAREJA TRABAJO REMUNERADO

Sí	98 1	98 7	98 2
No	1 9	1 3	1 8
Total	100 0	100 0	100 0

TOTAL	%	75 0	25 0	100 0
-------	---	------	------	-------

Para analizar y valorar correctamente los resultados del estudio es necesario conocer las características de las personas entrevistadas. En el Cuadro 2 se presentan las características más importantes y que en alguna forma pueden influenciar los resultados del estudio.

En relación con el lugar de residencia de las entrevistadas

Una cuarta parte (25%) proviene de áreas rurales, y, el resto (75%) viven en áreas urbanas. Para el análisis de los resultados y por el objetivo del estudio, es importante hacer diferencia por esta variable entre las usuarias.

Respecto a la edad de las usuarias

El promedio de ellas es de 28 8 años sin diferencia entre las usuarias de las zonas urbanas y rurales. El mayor porcentaje de usuarias, tanto urbanas como rurales, pertenece al grupo de edades de 25-34 años, siguiendo en el orden las del grupo de 15-24 años, con 35%.

Con referencia al nivel de instrucción

Sólo el 9% de las usuarias de APROFE tienen un nivel de "primaria incompleta", y el 2% "ninguna instrucción". El mayor grupo de usuarias se encuentra entre "primaria completa" y "secundaria incompleta" (26 5%). El 18% señala haber terminado la secundaria y el 16% tiene un nivel superior a la secundaria, sea que hayan terminado o no la universidad.

Las usuarias que provienen de la zona rural presentan un nivel más bajo de instrucción, que las del área urbana.

Instrucción de la pareja

Se midió el nivel de instrucción de la pareja de las usuarias entrevistadas, y el nivel de instrucción de los varones es un poco más alto que el de sus compañeras, manteniéndose las mismas diferencias entre la procedencia urbana y rural

Estado Civil

El 95% de las usuarias de APROFE son casadas o unidas, y apenas el 5% solteras o viudas. En área rural, las mujeres unidas son en proporción más alta que en área urbana

Fecundidad de las usuarias

En relación con la fecundidad de las usuarias, el 92% tienen hijos vivos y el 8% no. El promedio de hijos vivos es de 2.5. Este promedio es más alto entre las mujeres rurales (2.8) que entre las urbanas (2.3), pero la mayoría (64%) tienen máximo 2 hijos vivos, el 17% 3 hijos vivos, y apenas una quinta parte (19%), tienen 4 ó más

Actividad económica

El 68% de las usuarias de APROFE entrevistadas tiene un trabajo remunerado, siendo mayor en las que proceden del área rural

Respecto al compañero ó pareja, el 98% tiene trabajo remunerado, tanto en el área urbana, como rural

II 4

CUADRO 3 - DEMANDA Y COSTO DEL SERVICIO

SERVICIO	DEMANDA	COSTO PROMEDIO EN SUCRES
Inserción de DIU	6.1%	12 769
Control de DIU	30.5%	5 075
Extracción de DIU	2.5%	7 353
Nuevas Oral /Met Barrera	4.1%	5 369
Controles Oral/Mèt Barrera	10.7%	5 619
Papanicolaou	28.1%	7 888
Ginecología	14.8%	8 146
Prenatal	4.7%	8 509
Laboratorio	1.7%	11 283
Otro	16.0%	6 625
T O T A L	119.2(*)	

(*) No suma cien por ciento porque algunas usuarias recibieron dos o más servicios al mismo tiempo

En el cuadro 3 se observa la demanda de los servicios de las usuarias en el día en que fueron entrevistadas

Los servicios más demandados fueron el Control de Diu y Exámenes de Papanicolaou, que totalizan el 58.6% de toda la atención. Le siguen en importancia, las Consultas Ginecológicas (14.8%) y los Controles de Gestágenos Orales y Métodos de Barrera (10.7%). El cuadro 3 también indica el costo promedio de todas las clínicas, por cada servicio recibido, siendo más alto en la Inserción de diu, seguido por los Exámenes de Laboratorio

II 5 VALORACION DEL COSTO DE LOS SERVICIOS

Cuadro 4 Porcentaje de usuarias según como valoran el costo del servicio recibido.

SERVICIO	MUY ALTO	COMODO	BAJO	TOTAL
Inserción de Diu	9.9	86.5	3.6	100.0
Control de Diu	12.1	84.6	3.4	100.0
Extracción de Diu	9.9	86.0	4.1	100.0
Nuevas Oral /Mét Barrera	9.7	85.5	4.8	100.0
Controles Oral /Met Barrera	8.1	88.6	3.3	100.0
Papanicolaou	13.8	83.6	2.5	100.0
Ginecología	12.5	85.2	2.3	100.0
Prenatal	8.4	89.0	2.6	100.0
Laboratorio	20.3	78.3	1.4	100.0
Otro	9.7	86.1	4.2	100.0
T O T A L	11.3	85.4	3.3	100.0

Este cuadro indica la valoración de las usuarias, en promedio, entre todas las clínicas, por clase de servicio

Es importante tomar en cuenta la valoración que las entrevistadas hicieron sobre los costos de los servicios recibidos en APROFE, donde se observa que para la gran mayoría de 85.4%, los precios actuales son "cómodos", opinión que se mantiene prácticamente para todas las clases de servicio

El 11.3% señaló que eran muy altos, en un promedio que va desde 8.4 hasta 13.8, con la única excepción de los exámenes de laboratorio, en que se eleva al 20.3%. El 3.3% opinó que los precios son bajos

Cuadro 5 VALORACION DE LAS USUARIAS SOBRE LOS COSTOS DE LOS SERVICIOS DE APROFE, DESGLOSADOS POR CLINICA

CLINICAS	VALORACION DE LOS COSTOS			
	Muy altos	Cómodos	Bajos	Total
Piloto Guayaquil	11 7	86 7	1 6	100 0
La Alborada	3 0	89 3	7 7	100 0
40 y La B	14 1	84 1	1 8	100 0
Mapasingue	6 3	89 6	4 0	100 0
Milagro	6 0	86 9	7 0	100 0
Daule	3 5	95 0	1 5	100 0
La Libertad	17 8	79 5	2 8	100 0
Portoviejo	30 1	68 4	1 5	100 0
Manta	7 1	89 7	3 3	100 0
Chone	7 1	90 7	2 3	100 0
Babahoyo	14 1	81 9	4 0	100 0
Machala	1 5	94 7	3 8	100 0
Santa Rosa	8 2	89 8	2 0	100 0
Piloto Quito	13 1	81 8	5 1	100 0
Solanda	5 8	85 3	8 9	100 0
Cuenca	15 7	82 5	1 8	100 0
Ambato	23 0	76 0	1 0	100 0
Loja	14 7	84 5	0 8	100 0
La Troncal	11 8	86 5	1 7	100 0
<u>TOTAL</u>	11 3	85 4	3 3	100 0

La valorización que las usuarias hacen a los costos de los servicios recibidos en APROFE, presentan variaciones, según la clínica donde habían acudido

Lo que más sobresale en el cuadro, es que entre todas las clínicas, las usuarias sostienen que los precios de los servicios son cómodos, en porcentajes que van del 79 5% hasta el 95%, con excepción de Ambato y Portoviejo, con porcentajes algo menores (76% y 68 4%)

Entre quienes valoran como muy altos los costos, destacan Portoviejo (30 1%), Ambato (23%) y la Libertad (17 8%), ya que las restantes clínicas tienen porcentajes menores que llegan hasta 1 5% en Machala

Entre las usuarias que en más alta proporción señalan que los costos de APROFE son bajos, están las de la Clínica de Solanda (8 9%), La Alborada (7 7%), Milagro (7%) y Piloto Quito (5 1%) Las restantes clínicas tienen 4% o menos

VALORACION DEL COSTO DEL SERVICIO RECIBIDO
POR ALGUNAS VARIABLES SELECCIONADAS

Se creyó que otra forma de discriminar mejor la valoración del costo de los servicios de APROFE, era controlando por variables que indican el nivel socio-económico de las usuarias, para lo cual se hicieron determinadas preguntas a las encuestadas, por ejemplo Sobre el lugar donde se hizo atender el último parto, el lugar de residencia y determinadas especificaciones de ella, instrucción y la de su compañero, etc , pues dichas variables confirmarían la opinión entregada sobre el costo de los servicios

Los resultados se observan en el siguiente cuadro

Cuadro 6 Porcentaje de usuarias, según como valoran el costo del servicio recibido, por algunas variables seleccionadas

SERVICIO	Muy alto	Cómodo/ Bajo	TOTAL	N° DE CASOS
<u>LUGAR DE RESIDENCIA</u>				
- Urbana	10 4	89 6	100 0	5670
- Rural	13 7	86 3	100 0	1875
<u>INSTRUCCION DE LA USUARIA</u>				
- Inferior a secundaria completa	12 9	87 1	100 0	4754
- Secundaria ó más	8 3	91 7	100 0	2779
<u>INSTRUCCION DEL COMPAÑERO</u>				
- Inferior a secundaria completa	13 3	86 7	100 0	4399
- Secundaria ó más	8 1	91 9	100 0	2831
<u>LUGAR DE ATENCION DEL ULTIMO PARTO</u>				
- Clínica privada	7 8	92 2	100 0	1544
- IESS/MSP/Otros	12 8	87 2	100 0	5295
<u>COMIO CARNE AYER</u>				
- Sí	10 4	89 6	100 0	6214
- No	15 1	84 7	100 0	1341
<u>COMIO CARNE ANTES DE AYER</u>				
- Sí	9 8	90 2	100 0	5530
- No	15 3	84 7	100 0	2052
<u>COMIO CARNE TRAS ANTES DE AYER</u>				
- Sí	9 3	90 7	100 0	4996
- No	15 1	84 9	100 0	2559
<u>DONDE COMPRA LA COMIDA</u>				
- Supermaxi/comisariato	5 0	95 0	100 0	545
- Mercado/feria/tienda	11 7	88 3	100 0	7003

<u>COMPRA DE LOTERIA</u>				
- Sí	10 2	89 8	100 0	3417
- No	12 1	87 9	100 0	4138

<u>TENENCIA DE LA VIVIENDA</u>				
- Alquilado	10 3	89 7	100 0	1846
- Propia	12 6	87 4	100 0	3600

<u>SERVICIO</u>	<u>Muy alto</u>	<u>Cómodo/ Bajo</u>	<u>TOTAL</u>	

<u>TIENE AGUA EN LA VIVIENDA</u>				
- Sí	10	90	100 0	6149
- No	16 8	83 2	100 0	1406

<u>TIENEN TELEFONO</u>				
- Sí	7 2	92 8	100 0	1340
- No	12 1	87 9	100 0	6215

<u>TIENEN BETA</u>				
- Sí	6 9	93 1	100 0	1472
- No	12 3	87 7	100 0	6083

<u>TIENEN REFRIGERADORA</u>				
- Sí	9 3	90 7	100 0	4496
- No	14 1	85 9	100 0	3059

<u>TIENEN CUENTA EN EL BANCO</u>				
- Sí	8 5	91 5	100 0	3839
- No	14 1	85 9	100 0	3716

<u>TIENEN TRABAJO REMUNERADO</u>				
- Sí	10 3	89 7	100 0	2395
- No	11 7	88 3	100 0	5160

<u>POSEEN VEHICULO</u>				
- Sí	7 7	92 3	100 0	906
- No	11 7	88 3	100 0	6649

TOTAL	11 3	88 7	100 0	7575

Se observa que las usuarias con características que indican un nivel socio-económico menor, consideran en proporción superior, que los precios que pagan por los servicios recibidos son muy altos. Las diferencias que se observan son significativas estadísticamente ($\alpha=0,05$), con excepción de los casos de si la usuaria tiene o no un trabajo remunerado, en que la diferencia no es significativa.

Las usuarias que consideran los precios de los servicios recibidos como "cómodos/bajos", arrojó un promedio de 88,7%, cualquiera haya sido su nivel socio-económico, observándose obviamente más alto, entre las que vivían en zonas urbanas, las que tenían mayor instrucción, aquéllas cuyo compañero tenía instrucción secundaria o más, las que fueron atendidas en su último parto en clínica privada, aquéllas que habían comido carne durante los 3 últimos días, si poseen refrigeradora, cuenta bancaria, las que habitan en vivienda que posee agua y teléfono, las que poseen beta, tienen cuenta bancaria, poseen vehículo.

Entre las que tienen o no trabajo remunerado, la diferencia no es significativa, para indicar que sí son cómodos o bajos los precios.

II 6 CAPACIDAD DE PAGO DE LAS USUARIAS

Para medir la capacidad de pago de las usuarias, a través de análisis de regresión múltiple, se establece cuáles de las muchas variables investigadas influyen en la valoración de los costos por parte de las usuarias, se recodificaron las variables asignando puntajes de 1 a 10 a las categorías de respuesta. Como ejemplos, citamos los siguientes:

Tenencia de la vivienda

Las que tenían vivienda propia 10, y las restantes 5

Hijos que asisten a colegio público o privado

	Público	Privado
Si el número de hijos que va al colegio es menor a 50%	10	5
De 50% a 60%	9	8
De 60% a 90%	8	9
De 90% a 100%	5	10,

y así cada variable

Se incluyen en el modelo de regresión las variables que mayor varianza presentaban entre las entrevistadas. Según este criterio, se toman 23 variables para el modelo

Cuadro 7 VARIABLES INCLUIDAS EN LA REGRESION
Y VARIABLES SELECCIONADAS COMO
DETERMINANTES EN LA CAPACIDAD DE PAGO

VARIABLES	Coefficien- tes BETAS	Nivel de Significa- ción	Seleccio- nadas
Total de ingreso mensual familiar	0 005437	7113	
Monto de pago de arriendo	0 012929	3027	
Fuma el esposo	-0 026811	0190	***
Compra de lotería (número de guachitos)	0 002146	8532	
Consumo de carne (3 días observados)	0 085952	0000	***
Porcentaje de hijos en escuela/colegio público	-0 005760	6134	
Fuma usuaria	-0 008767	4466	
Tipo de piso de la vivienda	-0 002437	0802	***
Lugar de compra de los víveres	0 002437	8364	
Número de personas que aportan para los gastos de la familia	-0 006520	5726	
Disponibilidad de agua en la vivienda	0 043721	0002	
Disponibilidad de tarjeta de crédito	0 029064	0159	***
Porcentaje de hijos en escuela/colegio privado	0 005603	6304	***
Número de veces que la usuaria va a la peluquería en el año	0 051572	0000	
Tenencia de carro	0 004257	7262	***
Tiene VHS/BETA	0 016013	1923	
Disponibilidad de teléfono	0 018333	1301	
Tenencia de la vivienda	-0 033443	0036	***
Disponibilidad de cuenta bancaria y/o ahorros	0 023413	0632	***
Tienen refrigeradora	0 015846	2153	***
Ingreso mensual del esposo/compañero	0 050451	0000	***
Ingreso mensual de la esposa/compañera	0 011444	3353	
Trabajo remunerado de la esposa	0 001422	9023	

De las variables ingresadas al modelo, se seleccionaron aquéllas que tienen un nivel de significación mayor o igual a 92% (nivel de significación menor o igual a 0 08) en la determinación de la la valorización del costo del servicio por la capacidad de pago de la usuaria (variable dependiente), ya que entre más bajo sea el nivel de significación, menor es la probabilidad de error

Bajo este criterio, resultaron seleccionadas las variables mostradas en el siguiente cuadro

Cuadro 8. VARIABLES SELECCIONADAS COMO DETERMINANTES EN LA CAPACIDAD DE PAGO

VARIABLES	COEFICIENTES BETAS	NIVEL DE SIGNIFICACION
Ingreso mensual del esposo/compañero	0 050451	0000
Consumo de carne (3 días observados)	0 085952	0000
Número de veces que la usuaria va a la peluquería, en el año	0 051572	0000
Disponibilidad de agua en la vivienda	0 043721	0002
Tenencia de la vivienda	-0 033443	0036
Disponibilidad de tarjeta de crédito	0 029064	0159
Fuma el esposo	-0 026811	0190
Disponibilidad de cuenta bancaria y/o ahorros	0 23413	0632
Tipo de piso de vivienda	0 020332	0802

Con las variables seleccionadas, se calculó el porcentaje promedio para el total de las clínicas y para cada una en particular, como consta en el siguiente cuadro, y debe tenerse en cuenta, que a mayor puntaje promedio, mayor es la capacidad de pago de las usuarias

CUADRO 9 - CLASIFICACION DE LAS CLINICAS, DE ACUERDO AL PUNTAJE PROMEDIO, Y AL PROMEDIO DE LOS COSTOS DE LOS SERVICIOS

CLINICA	Puntaje promedio	Costo promedio de los servicios
Grupo 1		
		S/
La Alborada	68 9	7 869
40 y B	64 8	6 579
Manta	64 6	7 096
Mapasingue	64 6	5 579
Machala	64 3	6 697
Promedio	65 5	6 764
Grupo 2		
Santa Rosa	63 3	5 622
Milagro	63 3	6 715
Piloto Guayaquil	63 1	7 081
Loja	62 9	9 718
Portoviejo	62 7	9 068
Solanda	62 6	7 839
Promedio	63 0	7 673
Grupo 3		
Cuenca	61 9	8 370
La Libertad	61 9	8 010
Piloto Quito	61 8	7 373
Ambato	61 4	7 244
La Troncal	60 9	6 524
Babahoyo	60 5	6 970
Chone	59 9	8 945
Daule	59 4	5 005
Promedio	61 0	7 305

Como se observa en la primera columna del Cuadro, el promedio de puntaje es 62 8 con desviación standard de 6 9 puntos, lo cual significa bastante homogeneidad respecto al puntaje entre las clínicas, dado que el 95% de ellas se encuentran en un puntaje entre 49 0 al 76 3, afirmación que resulta de obtener los límites inferiores y superiores, tomando en consideración el promedio del puntaje (62 8) menos dos veces la desviación standard para el límite inferior, y más dos veces para el límite superior

Al analizar el cuadro, se observa que en las clínicas del Primer Grupo, cuyo promedio es 65.5, el costo promedio de los servicios es S/6 764, muy inferior al promedio del costo de los servicios de las clínicas de los grupos 2 y 3, donde las usuarias tienen menor capacidad de pago. Inclusive, dentro de cada grupo, se observa también un desbalance entre el promedio de los costos por servicio y la capacidad de pago de las usuarias entre clínicas.

Así, dentro del Grupo 1 excluyendo a La Alborada, (que tiene una capacidad de pago superior), las cuatro restantes, con capacidad de pago similar, tienen diferentes promedios de costos, que van desde S/5 579 hasta S/7 096.

En el Grupo 2, donde la capacidad de pago es casi idéntica, salvo Solanda algo inferior, el promedio de costos va desde S/5 622 en Santa Rosa, hasta S/9 718 en Loja.

En el Grupo 3, en las clínicas de La Libertad, Cuenca, Piloto Quito y Ambato, las usuarias tienen igual capacidad de pago, pero el promedio de costo de los servicios son diferentes, desde S/7 244 a S/8 370, y, más aún resalta el caso de las clínicas de Daule y Chone, con idéntica capacidad de pago, donde el costo promedio para la primera es de S/5 005 y S/8 945 para la segunda.

CUADRO 10 VALORACION DE LOS COSTOS DE ACUERDO AL PROMEDIO DE LOS 3 GRUPOS DE CLINICAS, EN RELACION A LA CAPACIDAD DE PAGO DE LAS USUARIAS

CLINICAS	Puntaje promedio	Costo promedio de los servicios	Opinan los costos son muy altos
		S/	
Grupo 1	65.5	6 764	6.4%
Grupo 2	63.0	7 673	7.2%
Grupo 3	61.0	7 305	10.3%

Se observa que el porcentaje de quienes valoran los servicios como altos, asciende conforme disminuye la capacidad de pago, no existiendo mayor diferencia entre el grupo 1 y Grupo 2. Debemos recordar que el 88.7% de las usuarias expresaron que los precios de las usuarias son cómodos o bajos.

Analizando desde otro punto de vista la capacidad de pago de las usuarias y cómo afectaría a su economía y forma de vida, a continuación se presentan las siguientes posibilidades.

En relación al ingreso anual de las familias

Si tuvieran en promedio 4 consultas al año, significaría un costo por consultas (promedio actual) de S/ 29 060

Como el estudio arrojó que el ingreso promedio anual de las familias es de S/ 5'481 000, significa que el costo anual del servicio de planificación familiar y área reproductiva para una usuaria, apenas el 0 53% del ingreso familiar anual

En relación a su capacidad económica (para que la carne forme parte de su dieta alimenticia)

Según el estudio, el 95% de las entrevistadas come carne por lo menos una vez en tres días (120 veces al año) (cuadro 6), lo cual equivale a un gasto anual por carne de S/ 900 000 (se tomó como promedio 2 libras de carne por comida)

Si una usuaria tuviera que privar a su familia de no comer carne por pagar sus consultas, sólo tendría que dejar de comer 4 de las 120 veces que comería y como el costo de las 4 consultas es de S/ 29 060, ésto afectaría el presupuesto de carne, sólo en el 3 2%

En relación al hábito de fumar de sus compañeros

El 29% de los compañeros de las usuarias fuman Las encuestas arrojaron el promedio de cigarrillos fumados por ellos El gasto promedio anual de cigarrillos sería de S/ 365 000, lo que significa que el costo anual de los servicios que ellos demandan, representa el 8% del gasto en cigarrillos, en aquellas familias donde el jefe del hogar fuma

Referente al arriendo de la vivienda

Una cuarta parte de las usuarias paga en promedio anual por arriendo 1'483 000, lo que significa que el costo de las consultas es apenas el 2 0% de lo que paga en arriendo

Con relación al gasto en peluquería de las usuarias

La mitad de las usuarias van en promedio a la peluquería 4 veces al año, y pagan cada vez S/ 11 000. Este grupo de mujeres gastan en el año más en peluquería (S/ 44 000), que lo que gastan en servicios de planificación familiar y salud reproductiva (S/29 060)

Gastos en Lotería

En relación con los gastos de compra de lotería, el 45% de las usuarias gastan en promedio al año S/ 96 000 en este rubro, lo que significa que el costo del servicio de planificación familiar y salud reproductiva constituye el 30% del costo de la lotería que compran

-0-0-0-0-0-0-

CONCLUSIONES

- Las características socioeconómicas de las usuarias de APROFE son bastante homogéneas, independiente del área de residencia y de la clínica que les provee el servicio

El target importante de APROFE son mujeres de nivel socioeconómico medio típico (50%) y medio bajo (50%) y habría un vacío en el nivel medio alto y bajo. El mayor porcentaje de usuarias de APROFE, se encuentra entre las que tienen secundaria, sea completa o incompleta, que sus parejas también tienen instrucción media o técnica, el 75% vive en áreas urbanas, y, el 68% de ellas y el 98% de sus parejas tienen trabajo remunerado

- En la demanda de los servicios de APROFE, se distinguen 3 categorías usuarias nuevas de Planificación Familiar 10%, consultas subsecuentes de Planificación Familiar (controles) 44% y otros servicios 56%

- Los costos de los servicios de APROFE son percibidos por la gran mayoría como cómodos (88.7%) y apenas una de cada diez usuarias los perciben como muy altos (11.3%). Sin embargo, las usuarias de menor nivel socioeconómico (tomando en consideración los parámetros indicados), son las que en proporción más elevada consideran que los precios son muy altos

- Aunque la percepción de los costos de los servicios de APROFE varía por clínica, la capacidad de pago de las usuarias es bastante homogénea, y un incremento de precios constante en todas las clínicas, tendría el mismo resultado de incidencia en la demanda. Es decir, tal incidencia no afectaría sino alrededor del 12% de las usuarias (Cuadro 4), quienes se verían obligadas a reducir sus gastos en estos rubros

Si los precios actuales se duplicaran, por ejemplo, y, considerando que el estatus de las usuarias no mejorara, el impacto anual en el ingreso familiar llegaría aproximadamente al 1%, tomando en cuenta todos los factores considerados en este estudio

- Actualmente el costo del servicio de cada clínica no está en relación a la capacidad de pago. Estudiados los costos reales de APROFE, dentro de la investigación, y el incremento que debería hacerse al programa clínico, aquel debería estar en relación directa a la capacidad de pago (puntaje promedio) de cada clínica, de tal forma que la suma de los incrementos entre las 19 clínicas, sea el resultado del que la institución requiere efectuar

METODO UTILIZADO PARA SELECCIONAR LAS VARIABLES DE MAYOR SIGNIFICACION EN LA CAPACIDAD DE PAGO DE LAS USUARIAS

Para cada variable escogida se tomò la escala de 1 a 10, como los siguientes casos

Tenencia de la vivienda

Propia	10
Restantes	5

Entre las que pagan arriendo

1 000-20 000.	1
21 000-49 000.	2
50 000-90 000.	3
100 000-240 000.	4
250 000-450 000	5
500 000 menos de 1'000 000	7
1'200 000-3'000 000	10

No hubo más

Lugares donde compran su comida

Supermaxi	10
Comisariato	9
Mercado	5
Tienda	3
Feria	4

Compra de Lotería

1 - 2 guachitos	7
3 - 4 guachitos	8
5 - 9 guachitos	9
10 y más	10

Van a la peluquería

1 - 2	7
3 - 4	8
5 - 9	9
10 y más	10

La usuaria y/o su pareja fuma

Sí	7
No	5

Tienen agua, luz, teléfono, TV, tarjeta de crédito, vehículo (para cada una de ellas)

Sí	10
No	5

Tienen cuenta corriente o de ahorro

	ahorro	corriente	ambas
Sí	9	8	10
No	5	5	-

Trabajo remunerado la usuaria

Sí	10
No	5

Ingreso (entre las que tienen trabajo remunerado)

Hasta S/ 95 000	5
S/ 100 000 - 249 000	6
S/ 250 000 - 500 000	7
S/ 500 000 menos de 1'000 000	8
S/ 1'000 000 a 6'000 000	10

Ingreso de la pareja

Menos de S/ 100 000	5
S/ 100 000 - 390 000	6
S/ 400 000 - 990 000	7
Más de S/ 990 000	10

Aportan dinero al hogar

Sólo 1	5
Los 2	8
Sí tienen 3 ó más aportaciones	10

Ingreso familiar

Menos de S/ 200 000	5
De S/ 201 000 - 400 000	6
S/ 401 000 menos de 1'000 000	7
Más de 1'000 000	10

Hijos que asisten a colegio público o privado

	Público	Privado
Si el número de hijos que va al colegio es menor a 50%	10	5
de 50% a 60%	9	8
De 60% a 90%	8	9
De 90% a 100%	5	10

Comen carne los últimos días:

	Si	10
Sólo los últimos días .		7
Si es 1 ó ninguno .		5

Tipo del piso:

	Baldosa	10
	Cemento .	9
	Madera	5
	Cualquier otro	3

Una vez que se dio, para cada variable, una escala, se sumó el porcentaje por usuaria, luego se sumaron los puntajes de todas las mujeres y se sacó el promedio para cada clínica y para el total de ellas

-0-0-0-0-

AB AGUSTIN CUESTA BLUM
 Director de Evaluación
 Aprove

ACB/