



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGIA**

**“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA
PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL
TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS
PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CIRUJANO
DENTISTA**

PRESENTADO POR:

Bach. FRANCIS RAMOS BLAS

<https://orcid.org/0000-0002-1241-2163>

ASESORA:

Mg. MERY DE LA CRUZ LICAS

<https://orcid.org/0000-0002-1182-7105>

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

A mis padres por amarme incondicionalmente, por ser mis ejemplos y guías, por instruirme en lo importante de la vida.

A mis hermanos por apoyarme desinteresadamente y su fuerza motivacional para continuar y alcanzar nuestras metas.

Agradecimiento

A mi asesora MG. CD. De La Cruz Licas Mery por dirigirme en la creación de la tesis, a todos los doctores por apoyarme incondicionalmente.

A Dios, por fortalecerme para efectuar la misión.

ÍNDICE

| | Pág. |
|---|-------------|
| Dedicatoria | ii |
| Agradecimiento | iii |
| Índice de contenido | iv |
| Índice de tablas | vi |
| Índice de gráficos | viii |
| Resumen | x |
| Abstract | xi |
| Introducción | xii |
| | |
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | |
| 1.1. Descripción de la realidad problemática | 13 |
| 1.2. Formulación del problema | 14 |
| 1.2.1 Problema principal | 14 |
| 1.2.2 Problemas específicos | 14 |
| 1.3. Objetivos de la investigación | 15 |
| 1.3.1 Objetivo principal | 15 |
| 1.3.2 Objetivos específicos | 15 |
| 1.4. Justificación de la investigación | 16 |
| 1.4.1. Importancia de la investigación | 16 |
| 1.4.2. Viabilidad de la investigación | 17 |
| 1.5. Limitaciones de estudio | 17 |
| | |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO | |
| 2.1. Antecedentes de la investigación | 18 |
| 2.1.1 Internacionales | 18 |
| 2.1.2 Nacionales | 19 |
| 2.2. Bases teóricas | 20 |
| 2.3. Definición de términos básicos | 25 |

| | |
|--|----|
| CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES | |
| 3.1. Formulación de hipótesis principal y derivadas | 27 |
| 3.1.1. Hipótesis principal | 27 |
| 3.1.2. Hipótesis específicos | 27 |
| 3.2. Variables, definición conceptual y operacional | 27 |
| 3.2.2 Operacionalización de variables | 29 |
| | |
| CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA | |
| 4.1. Diseño metodológico | 30 |
| 4.2. Diseño muestral | 30 |
| 4.3. Técnicas e instrumento de recolección de datos | 31 |
| 4.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información | 32 |
| 4.5. Aspectos éticos | 32 |
| | |
| CAPITULO V: RESULTADOS | |
| 5.1 Análisis descriptivo | 33 |
| 5.2 Análisis Inferencial | 39 |
| 5.3 Comprobación de hipótesis | 41 |
| 5.4 Discusión | 42 |
| | |
| CONCLUSIONES | 44 |
| RECOMENDACIONES | 45 |
| FUENTES DE INFORMACIÓN | 46 |
| ANEXOS | |
| Anexo 1: Consentimiento informado | |
| Anexo 2: Instrumento de recolección de datos | |
| Anexo 3: Evidencias de consentimiento informado | |
| Anexo 4: Base de datos | |

ÍNDICE DE TABLAS

| | Pág. |
|---|------|
| Tabla N° 1: Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo | 33 |
| Tabla N° 2: Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad | 34 |
| Tabla N° 3: Aspectos sociodemográficos (Procedencia) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021 | 35 |
| Tabla N° 4: Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021 | 36 |
| Tabla N° 5: Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021 | 37 |
| Tabla N° 6: Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021 | 38 |
| Tabla N° 7: Relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo | 39 |

| | |
|--|----|
| Tabla N° 8: Relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad. | 40 |
| Tabla N° 9: Comprobación de relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021. | 41 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | Pág. |
|--|------|
| Gráfico N° 1: Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo. | 33 |
| Gráfico N° 2: Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad. | 34 |
| Gráfico N°3: Aspectos sociodemográficos (Procedencia) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021. | 35 |
| Gráfico N°4: Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021. | 36 |
| Gráfico N° 5: Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021. | 37 |
| Gráfico N° 6: Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021. | 38 |

RESUMEN

La actual tesis tuvo como finalidad definir si existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021. Se diseñó un estudio no experimental, descriptivo, transversal, prospectivo y correlacional cuya muestra fue 384 pacientes. En los resultados observamos que los aspectos sociodemográficos son de mayor procedencia urbana con 76,0%, estrato económico nivel c (clase media) con 62%, actividad económica del trabajador es independiente con 56,5%. Mientras que la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental exhibió un porcentaje superior de 71,9% en percepción regular. En contexto al sexo visualizamos que no presenta relación estadísticamente significativa con los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental ($p < 0,05$). En contexto a la edad observamos que no presenta relación estadísticamente significativa con los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental ($p < 0,05$). Al efectuar el chi cuadrado, a las variables principales que son los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares donde ($p < 0,05$). Concluyendo que existe relación estadísticamente significativa entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Palabras clave: Aspectos económicos, percepción, consultorios odontológicos.

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to define if there is a relationship between sociodemographic aspects and the perception of patients who do not complete dental treatment in private dental clinics in the city of Lima - 2021. A non-experimental, descriptive, cross-sectional, prospective, and correlational study was produced. whose sample was 384 patients of both sexes, using a survey to evaluate the study. In the results we observe that the sociodemographic aspects are of greater urban origin with 76.0%, economic stratum level c (middle class) with 62%, economic activity of the worker is independent with 56.5%. While the perception of patients who do not finish dental treatment presented a higher percentage of 71.9% in regular perception. In reference to gender, we observed that it does not present a statistically significant relationship with sociodemographic aspects and the perception of patients who do not finish dental treatment ($p < 0.05$). In reference to age, we observed that it does not present a statistically significant relationship with sociodemographic aspects and the perception of patients who do not finish dental treatment ($p < 0.05$). When applying the chi square statistical test, to the main variables that are the sociodemographic aspects and the perception of patients who do not finish dental treatment in private dental clinics where ($p < 0.05$) and therefore there is sufficient statistical evidence, and the alternative hypothesis is accepted. Concluding that there is a statistically significant relationship between sociodemographic aspects and the perception of patients who do not finish dental treatment in private dental clinics in the city of Lima - 2021.

Keywords: Economic aspects, perception, dental offices.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada “Relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021”. Actualmente, los ciudadanos que se atienden en las diversas clínicas han creado un modo diversos de pensar y hacer las cosas. Quieren formar parte activa de su propio proceso terapéutico, así como en la toma de decisión del abordaje final y del impacto que este ostenta en su bienestar. Por lo cual, es difícil apreciar cuáles son las posibilidades, que los pacientes actualmente dirigen sus razones de consulta y su posterior abandono; haciéndolo desde las opiniones médicas o económicos y visualizan si los aspectos sociodemográficos como la procedencia, nivel académico y actividad económica tienen impacto sobre estos. A continuación, describiremos y detallaremos la distribución de mi tesis, el cual abarca:

Capítulo I: Se propone en la tesis mi problema, describo los objetivos de mi investigación formulando ante un requerimiento problemático. Así mismo, mi justificación, describiendo la importancia y viabilidad de mi investigación. Posteriormente, estuvo restringiendo el tiempo e información.

Capítulo II: Describiéndose los antecedentes internacionales y nacionales y todas las bases teóricas de mi investigación, incluyendo conceptos básicos.

Capítulo III: Exhibimos la hipótesis general y derivadas, identificando las variables, describiéndose la operacionalización.

Capítulo IV: De tal modo describiremos el diseño, metodología, tipo de muestreo, el instrumento para recopilar los datos, validez y confiabilidad, las técnicas de procesamiento de información y técnicas estadística aplicadas.

Capítulo V: Describe mi análisis y discusión, se realizó el análisis descriptivo, todas las tablas de frecuencia y todos los gráficos correspondientes.

Por último, exhibimos las conclusiones y recomendaciones que se logró producto del estudio. De tal modo, se mencionó las fuentes bibliográficas consultadas y los anexos realizados en la tesis.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El bienestar oral es parte integral y primordial en la salud general de las personas, por lo cual el diagnóstico prematuro de los padecimientos bucodentales puede favorecer de igual forma a visualizar otros padecimientos sistémicos y su posterior abordaje; por lo que una precaria salud dentaria conlleva a secuelas desfavorables en el bienestar físico y psicosocial.

Sin embargo las actitudes personales y las acciones definen el progreso y desarrollo del auto cuidado en la salud, estos comportamientos están basados en experiencias culturales y de tradición, por lo que el individuo le confiere sentido a su padecimiento. Los padecimientos que se exhiben a nivel de la boca constituyen un representativo dilema dirigido al bienestar público ya que ostentan una grave problemática sobre los individuos y la comunidad, muchos de los constituyentes de peligro están relacionados a las costumbres adquiridos en el transcurso del tiempo los cuales pueden ser apreciados como erróneos.

Así mismo la trascendencia que presenta los cuidados orales dentro del bienestar integral del individuo ha constituido siempre un tema de inmensa relevancia y de actualidad referido a todo lo que abarca su apropiada práctica, la misma que muchas veces no es apreciada con la trascendencia que merece y es aplazada a un segundo plano, descuidando la problemática que de ella pueda generarse tanto desde la perspectiva de salud como la de presentación personal o estética.

No obstante, alrededor de la atención dental genera en el paciente emociones como miedos y ansiedad, que pueden perjudicar estrechamente al diseño de un plan de abordaje y efectucción de los procedimientos. Las preocupaciones dentales exhiben un surgimiento por diversas razones: fobias a las agujas, exodoncias dentales, ruidos de piezas de mano de alta velocidad, percepciones negativas del dentista contra al bienestar bucodental del paciente, entre otros.

Por lo cual, estos factores pueden conllevar a no terminar el tratamiento dental en el contexto de la investigación es mencionada de diversos modos, tales como abandono, deserción, terminación anticipada, citas incumplidas, no cumplimiento, no adherencia, discontinuidad terapéutica, en todas las circunstancias se refieren a no cumplir los procesos terapéuticos solicitado posterior de haber definido alguna proximidad con un proveedor de servicios psicológicos; dicha interrupción antes o transcurrido el crecimiento formal del proceso, sin registrar motivo alguno.

Es por ello, que al prestar servicios en salud requiere contestar a múltiples perspectivas de los usuarios y vendedores de salud. La perspectiva de los usuarios ha alcanzando un apogeo como estrategia para examinar de la calidad de los servicios, aplicando modelos para satisfacer al usuario con dirección a la conceptualidad de atención.

En el Perú existe diversos modelos de salud particulares que va en relación a los diversos aspectos sociodemográficos de los pacientes, que son contextos relevantes transcurrido la atención porque dependerá de su situación económica, grado educacional, ocupaciones y/o lugar de procedencia para atenderse puesto que estas perspectivas son importantes en el cirujano dentista. Frente a lo explicado determinó si existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿Existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cuáles son aspectos sociodemográficos que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021?

¿Cuál es la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021?

¿Existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo?

¿Existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo principal

Determinar si existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

1.3.2. Objetivos específicos

Determinar los aspectos sociodemográficos que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Determinar la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Determinar si existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo.

Determinar si existe relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Importancia de la investigación

Teórica, referida a teorías científicamente fundamentadas y a su vez se definió que aspectos sociodemográficos han sido fundamentales en los para que los pacientes no continuen el tratamiento dental.

Práctica, porque identificó que aspectos sociodemográficos en específicos influyeron para no terminar los tratamientos dentales de los pacientes.

Metodológica, debido a precarias investigaciones efectuadas en nuestra nación, siendo transcendental efectuarlo para fortalecer los futuros estudios.

Social, donde los beneficiarios fueron todos los cirujanos dentistas y especialistas que atiendan en consultorios particulares porque tuvo noción de los factores que influyen en los pacientes para dejar el tratamiento dental así reforzar e incentivarlos a continuar dichos tratamientos.

1.4.2. Viabilidad de la investigación

Presentó factibilidad al contar con periodos que se necesitó para adjuntar la información y recursos humanos para efectuarlos integralmente.

Presentó acceso financiero y viabilidad al disponer de accesos a informaciones que permitió entendimientos de las variables.

1.5. Limitaciones de estudio

Las limitaciones que influyeron en la interpretación de los hallazgos debido a los tiempos pandémicos, que impidió la encuesta presencial pero se aplicó encuestas virtuales.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Chavez Y. (2021) Colombia; efectuó una tesis cuya finalidad fue analizar la percepción de los pacientes que no han completado el tratamiento odontológico en la Clínica de la Universidad Antonio Nariño UAN. La metodología fue descriptiva, retrospectiva, transversal, con un enfoque cuantitativo. Con 130 sujetos de estudio. En los resultados se determinó que las causas de no continuación del tratamiento de los 130 pacientes encuestados fueron 78%, quienes manifestaron la falta de recursos económicos para desplazarse desde el área de residencia a la clínica de la UAN; Otra causa fueron los retrasos en la asignación de citas, a la espera del tratamiento odontológico, el 9% argumentó que la intervención odontológica no cumplió con sus expectativas de satisfacción. Concluyendo que se puede determinar que la percepción por la cual los pacientes no terminaron el tratamiento odontológico estuvo determinada por factores externos de escasos recursos económicos para viajar constantemente a la clínica de la UAN, relacionados con la insatisfacción por los retrasos en la asignación de citas. y esperando en la atención al servicio de salud.¹

Díaz S. (2021) Colombia; efectuó una tesis cuya finalidad fue apreciar las percepciones de pacientes de la atención dental brindada por el alumnado. La metodología fue descriptivo longitudinal, con una muestra de 123 binomios paciente – estudiante. En los resultados exhiben discrepancias entre T0 y T1, con incrementos en las recurrencias asociadas con la prestación dental, y interacción estudiante-paciente fue mayormente influyente. Al transcurrir el semestre y sexo del alumnado, la percepción de la prestación dental brindada se comporta optimamente en T1. Concluyendo que las percepciones de los pacientes frente a la atención dental ofrecida por alumnados hallándose referenciados en constituyentes propios de estos como el sexo y el semestre, adheriéndose estrechamente en la interacción alumno-paciente, que logrará satisfacer en la prestación otorgada y éxitos en los abordajes dentales aplicados.²

Duarte M, Fonseca D. (2021) Colombia; ejecutó una tesis cuya finalidad fue examinar el cumplimiento del tratamiento real en pacientes atendidos en la clínica de adultos en la Universidad Antonio Nariño. La metodología fue retrospectiva. Con 519 historias clínicas de estudiantes de séptimo a noveno semestre. En los resultados se encontró que la mayoría de los pacientes tenían su tratamiento parcial. Los tratamientos con mayor cumplimiento fueron Periodoncia y Rehabilitación oral. Los estudiantes manifestaron que la principal causa de la no continuidad del tratamiento es debido al incumplimiento de los pacientes, entre otras. Los pacientes refirieron que la no culminación de los tratamientos fue por la pérdida de comunicación con el estudiante. Concluyendo que el cumplimiento de los estudiantes con los tratamientos reales fue de 41% y las causas por las cuales no se culminan completamente el tratamiento odontológico es el incumplimiento de las citas programadas y la pérdida de comunicación con el estudiante.³

2.1.2. Antecedentes nacionales

Caceres L. (2018) Puno; efectuó una tesis cuya finalidad fue definir los constituyentes de peligro adheridos en la deserción de pacientes concurridos a la clínica dental de la UNAP, Puno 2018. La metodología fue estudio descriptivo, prospectivo y transversal, con muestra fueron 120 pacientes. En los resultados exhibieron que la primordial razón según los atendidos para no proseguir con los abordajes dentales sería escasas en la economía con 36.7%, proseguida por la escasas de tiempo para atenderse con 31.7%, el desconfiar en materiales aplicados en la clínica con 29.2% y por último que no subsiste óptima efectividad de calidad con 2.5%. Concluyendo que la esencial razón según los atendidos para no proseguir el abordaje clínico dental de la UNAP fue el orden descendiente la escasas de recursos financieros, por la escasas de tiempo para atenderse, desconfiar de materiales aplicados en la clínica y no subsista óptima atención efectiva ni de calidad.⁴

Rubio J. (2019) Pimentel; efectuó una tesis cuya finalidad fue definir los constituyentes que adicionan la deserción de los pacientes en la Clínica dental de la Universidad Señor de Sipán. La metodología de tipo observacional, transversal, prospectiva y descriptiva. Con muestra de 71 pacientes. Resultando que el 42.25%

concurrer a la clínica dental desertan por constituyentes financieros; el 28.17% periodo de espera, 22,54% calidad de servicio y 7.04% desertan constituyentes emocionales. Concluyendo que los factores de tiempo, calidad de servicio, emocionales, circunstancias financieras son factores que adicionan la deserción.⁵

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Aspectos sociodemográficos

Son sucesos o situaciones que admiten registrar que favorecen las probabilidades de sufrir, crear o estar particularmente expuestos a un proceso mórbido.⁶

Un factor sociodemográfico viene hacer aquel constituyente que perjudica o fomenta algún proceso de un fenómeno. La demografía son investigaciones referidas a comunidades humanas definido del tamaño, densidad, ubicación, etariedad, sexo, raza, ocupación, entre otros.⁶

Grado de instrucción: apreciandose al grado más alto encontrado por un individuo generado por su instrucción.⁷

Ocupación: nivel de productividad generado por una determinada persona ya sea en el ámbito familiar o social, sea en forma independiente o dependiente dentro de una institución pública o privada. Es sinónimo del trabajo ejercido por un individuo. Se considera ocupación a la actividad que se realiza, que pueden ser físico o mental con la finalidad de producir bienes económicos o servicios.⁷

Lugar de residencia: son los terrenos donde radica los ciudadanos.⁸

El nivel socio-económico (NSE): es un referente que correlaciona un segmento económico y psicológico de la preparación laboral de las personas y su jerarquización específica o familiar en asociación a otros sujetos.⁹

La correlación entre el impacto provocado por el bienestar bucodental y inferior nivel financiero corroborando el suceso de que la clase social definen el acceso a las prestaciones dentales, a pesar de su inadecuado estatus de bienestar bucodental y su inestabilidad salarial hacen un intento por rehabilitarse.¹⁰

2.2.2. Percepción

Es la función psíquica que consiente al organismo, por medio de los sentidos, recibir, crear e interpretar las informaciones procedentes de su ámbito.¹¹

La palabra percepción se refiere a lo que el cuerpo es capaz de percibir, es decir, la información que el cuerpo es capaz de discernir del mundo exterior. La percepción es el proceso de volverse consciente o consciente de una cosa o cosas en general; el estado de ser consciente; conciencia; comprensión. El proceso de comprensión se convierte en una experiencia mediada, ya que requiere el uso de los sentidos para procesar los datos. Para ser perceptible, el objeto debe poder ser comprendido por la mente a través de la interacción de la vista, el oído, el gusto, el tacto y el olfato. Para ser percibida, una sensación debe atravesar el cuerpo a través de uno de los órganos sensoriales, es decir, el ojo, el oído, la nariz, la boca o la piel. Interpretar esa sensación es lo que se conoce como percepción. Lo perceptible es lo que puede ser interpretado por el cuerpo.¹¹

La forma actual de percepción se relaciona claramente con su significado latino original como "la acción de tomar posesión, aprehensión con la mente o los sentidos" . La percepción es lo que nos permite dar sentido al mundo a través de la experiencia de nuestros sentidos y la recopilación de datos, pero queda la pregunta de cómo percibimos y qué significa percibir.¹¹

Hay dos constituyentes:

Las señales externas: los estímulos admiten el comienzo de algo más que la sencilla sensación.¹²

Clasificación más fundamentales de las percepciones son:

Percepciones de procedencia

Impresión: abarcan una elevada fuerza y emociones.¹²

Idea: imágenes precarias de las impresiones: pensar y razonar.¹²

Percepciones compuestas

Percepciones simples: que no exhiben degradación en percepciones más elementales.¹³

Percepciones complejas: las percepciones que admiten una descomposición en percepciones sencillas.¹³

Mecanismos de la percepción

Evocación: nuestra memoria se ve influenciada.¹⁴

Rectificación: las sensaciones que llegan hasta nuestra mente también son alterables, de tal modo que somos hábiles de completar, integrar o excluir elementos que nos obstruyen la interpretación de un estímulo definido.¹⁴

Organización: organizamos los estímulos.¹⁴

2.2.3. Abandono de tratamiento dental

Entre las probables razones de deserción a apreciar son: contexto financiero, calidad humana (binomio dentista-paciente), calidad de abordaje (secuelas y reabordajes), contextos psicológicos como miedo, estrés y ansiedad, establecimientos físicos de las clínicas, informaciones precarias por parte del alumnado, constituyente tiempo, no avanzar en los abordajes.¹⁵

Subsisten diversos constituyentes que abarcan al desertar: los dependientes del medio, paciente y interacciones dentista-paciente. En los constituyentes dependientes del medio se halla: contextos económicos, contextos de labores, cambio de ciudades, planta física. En los correlacionados a los atendidos están: contextos psicológicos (miedo, estrés y ansiedad), escasos de asistencia e insatisfacciones.¹⁵

Causas

Percepción en la velocidad dental de los atendidos.¹⁶

Número de citas que abordan los tratamientos.¹⁶

Horarios de atenciones.¹⁶

Período de estancia en la sala de espera.¹⁶

Tiempo que perdura los tratamientos.¹⁶

Horarios de atenciones.¹⁶

Calidad de atenciones.¹⁶

Pavor a la atención dental.¹⁶

Aspectos psicológicos

La ansiedad y pavores dentales, desde el contexto conductual, apreciándose como patrones multidimensionales y adquiridos de comportamientos que son productos desadaptativos en asociativa al abordaje dental.¹⁷

En la literatura donde se maniobran categorías propias de la psicología y abarcan a seis temas:

1. Fobias en pacientes.¹⁸
2. Miedos a las ejecuciones dentales.¹⁸
3. Estrés.¹⁸
4. Técnicas para que relajen los pacientes, auxiliares y dentistas.¹⁸
5. Ansiedad en atendidos y dentistas.¹⁸
6. Manejo del padecimiento.¹⁸

Ansiedad

Referidas al complejo patrón de comportamientos adheridos a activaciones fisiológicas, que abarca una contestación a estímulos internos (cognitivos y somáticos) y externos (ambientales).¹⁹

Miedo

Sensaciones personales de temores/angustias contra ciertos referentes, de diversas naturalezas, real o inventados.¹⁹

Estrés

Son repercusiones fisiológicas y psicológicas que transforman al organismo cuando esta sometida a elevadas demandas con dos constituyentes esenciales básicos. El estrés responde a una reacción individual frente a los constituyentes que lo provocan y las clases de respuestas que exhiben aportar frente a una circunstancia estresante son dos: Respuesta en armonía adecuada con la demanda que se presenta, respuestas negativa. Estatus de sobreesfuerzo (habitualmente psíquico) del organismo.¹⁹

Fobia

Abarca en temores intensos y persistentes, que son excesivos e irracionales, desencadenando por la existencia o anticipaciones de objetos o circunstancias definidas.²⁰

Aspectos personales

Agrupación de cualidades propias de los individuos.²¹ Según diversos autores refieren:

La subsistencia de dos clases de conocimientos, el práctico o saber qué y el teórico o saber cómo, y postula la probabilidad de que los profesionales exhiban referir demasiadas destrezas logradas por el desempeño sin soporte conceptual.²¹

Factor tiempo

Cuando los pacientes exhiben una espera de 10 minutos o más, sintiéndose incómodos y frustrados.²²

Tiempo en acceder al servicio

Es fundamental en la satisfacción, diversos casos de insatisfacción son referidos al tiempo que exhiben en esperar para lograr una cita con el dentista.²³

Aspecto económico

Recursos monetarios susceptibles de perjudicar el seguimiento del abordaje por el atendido.²⁴

Edad

La etariedad no es de por sí constituyente representativo en el cumplimiento de asistencia del atendido.²⁵

Ingresos

Constituye entonces una de las variables fundamentales en el proceso de clasificación de información pues permite una agrupación de personas que comparten condiciones económicas y sociales que las hacen similares entre sí y distintas de las demás. Esa clasificación permitirá describir el perfil general del total de individuos de un país y de cada nivel socioeconómico. Los requerimientos financieros exhiben ser la razón mayormente recurrente del abandono de tratamientos.²⁵

Deserción por contextos personales

Escases de sintomatología.

Los pacientes que no exhiben sintomatología no ven correlacionado a algunas entre la ingesta de fármacos y el sentirse bien.²⁶

Los constituyentes a tener en referencia son en la deserción: Experiencias previas nocivas, por abordajes dentales aquejantes.²⁶

Influencia de familiares.²⁶

El imaginario social.²⁶

Desconocimiento.²⁷

e) Responsabilidad profesional

a) Negligencia dental.²⁸

b) Imprudencia.²⁸

c) Ignorancia.²⁸

d) Impericia.²⁸

2.2.4. Satisfacción en odontología

Medida en que la prestación sanitaria y el estatus de bienestar resultante rigen con las expectativas del atendido. Al pensar en satisfacción se deben tener en cuenta aspectos como la percepción del cliente, según Gestalt “ la percepción es un proceso de extracción y selección de información relevante encargado de generar un estado de claridad y lucidez consciente que permita el desempeño dentro del mayor grado de racionalidad y coherencia posibles con el mundo circundante.²⁹

Contextos claves para lograr la satisfacción

Ejecución de los conocimientos y la aptitud al resolver las problemáticas, el médico aborda con sus destrezas minimizar el miedo, ansiedad y padecimiento que exhiben los pacientes.³⁰

Otro contexto son las conductas expresivas para asociar el dentista - paciente, ya que es de gran transcendencia la personalidad del profesional en la asociativa dental.³⁰

Puntos referenciales que constituyen la satisfacción del cliente

El producto observado: apreciado como el resultante que el cliente percibió o recibió del servicio que le dieron.³¹

Las expectativas: el cliente exhibe la esperanza de lograr lo que busca.³¹

La satisfacción: al recibir un producto o servicio los clientes dan su contexto personal para categorizar lo que recibieron por niveles de satisfacción.³¹

Un servicio constituye una actividad o beneficio que una parte pueda ofrecer a otra, implica alguna interacción con clientes de manera directa o indirecta y cuyo resultado no es una transferencia de propiedad, pero puede estar o no íntimamente asociado con un producto físico.³²

Las características más importantes del servicio son:

Intangibilidad: los servicios son en gran medida abstractos, significa que no se puede apreciar con los sentidos antes de ser adquirido.^{33,34}

Inseparabilidad: los servicios por lo general se producen y consumen al mismo tiempo, con participación del cliente en el proceso.^{33,34}

Heterogeneidad o inconsistencia: los servicios no están estandarizados y tienen alta variabilidad por ser heterogéneos.^{33,34}

Caducidad: no es posible almacenar los servicios en una bodega ni inventariarlos.^{33,34}

2.3. Definición de términos

Aspectos sociodemográficos: Conceptualizado como características, situaciones que admiten detectar que favorece las probabilidades de padecer, crear o estar particularmente a un procesamiento mórbido.⁶

Percepción: Función psíquica que abarca al organismo, por medio de los sentidos.¹¹

Ansiedad: Complejo patrón de conducta adherido a una activación fisiológica, que abarca una contestación de estímulos internos y externos.¹⁹

Miedo: Sensaciones personales de temores/angustias contra ciertos referentes, de diversas naturaleza.¹⁹

Satisfacción: Medidas en que la prestación sanitaria y el estatus de bienestar resultante cumplen con las expectativas del usuario".²⁹

Fobia dental: Aprecia un miedo extremo al dentista y abordaje dental.²⁰

Factores personales: Agrupación de cualidades propias de los individuos.²¹

Estrés: Estatus de sobreesfuerzo (habitualmente psíquico) del organismo.¹⁹

El nivel socio-económico (NSE): Referente que adhiere un segmento financiero y psicológico de las preparaciones laborales de un ciudadano y su jerarquización individual o familiar.⁹

Percepciones simples: son las percepciones que no exhiben degradación en percepciones mas elementales.¹³

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas

3.1.1 Hipótesis principal

Existe relación estadísticamente significativa entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

3.2 Variables, definiciones conceptuales

V₁ Aspectos sociodemográficos

Definición conceptual: Particularizado, circunstancias que permiten registrar que abarca las probabilidades de sufrir o específicamente exhibidas a procesos mórbidos.⁶

V₂. Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental

Definición conceptual: es la impresión del individuo para no terminar el tratamiento dental.

Operalización de variables

| Variables | Dimensiones | Indicadores | Escala de medición | Valor |
|--|---|------------------|----------------------------|--|
| Variable 1: Aspectos sociodemográficos | Procedencia Estrato económico Actividad económica | Encuesta virtual | Cualitativa Ordinal | Urbana Rural Alto Medio Bajo Empleado Dependiente Comerciante |
| Variable 2: Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental | Satisfacción del usuario Calidad de atención | Encuesta virtual | Cualitativa Ordinal | Malo Regular Bueno |

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1. Diseño metodológico

La investigación descriptiva que describió una población, situación o fenómeno que se estuvo estudiando.³⁵

Es no experimental porque aquella que carece de la manipulación de una variable independiente, el control de variables extrañas a través de la asignación aleatoria, o ambos.³⁵

Fue prospectivo porque se refiere a un diseño de estudio en el que la documentación de la presencia o ausencia de una exposición de interés se documenta en un período de tiempo anterior al inicio de la condición que se estudia.³⁵

Fue transversal, porque recopiló datos de muchas personas diferentes en un solo momento.³⁵

Según los niveles de investigación fue correlacional porque reveló los grados de fuerza con que se correlaciona las variables.³⁵

4.2. Diseño muestral

Población

La población fueron pacientes atendidos en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Muestra

$$n = \frac{Z_a^2 * p * q}{d^2}$$

Dónde:

n = Tamaño muestral

Z = Confianza 95% -> Z=1.96

p = Posibilidad de éxito (0.5)

q = Posibilidad en contra 1-p (en este caso 1 - 0.5 = 0,5)

d = Error (5%)

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2}$$

$$n = 384$$

La muestra deberá ser de 384 pacientes atendidos en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Criterios de selección

Criterios de inclusión

Pacientes atendidos de ambos sexos.

Pacientes atendidos en clínicas odontológicas particulares.

Pacientes atendidos que aprobaron por consentimiento informado.

Pacientes que se realizaron tratamiento recientemente.

Criterios de exclusión

Pacientes con enfermedades degenerativas.

Pacientes que se atienden en el servicio de odontología de los hospitales de la ciudad.

Pacientes con fobias que no continuen con su tratamiento dental.

Pacientes con problemas psicológicos que no permiten realizar tratamiento dental.

Pacientes con parálisis cerebral.

4.3 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

A. Técnica de recolección de datos

La técnica en este estudio fue por ficha de recolección (Anexo N° 2) que ha sido validado en otros estudios. Esta ficha de recolección de datos tomará información

mediante el registro de factores sociodemográficos y el impacto del aislamiento social en cirujanos dentistas que se creará de modo virtual.

B. Procedimientos

Se confeccionó un registro virtual en la plataforma de formulario de google donde registró en la primera fracción el consentimiento informado y posterior la filiación como: correo, sexo y edad.

Los aspectos sociodemográficos evaluará la zona donde vive; urbana o rural. El estrato económico si será alto, medio, bajo y si su actividad económica es empleado, dependiente o comerciante.

La evaluación de la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental será mediante preguntas de satisfacción del usuario, calidad de atención y factores que interfieran en la continuidad del tratamiento

C. Validación de instrumento

Referenciándose de la tesis del Bachiller Chavez Mena Yennifer Alejandra de la Universidad Antonio Nariño en el 2020, del cual fue sometido a juicio de expertos por docentes de la misma Universidad para su posterior ejecución.

Esta encuesta ha sido sometida a diversos análisis por diferentes autores, de manera que algunos de ellos propusieron algunas modificaciones respecto al original. De igual forma se aplicó otro tipo de encuesta de satisfacción a pacientes adultos que no terminaron sus tratamientos odontológicos.

4.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

Aplicándose el SPSS Statistic 25, donde los datos y gráficos distribuidos interpretan resultados y corroboran hipótesis utilizándose pruebas no paramétricas como Chi cuadrado de Pearson.

4.5. Aspectos éticos

Aplicaron las normativas definidas por código de ética del Colegio Odontológico del Perú.

CAPÍTULO V ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

5.1. Análisis descriptivo, tablas de frecuencia, gráficos, dibujos, fotos, tablas, etc.

Tabla N° 1

Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo

| | Sexo | |
|-----------|-------------|-------|
| | n | % |
| Femenino | 214 | 55,7 |
| Masculino | 170 | 44,3 |
| Total | 384 | 100,0 |

n: Frecuencia absoluta simple

Fuente: propia del investigador

%: Frecuencia relativa simple

Visualizamos un elevado porcentaje en el sexo femenino con 55,7% en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima.

Gráfico N° 1

Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo.

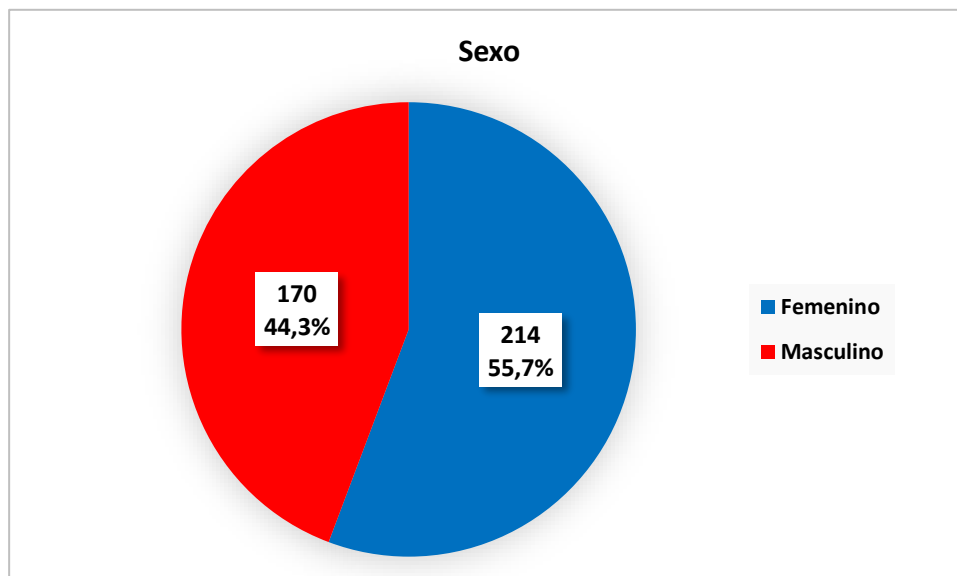


Tabla N° 2

Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edadç

| | Edad agrupada | |
|--------------|---------------|-------|
| | n | % |
| 25 - 34 años | 90 | 23,4 |
| 35 - 44 años | 199 | 51,8 |
| 45 - 54 años | 64 | 16,7 |
| 55 - 64 años | 31 | 8,1 |
| Total | 384 | 100,0 |

n: Frecuencia absoluta simple
%: Frecuencia relativa simple

Fuente: propia del investigador

Visualizamos un elevado porcentaje de 51,8% entre edades de 35 - 44 años en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima.

Gráfico N° 2

Clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad.

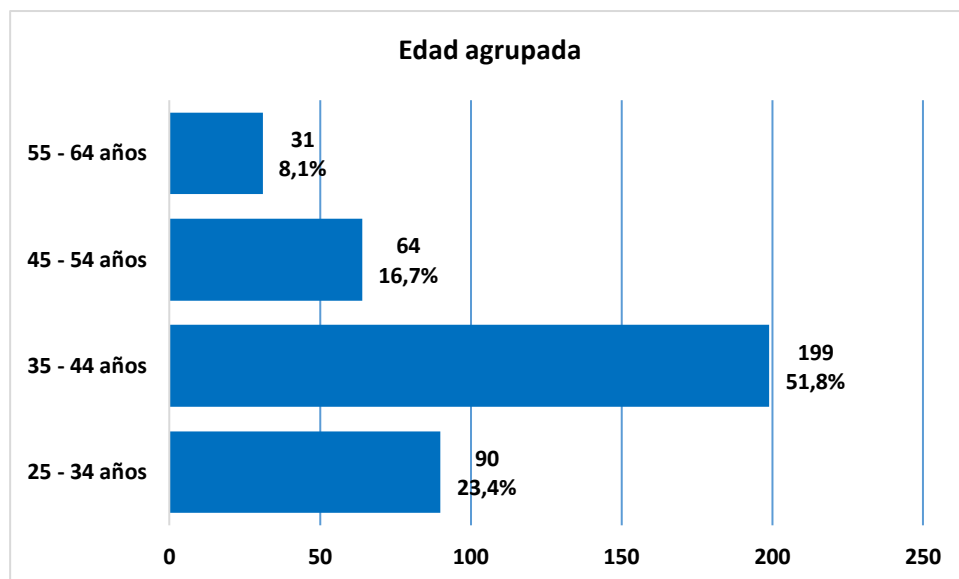


Tabla N° 3

Aspectos sociodemográficos (Procedencia) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021

| Procedencia | | |
|--------------------|----------|----------|
| | n | % |
| Urbana | 292 | 76,0 |
| Rural | 92 | 24,0 |
| Total | 384 | 100,0 |

n: Frecuencia absoluta simple
%: Frecuencia relativa simple

Fuente: propia del investigador

Visualizamos un 76,0% son de procedencia urbana que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Gráfico N° 3

Aspectos sociodemográficos (Procedencia) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021

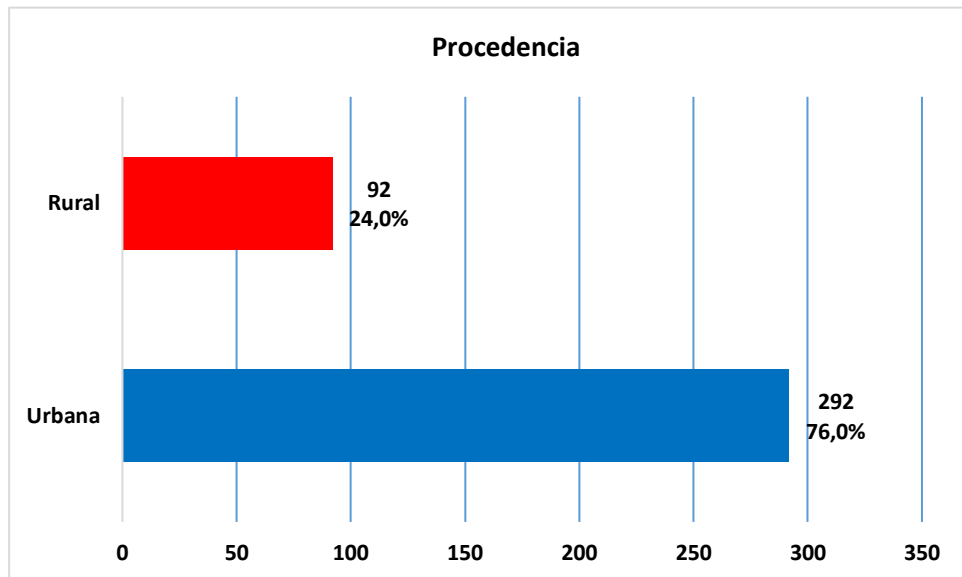


Tabla N° 4

Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021

| Estrato económico | | |
|--------------------------|------------|--------------|
| | n | % |
| Nivel a | 16 | 4,2 |
| Nivel b | 61 | 15,9 |
| Nivel c | 238 | 62,0 |
| Nivel d | 46 | 12,0 |
| Nivel e | 23 | 6,0 |
| Total | 384 | 100,0 |

n: Frecuencia absoluta simple

Fuente: propia del investigador

#: Frecuencia relativa simple

Visualizamos un porcentaje superior de 62,0% exhibe un estrato económico nivel c que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima.

Gráfico N° 4

Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

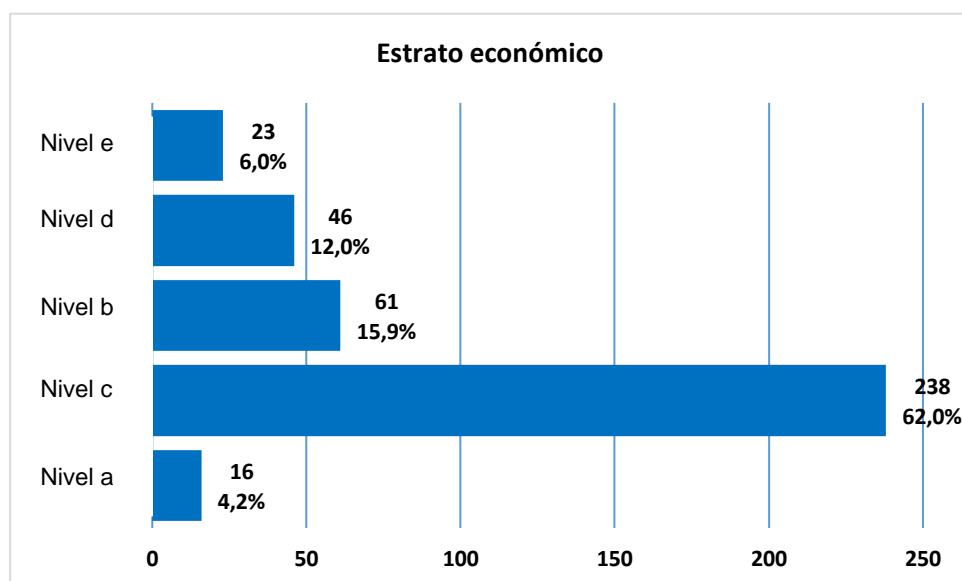


Tabla N° 5

Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021

| Actividad económica | | |
|----------------------------|------------|--------------|
| | n | % |
| Empleado | 84 | 21,9 |
| Independiente | 217 | 56,5 |
| Comerciante | 61 | 15,9 |
| Pensionado | 22 | 5,7 |
| Total | 384 | 100,0 |

n: Frecuencia absoluta simple
%: Frecuencia relativa simple

Fuente: propia del investigador

Visualizamos un porcentaje superior de 56,5% presenta una actividad económica independiente que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima.

Gráfico N° 5

Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) que afectan a los pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021

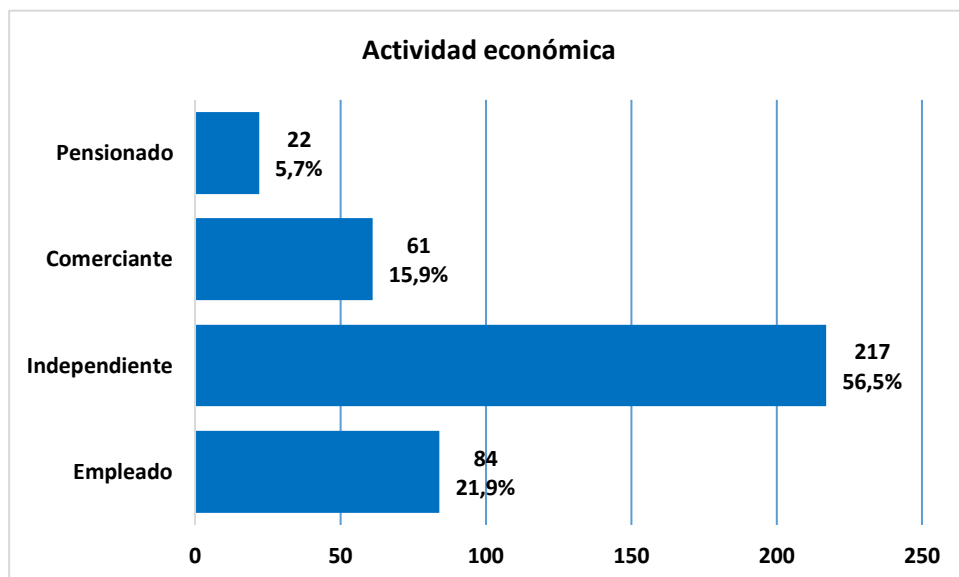


Tabla N° 6

Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021

| Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental | | |
|--|----------|----------|
| | n | % |
| Bueno | 46 | 12,0 |
| Regular | 276 | 71,9 |
| Malo | 62 | 16,1 |
| Total | 384 | 100,0 |

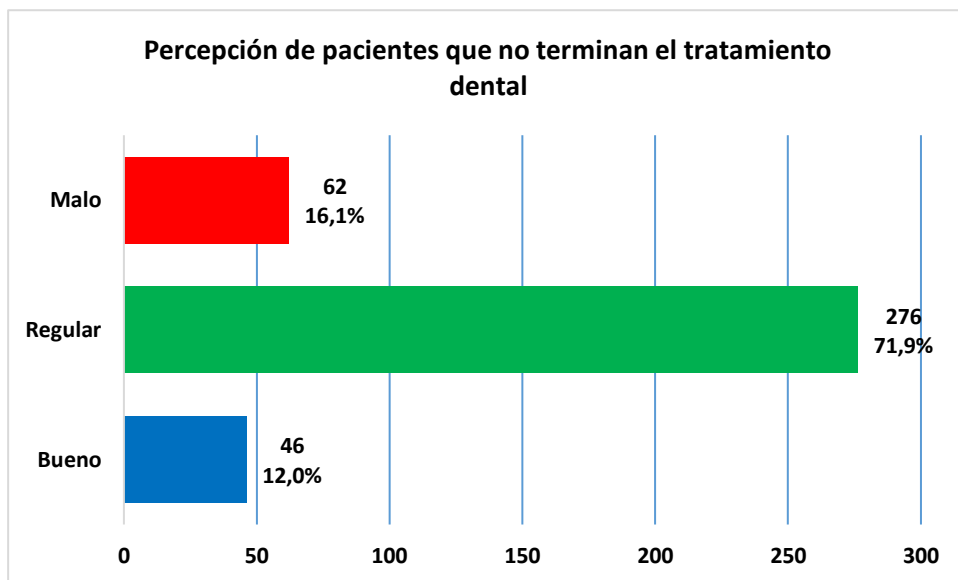
n: Frecuencia absoluta simple
%: Frecuencia relativa simple

Fuente: propia del investigador

Visualizamos un porcentaje superior de 71,9% presenta una percepción regular en pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima.

Gráfico N° 6

Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.



5.2 Análisis inferencial, pruebas estadísticas paramétricas, no paramétricas, de correlación, de regresión u otras

Tabla N° 7

Relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según sexo.

| | Pruebas de chi-cuadrado | valor p |
|--|-------------------------|---------|
| Aspectos sociodemográficos (Procedencia) - Sexo | 12,569 ^a | 0,000 |
| Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) - Sexo | 9,727 ^a | 0,045 |
| Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) - Sexo | 12,580 ^a | 0,006 |
| Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental - Sexo | 6,731 ^a | 0,035 |

Prueba χ^2

Fuente Realizada por el investigador

En contexto al chi cuadrado, hay relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental con el sexo en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, donde ($p < 0,05$).

Tabla N° 8

Relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, según edad.

| | Pruebas de chi-cuadrado | valor p |
|--|-------------------------|---------|
| Aspectos sociodemográficos (Procedencia) - Edad | 9,325 ^a | 0,025 |
| Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) - Edad | 24,807 ^a | 0,016 |
| Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) - Edad | 30,636 ^a | 0,000 |
| Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental - Edad | 12,862 ^a | 0,045 |

Prueba χ^2

Fuente Realizado por el investigador

En contexto al chi cuadrado, hay relación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental con la edad en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, donde ($p < 0,05$).

5.3 Comprobación de hipótesis, técnicas estadísticas empleadas.

Tabla N° 9

Comprobación de relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

| | Pruebas de chi-cuadrado | valor p |
|--|-------------------------|---------|
| Aspectos sociodemográficos (Procedencia) - Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental | 7,888 ^a | 0,019 |
| Aspectos sociodemográficos (Estrato económico) - Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental | 138,828a | 0,000 |
| Aspectos sociodemográficos (Actividad económica) - Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental | 82,657a | 0,000 |

Prueba χ^2

Fuente Realizado por el investigador

En contexto al chi cuadrado, hay relación entre los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021, donde ($p < 0,05$).

5.4. Discusión

La actual tesis de tipo no experimental, transversal, prospectivo y correlacional se definió si existe asociación entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Visualizamos que los aspectos sociodemográficos son de mayor procedencia urbana con 76,0%, estrato económico nivel c (clase media) con 62%, actividad económica del trabajador es independiente con 56,5%. Mientras que la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental exhibió un elevado porcentaje de 71,9% en percepción regular. En contexto al sexo visualizamos que no presenta relación estadísticamente significativa con los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental ($p < 0,05$). En contexto a la edad observamos que no presenta relación estadísticamente significativa con los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental ($p < 0,05$). Al efectuar la prueba estadística de chi cuadrado, a las variables principales que son los aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares donde ($p < 0,05$).

Mientras que la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental fue regular con un estrato económico nivel c (clase media) con 62%, discrepando con el autor **Chavez Y. (2021) Colombia**; donde en los resultados se determinó que las causas de no continuación del tratamiento fueron 78%, quienes manifestaron la falta de recursos económicos para desplazarse desde el área de residencia a la clínica.¹ Diferenciándose con el investigador **Caceres L. (2018) Puno**; exhibieron que la primordial razón según los atendidos para no proseguir con los abordajes dentales sería escasas en la economía con 36.7%.⁴ También discrepa con el autor **Rubio J. (2019) Pimentel**; donde el 42.25% de los pacientes que concurren a la clínica dental desertan por constituyentes económicos.⁵

Mientras que la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental fue regular por tener estrato económico nivel c (clase media) discrepando **Chavez Y. (2021) Colombia**; se puede determinar que la percepción por la cual los pacientes no terminaron el tratamiento odontológico estuvo determinada por factores externos de escasos recursos económicos para viajar constantemente a la clínica.¹ discrepando con el autor **Caceres L. (2018) Puno**; donde la esencial razón según los atendidos para no proseguir el abordaje clínico dental fue la falta de recursos económicos.⁴ Discrepando con los autores **Duarte M, Fonseca D. (2021) Colombia**, donde los encuestados manifestaron que la principal causa de la no continuidad del tratamiento es debido al incumplimiento de los pacientes, entre otras.³ También discrepa con el autor **Caceres L. (2018) Puno**; donde para no continuar su tratamiento fue por la falta de tiempo para atenderse, desconfiar de materiales aplicados en la clínica y no subsista óptima atención efectiva ni de calidad.⁴ A su vez discrepa con el autor **Rubio J. (2019) Pimentel**; donde no terminaron el tratamiento por los constituyentes de tiempo, calidad de servicio, emocionales, circunstancias financieras son constituyentes que adicionan la deserción.⁵

CONCLUSIONES

Existe relación estadísticamente significativa entre aspectos sociodemográficos y la percepción de pacientes que no terminan el tratamiento dental en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Los aspectos sociodemográficos que afectan a los pacientes para no terminar el tratamiento dental son en mayor porcentaje de procedencia urbana, estrato económico nivel c (clase media), actividad económica independiente que se atienden en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

La percepción de los pacientes que no terminan el tratamiento dental es regular en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Existe relación estadísticamente significativa entre aspectos sociodemográficos y la percepción de no terminar el tratamiento dental con el sexo de los pacientes que se atienden en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

Existe relación estadísticamente significativa entre aspectos sociodemográficos y la percepción de no terminar el tratamiento dental con la edad de los pacientes que se atienden en clínicas odontológicas particulares de la ciudad de Lima – 2021.

RECOMENDACIONES

Desarrollar investigaciones para examinar los constituyentes de peligro adheridos a la deserción de pacientes.

Evaluar la percepción del paciente acerca de la calidad de atención que brinda en la atención dental según los aspectos sociodemográficos.

Analizar los factores socio - economicos de los pacientes que influyen en la atencion dental de los centros asistenciales de salud.

Ejecutar charlas a los ciudadanos para reforzar los conocimientos sobre la importancia de tener una adecuada salud oral.

Crear programas preventivos para los ciudadanos de diferentes aspectos sociodemográficos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Chavez Y. Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento odontológico, en la clínica de la universidad Antonio Nariño UAN, durante el período 2015–2018. [Internet] [Tesis] Colombia: Universidad Antonio Nariño, 2021.
2. Díaz S. et al. Percepción de pacientes frente a la atención odontológica ofrecida por estudiantes en una universidad pública colombiana. *Duazary*. 2021, 18 (2): 163-174.
3. Duarte M, Fonseca D. Evaluación del cumplimiento del tratamiento real en pacientes atendidos en la clínica de adultos de la universidad Antonio Nariño en el año 2019. [Internet] [Tesis] Colombia: Universidad Antonio Nariño, 2021.
4. Caceres L. Factores de riesgo asociados a la deserción de pacientes atendidos en la clínica odontológica de la Universidad Nacional del Altiplano Puno , 2018. [Internet] [Tesis] Perú: Universidad Nacional del Altiplano, 2018.
5. Rubio J. Factores que condicionan la deserción de los pacientes en la clínica estomatologica de la Universidad Señor de Sipán en el año 2017. [Internet] [Tesis] Perú: Universidad Señor de Sipán, 2018.
6. Caicedo P. Evaluación del desarrollo psicomotor e identificación de factores socio ambientales relacionados, en niños en dos hogares Familiares y dos Jardines Infantiles del Instituto colombiano de bienestar familiar de Popayan. Colombia. [Internet] [Tesis] 2009.
7. Romero L. Percepción del Paciente acerca de la calidad de atención que brinda la enfermera en el servicio de medicina en el Hospital Nacional Daniel Alcides Carrión. [Internet] [Tesis] 2008.
8. Abadía C. Pobreza y desigualdades sociales: un debate obligatorio en salud oral. *Acta bioethica*. 2006, 12(1): 9 - 22.
9. Rivera M. Influencia del nivel socio-economico en el edentulismo parcial en una poblacion adulta de 40-50 años tratada en el centro de atencion odontologica UDLA. [Tesis de grado en internet]. Chile: Universidad de las Americas, Facultad de Odontologia 2017.
10. Sumi R. Factores Socio-Economicos que influyen en el nivel de atencion de los centros asistenciales de la Red Asistencial Juliaca - ESSALUD 2009. [Tesis de grado en internet]. Puno: Universidad Nacional del Altiplano 2012.

11. Planet Cursos. Definición de percepción. (en línea). 2006 Consultado el 27 de Feb. 2009. Disponible en: <http://manesweb.8k.com/18.htm>.
12. Percepción. 2009. (en línea). Guatemala: Consultado el 27 de Feb. 2009. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Percepci%C3%B3n>.
13. Torre de Babel. Filosofía medieval y moderna. 2007. (en línea). Consultado el 27 de Feb. 2007. Disponible en: <http://www.torredebabel.com/Historia-de-la-filosofia/Filosofiamedievalymoderna/Hume/Hume-Percepciones.htm>.
14. Oviedo G. La definición del concepto de percepción en psicología con base en la teoría Gestalt. *Revista de Estudios Sociales* 2004;18(1):89 - 96.
15. Bautista M. Causas más frecuentes de deserción de los pacientes a las clínicas odontológicas de la Universidad Santo Tomás sede Floriblanca entre los años 2000 al 2014. [Tesis de grado en internet]. Bucaramanga: Universidad Santo Tomás, Facultad de Odontología 2015.
16. Ruiz M. Factores que condicionan la deserción de los pacientes a la atención odontológica en la clínica estomatológica de la Universidad de Huanuco 2017. [Tesis de grado en internet]. Huanuco: Universidad de Huanuco, Facultad de ciencias de la salud escuela académico profesional de odontología 2018.
17. Motzfeld R y Col. Guía de Términos Odontológicos, Introducción a la Odontología. 2^{da} Edición. Chile: Editorial Facultad de Odontología, Universidad de Chile, Sergio R Livingston 943. Independencia, Región Metropolitana. 2013.
18. Peñaranda PM. Los aportes de la psicología a la odontología. Una investigación sobre factores psicosociales en el dolor crónico bucofacial. Universidad Central de Venezuela: Consejo del desarrollo Científico y Humanístico. 2005.
19. Lima M, Casanova Y. Miedo, ansiedad y fobia al tratamiento estomatológico *Rev Hum Med.* 2006;vol(6):p 1.
20. Mascarenhas AK. Patient satisfaction with the comprehensive care model of dental care delivery. *Journal of Dental Education.* 2001 Nov, 65(11):1266 – 1271.
21. Medina R. Factores institucionales y personales que influyen en la aplicación del proceso de atención de enfermería en el servicio de emergencia del Hospital Alberto Sabogal Sologuren - 2016. [Tesis de grado en internet]. Lima: Universidad Cayetano Heredia.
22. Soto F. Factores que condicionan la deserción de pacientes en la clínica dental de la facultad de odontología de la Universidad Nacional Federico Villareal año

1998. [Tesis de grado en internet]. Lima: Universidad Nacional Federico Villareal, Facultad de Odontología 1998.
23. Cazorla J. Analisis de los factores que determinan la desercion de pacientes en la clinica odontologica de la universidad catolica de santa maria. Arequipa 2015. [Tesis de grado en internet]. Arequipa: Universidad Catolica de Santa Maria, Facultad de Odontología 2015.
 24. Escobedo J, Sierra AV, Oropeza R. Factores asociados a la deserción en un tratamiento breve para usuarios de cocaína. En-clav. Pen.2007; vol(1):p 2.
 25. López OP, Cerezo MP, Delgado AL. Variables relacionadas con la satisfacción del paciente de los servicios odontológicos. Rev. Gerenc. Polit. Salud.2010; 9 (18): pp 124-136.
 26. Gonzáles AF. ¿Qué hacer para que el paciente hipertenso no abandone el tratamiento? RevHipert.2006; vol(29):pp2-12.
 27. Manterola ER, Agasi R, Barthe D, Corrarelo A, Finlandino G, Herrera A, Marquievich J G, Rocha C, Morales Manterola LM. Belenofobia en Odontología. Rev. Fac. de Odon. UBA.2014; vol (29):p66.
 28. Moreno W, Sánchez CL, Orozco L, Álvarez AF. La calidad de la atención en el servicio odontológico factores que la determinan. UNAM.2007; vol (5):pp59.
 29. Mamani A. Grado de satisfaccion de los pacientes respecto a la calidad de atencion odontologica brindada por el establecimiento de salud salcedo, Minsa, Puno - 2017. [Tesis en internet]. Puno: Universidad Nacional del Altiplano 2017.
 30. Loyola D. Calidad de servicio en la atencion odontologica de pacientes que acuden al servicio de estomatologia de una isntitucion publica y privada en la provincia de lima, San martin de Porres en el año 2017. [Tesis de grado en internet]. Lima: Universidad Peruana Cayetano Heredia, Facultad de Estomatología 2018.
 31. Bustamante W. Dimensiones del nivel de satisfacci3n de pacientes atendidos en la clínica odontológica de una universidad de chiclayo, 2014. [Tesis de grado en internet]. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo 2015.
 32. Lara J. La gesti3n de la calidad en los servicios. Concienc Tecnológica. 2002;(19):1-10.
 33. P3rez, J., Tamayo, C. Medici3n de la satisfacci3n del usuario en el Servicio de Fisioterapia del Centro de Medicina del Ejercicio y Rehabilitaci3n Cardíaca

CEMDE

S.A.

2012.

http://bdigital.ces.edu.co:8080/repositorio/bitstream/10946/1682/2/MEDICION_SATISFACCION_USUARIO.pdf. Accessed August 8, 2018.

34. Seclén-Palacin J, Darras C, Darras C. Satisfacción de usuarios de los servicios de salud: Factores sociodemográficos y de accesibilidad asociados. Perú, 2000. *An la Fac Med.* 2013;66(2):127.
35. Hernández S. Metodología de la investigación. 2012, 2(1): 130 -150.

ANEXOS

ANEXO N° 1: Consentimiento Informado



FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto ()

No acepto ()

ANEXO N° 2: Ficha de recolección de datos



FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA

A. FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS

Instrucciones: Marcar con una X las respuestas emitidas por el encuestado

A. Aspectos sociodemográficos

1. Sexo de la persona encuestada: M___ F___
2. Procedencia Urbana___ Rural___

B. Factor Económico.

- 3 ¿A qué estrato económico pertenece?
Uno___ Dos___ Tres___ Cuatro___ Cinco___
4. Indique su actividad económica.
Empleado ___ Independiente ___ Comerciante ___ Pensionado ___
¿Otro cuál? _____

C. Satisfacción del usuario.

5. Le ha parecido adecuado el trato que ha recibido de la Clínica Odontológica?
Regular___ Malo___ Bueno___
6. Con relación a la organización de la clínica odontológica, le ha parecido
Regular___ Malo___ Bueno___
7. Considera que el servicio prestado fue:
Regular___ Malo___ Bueno___

D. Calidad de Atención

8. Se sintió satisfecho con la calidad del tratamiento odontológico recibido
Regular___ Malo___ Bueno___

E. Acceso y rapidez de la información.

9. La información brindada por el profesional de odontología acerca del tratamiento odontológico cumple con las expectativas iniciales?
Regular___ Malo___ Bueno___
10. Considera que le han explicado en qué consistía su tratamiento odontológico?
Regular___ Malo___ Bueno___

F. Tiempos de espera.

11. Ha tenido que esperar mucho para ser atendido en la Clínica Odontológica?
Regular___ Malo___ Bueno___

G. Frecuencia de citas improductivas

12. Considera que las citas por teléfono son más ágiles y eficientes que las solicitadas personalmente?
Regular___ Malo___ Bueno___

H. Comodidad en el Servicio

13. Considera que el equipo odontológico cumple con las condiciones adecuadas para un servicio integral?
Regular___ Malo___ Bueno___

I. Competencia técnica de los profesionales en salud

14. ¿Cómo cataloga las competencias profesionales de los estudiantes de odontología?
Regular___ Malo___ Bueno___
15. Cómo califica usted la prestación de servicios odontológicos en la clínica de adultos
Regular___ Malo___ Bueno___

J. Relaciones interpersonales

16. Considera que el trato directo con usted por el profesional de odontología ha sido el correcto?
Regular___ Malo___ Bueno___
17. Considera que existe un trato respetuoso entre los docentes de la clínica Odontológica?
Regular___ Malo___ Bueno___
18. El trato respetuoso entre docente – estudiante es el más adecuado
Regular___ Malo___ Bueno___
19. El trato ha sido respetuoso entre los estudiantes, cuales su percepción?
Regular___ Malo___ Bueno___
20. En caso que no continúe con el tratamiento lo obedece al trato del dentista con usted?
Regular___ Malo___ Bueno___

K. Continuidad en el Servicio.

21. Cuál ha sido la causa de la no continuación de su tratamiento, teniendo encuentra las siguientes variables.

- a. El tratamiento no cumplió sus expectativas
 - b. Los profesionales en odontología no cumplen con su función.
 - c. Mencione el motivo de no continuación de su tratamiento odontológico.
-

L. Transporte y distancia.

22. Cuenta con los medios económicos para llegar a las instalaciones de la clínica odontológica.

23. ¿Considera que las instalaciones de la clínica odontológica, son muy distantes?
Regular___ Malo___ Bueno___

M. Seguridad y Respaldo

24. Las instalaciones de la Clínica Odontológica, prestan la seguridad y respaldo para la prestación del servicio

Regular___ Malo___ Bueno___

O. Otra

25. ¿Cuál es su sugerencia para prestar un mejor servicio en la clínica Odontológica?

Fuente: Chavez Y. Percepción de pacientes que no terminan el tratamiento odontológico, en la clínica de la universidad Antonio Nariño UAN, durante el período 2015–2018. [Internet] [Tesis] Colombia: Universidad Antonio Nariño, 2021.

Anexo N° 3: Evidencias de consentimiento informado



FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto)

No acepto ()

Marisol Gamboa Peralta
DNI: 41392341



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto)
No acepto ()

Gloria Choque Magaly
DNI: 41735882

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto

No acepto ()



Egoavil Aranda Ivonne
DNI: 46878406



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto

No acepto ()

Jorgue Antonio Ramirez Poma
DNI: 43600659



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto

No acepto ()

Diana Lourdes Salcedo Lapa
DNI: 4250786



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto (X)

No acepto ()

Rubén Rivera Illanes

DNI 42473391

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto)

No acepto ()



Lizbeth Yataco Cahuana

DNI 40658186



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **"RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021"** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto (X)

No acepto ()

Napoleón Cbarera Malpartida

DNI 09612344



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto)

No acepto ()

Marilu Nuñez Caballero

DNI 40190142

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE ESTOMATOLOGÍA**

Mediante el presente documento, manifiesto que he sido informado (a) por el bachiller Francis Ramos Blas de la Escuela Profesional de Estomatología, de la Facultad de Medicina Humana y Ciencias de la Salud, de la Universidad Alas Peruanas, sobre el objetivo del estudio **“RELACIÓN ENTRE ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS Y LA PERCEPCIÓN DE PACIENTES QUE NO TERMINAN EL TRATAMIENTO DENTAL EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE LIMA – 2021”** y además me ha informado sobre la veracidad de mis respuestas y la importancia del tema. Así mismo que cualquier imagen obtenida se hará protegiendo mi identidad; sobre el manejo de la información obtenida con un carácter de confidencialidad y su no uso para otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento expreso, así como de la posibilidad que tengo para revocar la participación cuando así lo decida.

En caso necesite más información, o tenga una duda sobre esta investigación puede contactarse por teléfono con la investigadora principal al número 980487828.

Ante lo explicado, yo, de manera consciente y voluntaria, a continuación, acepto en señal de conformidad.

Si acepto

No acepto ()



Elsa Diana Cadillo Regalado
DNI 44533225

ANEXO N° 4: Base de datos

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|----|-----------|------|----------------|--------------------|-------------------------|-------------------|-----------------|------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---|--|---|
| n | Sexo | Edad | 2. Procedencia | 3. ¿A qué estrato? | 4. Indique su actividad | 5. Le ha parecido | 6. Con relación | 7. Considera que | 8. Se sintió satisfecho | 9. La información | 10. Considera que | 11. Ha tenido que | 12. Considera que | 13. Considera que | 14. ¿Cómo califica usted la prestación? | 15. Cómo califica usted la prestación? | |
| 1 | Femenino | 25 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 2 | Masculino | 35 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | |
| 3 | Masculino | 56 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 4 | Femenino | 45 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 5 | Femenino | 44 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 6 | Femenino | 34 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 7 | Femenino | 26 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 8 | Masculino | 37 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 9 | Femenino | 31 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 10 | Femenino | 57 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 11 | Masculino | 46 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 12 | Masculino | 39 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 13 | Femenino | 40 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 14 | Femenino | 47 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 15 | Femenino | 48 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |
| 16 | Masculino | 30 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 17 | Masculino | 35 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 18 | Femenino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 19 | Femenino | 58 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 20 | Masculino | 49 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 21 | Masculino | 46 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 22 | Masculino | 44 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 23 | Masculino | 31 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 24 | Masculino | 32 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 25 | Masculino | 35 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 26 | Femenino | 36 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 27 | Masculino | 50 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 28 | Femenino | 37 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 29 | Masculino | 33 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 30 | Masculino | 38 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 31 | Femenino | 39 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 32 | Masculino | 40 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 33 | Masculino | 41 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R | S |
|----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|---|
| 34 | Femenino | 42 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | | S |
| 35 | Masculino | 59 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | | N |
| 36 | Masculino | 44 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 37 | Femenino | 51 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | | N |
| 38 | Femenino | 35 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | | S |
| 39 | Femenino | 36 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | | S |
| 40 | Masculino | 34 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | | N |
| 41 | Masculino | 52 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | | S |
| 42 | Masculino | 38 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | | N |
| 43 | Femenino | 34 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | | S |
| 44 | Femenino | 39 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 45 | Masculino | 45 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | | N |
| 46 | Femenino | 41 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 47 | Masculino | 25 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | | S |
| 48 | Femenino | 53 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | | S |
| 49 | Masculino | 27 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | | N |
| 50 | Femenino | 42 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 51 | Masculino | 54 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 52 | Femenino | 43 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | | N |
| 53 | Femenino | 26 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 54 | Masculino | 57 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 55 | Femenino | 54 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | | S |
| 56 | Masculino | 45 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | | N |
| 57 | Masculino | 55 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | | S |
| 58 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 59 | Masculino | 36 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | | N |
| 60 | Femenino | 37 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 61 | Masculino | 38 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | | S |
| 62 | Femenino | 27 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | | N |
| 63 | Masculino | 34 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | | S |
| 64 | Masculino | 40 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | | S |
| 65 | Femenino | 46 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | | S |
| 66 | Femenino | 28 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | | N |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 67 | Masculino | 29 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 68 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 69 | Femenino | 42 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 70 | Masculino | 30 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 71 | Femenino | 43 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 72 | Masculino | 56 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 73 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 74 | Femenino | 36 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 75 | Masculino | 37 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 76 | Femenino | 38 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 77 | Masculino | 47 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 78 | Femenino | 48 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 79 | Masculino | 39 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 80 | Femenino | 40 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 81 | Femenino | 31 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 82 | Femenino | 49 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 83 | Femenino | 49 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 84 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 85 | Masculino | 43 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 86 | Femenino | 44 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 87 | Femenino | 32 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 88 | Masculino | 33 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 89 | Masculino | 60 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 90 | Femenino | 58 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 91 | Femenino | 50 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 92 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 93 | Femenino | 42 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 94 | Femenino | 51 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 95 | Femenino | 34 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 96 | Masculino | 43 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 97 | Masculino | 25 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 98 | Femenino | 44 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 99 | Masculino | 59 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 100 | Masculino | 41 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 101 | Femenino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 102 | Femenino | 43 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | |
| 103 | Masculino | 35 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 104 | Femenino | 52 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 105 | Femenino | 36 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 106 | Femenino | 53 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 107 | Femenino | 26 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 108 | Masculino | 37 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 109 | Femenino | 27 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 110 | Femenino | 54 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 111 | Masculino | 28 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 112 | Masculino | 38 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 113 | Femenino | 29 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 114 | Femenino | 39 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 115 | Femenino | 60 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |
| 116 | Femenino | 30 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 117 | Masculino | 61 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 118 | Femenino | 36 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 119 | Femenino | 37 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 120 | Masculino | 45 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 121 | Masculino | 46 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 122 | Femenino | 38 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 123 | Masculino | 61 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 124 | Femenino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 125 | Masculino | 31 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 126 | Femenino | 36 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 127 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 128 | Masculino | 40 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 129 | Masculino | 32 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 130 | Masculino | 33 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 131 | Femenino | 49 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 132 | Masculino | 42 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 133 | Masculino | 43 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 134 | Masculino | 62 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 135 | Femenino | 44 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 136 | Masculino | 34 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 137 | Femenino | 35 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 138 | Femenino | 25 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 139 | Femenino | 36 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 140 | Masculino | 37 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 141 | Masculino | 38 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 142 | Masculino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 143 | Femenino | 47 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 144 | Femenino | 40 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 145 | Femenino | 41 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 146 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 147 | Masculino | 48 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 148 | Femenino | 43 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 149 | Masculino | 26 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | |
| 150 | Femenino | 44 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 151 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 152 | Femenino | 36 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | |
| 153 | Femenino | 63 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 154 | Masculino | 49 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 155 | Femenino | 50 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 156 | Masculino | 37 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 157 | Masculino | 38 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 158 | Femenino | 39 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 159 | Masculino | 27 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 160 | Femenino | 28 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 161 | Femenino | 64 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 162 | Femenino | 51 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 163 | Masculino | 40 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 164 | Masculino | 41 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 165 | Femenino | 28 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 166 | Femenino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 167 | Masculino | 43 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 168 | Femenino | 29 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 169 | Femenino | 52 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 170 | Masculino | 44 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 171 | Femenino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 172 | Masculino | 36 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 173 | Masculino | 30 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 174 | Femenino | 31 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 175 | Masculino | 37 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 176 | Femenino | 38 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 177 | Femenino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 178 | Femenino | 53 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 179 | Masculino | 40 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 180 | Femenino | 41 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 181 | Femenino | 42 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 182 | Femenino | 55 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 183 | Femenino | 54 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 184 | Masculino | 43 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 185 | Femenino | 44 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 186 | Femenino | 35 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 187 | Femenino | 32 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 188 | Masculino | 56 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 189 | Masculino | 36 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 190 | Femenino | 37 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 191 | Femenino | 38 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 192 | Masculino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 193 | Femenino | 33 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 194 | Femenino | 34 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 195 | Femenino | 40 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 196 | Masculino | 25 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 197 | Masculino | 45 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 198 | Femenino | 41 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 199 | Masculino | 46 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | |
| 200 | Masculino | 47 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 201 | Femenino | 26 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 202 | Femenino | 27 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | |
| 203 | Masculino | 42 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 204 | Femenino | 43 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 205 | Femenino | 44 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 206 | Femenino | 35 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 207 | Femenino | 36 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 208 | Femenino | 28 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 209 | Femenino | 37 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 210 | Femenino | 57 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 211 | Masculino | 38 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 212 | Masculino | 48 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 213 | Femenino | 29 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 214 | Femenino | 39 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 215 | Femenino | 30 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |
| 216 | Femenino | 49 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 217 | Masculino | 58 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 218 | Femenino | 40 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 219 | Femenino | 31 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 220 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 221 | Masculino | 50 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 222 | Femenino | 32 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 223 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 224 | Femenino | 33 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 225 | Masculino | 43 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 226 | Femenino | 51 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 227 | Masculino | 59 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 228 | Masculino | 44 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 229 | Femenino | 34 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 230 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 231 | Femenino | 25 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 232 | Masculino | 52 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 233 | Masculino | 36 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 234 | Femenino | 37 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 235 | Femenino | 60 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 236 | Masculino | 26 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 237 | Femenino | 38 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 238 | Femenino | 39 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 239 | Femenino | 40 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 240 | Masculino | 53 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 241 | Masculino | 26 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 242 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 243 | Femenino | 42 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 244 | Femenino | 27 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 245 | Femenino | 43 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 246 | Femenino | 44 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 247 | Femenino | 35 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 248 | Masculino | 36 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 249 | Femenino | 54 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | |
| 250 | Femenino | 37 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 251 | Femenino | 38 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 252 | Femenino | 39 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | |
| 253 | Femenino | 61 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 254 | Femenino | 40 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 255 | Femenino | 41 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 256 | Masculino | 28 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 257 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 258 | Femenino | 43 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 259 | Femenino | 29 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 260 | Femenino | 45 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 261 | Femenino | 46 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 262 | Masculino | 44 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 263 | Femenino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 264 | Femenino | 36 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 265 | Masculino | 30 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |
| 266 | Masculino | 31 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 267 | Femenino | 47 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 268 | Masculino | 62 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 269 | Femenino | 38 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 270 | Masculino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 271 | Femenino | 32 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 272 | Masculino | 37 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 273 | Masculino | 40 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 274 | Masculino | 33 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 275 | Masculino | 48 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 276 | Femenino | 35 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 277 | Masculino | 36 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 278 | Masculino | 37 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 279 | Femenino | 63 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 280 | Femenino | 34 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 281 | Masculino | 33 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 282 | Femenino | 34 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 283 | Femenino | 39 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 284 | Femenino | 49 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 285 | Masculino | 40 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 286 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 287 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 288 | Femenino | 25 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 289 | Femenino | 50 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 290 | Femenino | 43 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 291 | Masculino | 44 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 292 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 293 | Femenino | 37 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 294 | Masculino | 64 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 295 | Femenino | 36 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 296 | Masculino | 31 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 297 | Femenino | 38 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 289 | Femenino | 50 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 290 | Femenino | 43 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 291 | Masculino | 44 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 292 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 293 | Femenino | 37 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 294 | Masculino | 64 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 295 | Femenino | 36 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 296 | Masculino | 31 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 297 | Femenino | 38 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 298 | Femenino | 39 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 299 | Masculino | 27 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | |
| 300 | Femenino | 36 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 301 | Masculino | 40 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 302 | Masculino | 29 | Urbana | Dos | Empleado | No | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Bueno | Eficiente | |
| 303 | Femenino | 51 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 304 | Masculino | 41 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 305 | Femenino | 42 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 306 | Femenino | 52 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 307 | Femenino | 43 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 308 | Masculino | 30 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 309 | Masculino | 31 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 310 | Femenino | 44 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 311 | Femenino | 53 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 312 | Masculino | 44 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 313 | Femenino | 32 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 314 | Femenino | 35 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 315 | Masculino | 33 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |
| 316 | Femenino | 55 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 317 | Masculino | 57 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 318 | Masculino | 36 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 319 | Femenino | 34 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 320 | Masculino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 321 | Femenino | 25 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 319 | Femenino | 34 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 320 | Masculino | 39 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 321 | Femenino | 25 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 322 | Femenino | 26 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 323 | Femenino | 36 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 324 | Masculino | 27 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 325 | Femenino | 39 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 326 | Femenino | 54 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 327 | Femenino | 57 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 328 | Femenino | 38 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 329 | Masculino | 28 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 330 | Femenino | 37 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 331 | Femenino | 45 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 332 | Femenino | 46 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 333 | Masculino | 41 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 334 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 335 | Femenino | 29 | Rural | Tres | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 336 | Femenino | 30 | Urbana | Tres | Pensionado | No | Buena | Muy bueno | Si | Si | No | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 337 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 338 | Femenino | 43 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Regular | Regular | No | Si | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 339 | Femenino | 40 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 340 | Femenino | 47 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | Si | No | No | No | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 341 | Masculino | 31 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Malo | No sabe / no responde | |
| 342 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Excelente | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 343 | Femenino | 36 | Urbana | Dos | Comerciante | No | Regular | Regular | Si | No | No | No | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 344 | Masculino | 32 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 345 | Masculino | 38 | Urbana | Cinco | Empleado | Si | Buena | Muy bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Regular | Eficiente | |
| 346 | Femenino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 347 | Femenino | 36 | Rural | Cuatro | Pensionado | Si | Excelente | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 348 | Masculino | 37 | Urbana | Tres | Empleado | No | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 349 | Femenino | 48 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | No | Si | Si | No | Si | Si | Bueno | Eficiente | |
| 350 | Femenino | 41 | Urbana | Dos | Comerciante | Si | Regular | Bueno | Si | No | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 351 | Femenino | 37 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R |
|-----|-----------|----|--------|--------|---------------|----|-----------|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|------------------------|---|
| 353 | Femenino | 49 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 354 | Femenino | 42 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 355 | Femenino | 41 | Urbana | Tres | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | Si | Si | Si | Regular | Poco eficiente | |
| 356 | Masculino | 33 | Urbana | Cinco | Independiente | Si | Regular | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 357 | Masculino | 35 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | Si | No | Si | Si | No | No | Excelente | No sabe / no responde | |
| 358 | Femenino | 36 | Urbana | Tres | Pensionado | Si | Muy buena | Malo | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 359 | Femenino | 34 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | Si | No | Si | Si | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 360 | Femenino | 58 | Rural | Tres | Independiente | No | Muy buena | Muy bueno | No | Si | Si | Si | No | No | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 361 | Femenino | 50 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 362 | Masculino | 37 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Regular | Bueno | Si | Si | Si | No | Si | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 363 | Femenino | 38 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 364 | Femenino | 39 | Urbana | Cinco | Comerciante | No | Muy buena | Bueno | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 365 | Masculino | 30 | Rural | Tres | Independiente | Si | Buena | Regular | Si | Si | No | No | No | No | Bueno | No sabe / no responde | |
| 366 | Masculino | 32 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 367 | Femenino | 51 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | No | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 368 | Masculino | 52 | Urbana | Tres | Independiente | No | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 369 | Femenino | 40 | Rural | Dos | Empleado | Si | Buena | Bueno | Si | No | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 370 | Masculino | 41 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | Si | No | Bueno | Poco eficiente | |
| 371 | Femenino | 31 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 372 | Masculino | 42 | Rural | Cuatro | Empleado | No | Regular | Bueno | No | No | No | Si | No | Si | Excelente | Medianamente eficiente | |
| 373 | Masculino | 43 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Regular | Si | Si | Si | Si | No | No | Regular | Medianamente eficiente | |
| 374 | Masculino | 60 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 375 | Masculino | 34 | Rural | Tres | Empleado | No | Buena | Malo | Si | No | Si | No | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 376 | Femenino | 44 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Excelente | Muy bueno | Si | Si | No | Si | No | Si | Bueno | No sabe / no responde | |
| 377 | Masculino | 42 | Urbana | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Poco eficiente | |
| 378 | Masculino | 36 | Urbana | Uno | Comerciante | Si | Mala | Regular | Si | Si | No | Si | Si | No | Malo | Medianamente eficiente | |
| 379 | Femenino | 25 | Rural | Tres | Independiente | Si | Muy buena | Bueno | Si | No | Si | Si | No | Si | Muy bueno | Eficiente | |
| 380 | Femenino | 26 | Urbana | Tres | Empleado | No | Muy buena | Muy bueno | Si | Si | Si | No | No | Si | Bueno | Medianamente eficiente | |
| 381 | Masculino | 28 | Urbana | Cuatro | Independiente | Si | Buena | Bueno | Si | No | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |
| 382 | Femenino | 34 | Rural | Tres | Comerciante | Si | Muy buena | Bueno | No | Si | No | Si | No | Si | Muy bueno | Medianamente eficiente | |
| 383 | Femenino | 39 | Urbana | Dos | Independiente | Si | Mala | Regular | Si | No | Si | No | No | Si | Regular | Medianamente eficiente | |
| 384 | Femenino | 51 | Urbana | Tres | Empleado | Si | Muy buena | Bueno | Si | Si | Si | Si | Si | No | Muy bueno | Eficiente | |