



Universidad
Norbert Wiener

**ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN SALUD PÚBLICA**

Tesis

Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en
pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025

**Para optar el Grado Académico de
Maestro en Salud Pública**

Presentado por:

Autora: Balvin Canchanya, Delsi

Código ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-8363-2675>

Autor: Huayanca de la Cruz, Luis Antonio


Código ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-1716-0670>

Asesor: Dr. Mendoza Arana, Pedro Jesús

Código ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2750-1804>

Lima – Perú

2026

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 08/11/2022

Yo, DELSI BALVIN CANCHANYA Egresado(a) de la Escuela de Posgrado de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que la tesis "Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025" Asesorado por el docente: Mendoza Arana, Pedro Jesús Con DNI 08284946 Con ORCID 0000-0002-27750-1804 tiene un índice de similitud de (14) (Catorce)% con código oid:14912:5951 73000 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.

En caso se supere el porcentaje de similitud máximo establecido (mayor a 20%), tanto general como por fuente primaria, afirmo que dicho excedente corresponde al marco metodológico del documento. Procedo a detallar y justificar del mismo:



.....
 Firma de autor 1
 Delsi Balvin Canchanya
 DNI: 46071311




.....
 Firma de autor 2
 Luis Antonio Huayanca de la Cruz
 DNI: 72158122



.....
 Firma del ASESOR
 Pedro Jesús Mendoza Arana
 DNI: 08284946

Lima, 18 de Mayo de 2026

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01
		FECHA: 08/11/2022

Yo, LUIS ANTONIO HUAYANCA DE LA CRUZ Egresado(a) de la Escuela de Posgrado de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que la tesis "Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025" Asesorado por el docente: Mendoza Arana, Pedro Jesús Con DNI 08284946 Con ORCID 0000-0002-2750-1804 tiene un índice de similitud de (14) (Catorce)% con código oid:14912:595173000 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.

En caso se supere el porcentaje de similitud máximo establecido (mayor a 20%), tanto general como por fuente primaria, afirmo que dicho excedente corresponde al marco metodológico del documento. Procedo a detallar y justificar del mismo:



.....
 Firma de autor 1
 Delsi Balvin Canchanya
 DNI: 46071311



.....
 Firma de autor 2
 Luis Antonio Huayanca de la Cruz
 DNI: 72158122



.....
 Firma del ASESOR
 Pedro Jesús Mendoza Arana
 DNI: 08284946

Lima, 18 de Mayo de 2026

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo a Dios, por habernos otorgado la sabiduría, la fortaleza y la perseverancia necesarias para culminar con éxito esta etapa académica. Su guía y bendición fueron fundamentales en cada paso de este proceso.

Agradecimiento

En primer lugar a agradecer a Dios, a mis padres por el sustento y consejos para seguir adelante , también al compañero de mi tesis por el apoyo y por supuesto a mi Asesor de tesis .

Índice general

Declaración jurada de autoría y originalidad del trabajo	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Índice general	v
Resumen	ix
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del problema	5
1.2.1. Problema general	5
1.2.2. Problemas específicos	5
1.3. Objetivos de la investigación	6
1.3.1. Objetivo general	6
1.3.2. Objetivos específicos	6
1.4. Justificación de la investigación	6
1.4.1. Teórica	6
1.4.2. Metodológica	7
1.4.3. Práctica	7
1.5. Limitaciones de la investigación	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes	9
2.1.1. Antecedentes internacionales	9
2.2.2. Antecedentes Nacionales	12
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1. Factores internos	23
2.2.2. Factores externos	29
2.2.3. Criterios de selección	33
2.2.4. Valoración de la adquisición	35
2.3. Formulación de hipótesis	38
2.3.1. Hipótesis general	38

2.3.2. Hipótesis específicas	38
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	39
3.1. Método de la investigación	39
3.2. Enfoque de la investigación	39
3.3. Tipo de investigación	39
3.4. Diseño de la investigación	39
3.5. Población, muestra y muestreo	41
3.6. Variables y operacionalización	44
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	45
3.7.1. Técnica	45
3.7.2. Instrumentos	45
3.7.3. Validación	47
3.7.4. Confiabilidad	48
3.8. Procesamiento y análisis de datos	49
3.9. Aspectos éticos	51
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	54
4.1. Resultados	54
4.1.1. Análisis descriptivo de resultados	54
4.1.2. Prueba de hipótesis	66
4.1.3. Discusión de resultados	72
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
5.1. Conclusiones	78
5.2. Recomendaciones	80
5. REFERENCIAS	81
Anexo 1: Matriz de consistencia	87
Anexo 2: Instrumentos	88
Anexo 3: Validez del instrumento	92
Anexo 4: Formato de consentimiento informado	104
Anexo 5: Reporte de similitud de Turnitin	106

Índice de tablas

Tabla N° 1. Género de la muestra	54
Tabla N° 2. Edad de la muestra	55
Tabla N° 3. Grado de instrucción de la muestra	56
Tabla N° 4. Estado civil de la muestra	57
Tabla N° 5. Ingreso mensual de la muestra	58
Tabla N° 6. Ingreso mensual de la muestra	59
Tabla N° 7. Factores relacionados.	60
Tabla N° 8. Factores internos.	61
Tabla N° 9. Factores externos.	62
Tabla N° 10. Adquisición a medicamentos genéricos.	63
Tabla N° 11. Criterios de elección.	64
Tabla N° 12. Valoración de la adquisición.	65
Tabla N° 13. Reconozco con facilidad cuándo un medicamento es genérico y cuándo es de marca.	¡Er
ror! Marcador no definido.	
Tabla N° 14. Considero que los medicamentos genéricos son eficaces para tratar enfermedades.	¡Er
ror! Marcador no definido.	
Tabla N° 15. Pienso que los medicamentos de marca ofrecen una mejor calidad que los genéricos.	¡Er
ror! Marcador no definido.	

Tabla N° 16. Considero que los medicamentos de marca solo son más caros, pero no más efectivos.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 17. En la elección de un medicamento, suelo guiarme por mi experiencia previa con el producto.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 18. En las boticas donde compro, frecuentemente me ofrecen medicamentos genéricos.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 19. Me resulta fácil conseguir medicamentos genéricos en farmacias y boticas cercanas.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 20. Creo que la publicidad influye en mi decisión de compra de medicamentos.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 21. Suelo elegir medicamentos genéricos porque son más accesibles económicamente.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 22. Para mí, lo más importante al elegir un medicamento es su efectividad.

¡Er

ror! Marcador no definido.

Tabla N° 23. El precio es un factor determinante cuando compro un medicamento.	¡Er
ror! Marcador no definido.	
Tabla N° 24. Me siento satisfecho con la relación entre el precio y la calidad del medicamento que adquiero.	¡Er
ror! Marcador no definido.	
Tabla N° 25. Después de comprar un medicamento, reflexiono si elegí la mejor opción disponible entre genérico o de marca.	¡Er
ror! Marcador no definido.	
Tabla N° 26. Prueba de normalidad.	66
Tabla N° 27. Rangos de intensidad de la correlación.	68
Tabla N° 27. Resultado inferencial para la hipótesis general.	69
Tabla N° 29. Resultado inferencial para la primera hipótesis específica.	70
Tabla N° 30. Resultado inferencial para la segunda hipótesis específica.	71

Resumen

El objetivo de la investigación fue identificar los factores internos y externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital de Ica en el año 2025. Se desarrolló un estudio con enfoque cuantitativo, de tipo básico, diseño no experimental, transversal y correlacional. La muestra estuvo conformada por 359 pacientes, seleccionados por muestreo no probabilístico por conveniencia. La técnica de recolección fue la encuesta y se aplicaron cuestionarios. Los resultados descriptivos mostraron que, en la variable factores relacionados, el nivel regular fue el más representativo con 36,49 %, seguido del nivel alto con 25,07 % y bajo con 19,22 %. En los factores internos, predominó el nivel alto con 27,58 % y muy alto con 25,63 %, mientras que el regular alcanzó 23,40 %, confirmando percepciones mayoritariamente favorables hacia los medicamentos genéricos. En la variable adquisición de medicamentos genéricos, el 31,48 % se ubicó en nivel muy alto y el 26,46 % en nivel alto, de modo que más de la mitad de los pacientes (57,94 %) mostró disposición favorable hacia su compra. En el análisis inferencial, se halló una correlación de Spearman $r_s = 0,788$ ($p = 0,000$) entre las variables y sus dimensiones factores internos ($r_s=0,744$) y factores externos ($r_s=0,767$). El estudio confirma que el fortalecimiento de estos factores favorece la preferencia y adquisición de medicamentos genéricos del Perú.

Palabras clave: *medicamentos genéricos, farmacia, salud pública, accesibilidad a los medicamentos, conducta del consumidor.*

Abstract

The objective of this research was to identify the internal and external factors related to the acquisition of generic medicines among patients who attend three drugstores around the Ica hospital in 2025. A study with a quantitative approach, basic type, non-experimental, cross-sectional, and correlational design was carried out. The sample consisted of 359 patients, selected through non-probabilistic convenience sampling. The data collection technique was the survey, and questionnaires were applied. Descriptive results showed that, for the variable related factors, the regular level was the most representative with 36.49%, followed by the high level with 25.07% and low with 19.22%. Regarding internal factors, the high level predominated with 27.58% and very high with 25.63%, while the regular reached 23.40%, confirming mostly favorable perceptions toward generic medicines. For the variable acquisition of generic medicines, 31.48% were at a very high level and 26.46% at a high level, meaning that more than half of the patients (57.94%) showed a favorable disposition toward their purchase. Inferential analysis revealed a Spearman correlation of $r_s = 0.788$ ($p = 0.000$) between the variables and their dimensions: internal factors ($r_s = 0.744$) and external factors ($r_s = 0.767$). The study confirms that the strengthening of these factors fosters the preference for and acquisition of generic medicines in Peru.

Keywords: *generic medicines, pharmacy, public health, drug accessibility, consumer behavior.*

Introducción

La investigación que se presenta reviste gran importancia porque aborda un tema de gran impacto en la salud pública: la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a boticas cercanas a un hospital. En un contexto en el que el acceso a tratamientos seguros, eficaces y a bajo costo constituye un desafío, este estudio se convierte en una herramienta valiosa para identificar los factores que condicionan las decisiones de compra de los usuarios. Al centrarse en un escenario local y actual, la investigación ofrece una mirada realista sobre una problemática que trasciende lo económico y alcanza dimensiones sociales y culturales, con implicancias directas en la calidad de vida de la población.

El trabajo se ha organizado en cinco capítulos que permiten desarrollar de manera ordenada cada aspecto del estudio. En la estructura se avanza desde la formulación del problema hasta la discusión de los hallazgos, pasando por el marco teórico y la metodología, para finalmente llegar a las conclusiones y recomendaciones. Esta organización facilita no solo la comprensión de los objetivos planteados, sino también el análisis progresivo de los datos obtenidos, integrando teoría, evidencias empíricas y reflexiones críticas.

En el capítulo I se expone el problema de investigación. Allí se describe la realidad problemática que motiva el estudio, señalando cómo la percepción social, las barreras de acceso y la influencia de factores internos y externos condicionan la adquisición de medicamentos genéricos. También se presentan los objetivos generales y específicos, así como la justificación del estudio en sus dimensiones teórica, metodológica y práctica. Este capítulo marca el punto de partida al evidenciar la necesidad de profundizar en un tema que afecta directamente a la población usuaria de servicios farmacéuticos.

El capítulo II corresponde al marco teórico, donde se revisan antecedentes nacionales e internacionales que evidencian cómo la percepción de calidad, la confianza en los genéricos y las políticas públicas han sido evaluadas en distintos contextos. Además, se desarrollan las bases teóricas relacionadas con factores internos y externos, los criterios de selección y la valoración de la adquisición, estableciendo un sustento conceptual que orienta la investigación. Con ello, se logra enmarcar el estudio en un contexto científico y académico sólido.

El capítulo III está destinado a la metodología. En este apartado se especifica el enfoque cuantitativo, el tipo de investigación básica y el diseño no experimental transversal de corte correlacional. Asimismo, se detalla la población, la muestra y el muestreo utilizado, junto con las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos. También se explican los procedimientos de validez y confiabilidad, el análisis de los datos y los principios éticos que guiaron la investigación. De esta forma, se asegura que el proceso seguido tenga rigor y credibilidad científica.

El capítulo IV presenta y discute los resultados. Se exponen los hallazgos obtenidos a partir de los cuestionarios aplicados, organizados en tablas y gráficos para facilitar la interpretación. El análisis descriptivo y diferencial permite identificar patrones relevantes, mientras que la discusión contrasta los resultados con antecedentes y teorías, lo que permite reconocer coincidencias, diferencias y aportes novedosos. Este capítulo constituye el núcleo del estudio, pues muestra la realidad empírica y la contrasta con el marco conceptual previamente desarrollado.

En el capítulo V se presentan las conclusiones y recomendaciones. Las conclusiones responden directamente a los objetivos planteados, sintetizando los hallazgos más significativos sobre los factores que inciden en la adquisición de medicamentos genéricos. Por su parte, las

recomendaciones se orientan a autoridades, profesionales de salud y responsables de boticas, proponiendo acciones concretas para mejorar la accesibilidad y confianza en los genéricos. De esta manera, el trabajo no se limita a describir la realidad, sino que ofrece propuestas de mejora con base en evidencia.

Finalmente, esta investigación adquiere relevancia adicional porque abre camino para futuros estudios relacionados con el acceso y la percepción de medicamentos en otros contextos. Sus aportes teóricos y metodológicos pueden servir de base para investigaciones posteriores que busquen profundizar en la relación entre factores sociales, económicos y culturales y el uso de medicamentos genéricos. Además, constituye un referente para fortalecer políticas de salud pública que promuevan un acceso más equitativo y racional a los tratamientos farmacológicos.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

Actualmente, en el sector de la salud, se recetan diversos medicamentos, tanto genéricos como de marca, para mejorar la salud de las personas. Además, hay un mayor consumo de medicamentos genéricos, ya que se adquieren con más frecuencia en el mercado farmacéutico debido a su precio más accesible en comparación con los de marca (1).

La Organización Mundial de la Salud (OMS) señala que en EE. UU. se consume una mayor cantidad de medicamentos genéricos (85%) en comparación con los de marca (28%). De manera similar, en Reino Unido y Alemania, los medicamentos genéricos constituyen la mayor parte del consumo, representando un tercio del mercado total. En España, uno de los cinco principales mercados de la industria farmacéutica, el centro del país concentra el 48% del consumo de genéricos, seguido por Italia con el 18% y Francia con el 27%, mostrando un menor consumo en comparación. Además, en los países de bajos ingresos, la disponibilidad de medicamentos genéricos en los servicios públicos es del 56% (2).

La Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG) indica que las cuotas de mercado de los medicamentos genéricos en España, tanto en volumen como en valor, están lejos de las de países europeos de referencia como Alemania y Reino Unido. En estos países, los genéricos representan cerca del 80% del volumen total del mercado farmacéutico y aproximadamente el 35% del gasto farmacéutico total. Además, según la misma fuente, el ahorro anual generado por los medicamentos genéricos en el Reino Unido alcanza los seis mil millones de euros (3).

Los medicamentos genéricos son fundamentales para reducir los costos en el Sistema Nacional de Salud, especialmente en tiempos de crisis. Pueden costar al menos un 60% menos que los de marca, manteniendo una buena relación costo-beneficio incluso en mejores condiciones económicas, lo que permite destinar los recursos ahorrados a otras áreas del sistema de salud. En España, el gasto en medicamentos representa el 17,55% del gasto total en salud (4).

En 2018, se realizó un estudio en Colombia que demostró que los profesionales de la salud conocen el concepto de medicamentos genéricos. Sin embargo, solo el 89.6% de ellos verifica que el medicamento genérico sea parecido o idéntico al original. Además, muchos profesionales creen que los medicamentos genéricos no logran cumplir con el efecto farmacoterapéutico deseado. El estudio también destacó que el 74.4% de los profesionales de la salud considera que los pacientes valoran muy poco los medicamentos genéricos (5).

En el contexto nacional, Ugarte (2019) indica que, aunque el mercado farmacéutico es limitado, es dinámico y está en constante crecimiento. Se divide en dos tipos de público: el sector público (EsSalud, Ministerio de Salud, municipalidades, Policía Nacional) y el sector privado (farmacias, clínicas privadas y cadenas de boticas). La principal diferencia es que el sector público consume más productos genéricos. En los últimos 25 años, ha habido un aumento en el financiamiento público, alcanzando hasta el 71% del mercado nacional, en contraste con los años 90, cuando no superaba el 15%. Este incremento se debe, en parte, al crecimiento de la población peruana en el sector pobre, lo que requiere más apoyo estatal (6).

En el año 2023 se llevó a cabo un estudio con el propósito de identificar las barreras de acceso en salud que influyen en la adquisición de medicamentos en el servicio de Farmacia de un hospital de nivel III. Los resultados evidenciaron que, en la variable adquisición de medicamentos,

la dimensión denominada “bienestar sustancial” se ubicó en un nivel de bajo a medio, con un 65 % de las respuestas concentradas entre quienes señalaron “nunca” (31 %) y “casi nunca” (34 %). Asimismo, se observó que la dimensión “medicamento genérico” presentó un nivel bajo, ya que el 78 % de los participantes indicó frecuencias positivas, divididas entre “casi siempre” (31 %) y “siempre” (47 %). De manera similar, en la dimensión “medicamento de marca” también se evidenció un nivel bajo, con un 76 % de respuestas agrupadas entre “casi siempre” (21 %) y “siempre” (55 %). De forma global, el estudio concluyó que las barreras de acceso en salud, representadas por las dimensiones de disponibilidad, accesibilidad geográfica, accesibilidad financiera, aceptabilidad y cobertura efectiva, guardan una relación estadística y significativa con el acceso a medicamentos en el contexto evaluado (7).

Hoy en día, muchos usuarios desconocen bastante sobre los medicamentos genéricos, lo que los lleva a preferir los productos de marca, creyendo que son de mejor calidad y más efectivos. Las creencias y costumbres también influyen. Además, la prescripción médica tiene un impacto significativo, ya que debería realizarse con el nombre genérico para evitar que los usuarios se sientan condicionados a comprar medicamentos de una marca comercial específica (8).

En el Perú, casi todos los medicamentos suministrados por instituciones estatales son genéricos, lo que supone un ahorro para el gobierno y las aseguradoras privadas de salud. Sin embargo, a pesar de este hecho, el crecimiento del mercado de genéricos no ha llevado a un aumento en su consumo, a diferencia de países como Chile o Brasil. Esto es notable, ya que, según un estudio de Ipsos de 2019, los precios de los medicamentos genéricos en el Perú son un 30% más bajos que en otros países de América Latina, basándose en un análisis de precios en las principales cadenas farmacéuticas privadas de la región (9).

En un estudio sobre la percepción de riesgo del uso de medicamentos genéricos entre usuarios de farmacias privadas en un distrito de Lima, Perú, se encontró que la edad promedio de los participantes fue de 47.6 ± 17.4 años. El 52.8% eran mujeres y el 63.8% estaban casados o convivían con su pareja. La mayoría percibió de buena a regular el uso de medicamentos genéricos (>86%) en los aspectos de riesgo financiero, físico, social y psicológico, mientras que en el aspecto funcional fue del 63.9%. En cuanto al riesgo global, el 97.2% tuvo una percepción de buena a regular (10).

La denominación común internacional que se le designa a los medicamentos genéricos se le considera en la calidad y el precio, resaltando la importancia que éstos genéricos suelen ser más informativas en cuanto a su principio activo frente a los de marca facilitando su adquisición a proveedores que comercializan en varios países, también resaltar un punto muy importante en cuanto al precio ya que son más económicos que los de marca siendo un gran favorecimiento en cuanto a la adquisición de éstos para todo el tratamiento sin que se vea afectado la eficacia, mencionar también que los prescriptores suelen manejar mejor la denominación común de genéricos frente a la gran cantidad de nombres comerciales de un mismo producto farmacéutico (11).

En Perú por medio del Ministerio de Salud, se tiene una lista actualizada de 434 medicamentos esenciales genéricos en Denominación Común Internacional que salió con el Decreto de Urgencia 005-2024 el cual garantiza el acceso de éstos medicamentos genéricos hacia los peruanos, cuya Resolución Ministerial es N° 220-2024/MINSA, ésta normativa es implementada cuyo fin es que la población tenga en acceso a los genéricos por su bajo costo favoreciendo su economía y de manera directa se garantiza el derecho a la salud, en donde se

obliga a las boticas, farmacias y farmacias de los establecimientos de salud a contar con un stock básico del 30 % (12).

Las enfermedades crónicas como la HTA y la DM al no tener un control Terapéutico podría llevar no solo a complicaciones sino a aumento de mortalidad de los pacientes , en el Estado Peruano el desabastecimiento de éstos medicamentos esenciales o genéricos siempre sucede, por eso lo que se debe hacer es promover la prescripción y proveer de los medicamentos genéricos en las entidades de servicios salud público y así incrementar su oferta de los genéricos , este porcentaje grande del desabastecimiento de antihipertensivo y antidiabéticos exponen a los pacientes a un riesgo elevado de peligro su salud integral y más aún en aquellas personas de muy bajos recursos (13).

El incumplimiento del tratamiento incrementa significativamente la tasa de morbilidad y mortalidad, especialmente en pacientes con enfermedades crónicas, con un aumento del 50 al 60%, lo que conlleva una disminución en la calidad de vida (14).

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuáles son los factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿Existen factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital?

- b. ¿Existen factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar los factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital.

1.3.2. Objetivos específicos

- a. Identificar la existencia de factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital.
- b. Identificar la existencia de factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital.

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación tiene por finalidad determinar los factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas ubicadas alrededor del Hospital Ica, durante el año 2025. Para ello, se sustenta en las siguientes justificaciones

1.4.1. Teórica

El estudio pretende identificar los factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos que podrían ayudar a identificar su consumo de los pacientes de boticas y farmacias alrededor de un hospital, por tanto, el estudio se justifica teóricamente en tanto contribuye a ampliar el conocimiento sobre los factores que inciden en la adquisición de medicamentos

genéricos, especialmente en contextos locales como el del Hospital Ica. Si bien existen investigaciones previas sobre acceso a medicamentos, son escasas las que abordan de forma integral la influencia de los factores socioeconómicos, culturales y de salud en la decisión de compra de medicamentos genéricos en poblaciones específicas. Esta investigación permitirá, por tanto, profundizar en el análisis de la realidad problemática desde una perspectiva multidimensional, aportando evidencia científica sobre cómo estos factores se interrelacionan y afectan la elección del paciente, con lo cual se enriquecerá el marco teórico del campo de estudio farmacéutico y de salud pública.

1.4.2. Metodológica

Metodológicamente, la investigación se justifica por el enfoque cuantitativo y el uso del diseño no experimental de tipo transversal, que permite recolectar información en un momento determinado, proporcionando datos estadísticamente significativos sobre las variables en estudio. Esta metodología facilitó el análisis correlacional entre los factores socioeconómicos, culturales y de salud, y la adquisición de medicamentos genéricos. Además, el estudio utilizará un instrumento previamente validado o en proceso de validación, el cual podrá ser replicado o adaptado en futuras investigaciones similares. De este modo, se genera una fuente de datos confiable que contribuye al desarrollo científico en los campos de la farmacia, la salud pública y la gestión sanitaria.

1.4.3. Práctica

Los resultados del estudio son reflejo de la situación de la adquisición y tratamiento con medicamentos genéricos adquiridos en boticas y farmacias alrededor de un hospital en Ica y ayuda a las instituciones como MINSA, ESSALUD y DIRESA, para conocer la situación de la adherencia a los medicamentos genéricos. Así, desde una perspectiva práctica, el estudio busca

responder a una necesidad concreta: conocer las condiciones que determinan el acceso a medicamentos genéricos en un entorno urbano y cercano a un establecimiento hospitalario. Los resultados que se obtengan permiten a los profesionales de salud, autoridades sanitarias y propietarios de boticas tomar decisiones informadas sobre estrategias de sensibilización, educación y regulación para mejorar el acceso a medicamentos seguros, eficaces y económicos. Además, se generaron recomendaciones basadas en evidencia que pueden aplicarse para disminuir las barreras en el acceso y fortalecer las políticas de promoción del uso racional de medicamentos genéricos en la población usuaria del sistema farmacéutico ambulatorio.

1.5. Limitaciones de la investigación

En el desarrollo de la investigación se presentaron limitaciones que, si bien condicionaron ciertos aspectos del trabajo, resultaron superables en la práctica. Una de ellas estuvo relacionada con la recolección de datos, ya que algunos pacientes mostraron resistencia inicial para responder las encuestas, principalmente por la disponibilidad limitada de tiempo durante su permanencia en los establecimientos de salud, así como por desconfianza respecto al uso de la información proporcionada. A ello se sumó una limitación temporal de carácter institucional, dado que el estudio debió ejecutarse dentro del plazo establecido por la universidad para la realización de la investigación, lo que obligó a organizar y concentrar el trabajo de campo en un periodo determinado. Asimismo, el espacio físico del estudio se circunscribió exclusivamente a las boticas ubicadas en los alrededores del Hospital de Ica, lo que delimitó el ámbito geográfico de aplicación de los instrumentos. Estas dificultades fueron superadas mediante una adecuada planificación del trabajo de campo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Binder, L. et. al. (2023) en Austria, (15). El objetivo de esta encuesta basada en cuestionarios fue “Determinar la percepción y el conocimiento sobre medicamentos genéricos y biosimilares por parte de profesionales médicos de diferentes centros de salud en Viena, Austria”. El estudio se enfocó en evaluar el conocimiento y la aceptación de los trabajadores de la salud sobre medicamentos genéricos y biosimilares a través de un cuestionario anónimo. Participaron 282 médicos y 311 enfermeras graduadas. El 63% de los médicos y el 62% de las enfermeras creían que los biosimilares genéricos eran clínicamente equivalentes a los medicamentos de referencia. En promedio, se respondieron correctamente 1.6 de cada 4 preguntas sobre genéricos y 0.87 de cada 4 sobre biosimilares. Estos resultados confirman encuestas previas que indican que muchos profesionales de la salud siguen siendo escépticos. Una mejor educación podría aumentar la aceptación de estos fármacos.

Priego A. H. et.al. (2021) (16) en México, en un estudio que tuvo como objetivo “Percepción y Uso De Medicamentos Genéricos En Médicos En Formación De Una Universidad Mexicana”. Este fue un estudio cuantitativo, descriptivo y transversal, llevado a cabo con estudiantes de medicina de una Universidad Pública del Sureste de México. La población de estudio incluyó a 522 estudiantes matriculados durante el período escolar de febrero a junio de 2020, quienes respondieron a un formulario (Google Forms) con una escala de Likert a través de una convocatoria abierta. Los resultados mostraron que la percepción de los estudiantes hacia los medicamentos de patente es superior, considerándolos más fiables en casos graves. Los

medicamentos genéricos son percibidos como de mala calidad, con la creencia de que muchos en el mercado son piratas o copias ilegales. En conclusión, se evidencia que los futuros médicos tienen una percepción negativa hacia las Especialidades Farmacéuticas Genéricas, considerándolas menos eficaces y de calidad dudosa. Sin embargo, a pesar de esta percepción, los genéricos suelen ser utilizados para padecimientos leves y se reporta que brindan buenos resultados.

Priego H., et al., (2023) (17), en México, cuyo objetivo fue determinar las diferencias entre los estudiantes de medicina de universidades públicas y privadas de Tabasco en México, sobre la percepción y el uso de las Especialidades Farmacéuticas Genéricas (EFG). Se realizó un estudio cuantitativo de tipo observacional, transversal, analítico y comparativo en un universo de 858 estudiantes matriculados durante 2019-2020 en cinco escuelas de medicina del estado mexicano de Tabasco. A través de Google Forms se recolectaron los datos de un formulario auto aplicado con base a un cuestionario previamente validado. En la comparación de medias de la escala de percepción de EFG (prueba t de student), la universidad pública presentó una media baja ($\bar{x}=24,72$), mientras que en el grupo de universidades privadas fue mayor ($\bar{x}=26,06$). En cuanto al uso de EFG, la universidad pública presentó una media $\bar{x}=38,22$, mientras que el grupo de universidades privadas fue menor ($\bar{x}=36,70$). Se requiere incluir en los contenidos curriculares de los futuros profesionales de la medicina, mayor información sobre calidad, seguridad y eficacia de las EFG, lo que contribuye a elevar el nivel de confianza en su prescripción.

Almeida Cerino M, et al .(2020) (18), en México, cuyo objetivo fue determinar la “Automedicación de medicamentos genéricos en usuarios de farmacias en un municipio mexicano”. Se realizó un estudio exploratorio descriptivo y transversal en la población urbana residente en el Municipio de Jalpa de Méndez (87,249 habitantes) Tabasco. La muestra probabilística aleatoria simple ($n=383$) recolectó información de usuarios compradores de

medicamentos genéricos en 7 de las 10 farmacias existentes en la cabecera municipal. El perfil de los consumidores de medicamentos genéricos corresponde mayormente a mujeres (53%), entre 18 y 33 años de edad (53.3%), con nivel de escolaridad alta (preparatoria 34% y profesionales 42%), casadas (45%), ocupadas laboralmente (52%) y autodependientes (62%). El nivel de conocimiento predominante fue el medio. Los medicamentos mayormente comprados fueron antiinflamatorios no esteroideos comúnmente denominados AINES (46.3%). La alta escolaridad se relaciona a la práctica de automedicación en la población estudiada. El patrón de automedicación detectado se caracteriza por la compra sin receta médica en el caso de patologías leves, principalmente debido a la falta de tiempo para acudir al médico y por los bajos costos de las especialidades farmacéuticas genéricas.

Eva-Ventura , et al ; (2024), en Ecuador, (19) El objetivo de este estudio fue de evaluar la “ Promoción y Publicidad: Impacto en la Adquisición de Medicamentos por Parte de los Usuarios en Farmacias”, Se realizó una revisión minuciosa de autores muy resaltantes con respectivos artículos, todos ellos han contribuido en la información de la publicidad y la promoción en el rubro farmacéutico cuando lanzan un producto al mercado, hace que se promueva la atención de compradores potenciales, generando el interés del producto farmacéutico, para así aumentar los ingresos. En cuanto a los resultados que después de haber analizado la información sobre publicidad y promoción son dos pilares muy importantes de las empresas, para así aumentar sus ingresos en la compra de sus productos por parte de los que la consumen. De otro modo , también hay mención de otros autores que dan gran importancia a la influencia que tiene la propia comunidad y su entorno que está cercano en cuanto a las decisiones de comprar algún medicamentos, cuya influencia podría impactar de forma negativa el tratamiento de su salud e inclusive generar problemas relacionados a la salud por un incorrecto medicamento , por eso las

empresas deben optar nuevos planes publicitarias que resalten la realidad de su producto , con todo lo mencionado debe haber un control de las publicidades en de los productos farmacéuticos.

2.2.2. Antecedentes Nacionales

Jorge- Morales, et al; (2021) (14). El objetivo fue “evaluar si la valoración económica de la tableta de acetaminofén 500 mg. permiten conocer el beneficio en el costo del fármaco en los establecimientos farmacéuticos de Lima” el estudio fue un diseño no experimental, transversal, descriptiva y analítica. En cuanto a la población se conformó de 25 empleados de la DIGEMID que fue del 100 % la muestra tomada cada uno de ellos con base de conocimientos en farmacoeconomía para la encuesta se utilizó tipo la escala de Likert en base a las dos variables (economía y el costo – beneficio), cuyas dimensiones fueron el acceso al producto farmacéutico, las presentaciones en marca , el costo alto y bajo y el beneficio en el costo, con medida nominal que se menciona : si , no , a veces y por consecuencia se hacia las preguntas respectivas de : acceso al producto farmacéutico, las presentaciones en marca , el costo alto y bajo y el beneficio en el costo. El proceso estadístico se aplicó el programa SPSS v.25.Se concluye que el acetaminofén tanto en genéricas como de marca registrada, el cual la población tiene el acceso a seleccionar el producto farmacéutico más conveniente. La investigación realizada evidenció que, en el análisis costo-beneficio, existen 44 presentaciones de acetaminofén distribuidas en 41 distritos de la capital del Perú. De estas, 39 corresponden a un costo moderado. Con el apoyo de la farmacoeconomía y tomando como referencia el acetaminofén de 500 mg, se pudo determinar que su precio oscila entre bajo y moderado, lo que lo hace asequible para personas con ingresos económicos muy reducidos.

Esteves A. et. al. (2023) (20). En su estudio de investigación titulado “Percepción de los medicamentos genéricos en pobladores en un distrito del Perú”. El tipo de investigación fue aplicada, de método deductivo, diseño no experimental, enfoque cuantitativo y de corte transversal. La muestra estuvo constituida por 218 pobladores, los mismos que fueron sometidos a un cuestionario donde se midió la variable de estudio. Como principales resultados se halló que el nivel de información de medicamentos genéricos entre la muestra de estudio fue baja (74,3%), de la misma forma el consumo (66,5%), así mismo el nivel de confianza de dichos medicamentos fue bajo (64,7%) y por último los pobladores indicaron tener poco acceso a los medicamentos genéricos en su zona (68,8%). En conclusión, La percepción general de los pobladores en estudio hacia los medicamentos genéricos fue baja.

Carrasco E. et. al. (2024) (21). El objetivo del estudio fue conocer “Evaluar la frecuencia y factores asociados a la percepción inadecuada sobre el uso de medicamentos genéricos en población adulta de Lambayeque, Perú”. El estudio realizado es un estudio con diseño cuantitativo, observacional, analítico, transversal y prospectivo, con 549 participantes entre 18 a 60 años de Lambayeque en 2022 evaluados través de un cuestionario en línea. La muestra se caracterizó por una mediana de edad de 25 años, predominio del sexo femenino (55,2 %), estado civil soltero (73,0 %) y grado de instrucción secundaria (46,4 %). El 60,7 % tuvo una percepción inadecuada hacia el uso de medicamentos genéricos, especialmente individuos del sexo masculino, con Sistema Integral de Salud o Entidades Prestadoras de Salud y que consumieron en los últimos tres meses algún medicamento de marca. En conclusión, seis de cada diez lambayecanos tienen una percepción inadecuada sobre el uso de medicamentos genéricos; siendo los factores asociados: sexo masculino, poseer SIS o EPS y haber consumido en los últimos tres meses algún medicamento de marca.

Espinoza-Marchan et al. (2021) (22) Tuvo como objetivo” Investigar el acceso a medicamentos en pacientes afiliados al Seguro Integral de Salud (SIS) con diabetes mellitus (DM) y/o hipertensión arterial (HTA) en tres regiones de Perú.” Estudio descriptivo transversal que se realizó por medio de (02) encuestas adaptadas a métodos que fueron desarrollados por la OMS. El universo de ese estudio estaba conformado por aquellos pacientes que tenían el diagnóstico de Diabetes Mellitus y/ o Hipertensión arterial en las entidades públicas del estado con las siguientes categorías I-4, II-1,2 Y III-1 , contando con la cobertura de Seguro integral de Salud y que los pacientes reciben la prescripción de medicinas para sus enfermedades en las siguientes provincias Cajamarca, Trujillo y Callao . La toma de muestra fue para determinar la situación del acceso a los productos farmacéuticos en 03 provincias diferentes. El tamaño de muestra se determinó por la prevalencia del 50% de pacientes con DM y HTA el cual acceden a éstos medicamentos . Para este estudio se utilizó dos formularios uno para la respectiva encuesta del paciente y el otro para encuestar al personal de salud del establecimiento de salud público y de una botica , Se concluye en cuanto a la disponibilidad que ninguno de los establecimientos farmacéuticos de salud que fueron encuestados cuentan con los medicamentos a la disponibilidad de los pacientes en las boticas muestran mejor la disponibilidad a diferencia del ente público que cuenta con un 36 %, existiendo muchas barreras que hacen una limitación en cuanto al acceso de los medicamentos.

Henry-Cachique (2023) (7) tuvo como objetivo, en su estudio de investigación titulado “Barreras de acceso en salud y adquisición de medicamentos del servicio de farmacia de un hospital de nivel III, Perú – 2023”, analizar los factores que influyen en el acceso a medicamentos. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva y correlacional, con un diseño no experimental de corte transversal, y un nivel o alcance correlacional explicativo. La población estuvo conformada por 142,488 atenciones, y la muestra fue de 384 pacientes que acudieron al área de Farmacia del

Hospital III Essalud de Loreto. El muestreo aplicado fue aleatorio simple, utilizando como técnica la encuesta. El instrumento empleado ya se encontraba validado, y se utilizó para medir las barreras de acceso en salud y la adquisición de medicamentos. Se concluyó que el 59 % de los encuestados fueron mujeres, frente al 41 % que correspondió a varones. Además, el 53 % tenía como grado de instrucción la secundaria, mientras que el 35 % contaba con educación primaria. En relación con las barreras de acceso en salud, se evidenció que la dimensión de accesibilidad presentó el nivel más bajo, con un 73 % distribuido entre un 25 % que respondió “nunca” y un 48 % que respondió “casi nunca”. La dimensión de aceptabilidad se ubicó en un nivel medio, con un 45 % conformado por un 20 % de “nunca” y un 25 % de “casi nunca”. Por su parte, la dimensión cobertura efectiva fue de nivel bajo a medio, con un 60 % distribuido entre un 24 % de “nunca” y un 36 % de “casi nunca”. Respecto a la variable adquisición de medicamentos, la dimensión “bienestar sustancial” se ubicó en un nivel de bajo a medio, con un 65 % entre un 31 % que indicó “nunca” y un 34 % que señaló “casi nunca”. La dimensión de medicamentos genéricos fue calificada como baja, con un 78 % dividido entre un 31 % que respondió “casi siempre” y un 47 % que respondió “siempre”. En cuanto a los medicamentos de marca, también se obtuvo una valoración baja, con un 76 % compuesto por un 21 % de “casi siempre” y un 55 % de “siempre”. Finalmente, se estableció que las barreras de acceso en salud, en sus dimensiones de disponibilidad, accesibilidad geográfica, accesibilidad financiera, aceptabilidad y cobertura efectiva, están relacionadas con la adquisición de medicamentos en el servicio de Farmacia de un hospital de nivel III.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Teorías que explican la automedicación

2.2.1.1 Modelo de creencias de salud

El Modelo de Creencias de Salud aparece como un giro conceptual que desplaza la atención hacia los significados que las personas atribuyen a sus propias decisiones. Rosenstock et al. (23) plantea que este modelo no se apoya en la idea de una racionalidad perfecta, sino en un conjunto de creencias subjetivas que operan de manera simultánea y a veces contradictoria. De alguna manera, lo central no es solo la información disponible, sino cómo se perciben los riesgos, las consecuencias y la utilidad de actuar. Desde esa perspectiva, la conducta se entiende como el resultado de una evaluación personal donde se mezclan temores, expectativas y valoraciones prácticas, sin que ello suponga necesariamente un razonamiento plenamente consciente o lineal.

Por otro lado, Rosenstock et al. (23) profundizan esta idea al señalar que el modelo funciona como una estructura flexible más que como una fórmula cerrada, lo que explica en parte su persistencia teórica. Según este autor, las creencias sobre la susceptibilidad y la gravedad no actúan de forma aislada, sino que se entrelazan con la percepción de beneficios y obstáculos, generando escenarios internos muy diversos. A veces, una fuerte percepción de amenaza no conduce a la acción si los costos percibidos parecen demasiado altos, mientras que en otras ocasiones una amenaza moderada basta para movilizar conductas si los beneficios se perciben claros. De esta forma, el modelo no describe un camino único, sino una lógica probabilística donde pequeñas variaciones en las creencias pueden alterar significativamente la respuesta conductual.

Desde otra aproximación, Rosenstock et al. (23) introducen un matiz relevante al dialogar indirectamente con el Modelo de Creencias de Salud, al enfatizar el papel de la autoeficacia. Aunque no forma parte del planteamiento original, su incorporación posterior permite comprender por qué, incluso cuando una persona reconoce riesgos y beneficios, puede no actuar. La convicción de ser capaz de ejecutar una conducta concreta aparece como un punto de inflexión que reconfigura el sentido de las creencias previas. Así, la percepción de amenaza o beneficio pierde fuerza si no va acompañada de la sensación de competencia personal. Este énfasis desplaza ligeramente el foco del “qué creo” hacia el “qué creo que puedo hacer”, ampliando el alcance interpretativo del modelo.

Rosenstock et al. (23) proponen una lectura integradora que reconoce tanto las virtudes como las limitaciones del Modelo de Creencias de Salud. Desde su perspectiva, el modelo resulta especialmente útil para ordenar dimensiones clave del comportamiento, pero no pretende explicarlo todo. En la práctica, las creencias pueden cambiar con el tiempo, entrar en tensión entre sí o verse influidas por experiencias previas difíciles de sistematizar. De esta forma, el modelo se entiende mejor como una herramienta analítica que como una teoría totalizante. Su valor radica, entonces, en ofrecer un marco comprensible para pensar la conducta humana desde las percepciones y no únicamente desde variables externas u objetivas.

El modelo de creencias en salud puede entenderse como un marco teórico que intenta explicar por qué las personas deciden actuar, o no hacerlo, frente a un problema relacionado con su bienestar. Soto (24) menciona que este modelo se sostiene en la valoración subjetiva que realiza el individuo sobre la gravedad de una condición, su susceptibilidad personal y el balance entre beneficios y costos de una acción concreta. En ese sentido, la automedicación puede interpretarse como una respuesta construida desde percepciones individuales, donde el sujeto considera que el

malestar no es grave o que puede ser controlado sin intervención profesional, de esta forma priorizando soluciones inmediatas que parecen suficientes en su experiencia cotidiana.

Desde esa perspectiva, el modelo de creencias en salud permite comprender cómo ciertas conductas, como la automedicación, no surgen necesariamente de la falta de información, sino de una interpretación particular del riesgo y de la utilidad percibida de los tratamientos formales. Soto (24) plantea que la percepción de gravedad y vulnerabilidad no siempre se activa de manera proporcional al problema real, lo que lleva a minimizar síntomas o a normalizarlos. De alguna manera, cuando una persona cree que un malestar es leve o transitorio, la decisión de consumir medicamentos sin prescripción se vuelve coherente dentro de su propio sistema de creencias, aun cuando esa práctica pueda implicar riesgos no considerados en el momento.

De esta forma, el modelo también sugiere que la automedicación puede verse reforzada cuando el beneficio percibido supera ampliamente las barreras asociadas a acudir a un profesional de salud. Soto (24) señala que los costos no solo son económicos, sino también simbólicos, como el tiempo de espera o la incomodidad del proceso de atención. En ese sentido, la elección de automedicarse responde a una lógica interna donde la acción inmediata parece más eficiente, aunque esta evaluación se base en percepciones subjetivas y no necesariamente en criterios clínicos sólidos, lo que explica la persistencia de esta conducta en distintos contextos.

Por otro lado, al analizar el modelo de creencias en salud desde desarrollos más recientes, se observa una ampliación de sus dimensiones, lo que permite una comprensión más matizada de conductas como la automedicación. Juárez et al. (25) menciona que el modelo incorpora elementos como la autoeficacia y la motivación para la salud, los cuales influyen directamente en la decisión de actuar. En ese sentido, una persona que confía en su capacidad para manejar síntomas comunes

puede sentirse suficientemente competente para automedicarse, percibiendo esta práctica como una extensión natural de su autocuidado y no como una conducta riesgosa.

Desde esa lógica, la automedicación puede interpretarse como una conducta que se sostiene en la autoeficacia percibida, más que en un desconocimiento absoluto. Juárez et al. (25) sugiere que cuando los individuos consideran que dominan la información básica sobre medicamentos o tratamientos, disminuyen las barreras psicológicas para su uso autónomo. De alguna manera, esta confianza excesiva puede llevar a subestimar los posibles efectos adversos, reforzando la idea de que no es necesario consultar a un profesional, especialmente si experiencias previas han resultado aparentemente exitosas.

De esta forma, el modelo de creencias en salud ayuda a entender por qué la automedicación persiste incluso en poblaciones con acceso a información sanitaria. Juárez et al. (25) señala que las barreras percibidas, como la dificultad para acceder a servicios o la incomodidad de la consulta, interactúan con las creencias personales y fortalecen decisiones individuales. Así, la conducta no se explica únicamente por factores externos, sino por un entramado cognitivo donde la percepción de control personal ocupa un lugar central, aunque no siempre esté alineada con prácticas seguras.

En un plano más general, el modelo de creencias en salud también ha sido descrito como una estructura cognitiva que prioriza la racionalidad del individuo frente a la toma de decisiones. Alyafei y Easton (26) mencionan que este enfoque asume que las personas evalúan amenazas y beneficios antes de actuar, lo que resulta clave para comprender la automedicación como una elección aparentemente lógica. Desde esa perspectiva, consumir un medicamento sin receta puede verse como una respuesta calculada para reducir un malestar percibido, sin considerar plenamente los riesgos a largo plazo asociados a esa decisión.

Sin embargo, de alguna manera, esta misma racionalidad tiene límites evidentes. Alyafei y Easton (26) señalan que el modelo ha sido criticado por centrarse excesivamente en lo cognitivo, dejando en segundo plano aspectos emocionales o contextuales. En el caso de la automedicación, esta limitación se vuelve visible cuando el alivio inmediato del síntoma genera una sensación de control que refuerza la conducta, aun cuando existan advertencias sobre su uso inadecuado, lo que demuestra que la evaluación no siempre es tan objetiva como el modelo supone.

Finalmente, el modelo de creencias en salud permite entender la automedicación como una práctica sostenida por percepciones individuales que se reconfiguran con la experiencia. Alyafei y Easton (26) explican que las creencias no son estáticas, sino que cambian según los resultados obtenidos. Así, si una persona se automedica y percibe mejoría, esta experiencia actúa como un refuerzo que consolida la conducta, integrándola en su repertorio habitual de respuesta ante el malestar, incluso cuando los riesgos potenciales permanecen latentes y poco cuestionados.

2.2.1.2 Modelo Biopsicosocial

El modelo biopsicosocial suele definirse como una forma de comprender los fenómenos de salud y conducta que no se agota en lo puramente biológico, sino que incorpora de manera simultánea los procesos psicológicos y las condiciones sociales que rodean a la persona. Serrano et al. (27) plantea que este modelo permite entender la experiencia con la medicación como un fenómeno complejo, donde las decisiones cotidianas sobre el uso de fármacos no responden únicamente a indicaciones clínicas, sino también a emociones, creencias y contextos de vida que influyen de manera directa. Desde esa perspectiva, la automedicación aparece como una práctica que se construye en la intersección de esos tres planos, y no como un acto aislado o meramente irracional, lo que obliga a mirarla con mayor profundidad.

De alguna manera, cuando se analiza la automedicación bajo este enfoque, se vuelve evidente que las personas no solo buscan aliviar un síntoma físico, sino también gestionar malestares subjetivos y presiones del entorno que no siempre encuentran respuesta inmediata en los sistemas formales de atención. Serrano et al. (27) sugiere que el componente psicológico, especialmente las experiencias previas con medicamentos, genera aprendizajes que influyen en la repetición de conductas de consumo autónomo. A esto se suma el componente social, que actúa como un marco silencioso pero persistente, normalizando ciertas prácticas y validando el uso informal de fármacos en contextos cotidianos. Así, la automedicación se comprende como una respuesta adaptativa, aunque no exenta de riesgos, frente a múltiples demandas simultáneas.

Por otro lado, el modelo biopsicosocial también permite observar que la automedicación no siempre surge de la falta de información, sino que muchas veces se relaciona con una sensación de control sobre el propio cuerpo y la propia salud. Serrano et al. (27) destaca que, desde esta lógica, las personas construyen significados en torno a los medicamentos, asignándoles funciones que van más allá de su uso terapéutico formal. En ese marco, automedicarse puede interpretarse como un intento de recuperar equilibrio frente a situaciones de incertidumbre o malestar persistente. De esta forma, el modelo no justifica la práctica, pero sí ofrece herramientas conceptuales para comprender por qué se sostiene en el tiempo.

Desde esa perspectiva más amplia, el trabajo de Boehm et al. (28) resulta sugerente al enfatizar que el modelo biopsicosocial surge precisamente como una crítica a visiones reduccionistas que separan mente, cuerpo y entorno. En su análisis, se señala que las conductas relacionadas con la salud, como la automedicación, emergen de procesos cognitivos situados, es decir, profundamente influenciados por el contexto en el que la persona vive y toma decisiones. Esto implica reconocer que el uso autónomo de medicamentos no puede explicarse solo por

variables individuales, sino por dinámicas relacionales y ambientales que moldean la percepción del malestar y de las soluciones disponibles.

De esta forma, la automedicación puede entenderse como una práctica que se configura en un entramado de experiencias corporales, interpretaciones subjetivas y estímulos sociales que se refuerzan mutuamente. Boehm et al. (28) plantea que, cuando el entorno favorece respuestas rápidas y eficaces al malestar, el recurso a los fármacos sin prescripción se vuelve una alternativa casi intuitiva. En ese sentido, el modelo biopsicosocial permite identificar cómo las presiones del tiempo, las expectativas de funcionalidad y las narrativas culturales sobre el rendimiento influyen en la adopción de estas conductas, incluso cuando se conocen sus posibles efectos adversos.

Asimismo, el aporte de Boehm et al. (28) invita a pensar la automedicación como una expresión de procesos de sentido, donde las personas interpretan sus síntomas a la luz de experiencias previas y saberes compartidos. Desde este enfoque, el acto de automedicarse no es completamente espontáneo, sino que responde a esquemas cognitivos aprendidos y reforzados socialmente. Así, el modelo biopsicosocial se convierte en una herramienta útil para comprender por qué estas prácticas persisten, aun frente a campañas informativas, ya que no solo se trata de cambiar conductas, sino de intervenir en significados profundamente arraigados.

Ahora bien, al revisar la propuesta de Elío (29) se observa que el modelo biopsicosocial se presenta como una alternativa integradora frente al predominio histórico del modelo biomédico. El autor sostiene que muchas conductas de salud, entre ellas la automedicación, quedan invisibilizadas o simplificadas cuando se analizan únicamente desde la lógica de la enfermedad y el síntoma. En cambio, al incorporar factores psicológicos y sociales, se reconoce que estas

prácticas forman parte de la experiencia global de las personas frente al malestar, y que su comprensión exige atender a narrativas, emociones y contextos relacionales.

En ese sentido, Elío (29) subraya que la automedicación puede ser vista como una consecuencia de la fragmentación en la atención de la salud, donde las respuestas institucionales no siempre logran integrar las dimensiones subjetivas del padecimiento. Desde el modelo biopsicosocial, esta conducta aparece vinculada a la búsqueda de alivio inmediato y a la necesidad de ser escuchado, aunque sea a través de decisiones individuales. Así, el uso autónomo de medicamentos se inscribe en una lógica más amplia de interacción entre la persona y su entorno, que no puede reducirse a un simple incumplimiento de normas.

Finalmente, desde esta mirada integradora, Elío (29) plantea que comprender la automedicación implica aceptar que las personas actúan dentro de sistemas complejos donde lo biológico, lo psicológico y lo social se influyen mutuamente. De esta forma, el modelo biopsicosocial no solo aporta una explicación teórica, sino que abre la posibilidad de reflexionar sobre prácticas de salud más coherentes con la experiencia humana real. En ese marco, la automedicación deja de ser un fenómeno marginal y se convierte en un indicador de cómo las personas negocian, día a día, su relación con el malestar y con los recursos que perciben como disponibles.

2.2.2 Factores internos de la automedicación

2.2.2.1. Conocimiento sobre medicamentos genéricos

Los medicamentos genéricos son productos farmacéuticos que contienen el mismo principio activo que un medicamento de marca previamente comercializado. Su composición

química ha sido publicada y reconocida oficialmente, lo que permite que otros laboratorios puedan reproducirlo una vez que la patente del producto original ha expirado. Al compartir la misma sustancia activa, forma farmacéutica y dosis, estos medicamentos ofrecen un efecto terapéutico equivalente al del original, aunque sin el respaldo comercial de una marca registrada (30).

La particularidad de los genéricos es que se comercializan bajo la Denominación Común Internacional (DCI), es decir, el nombre del principio activo sin añadidos publicitarios. Esto responde a una lógica de transparencia y estandarización, que busca poner al alcance de los pacientes un producto confiable y accesible, prescindiendo de los costos adicionales vinculados a la marca, la publicidad o la exclusividad del fabricante. En muchos casos, estos medicamentos son producidos por laboratorios que cuentan con autorización sanitaria y que cumplen con rigurosos controles de calidad, aunque en la práctica muchas personas siguen percibiéndolos como productos de menor valor, únicamente por no llevar una etiqueta reconocida (30).

La existencia de medicamentos genéricos permite democratizar el acceso a la salud, sobre todo en poblaciones donde los ingresos limitados obligan a priorizar el costo de los tratamientos. Optar por un genérico no significa optar por algo inferior; significa confiar en la bioequivalencia como principio de equidad en el tratamiento médico. Sin embargo, para que esta confianza se afiance, es indispensable fortalecer la educación farmacológica y combatir los estigmas que aún persisten sobre su eficacia, especialmente en contextos donde el gasto en salud representa una carga económica para muchas familias (30).

2.2.1.2. Eficacia de los medicamentos genéricos

La eficacia de los medicamentos genéricos ha sido ampliamente discutida tanto en el ámbito científico como en el debate público, especialmente en sociedades donde persisten

prejuicios arraigados sobre su calidad. Aunque farmacológicamente estos productos están diseñados para tener el mismo principio activo, dosis y forma farmacéutica que los medicamentos de marca, su aceptación no siempre guarda relación directa con su capacidad terapéutica. La base científica sobre la que se sostiene su validez es el concepto de bioequivalencia, que garantiza que el medicamento genérico se comporta de manera similar al original en términos de absorción y acción en el organismo. Sin embargo, el problema no se sitúa en la fórmula química, sino en cómo esta es percibida por los usuarios (31).

El estudio identifica una desconexión entre la evidencia técnica y la percepción social. En muchos casos, los pacientes tienden a considerar menos eficaces a los medicamentos genéricos, incluso cuando los datos clínicos demuestran que cumplen con los mismos estándares de seguridad y eficacia. Esta desconfianza, más que nacer de la experiencia directa, parece construirse a partir de factores simbólicos como el precio, la presentación, la marca o la publicidad. La idea de que lo más caro es mejor continúa pesando en la elección del tratamiento, y en contextos donde la regulación de la bioequivalencia no ha sido suficientemente fortalecida o comunicada, esta percepción se vuelve aún más resistente (31).

Desde la salud pública, el rol de los medicamentos genéricos es clave para ampliar el acceso a tratamientos seguros y efectivos, especialmente en poblaciones vulnerables. Su eficacia validada no solo permite atender enfermedades con menor gasto, sino que también representa una herramienta para reducir las brechas en el sistema sanitario. No obstante, mientras el entorno normativo no garantice fiscalización constante y campañas de educación al consumidor, la eficacia técnica continuará enfrentándose al escepticismo cultural. Por ello, abordar la eficacia de los medicamentos genéricos no es solo un asunto de farmacología, sino también de confianza, regulación y percepción social (31).

2.2.2.3. Calidad de los medicamentos de marca

Los medicamentos de marca son aquellos desarrollados y comercializados por un laboratorio que ha invertido en la investigación, el desarrollo y la validación clínica del fármaco. Estos productos cuentan con una denominación comercial propia y están protegidos, por lo general, por una patente que les otorga exclusividad en el mercado durante un periodo determinado. Durante ese tiempo, el laboratorio titular tiene el derecho exclusivo de producir y vender el medicamento, lo que permite recuperar la inversión realizada en su desarrollo, además de generar utilidades que financien nuevas investigaciones (30).

Este tipo de medicamentos suele gozar de mayor reconocimiento entre los consumidores, en parte por el respaldo de campañas publicitarias, la recomendación directa de profesionales de salud y la percepción general de que la marca garantiza calidad y eficacia. Para muchos usuarios, adquirir un medicamento de marca representa una forma de confianza, especialmente cuando se trata de tratar enfermedades crónicas o de alto riesgo. Sin embargo, esta confianza muchas veces está influenciada por el prestigio del laboratorio o la familiaridad con el nombre comercial, más que por diferencias reales en el efecto terapéutico respecto a sus equivalentes genéricos (30).

En contextos donde los recursos económicos son limitados, la preferencia por medicamentos de marca puede convertirse en una carga financiera, lo que obliga a muchas personas a interrumpir tratamientos o a reducir dosis por razones de costo. Por eso, aunque los medicamentos de marca tienen un lugar clave en la historia farmacéutica y en el desarrollo científico, su adquisición no siempre es accesible para todos. El prestigio y la protección legal que los rodea los posicionan como una referencia en el mercado, pero también abren un debate sobre el equilibrio entre innovación, lucro y acceso justo a la salud (30).

2.2.2.4. Efectividad-precio de los medicamentos genéricos

El vínculo entre efectividad y precio de los medicamentos genéricos aparece como una tensión constante que atraviesa el acceso a la salud y la percepción del consumidor. Se plantea que, aunque los genéricos representan una alternativa más económica frente a los medicamentos de marca, este ahorro no siempre se traduce en una confianza proporcional sobre su eficacia. Las personas suelen asociar precio bajo con calidad inferior, lo que genera un sesgo que puede llevar a rechazar tratamientos perfectamente válidos desde el punto de vista farmacológico. Esta percepción no solo responde a la falta de información técnica, sino también a una construcción cultural que privilegia el prestigio de ciertas marcas por encima de la evidencia clínica (32).

Otro aspecto que se resalta es que, a pesar de que los medicamentos genéricos cumplen con los estándares de bioequivalencia, su aceptación depende también del modo en que se distribuyen, se presentan y se comunican a los usuarios. El bajo costo de estos productos, aunque representa una ventaja para el sistema de salud pública y para los hogares con menos recursos, se convierte en un obstáculo simbólico cuando el paciente asocia el precio reducido con una posible pérdida de efectividad. Es por eso que, en contextos donde no existe una estrategia clara de educación y fiscalización, el valor terapéutico de los genéricos queda subestimado. (32).

Se destaca que el reto ya no es solo garantizar que los medicamentos genéricos lleguen al mercado a menor precio, sino asegurar que los pacientes los elijan sin prejuicio. Esto requiere políticas de información y mecanismos de control más sólidos que aseguren tanto su calidad como su adecuada percepción. En definitiva, la relación entre efectividad y precio no es un problema técnico, sino social. Se demuestra que mientras el usuario siga creyendo que lo barato es menos eficaz, los genéricos no ocupan el lugar que merecen, aunque la ciencia lo respalde. Esta

desconfianza puede llevar incluso a un fenómeno de disonancia post-compra, donde el paciente duda del tratamiento elegido por haber costado menos, a pesar de su efectividad comprobada (32).

2.2.2.5. Experiencia en la elección de medicamentos

La experiencia del usuario en la elección de medicamentos se analiza como un factor decisivo que no solo influye en la preferencia por determinados productos, sino que también refleja una construcción subjetiva basada en vivencias previas, influencias externas y conocimientos acumulados. Los autores señalan que, en contextos donde el sistema de salud ofrece múltiples opciones terapéuticas, la elección no siempre responde a criterios técnicos o médicos, sino a la confianza generada por experiencias anteriores, lo que puede incluir tanto resultados positivos como percepciones erróneas asociadas a marcas o formas de presentación (33).

La experiencia de compra previa puede modificar la percepción de efectividad de un medicamento, incluso cuando no hay una diferencia objetiva entre dos productos equivalentes. El paciente tiende a repetir una elección que percibió como exitosa o, por el contrario, evita aquellos fármacos que no cumplieron sus expectativas, sin necesariamente considerar la prescripción médica. Esta conducta también se ve influenciada por la accesibilidad, el trato en el punto de venta y la forma en que se explica el tratamiento. En ese sentido, la experiencia se convierte en un filtro a través del cual se validan o descartan opciones terapéuticas (33).

Las decisiones sobre qué medicamento adquirir no son del todo racionales, sino que están profundamente condicionadas por factores emocionales, culturales y sociales. La experiencia de otros miembros del entorno cercano también juega un papel importante, ya que las recomendaciones de familiares o conocidos, sumadas a la repetición de resultados positivos, pueden consolidar una preferencia sin base científica. La experiencia en la elección de

medicamentos configura un patrón de comportamiento que impacta directamente en la adherencia al tratamiento y en la percepción de calidad, por lo que debe ser comprendida no solo desde la farmacología, sino también desde la psicología del consumidor y la comunicación en salud (33).

2.2.3. Factores externos

2.2.3.1. Oferta de medicamentos genéricos

En el ámbito farmacéutico, la regulación cumple un papel importante para garantizar que los medicamentos que llegan al público cumplan con estándares mínimos de calidad, seguridad y eficacia. Según lo dispuesto por el Ministerio de Salud, todo medicamento debe ser vendido conforme a la condición de venta que figure en su registro sanitario, lo cual establece si se requiere receta médica o si puede adquirirse sin ella. Esta clasificación busca proteger al paciente y asegurar que el uso de los fármacos sea apropiado, evitando prácticas como la automedicación irresponsable o la adquisición de tratamientos sin orientación profesional.

Esta normativa también incide en la manera en que las personas eligen entre medicamentos genéricos y de marca. Si bien ambos pueden contener el mismo principio activo, muchas veces el acceso a uno u otro depende de cómo estén registrados y qué tipo de restricciones de venta les han sido asignadas. En algunos casos, los medicamentos de marca, al estar más promocionados, se posicionan mejor en el mostrador, incluso cuando su venta está sujeta a receta. Por otro lado, los genéricos, aunque más económicos y generalmente de libre dispensación, suelen ser poco solicitados por falta de información o por la percepción errónea de que son menos efectivos. Así, la regulación no solo ordena el mercado, sino que también influye indirectamente en el comportamiento del consumidor, quien toma decisiones de compra en función de lo que está

autorizado, lo que se le recomienda y lo que puede pagar. Por eso, conocer estas disposiciones es clave para comprender los factores que condicionan el acceso real a los medicamentos (34).

2.2.3.2. Accesibilidad a medicamentos genéricos

La compra de medicamentos no es un acto aislado, sino parte de un proceso más amplio que responde a la necesidad de garantizar el acceso a tratamientos seguros y efectivos. Este proceso implica una serie de decisiones y acciones que comienzan desde la planificación de lo que se necesita hasta la adquisición efectiva del producto. En el caso de una persona o una familia, comprar medicamentos es más que simplemente acercarse a una botica: es evaluar qué se puede pagar, qué se necesita realmente, y qué alternativas existen dentro del presupuesto disponible. La decisión de adquirir un medicamento de marca o su equivalente genérico no se da en abstracto, sino que forma parte de esta cadena de valoración constante que cruza el costo, la accesibilidad y la percepción de calidad (35).

Cuando se trata de sistemas institucionales, como hospitales o centros de salud, las compras se realizan con criterios más técnicos, basados en planes de adquisición que responden a la demanda proyectada de pacientes. Pero en el ámbito individual, esta responsabilidad recae sobre el propio paciente, quien muchas veces se ve obligado a hacer una elección en el momento, sin contar con toda la información necesaria o con orientación adecuada. La función de adquirir medicamentos, por tanto, conlleva no solo el acto material de pagar por ellos, sino también asumir la responsabilidad de elegir qué tipo de medicamento llevar: si uno de marca, más conocido y posiblemente más costoso, o uno genérico, más accesible pero muchas veces envuelto en dudas culturales o desconfianza infundada (35).

Entender el proceso de compra desde esta mirada permite ver que no todas las personas están en igualdad de condiciones para tomar decisiones informadas. Factores como el nivel de conocimiento, la disponibilidad económica y la presión del entorno inmediato influyen directamente en qué medicamento se adquiere, más allá de su eficacia clínica. Por eso, hablar de la adquisición de medicamentos implica también hablar de accesibilidad, educación farmacológica y condiciones estructurales que determinan si una persona puede o no acceder al tratamiento que necesitado (35).

2.2.3.3. Publicidad en la decisión de compra de medicamentos genéricos

La publicidad, más allá de ser una simple estrategia comercial, es una herramienta poderosa que moldea percepciones, crea necesidades y dirige decisiones de consumo. Toda forma de comunicación que busque influir en la contratación o compra de productos, ya sea de manera directa o indirecta, actúa como una fuerza que condiciona el comportamiento del consumidor. Esto incluye desde anuncios en medios tradicionales hasta publicaciones digitales, promociones dentro de farmacias o incluso la forma en que se presentan los productos en los estantes. A través de estos mecanismos, las personas van formando una imagen mental sobre qué productos son más efectivos, confiables o recomendables (36).

En el caso de los medicamentos, la influencia de la publicidad es especialmente sensible. Los productos de marca suelen tener presencia más visible gracias a campañas pagadas, empaques llamativos y menciones repetidas tanto en medios como en conversaciones cotidianas. Esto genera una asociación entre el nombre de una marca y la idea de calidad, aunque muchas veces esa percepción no se sustente en evidencia científica, sino en la repetición del mensaje. Por el contrario, los medicamentos genéricos, al carecer generalmente de publicidad directa, quedan

relegados al segundo plano, a pesar de que cumplen con los mismos estándares terapéuticos. La falta de promoción hace que muchas personas los perciban como menos confiables o de inferior calidad, incluso cuando las autoridades sanitarias certifican su eficacia (36).

Así, la publicidad no solo informa; también selecciona, excluye y orienta. Incide profundamente en la decisión de compra, especialmente en aquellos consumidores que no cuentan con orientación médica clara o con un conocimiento técnico que les permita distinguir entre lo esencial y lo accesorio. Por ello, la presencia o ausencia de publicidad puede determinar si una persona opta por un medicamento de marca o por su equivalente genérico, reforzando desigualdades de acceso que no dependen de la calidad del producto, sino de cómo este ha sido presentado ante los ojos del público (36).

2.2.3.4. Accesibilidad económica de los medicamentos genéricos

La accesibilidad económica de los medicamentos genéricos es entendida como una condición clave para garantizar el derecho a la salud en contextos marcados por desigualdades sociales. Aunque los genéricos son notoriamente más baratos que los medicamentos de marca, esto no siempre se traduce en un acceso efectivo, debido a barreras estructurales como la escasa disponibilidad, la desconfianza del consumidor o la falta de información clara al momento de la compra. No basta con que el medicamento tenga un precio bajo; es necesario que la población reconozca su valor terapéutico y pueda acceder a él sin obstáculos logísticos ni simbólicos (22).

La accesibilidad económica no debe medirse solo en función del precio de venta, sino en relación al ingreso promedio de la población y al porcentaje del gasto que este representa dentro de la economía familiar. En muchas zonas del país, incluso los medicamentos genéricos pueden representar una carga si no están incluidos en programas de distribución gratuita o en políticas

públicas de apoyo farmacéutico. Paradójicamente, la reducción de precios no siempre está acompañada por una mejora en la distribución, lo que limita el impacto positivo que estos productos podrían tener en sectores vulnerables (22).

Para mejorar la accesibilidad económica real, es necesario adoptar un enfoque integral que incluya regulación de precios, control de calidad, campañas informativas y fortalecimiento del sistema de distribución. El medicamento genérico no debe ser visto como un sustituto de menor calidad, sino como una herramienta estratégica para ampliar el acceso equitativo al tratamiento. Sin embargo, mientras la percepción social siga asociando lo económico con lo ineficaz, el potencial transformador de los genéricos quedará limitado. Por eso, la accesibilidad económica debe ir acompañada de políticas de confianza pública que validen su uso en todos los niveles del sistema de salud (22).

2.2.4. Criterio de Selección

2.2.4.1. Selección por efectividad del medicamento

La selección de medicamentos basada en su efectividad se plantea como una conducta profundamente influida por la experiencia del usuario, la percepción subjetiva del alivio de síntomas y la confianza que se construye alrededor de ciertos productos. El autor argumenta que, aunque la eficacia farmacológica se define en términos científicos como la capacidad de un fármaco para producir un efecto terapéutico bajo condiciones ideales, en la práctica cotidiana las personas eligen los medicamentos en función de lo que consideran que “realmente les funciona”. Este criterio, muchas veces informal y no validado clínicamente, termina siendo más determinante que el precio, la marca o incluso la indicación médica (37).

El estudio muestra que los consumidores desarrollan sus propias nociones de efectividad, basadas en la rapidez del efecto, la duración del alivio o la ausencia de efectos secundarios. Estas percepciones suelen estar mediadas por lo vivido en tratamientos anteriores y por las recomendaciones de personas cercanas. La confianza en la efectividad se convierte en un factor decisivo que muchas veces desplaza cualquier otro criterio técnico. Incluso si un médico recomienda un medicamento genérico, el paciente podría rechazarlo si cree que uno de marca le “funcionó mejor” en el pasado. Este tipo de razonamiento, aunque subjetivo, configura un patrón común en el comportamiento de compra de medicamentos (37).

Este fenómeno revela la necesidad de reforzar la educación farmacológica en la población, de modo que el concepto de efectividad no dependa únicamente de la experiencia individual, sino también de información validada. Mientras no se reduzca la brecha entre la efectividad clínica y la efectividad percibida, los usuarios siguen guiando sus decisiones por sensaciones personales más que por datos técnicos. Entender la efectividad como un criterio central en la selección de medicamentos exige una mirada que combine ciencia y percepción, especialmente si se busca fomentar el uso racional de los medicamentos y una mayor aceptación de los tratamientos genéricos (37).

2.2.4.2. Selección por precio del medicamento

La selección de medicamentos en función del precio como una práctica común entre los consumidores, especialmente en contextos donde los ingresos son limitados y el acceso a servicios de salud está restringido. El precio se convierte en un filtro determinante que condiciona la decisión de compra, incluso por encima de la marca o la recomendación médica. Esta realidad se acentúa

en sectores vulnerables, donde los usuarios priorizan el ahorro inmediato, aunque eso signifique adquirir un producto sobre el cual tienen menos información o confianza (38).

La decisión guiada por el precio no es necesariamente irracional, sino que responde a una lógica de supervivencia económica. Cuando los presupuestos familiares deben cubrir múltiples necesidades básicas, el gasto en medicamentos se convierte en una carga que obliga a elegir opciones más económicas. Esta dinámica puede generar un círculo de desconfianza hacia los productos genéricos, ya que al estar asociados a precios bajos, se perciben como de menor calidad. Sin embargo, también indica que, en muchos casos, estos productos son los únicos que permiten garantizar continuidad en el tratamiento (38).

La selección por precio no debe leerse como una conducta aislada, sino como una consecuencia del entorno económico y de la falta de información. La ausencia de orientación farmacológica adecuada y la debilidad de las políticas de fiscalización hacen que la gente se guíe por lo que puede pagar, sin evaluar otras variables clínicas. Si bien el precio cumple un rol central en la elección del medicamento, el sistema de salud tiene la responsabilidad de intervenir con estrategias que reduzcan la brecha entre costo y calidad percibida, para que el medicamento más accesible también sea considerado el más confiable (38).

2.2.5. Valoración de la adquisición

2.2.5.1. Satisfacción precio-calidad de compra del medicamento

La relación entre precio y calidad en la compra de medicamentos se presenta como un eje central en la construcción de la satisfacción del consumidor. Los autores destacan que la percepción de calidad no depende únicamente de los efectos terapéuticos observables, sino

también de aspectos simbólicos vinculados al costo del producto. Es decir, muchas personas asocian un precio más elevado con una mayor eficacia, y viceversa, lo que genera una valoración distorsionada del verdadero rendimiento del medicamento. Esta lógica lleva a que algunos usuarios duden de los medicamentos genéricos, incluso cuando tienen evidencia técnica y regulatoria que garantiza su equivalencia con los de marca (31).

La satisfacción de los consumidores no es un fenómeno unidimensional, sino que combinan variables como la confianza, la accesibilidad, la experiencia previa y el rendimiento percibido. Cuando un paciente adquiere un medicamento económico y este cumple con sus expectativas clínicas, se produce una validación de la relación precio-calidad que fortalece futuras decisiones similares. Sin embargo, si el resultado es negativo, la insatisfacción no solo se atribuye al producto específico, sino al grupo genérico en su totalidad. Esta generalización tiende a afectar la confianza en productos accesibles, incluso cuando el evento negativo podría deberse a múltiples causas (31).

La satisfacción en la compra de medicamentos debe interpretarse como un proceso relacional, donde el precio actúa como un primer indicador que influye en la expectativa de calidad. Cuando esa expectativa se cumple, el consumidor se siente recompensado no solo por el efecto del fármaco, sino también por haber hecho una elección económica inteligente. Pero si no se alcanza el efecto esperado, la percepción de haber comprado “lo barato que sale caro” puede generar rechazo persistente. Por ello, las políticas públicas deben promover una cultura de información transparente sobre la bioequivalencia y eficacia de los medicamentos genéricos, para que el vínculo entre precio y calidad no se base en prejuicios, sino en criterios objetivos (31).

2.2.5.2. Disonancia cognitiva poscompra de medicamentos

La disonancia cognitiva poscompra se analiza como una respuesta emocional y racional que aparece cuando el consumidor comienza a cuestionar la decisión que ha tomado, particularmente en la adquisición de medicamentos. Esta disonancia surge con mayor fuerza cuando el usuario elige un producto genérico guiado principalmente por el precio, pero luego se enfrenta a dudas sobre su eficacia, seguridad o calidad. Esta tensión interna, según Valencia, se convierte en un conflicto entre lo que se esperaba del producto y lo que realmente se percibe tras su uso, generando insatisfacción, culpa o la necesidad de justificar la elección (39).

Esta disonancia no solo afecta la experiencia individual, sino que tiene un impacto directo en el comportamiento futuro del consumidor. Si el paciente no percibe los resultados esperados o si se encuentra con comentarios negativos después de la compra, es probable que rechace nuevamente el uso del medicamento genérico, incluso si fue eficaz. Este fenómeno también está relacionado con la presión del entorno, las recomendaciones sociales y la falta de confianza general en los productos que no son de marca. Así, la disonancia no siempre es consecuencia de una mala experiencia clínica, sino del choque entre expectativas y creencias previas (39).

Enfrentar este tipo de disonancia requiere intervenciones que no solo informen al consumidor sobre la calidad real de los medicamentos genéricos, sino que también trabajen sobre las percepciones que generan inseguridad o arrepentimiento. La disonancia cognitiva poscompra puede reducirse mediante una mejor comunicación en el punto de venta, asesoría farmacéutica clara y seguimiento posterior al tratamiento. En ese sentido, no se trata únicamente de garantizar que el medicamento funcione, sino de asegurar que el consumidor se sienta convencido y conforme

con la decisión que ha tomado. Esto, según su análisis, es fundamental para fortalecer la confianza y la fidelización hacia los medicamentos genéricos en el mercado farmacéutico actual (39).

2.3. Formulación de hipótesis

2.3.1. *Hipótesis general*

Existen factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.

2.3.2. *Hipótesis específicas*

- a. Existen factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
- b. Existen factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Método de la investigación

Este trabajo de investigación utilizó una metodología hipotético - deductivo, que consiste en un razonamiento basado en una serie de premisas y un método para sacar conclusiones. Implica sacar una conclusión basada en una premisa o una serie de afirmaciones que se suponen verdaderas (40).

3.2. Enfoque de la investigación

Este estudio ofreció un enfoque cuantitativo utilizando métodos estadísticos descriptivos para obtener datos de interés sobre la población de estudio, ya que se utilizan herramientas informáticas, descriptivas e inferenciales basadas en fenómenos o hechos generales sobre el tema que se estudia (41).

3.3. Tipo de investigación

Según el uso que se dio al conocimiento la investigación es aplicada. El alcance del presente estudio de investigación es correlacional, ya que tiene como propósito conocer la asociación entre las dos variables elegidas (42).

3.4. Diseño de la investigación

El presente estudio fue una investigación no experimental de diseño transversal de tipo correlacional.

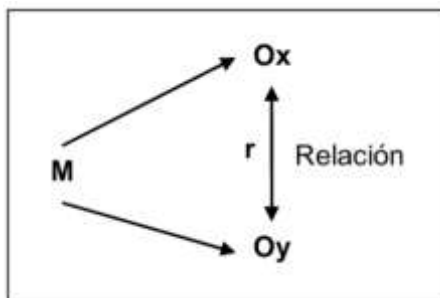
Se considera no experimental ya que no se manipulan deliberadamente las variables independientes, sino que se observan tal como ocurren en su contexto natural. Es decir, se recogen

los datos sin intervenir directamente sobre las condiciones de los participantes ni sobre los factores que influyen en la adquisición de medicamentos genéricos, respetando la configuración existente de cada caso (43).

El diseño es además transversal, dado que la recolección de la información se llevó a cabo en un único momento del tiempo, específicamente entre los meses de marzo y junio del año 2025. Este tipo de corte temporal permite obtener una instantánea de las variables en estudio y analizar la relación entre ellas en un contexto específico y actual. El carácter transversal es apropiado para estudios descriptivos y correlacionales, como el presente, en los que se busca establecer asociaciones sin necesidad de seguimiento a largo plazo (43).

Finalmente, el estudio fue de tipo correlacional, ya que tiene como finalidad principal determinar el grado de relación entre diversas variables independientes (como los factores socioeconómicos, de salud y culturales) y la variable dependiente, que en este caso es la adquisición de medicamentos genéricos. A través de este diseño, se buscó identificar patrones estadísticamente significativos entre las variables, sin establecer relaciones causales, pero sí contribuyendo a una mejor comprensión del comportamiento de los pacientes al momento de adquirir medicamentos. Esta aproximación permitió valorar la fuerza y dirección de las asociaciones observadas, lo cual resulta clave para generar recomendaciones fundamentadas en evidencia empírica (43).

Como grafico del diseño se tiene el siguiente:



Donde:

M: Muestra de pacientes que acuden a las tres boticas que se encuentran alrededor del Hospital de Ica.

Ox: Factores relacionados.

Oy: Adquisición de medicamentos genéricos

r: Relación entre los Factores relacionados y la adquisición de medicamentos genéricos.

3.5. Población, muestra y muestreo

3.5.1. Población:

La población objeto de estudio está conformada por 5,250 usuarios, cifra que ha sido determinada en función de la información proporcionada por las tres boticas seleccionadas para la presente investigación, las cuales se encuentran ubicadas en los alrededores del Hospital Ica. Estas boticas brindaron registros actualizados sobre la afluencia promedio mensual de pacientes durante el año 2025, permitiendo establecer el total aproximado de usuarios que acuden regularmente a adquirir medicamentos.

3.5.2. Muestra:

El tamaño de la muestra se determinó gracias a la utilización de la fórmula para muestras finitas que es la siguiente:

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

Donde:

N	: Población	= 5250 usuarios de boticas.
n	: Muestra	= ?
p	: Probabilidad de éxito	= 0.5 considerando la referencia de Prialé (44)
q	: Probabilidad de fracaso	= 0.5 considerando la referencia de Prialé (44)
z	: Desviación estándar	= 1.96
e	: Margen de error	= 0.05

Determinación del tamaño de la Muestra

$$n = \frac{5250 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(5250 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 358,03$$

3.5.3. Muestreo:

No probabilístico, porque no se usó el azar al elegir a los encuestados y es por conveniencia, por su elección dependerá de criterios inclusión y exclusión.

Número de muestra final (n):

Como tamaño de muestra se tiene 359 usuarios, esto fue dividido entre las 03 boticas, el cual se hizo 40 fichas de recolección de datos por cada botica en cada semana.

Criterios de inclusión y exclusión

Criterios de inclusión

- Pacientes que acudieron a una de las tres boticas que se encuentran a los alrededores del Hospital de Ica.
- Pacientes mayores a 18 años.
- Pacientes que son de ambos sexos.
- Pacientes que tengan o no tengan recetas médicas al momento de adquirir los medicamentos genéricos

Criterios de exclusión

- Pacientes que acudieron a las tres boticas que se encuentran a los alrededores del Hospital Regional de Ica que no desean participar de la encuesta.
- Pacientes menores de edad.

3.6. Variables y operacionalización

<i>Variables</i>	<i>Definición conceptual</i>	<i>Definición operacional</i>	<i>Dimensiones</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Escala de medición</i>	<i>Escala valorativa (niveles o rangos)</i>
Factores Relacionados (Variable 1)	Se refiere a factores de adherencia de las características sociales de las personas, las que pueden incidir directa o indirectamente a la hora de elegir un medicamento (22).	Se va a evaluar considerando los factores internos y externos que condicionan la adherencia a medicamentos genéricos.	Factores internos	<ul style="list-style-type: none"> – Conocimiento sobre medicamentos genéricos – Percepción sobre la eficacia de los medicamentos genéricos – Percepción sobre la calidad de los medicamentos de marca – Valoración crítica del precio entre medicamentos de marca y genéricos – Experiencia previa en la elección de medicamentos 	Ordinal	Muy bajo (5 – 8) Bajo (9 – 12) Regular (13 – 17) Alto (18 – 21) Muy alto (22 – 25)
			Factores externos	<ul style="list-style-type: none"> – Oferta de medicamentos genéricos en boticas – Accesibilidad a medicamentos genéricos – Influencia de la publicidad en la decisión de compra – Valoración del precio como ventaja de los medicamentos genéricos 	Ordinal	Muy bajo (4 – 7) Bajo (8 – 10) Regular (11 – 13) Alto (14 – 16) Muy alto (17 – 20)
Adquisición a medicamentos genéricos (Variable 2)	Conjunto de actividades que tiene por finalidad adquirir medicamentos que fueron incluidos en un plan de compras, para así tenerlos disponibles para satisfacer las necesidades de los pacientes, y la función de la compra cubre la responsabilidad de adquisición propiamente dicho (35).	Se va evaluar los criterios de selección Y valoración de la adquisición de medicamentos genéricos	Criterios de selección	<ul style="list-style-type: none"> – Influencia de la publicidad en la selección del producto – Confianza como criterio al elegir un medicamento 	Ordinal	Muy bajo (2 – 3) Bajo (4 – 5) Regular (6 – 6) Alto (7 – 8) Muy alto (9 – 10)
			Valoración de la adquisición	<ul style="list-style-type: none"> – Efectividad como criterio prioritario de compra – Consideración del precio al adquirir medicamentos 	Ordinal	Muy bajo (2 – 3) Bajo (4 – 5) Regular (6 – 6) Alto (7 – 8) Muy alto (9 – 10)

3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1. Técnica

Para la presente investigación se utilizó la técnica de encuesta, la cual permite recopilar información directamente de una muestra representativa de personas, a través de un conjunto estructurado de preguntas previamente diseñadas. Según Hernández y Mendoza (43), la encuesta es una técnica útil en estudios cuantitativos porque posibilita recolectar datos estandarizados sobre variables específicas, en función de los objetivos planteados, y facilita el análisis estadístico de los resultados.

Esta técnica es particularmente adecuada cuando se busca conocer percepciones, creencias, actitudes o comportamientos en una población definida, como en este caso, respecto a la adquisición de medicamentos genéricos.

3.7.2. Instrumentos

Como instrumento de recolección de datos, se emplearon dos cuestionarios:

- a) Un cuestionario sobre los “Factores Relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos” adaptado del estudio de Guzmán (45).

Al aplicarlo, dicho cuestionario obtuvo un coeficiente Alfa de Cronbach de 0.876, lo cual demuestra una consistencia interna aceptable, según los estándares metodológicos para estudios sociales.

La adaptación del instrumento a esta investigación consideró la adecuación contextual, semántica y poblacional, manteniendo los indicadores clave propuestos en el estudio

base, pero ajustando los ítems a las particularidades de los pacientes que acuden a las boticas cercanas al Hospital Ica.

Su ficha técnica, adaptado de Guzmán (45), es la siguiente:

Elemento	Descripción
Nombre del instrumento	Cuestionario sobre los factores relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos.
Tipo de instrumento	Cuestionario estructurado
Finalidad	Recoger percepciones los f factores relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos
Técnica de recolección	Encuesta
Población objetivo	Clientes de boticas y farmacias.
Número de ítems	9 ítems (según se identifica en el anexo del instrumento)
Escala de medición	Escala ordinal tipo Likert (5 opciones de respuesta)
Validación	Juicio de expertos
Confiabilidad	Alfa de Cronbach $\alpha = ,876$
Aplicación	Presencial individual

- b) Un cuestionario sobre la “Adquisición a medicamentos genéricos” también adaptado del estudio de Guzmán (45). Al aplicarlo, dicho cuestionario obtuvo un coeficiente Alfa de Cronbach de 0.831 en esta investigación, lo cual demuestra una consistencia interna aceptable, según los estándares metodológicos para estudios sociales.

La adaptación del instrumento a esta investigación consideró la adecuación contextual, semántica y poblacional, manteniendo los indicadores clave propuestos en el estudio base, pero ajustando los ítems a las particularidades de los pacientes que acuden a las boticas cercanas al Hospital Ica.

Su ficha técnica, adaptado de Guzmán (45), es la siguiente:

Elemento	Descripción
Nombre del instrumento	Cuestionario sobre la adquisición a medicamentos genéricos.
Tipo de instrumento	Cuestionario estructurado
Finalidad	Recoger percepciones la adquisición a medicamentos genéricos
Técnica de recolección	Encuesta
Población objetivo	Clientes de boticas y farmacias.
Número de ítems	4 ítems (según se identifica en el anexo del instrumento)
Escala de medición	Escala ordinal tipo Likert (5 opciones de respuesta)
Validación	Juicio de expertos
Confiabilidad	Alfa de Cronbach $\alpha = 0,831$
Aplicación	Presencial individual

3.7.3. Validación

La validación de los instrumentos se realizó mediante el juicio de cinco expertos con formación de posgrado y experiencia comprobada en investigación científica. Este procedimiento

permitió efectuar una revisión especializada de la pertinencia, claridad y coherencia de los ítems respecto de las variables del estudio.

En relación con el Cuestionario sobre los factores relacionados a la adherencia a medicamentos, los jueces evaluaron individualmente la redacción de cada pregunta, su correspondencia con la dimensión teórica y su adecuación al contexto de los pacientes que acuden a boticas cercanas al Hospital Ica. A partir de sus observaciones se realizaron ajustes semánticos y de precisión conceptual. De alguna manera, este proceso permitió depurar el instrumento y fortalecer su coherencia interna antes de su aplicación.

Por otro lado, el Cuestionario sobre la adquisición de medicamentos genéricos fue sometido al mismo procedimiento de validación por juicio de expertos. Los especialistas revisaron la claridad del lenguaje, la pertinencia de los indicadores y la congruencia con el objetivo de medición. Como resultado, se efectuaron mejoras puntuales en la formulación de los ítems para asegurar su adecuada comprensión por parte de la población objetivo. De esta forma, ambos instrumentos quedaron validados en cuanto a contenido para su utilización en el estudio.

3.7.4. Confiabilidad

La confiabilidad de los instrumentos se determinó mediante el coeficiente alfa de Cronbach, calculado a partir de los datos obtenidos en la prueba piloto aplicada a 30 participantes.

En el caso del Cuestionario sobre los factores relacionados a la adherencia a medicamentos, se obtuvo un coeficiente alfa de Cronbach de $\alpha = 0,876$. Este valor evidenció un nivel alto de consistencia interna entre los ítems, lo que indicó que las preguntas midieron de manera

homogénea el constructo propuesto. En ese sentido, el instrumento fue considerado confiable para su aplicación en la muestra definitiva.

Respecto al Cuestionario sobre la adquisición de medicamentos genéricos, el análisis arrojó un alfa de Cronbach de $\alpha = 0,831$. Este coeficiente se ubicó dentro de los rangos aceptables en investigaciones de tipo social, lo que permitió afirmar que el instrumento presentó una adecuada consistencia interna. Aunque el valor fue ligeramente menor que el del primer cuestionario, mantuvo un nivel de fiabilidad suficiente, lo cual resultó comprensible debido a la mayor diversidad perceptual asociada al proceso de adquisición de medicamentos genéricos.

Desde esa perspectiva, la interpretación de dichos valores permitió sostener que los cuestionarios contaban con una consistencia interna aceptable, sin llegar a una homogeneidad excesiva que pudiera empobrecer la medición del fenómeno estudiado. En ese sentido, el alfa más elevado del primer instrumento sugirió una mayor cohesión entre los ítems vinculados a la adherencia terapéutica, mientras que el segundo cuestionario, aunque con un coeficiente ligeramente menor, mantuvo un nivel adecuado de fiabilidad. Por otro lado, esta diferencia resultó comprensible si se considera que la adquisición de medicamentos genéricos involucra percepciones más diversas. De esta forma, los instrumentos fueron considerados fiables para el análisis posterior..

3.8. Procesamiento y análisis de datos

El procesamiento y análisis de los datos en esta investigación se desarrolló de manera progresiva y cuidadosa, procurando mantener coherencia entre los objetivos planteados y las técnicas estadísticas empleadas. Una vez culminada la recolección de la información mediante la aplicación de los cuestionarios a los pacientes que acudieron a las boticas seleccionadas, los datos

fueron revisados inicialmente de forma manual para identificar posibles errores de registro, omisiones o inconsistencias evidentes. En ese sentido, se realizó una depuración preliminar que permitió asegurar que la información recogida reflejara con fidelidad las respuestas brindadas por los participantes, evitando distorsiones que pudieran afectar los resultados posteriores.

Posteriormente, los datos depurados fueron ingresados en una hoja de cálculo de Microsoft Excel, donde se construyó la base de datos general. En esta etapa se asignaron códigos numéricos a cada ítem del cuestionario y a sus respectivas alternativas de respuesta, lo que facilitó la organización de la información y su posterior tratamiento estadístico. De alguna manera, este proceso permitió tener una visión inicial del comportamiento de las variables, así como verificar la correcta codificación de las escalas utilizadas. Además, el uso de Excel sirvió como un espacio intermedio para ordenar la información antes de su traslado a un software especializado.

Una vez estructurada la base de datos, esta fue exportada al programa estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), el cual se utilizó para el análisis formal de los datos. En una primera fase, se llevó a cabo la evaluación de la confiabilidad de los instrumentos aplicados, mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, con el propósito de comprobar la consistencia interna de los ítems que conformaban cada cuestionario. Este análisis permitió confirmar que los instrumentos presentaban niveles adecuados de fiabilidad, lo que brindó respaldo estadístico a las mediciones realizadas y permitió continuar con el análisis sin necesidad de ajustes mayores.

A continuación, se desarrolló el análisis descriptivo de los datos, el cual tuvo como finalidad caracterizar a la muestra y describir el comportamiento de las variables en estudio. Para ello, se emplearon frecuencias absolutas y relativas, porcentajes y medidas de tendencia central, que permitieron resumir la información de manera comprensible. Este análisis ofreció una visión

general sobre las características sociodemográficas de los participantes y sobre la distribución de los niveles de los factores relacionados y de la adquisición de medicamentos genéricos, facilitando una primera aproximación interpretativa a los resultados.

En una etapa posterior, se procedió al análisis inferencial, orientado a contrastar las hipótesis formuladas en la investigación. Previamente, se evaluó la normalidad de los datos con el fin de determinar el tipo de pruebas estadísticas más adecuadas. Al identificarse que las variables no seguían una distribución normal, se optó por el uso de pruebas no paramétricas, específicamente el coeficiente de correlación de Spearman, empleando un nivel de significancia estadística de $\alpha = 0,05$. Este procedimiento permitió analizar la relación existente entre los factores internos y externos y la adquisición de medicamentos genéricos, así como establecer la intensidad y dirección de dichas relaciones.

Finalmente, los resultados obtenidos fueron organizados y presentados mediante tablas y gráficos, lo que facilitó su interpretación y análisis. Esta forma de presentación permitió visualizar de manera clara los hallazgos más relevantes y sirvió como base para la discusión de los resultados, en la que se contrastaron los datos empíricos con los antecedentes y fundamentos teóricos del estudio. De esta manera, el procesamiento y análisis de los datos no se limitó a una aplicación mecánica de técnicas estadísticas, sino que se constituyó en un proceso reflexivo que permitió comprender el fenómeno estudiado de forma integral y coherente con los objetivos de la investigación.

3.9. Aspectos éticos

En este estudio, se observaron los siguientes principios éticos reconocidos por Belmont

a. Principio de autonomía

En el desarrollo de la presente investigación, se garantizó plenamente el respeto al principio de autonomía, asegurando que los pacientes que acudan a las tres boticas ubicadas alrededor del Hospital Ica participen de manera libre, voluntaria y consciente. Cada participante fue abordado respetuosamente al momento de salir de la botica, se le explicó el objetivo del estudio y, de aceptar participar, firmó un consentimiento informado que detalla las condiciones de su participación, el uso exclusivo académico de la información recolectada y su derecho a retirarse en cualquier momento sin sufrir consecuencia alguna.

b. Principio de beneficencia

La investigación se orientó a generar conocimiento útil para el diseño de estrategias que mejoren el acceso a medicamentos genéricos, sin causar daño alguno a los participantes. En ese sentido, se protegió en todo momento el bienestar físico, psicológico y emocional de los encuestados. Los datos brindados no fueron utilizados en su contra ni para fines ajenos a los académicos, y se promueve que los resultados del estudio contribuyan al fortalecimiento del sistema farmacéutico local en beneficio de la comunidad.

c. Principio de respeto a las personas

Se reconoció a cada paciente como un sujeto autónomo, capaz de decidir su participación en el estudio. Asimismo, se prestó atención especial a quienes pudieran encontrarse en situación de vulnerabilidad como personas adultas mayores o con bajo nivel educativo, a fin de asegurar una comunicación clara y comprensible. Todos fueron tratados con dignidad y respeto, reconociendo

su papel como fuente valiosa de información para la comprensión de los factores que influyen en la adquisición de medicamentos genéricos.

d. Principio de justicia

Todos los participantes fueron tratados de manera equitativa, sin distinción alguna por edad, sexo, condición económica, nivel educativo o estado de salud. Los datos obtenidos fueron procesados considerando todas las variables incluidas en la investigación y analizados de manera imparcial. Se protegió el derecho a la privacidad, garantizando que la información proporcionada sea confidencial y no sea atribuida a ningún encuestado en particular.

e. Principio de no maleficencia

En estricta observancia de este principio, se protegió la integridad de cada participante, evitando cualquier forma de perjuicio o incomodidad. La información recabada fue manejada con estricta confidencialidad, almacenada en bases de datos seguras y utilizada exclusivamente para los fines académicos del estudio.

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Análisis descriptivo de resultados

4.1.1.1. Características de la muestra

Tabla N° 1. Género de la muestra

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Varón	167	46,52	46,52
Mujer	192	53,48	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 1 se observó que la mayoría de los encuestados fueron mujeres, quienes representaron el 53,48% de la muestra. Este hallazgo mostró una ligera predominancia del género femenino dentro del grupo analizado, lo cual permitió identificar que las respuestas obtenidas reflejaron en mayor medida la percepción de este sector.

Por otro lado, los varones representaron el 46,52% de la muestra, una proporción menor en comparación con las mujeres. Si bien esta diferencia no fue abismal, sí marcó una brecha que permitió reconocer que la percepción masculina resultó ligeramente menos representada en el estudio.

Tabla N° 2. Edad de la muestra

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
de 18 a 24 años	31	8,64	8,64
de 25 a 39 años	119	33,15	41,78
de 40 a 59 años	135	37,60	79,39
de 60 a 79 años	66	18,38	97,77
de 80 años a más	8	2,23	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 2 se observó que el grupo etario con mayor representación fue el de 40 a 59 años, que alcanzó el 37,60%. El segundo grupo con mayor presencia correspondió a los de 25 a 39 años, con un 33,15%. Esta cifra indicó que casi un tercio de los participantes se ubicó en la adultez joven y media, lo que mostró que no solo los pacientes de mayor edad recurrieron a estos establecimientos, sino también un sector importante de adultos.

En tercer lugar se encontró el grupo de 60 a 79 años, que alcanzó un 18,38%. Aunque en menor medida que los dos grupos anteriores, la cifra resultó significativa al representar a casi una quinta parte de los encuestados.

En el extremo inferior se encontró la categoría de 18 a 24 años, con un 8,64%. Este dato puso en evidencia que los jóvenes representaron un porcentaje reducido dentro de los clientes que adquirieron medicamentos genéricos. Finalmente, el grupo con menor participación fue el de 80 años a más, que alcanzó apenas un 2,23%.

Tabla N° 3. Grado de instrucción de la muestra

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Primaria	12	3,34	3,34
Secundaria	59	16,43	19,78
Superior	240	66,85	86,63
Maestría o doctorado	48	13,37	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 3 se observó que el grupo con mayor representación fue el de personas con grado de instrucción superior, quienes alcanzaron el 66,85%. El segundo grupo más numeroso correspondió a aquellos con estudios secundarios, con un 16,43%.

En tercer lugar se situaron los clientes con estudios de maestría o doctorado, que alcanzaron el 13,37%. Aunque en menor proporción que los grupos anteriores, este porcentaje fue significativo porque reflejó que incluso personas con alta formación académica recurrieron a los medicamentos genéricos.

Finalmente, el grupo con menor representación fue el de nivel primaria, que apenas alcanzó el 3,34%. Este resultado evidenció que los clientes con un grado de instrucción básico tuvieron una presencia reducida, posiblemente relacionada con factores de edad, limitaciones en el acceso a la información o dependencia de terceros para la adquisición de fármacos.

Tabla N° 4. Estado civil de la muestra

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Soltero	156	43,45	43,45
Casado	120	33,43	76,88
Viudo	59	16,43	93,31
Divorciado	12	3,34	96,66
Conviviente	12	3,34	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 4 se observó que la categoría más representativa estuvo conformada por los encuestados que declararon ser solteros, quienes alcanzaron un 43,45%. Este resultado evidenció que una proporción considerable de los clientes de las boticas se encontraba en esta condición civil, lo que permitió inferir que una parte importante de los consumidores se caracterizó por mantener una independencia familiar y posiblemente tomar decisiones de compra sin necesidad de consenso con otros miembros del hogar.

La segunda categoría con mayor frecuencia correspondió a los casados, quienes representaron el 33,43% de la muestra. En una proporción menor se encontraron los viudos, quienes alcanzaron un 16,43%. Se observó que tanto los divorciados como los convivientes alcanzaron la misma proporción, con un 3,34% cada uno. Estos porcentajes representaron a los grupos con menor presencia dentro de la muestra, lo que permitió notar que sus niveles de participación fueron reducidos frente al resto de categorías.

Tabla N° 5. Ingreso mensual de la muestra

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Menos o igual a S/ 1025	143	39,83	39,83
Ente S/ 1026 a S/ 2500	132	36,77	76,60
Mayor a S/ 2500	84	23,40	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 5 se observó que la categoría con mayor presencia correspondió a los pacientes que percibían ingresos menores o iguales a S/ 1025, alcanzando un 39,83 %. Este grupo reflejó una condición económica más ajustada, lo que probablemente incidió en su inclinación hacia la adquisición de medicamentos genéricos por considerarlos más accesibles.

El segundo grupo más representativo se ubicó entre los que percibían ingresos mensuales comprendidos en el rango de S/ 1026 a S/ 2500, con un 36,77 %. Esta proporción resultó cercana a la de la primera categoría, lo que indicó que más de un tercio de los encuestados perteneció a un estrato económico medio-bajo.

Se registró al grupo de clientes que manifestó percibir ingresos mayores a S/ 2500, alcanzando un 23,40 %. Aunque se trató del porcentaje más bajo, representó casi una cuarta parte del total de encuestados, lo que denotó que también existió un segmento con mayor capacidad adquisitiva que acudió a las boticas en búsqueda de medicamentos.

Tabla N° 6. Lugar de Residencia de la Muestra.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Urbano	96	26,74	26,74
Urbano marginal	96	26,74	53,48
Rural	167	46,52	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 6 se apreció que la categoría con mayor representación correspondió a los pacientes provenientes de zonas rurales, quienes alcanzaron un 46,52%. Este resultado reflejó que casi la mitad de los encuestados pertenecía a un contexto en el que el acceso a medicamentos genéricos se vinculó directamente con condiciones socioeconómicas menos favorables y con limitaciones en el acceso a productos de marca.

En un nivel intermedio se situaron los encuestados provenientes de sectores urbanos y urbano marginales, ambos con un 26,74%. La similitud porcentual entre estas dos categorías sugirió que, aunque sus contextos socioeconómicos presentaron diferencias estructurales, la motivación de compra en torno a medicamentos genéricos se explicó de manera semejante. En el caso de los pacientes de áreas urbanas, se evidenció que la decisión estuvo más ligada a la percepción de ahorro frente a los medicamentos de marca y a una racionalización de gastos en salud.

4.1.1.2. Resultados descriptivos de la Variable “Factores relacionados”

Tabla N° 7. Factores relacionados.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Muy bajo	19	5,29	5,29
Bajo	85	23,68	28,97
Regular	113	31,48	60,45
Alto	98	27,30	87,74
Muy alto	44	12,26	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 7 se observó que el mayor grupo de encuestados calificó los factores relacionados con un nivel regular, alcanzando un 31,48%. Este resultado reflejó que, para una parte importante de los clientes de las boticas, las condiciones que influyeron en la adquisición de medicamentos genéricos no se percibieron ni como claramente favorables ni como insuficientes.

El segundo grupo más representativo correspondió al nivel alto, con un 27,30%. En tercer lugar, se encontró la categoría baja con 23,68%. Asimismo, un 12,26% de los clientes reportó un nivel muy alto, lo que denotó que una minoría significativa tuvo experiencias altamente favorables respecto a los factores analizados. El porcentaje más reducido correspondió al nivel muy bajo, con 5,29%, lo cual evidenció que solo una fracción pequeña de los encuestados manifestó percepciones claramente desfavorables frente a dichos factores.

Tabla N° 8. Factores internos.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Muy bajo	15	4,18	4,18
Bajo	69	19,22	23,40
Regular	150	41,78	65,18
Alto	84	23,40	88,58
Muy alto	41	11,42	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 8 se observó que el mayor porcentaje correspondió a la categoría regular con 41,78%. Este resultado indicó que una parte importante de los clientes encuestados en las boticas manifestó un nivel intermedio respecto a los factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos, lo cual reflejó una tendencia hacia percepciones moderadas más que hacia extremos positivos o negativos.

El segundo porcentaje más alto fue el nivel alto con 23,40%. Posteriormente, se ubicó la categoría muy alto con 11,42%. En contraste, los niveles bajo y muy bajo representaron 19,22% y 4,18% respectivamente. Estas cifras mostraron que aunque existió un grupo que otorgó poca relevancia a los factores internos, su peso fue menor en comparación con las categorías superiores, lo que reafirmó la predominancia de percepciones regulares y altas en los clientes encuestados.

Tabla N° 9. Factores externos.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Muy bajo	39	10,86	10,86
Bajo	69	19,22	30,08
Regular	117	32,59	62,67
Alto	80	22,28	84,96
Muy alto	54	15,04	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 9 se observó que la categoría más frecuente fue la de nivel regular, con un 32,59 %. Este resultado reflejaba que una parte significativa de los clientes encuestados en las boticas percibió los factores externos con una valoración intermedia, lo que podía indicar una experiencia balanceada entre aspectos positivos y negativos que influyeron en la adherencia.

Muy cerca de este valor, el nivel alto alcanzó un 22,28 %. Seguidamente, la categoría baja representó el 19,22 %. Por otra parte, el nivel muy alto obtuvo un 15,04 %, lo que mostró que una fracción relevante de los clientes encuestados consideró que los factores externos favorecieron de manera significativa la adherencia. Finalmente, el nivel muy bajo se presentó con 10,86 %, evidenciando que solo un grupo reducido percibió condiciones externas poco influyentes en su decisión de compra.

4.1.1.3. Resultados descriptivos de la Variable “Adquisición a medicamentos genéricos”

Tabla N° 10. Adquisición a medicamentos genéricos.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Muy bajo	11	3,06	3,06
Bajo	53	14,76	17,83
Regular	87	24,23	42,06
Alto	95	26,46	68,52
Muy alto	113	31,48	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 10 se apreció que la mayor proporción de encuestados se ubicó en la categoría muy alto con 31,48%. Esto indicó que una parte significativa de los clientes de las boticas demostró una fuerte disposición hacia la adquisición de medicamentos genéricos, lo cual reflejó una tendencia consolidada en la aceptación de estos productos dentro de la muestra analizada.

En un nivel ligeramente menor, se observó que 26,46% de los encuestados se encontró en la categoría alto. En un nivel intermedio, 24,23% de los clientes se ubicó en la categoría regular. Por otro lado, en un nivel menor se encontró el 14,76% de los encuestados en la categoría bajo.. Por último, la categoría muy bajo alcanzó 3,06%, lo que evidenció que una fracción mínima de la población encuestada presentó escasa o nula disposición hacia la compra de medicamentos genéricos.

Tabla N° 11. Criterios de elección.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Muy bajo	11	3,06	3,06
Bajo	33	9,19	12,26
Regular	67	18,66	30,92
Alto	126	35,10	66,02
Muy alto	122	33,98	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 11 se observó que el mayor grupo de clientes encuestados señaló un nivel alto de criterios de elección en la adquisición de medicamentos genéricos, con 35,10%. Este resultado reflejó que más de un tercio de los participantes valoraron de manera positiva aspectos como la accesibilidad, la confianza en la efectividad y la relación costo-beneficio al optar por medicamentos genéricos, lo que evidenció una inclinación considerable hacia esta categoría.

Muy cerca en magnitud se encontró la categoría de nivel muy alto, que alcanzó 33,98%. En un rango intermedio, la categoría regular representó 18,66%. Los porcentajes más bajos correspondieron a los niveles bajo y muy bajo, con 9,19% y 3,06% respectivamente. Estos resultados mostraron que una minoría de clientes no manifestó suficiente confianza en la adquisición de medicamentos genéricos, ya sea por percepciones negativas en relación con su eficacia o por hábitos de consumo arraigados hacia productos de laboratorio de marca.

Tabla N° 12. Valoración de la adquisición.

Categoría	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%C)
Muy bajo	27	7,52	7,52
Bajo	76	21,17	28,69
Regular	86	23,96	52,65
Alto	109	30,36	83,01
Muy alto	61	16,99	100,00
Total	359	100,00	

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Interpretación:

En la Tabla N° 12 se observó que la categoría con mayor proporción correspondió a quienes valoraron la adquisición de medicamentos genéricos en un nivel alto, alcanzando un 30,36%. Este resultado reflejó que una parte importante de los clientes de las boticas mostró disposición favorable hacia la compra de este tipo de fármacos, lo que evidenció confianza en su calidad y accesibilidad.

En segundo lugar, se identificó la categoría regular con un 23,96%. Este grupo representó a los usuarios que mantuvieron una percepción intermedia, sin una inclinación marcada hacia la aceptación o el rechazo. La categoría muy alta ocupó el tercer lugar con 16,99%. Por otro lado, el nivel bajo alcanzó un 21,17%, lo que puso en evidencia que aún persistió un sector considerable de la población con reservas o desconfianza hacia este tipo de fármacos. Para finalizar, el nivel muy bajo con 7,52% mostró que una minoría de clientes mantuvo una percepción claramente negativa frente a la adquisición de medicamentos genéricos.

4.1.2. Prueba de hipótesis

4.1.2.1. Prueba de normalidad.

La prueba de normalidad constituye un paso previo esencial en el análisis estadístico, ya que permite determinar si los datos cumplen con la distribución normal requerida para la aplicación de pruebas paramétricas en la comprobación de hipótesis. En investigaciones relacionadas con factores que influyen en conductas de consumo, como la adquisición de medicamentos genéricos, resulta necesario establecer este supuesto, dado que de ello depende la elección adecuada de las técnicas estadísticas a utilizar y, por tanto, la validez de los resultados obtenidos. En ese sentido, la verificación de la normalidad de los datos garantiza que el análisis posterior sea confiable y esté respaldado por criterios metodológicos sólidos que sustenten la interpretación de los hallazgos en relación con los objetivos planteados en el estudio.

Tabla N° 13. Prueba de normalidad.

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Factores internos	,094	359	,000
Factores externos	,088	359	,000
Variable Factores relacionados	,082	359	,000
Criterios de elección	,156	359	,000
Valoración de la adquisición	,123	359	,000
Variable Adquisición de medicamentos genéricos	,099	359	,000

Nota: Desarrollo de la tabla según datos recopilados en campo.

Los resultados de la prueba de Kolmogorov-Smirnov muestran que los factores internos presentan un valor de significancia de 0,000, lo cual indica que los datos se alejan de la normalidad, situación que se repite en los factores externos, cuya significancia también es de 0,000. Este mismo patrón se observa en la variable global de factores relacionados, con un nivel de significancia inferior a 0,05. Estas cifras evidencian que los datos de cada dimensión de análisis no cumplen con el supuesto de normalidad requerido para pruebas paramétricas, orientando el uso de técnicas no paramétricas que se adapten mejor a la naturaleza de la información recogida en la muestra de pacientes que acuden a las boticas estudiadas.

Del mismo modo, en la dimensión criterios de elección, la prueba de Kolmogorov-Smirnov arrojó un valor de significancia de 0,000, confirmando la ausencia de distribución normal. Esta tendencia se reafirma en la variable valoración de la adquisición, que igualmente muestra un nivel de significancia inferior a 0,05, ratificando que no se cumple con la normalidad. Finalmente, la variable principal de la investigación, adquisición de medicamentos genéricos, también refleja un valor de 0,000, lo que conduce a la misma conclusión. En conjunto, estos hallazgos determinan que todas las variables analizadas presentan distribuciones no normales, lo cual incide en la elección de los procedimientos estadísticos para contrastar las hipótesis planteadas en torno a los factores que inciden en la decisión de compra de los pacientes.

Según lo que plantean Hernández y Mendoza (43), la interpretación del coeficiente de correlación de Pearson requiere diferenciar distintos niveles de intensidad que van desde lo muy débil hasta lo muy fuerte. Este tipo de clasificación resulta útil porque no basta con conocer si existe o no una correlación significativa en términos estadísticos, sino que se necesita valorar qué tan relevante puede ser en la práctica. De esa forma, cuando la relación es catalogada como muy débil o débil, se entiende que aunque haya significancia estadística, su aporte real al análisis puede

ser limitado. En contraste, las correlaciones que alcanzan niveles moderados, fuertes o muy fuertes ofrecen un panorama distinto, ya que revelan una asociación con mayor peso práctico y, por lo tanto, más pertinente para la comprensión de las variables estudiadas. Esta categorización ayuda a contextualizar los resultados y a construir conclusiones más ajustadas a la realidad del fenómeno analizado..

Tabla N° 14. Rangos de intensidad de la correlación.

Rango	Nivel	Dirección
- 0.91 a -1.00	Perfecta.	Inversa
- 0.76 a -0.90	Muy Fuerte.	Inversa
- 0.51 a - 0.75	Considerable.	Inversa
- 0.11 a - 0.50	Media	Inversa
- 0.01 a – 0.10	Débil.	Inversa
0.00	No Existe.	
0.01 a 0.10	Débil.	Directa
0.11 a 0.50	Media.	Directa
0.51 a 0.75	Considerable.	Directa
0.76 a 0.90	Muy Fuerte.	Directa
0.91 a 1.00	Perfecta.	Directa

Nota: Tomada de Hernández y Mendoza (43).

4.1.2.2. Prueba de hipótesis general.

a. Nivel de significancia (α)

El nivel de significancia se fija en $\alpha=0,05$.

b. Estadístico de prueba.

Correlación de Spearman.

c. Lectura de tabla.

Tabla N° 15. Resultado inferencial para la hipótesis general.

			Variable 1: Factores relacionados.	Variable 2: Adquisición de medicamentos genéricos.
Rho de Spearman	Variable 1: Factores relacionados.	Coefficiente de correlación	1,000	,788
		Sig. (bilateral)*		,000
		N	359	359
	Variable 2: Adquisición de medicamentos genéricos.	Coefficiente de correlación	,788	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	359	359

Nota: La tabla fue obtenidas según datos de campo y procesados en SPSSv24. * significancia bilateral (p-valor)

El resultado inferencial muestra un coeficiente de Spearman de $r_s=0,788$ con una significancia bilateral $p=0,000$ y tamaño muestral $N=359$.

d. Regla de decisión

Si la significancia bilateral (p-valor) es mayor que 0,05 se acepta H_0 de lo contrario se acepta la hipótesis general;

e. Toma de decisión

Se acepta la hipótesis general de investigación.

4.1.2.3. Prueba de la primera hipótesis específica.

a. Nivel de significancia (α)

El nivel de significancia se fija en $\alpha=0,05$.

b. Estadístico de prueba.

Correlación de Spearman.

c. Lectura de tabla.

Tabla N° 16. Resultado inferencial para la primera hipótesis específica.

			Dimensión 1: Factores internos.	Variable 2: Adquisición de medicamentos genéricos.
Rho de Spearman	Dimensión 1: Factores internos.	Coefficiente de correlación	1,000	,744
		Sig. (bilateral)		,000
	Variable 2: Adquisición de medicamentos genéricos.	N	359	359
		Coefficiente de correlación	,744	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	359	359

Nota: La tabla fue obtenidas según datos de campo y procesados en SPSSv24.

El resultado inferencial muestra un coeficiente de Spearman de $r_s=0,744$ con una significancia bilateral $p=0,000$ y tamaño muestral $N=359$.

d. Regla de decisión

Si la significancia bilateral (p-valor) es mayor que 0,05 se acepta H_0 de lo contrario se acepta la hipótesis general;

e. Toma de decisión

Se acepta la primera hipótesis específica de investigación.

4.1.2.4. Prueba de la segunda hipótesis específica.

a. Nivel de significancia (α)

El nivel de significancia se fija en $\alpha=0,05$.

b. Estadístico de prueba.

Correlación de Spearman.

c. Lectura de tabla.

Tabla N° 17. Resultado inferencial para la segunda hipótesis específica.

			Dimensión 2: Factores externos.	Variable 2: Adquisición de medicamentos genéricos.
Rho de Spearman	Dimensión 2: Factores externos.	Coefficiente de correlación	1,000	,767
		Sig. (bilateral) N	359	,000 359
	Variable 2: Adquisición de medicamentos genéricos.	Coefficiente de correlación	,767	1,000
		Sig. (bilateral) N	,000 359	359

Nota: La tabla fue obtenidas según datos de campo y procesados en SPSSv24.

Nota: La tabla fue obtenidas según datos de campo y procesados en SPSSv24.

El resultado inferencial muestra un coeficiente de Spearman de $r_s=0,767$ con una significancia bilateral $p=0,000$ y tamaño muestral $N=359$.

d. Regla de decisión

Si la significancia bilateral (p-valor) es mayor que 0,05 se acepta H_0 de lo contrario se acepta la hipótesis general;

e. Toma de decisión

Se acepta la segunda hipótesis específica de investigación.

4.1.3. Discusión de resultados

El objetivo general del estudio fue identificar los factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica en el año 2025. La investigación buscó reconocer cómo influyen aspectos internos y externos en las decisiones de compra, aportando evidencia local para entender la aceptación y disposición hacia los medicamentos genéricos en un contexto urbano con población diversa en condiciones socioeconómicas.

Al analizar los resultados descriptivos, se observó que el 31,48 % de los encuestados mostró una disposición muy alta hacia la adquisición de medicamentos genéricos, seguido de un 26,46 % con nivel alto. Esto significó que más de la mitad de los pacientes encuestados tiene una actitud favorable frente al consumo de genéricos. El 24,23 % se situó en un nivel regular, lo cual indicó un sector de la población con percepciones neutras, mientras que el 14,76 % y el 3,06 % se ubicaron en niveles bajo y muy bajo respectivamente, reflejando aún la existencia de barreras y dudas respecto a la calidad o eficacia de estos productos.

La comprobación de la hipótesis general arrojó una relación estadísticamente significativa entre los factores evaluados y la adquisición de medicamentos genéricos. El contraste inferencial permitió confirmar que los factores internos y externos influyen de manera directa y no se trata de una relación al azar. De este modo, se validó la hipótesis de que estos factores tienen un peso considerable en las decisiones de compra, consolidando la idea de que la percepción, accesibilidad, publicidad y experiencias previas afectan de forma integral la preferencia por medicamentos genéricos .

Al contrastar con los antecedentes internacionales, los hallazgos coinciden con los estudios realizados en Austria y México, donde también se identificaron percepciones divididas sobre la eficacia y calidad de los medicamentos genéricos. En ambos contextos, pese a que la bioequivalencia estaba garantizada, persistía la influencia de la publicidad y del prestigio de los medicamentos de marca en la decisión de compra. De igual forma, las investigaciones de Priego (16) y Cerino (18), resaltaron que el bajo costo es un factor determinante, aunque no siempre suficiente para garantizar la confianza plena de los consumidores.

En cuanto a los antecedentes nacionales, los resultados guardan semejanza con lo reportado por Esteves (20) y Carrasco (21), donde la baja confianza en los genéricos y las limitaciones de acceso fueron aspectos recurrentes en la población peruana. Los porcentajes encontrados en Ica se alinean con la tendencia general en el país, en donde la población reconoce el valor económico de los medicamentos genéricos pero mantiene reservas sobre su eficacia. Además, los estudios de -Cachique (7) mostraron que las barreras de acceso y la percepción inadecuada siguen siendo factores limitantes en el consumo de genéricos.

Las diferencias más notables con los antecedentes se centran en la magnitud de la aceptación. Mientras que en otros estudios nacionales hasta un 60 % de la población mantenía percepciones inadecuadas sobre los genéricos, en este caso la mayoría de los encuestados (57,94 % sumando las categorías alto y muy alto) mostró una clara inclinación positiva. Este contraste puede deberse al contexto urbano y a la cercanía del hospital, que probablemente influya en la confianza hacia los productos dispensados en las boticas aledañas. Asimismo, la proporción de pacientes con disposición muy baja resultó bastante menor en comparación con investigaciones de otras regiones del país, lo cual indica un avance en la aceptación de los medicamentos genéricos en esta área específica.

El primer objetivo específico planteado en la investigación fue determinar la existencia de factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica en el año 2025. Este propósito se centró en aspectos como el conocimiento sobre los genéricos, la percepción de eficacia y calidad, la experiencia previa y la valoración del precio frente a los medicamentos de marca.

Los resultados descriptivos mostraron que la categoría más representativa fue el nivel alto con un 27,58 %, seguida de cerca por la categoría muy alta con 25,63 %. En conjunto, más de la mitad de los encuestados manifestó percepciones favorables respecto a los factores internos, lo que refleja una confianza creciente en la eficacia y accesibilidad de los medicamentos genéricos. Un 23,40 % se ubicó en un nivel regular, lo que indica la existencia de un sector intermedio que reconoce parcialmente estos factores, mientras que las categorías baja y muy baja concentraron un 15,60 % y un 7,79 % respectivamente, evidenciando aún la presencia de resistencia o desconocimiento entre algunos pacientes.

La comprobación de la primera hipótesis específica mediante la prueba de Spearman confirmó una relación positiva y significativa entre los factores internos y la adquisición de medicamentos genéricos, con un coeficiente de correlación de 0,744 y un valor $p=0,000$. Esta magnitud se interpretó como una correlación considerable, indicando que mientras mejoran las percepciones internas, aumenta la disposición a adquirir genéricos. El signo positivo del coeficiente refuerza la idea de que el conocimiento, la confianza y la experiencia previa actúan como determinantes relevantes en la conducta de compra.

Al comparar estos resultados con los antecedentes internacionales, se encontraron coincidencias con el estudio realizado en Austria por Binder, L. et. al. (15)., donde la percepción

y el conocimiento sobre genéricos resultaron determinantes en su aceptación. También concuerdan con lo señalado en México por Priego H., et al., (17), en investigaciones que mostraron percepciones desfavorables entre estudiantes de medicina, quienes consideraban a los genéricos de menor calidad, lo que se relaciona directamente con los factores internos de confianza y valoración. En contraste, la población de Ica parece mostrar un avance en la aceptación, lo cual podría estar relacionado con campañas locales de sensibilización y la experiencia positiva acumulada en el uso de estos medicamentos.

En cuanto a los antecedentes nacionales, los resultados mantienen similitudes con lo hallado en Lambayeque por Carrasco E. et al. (21). y - Morales, et al. (14) en Lima, donde se identificó que el bajo nivel de información y las percepciones negativas de la población influyen en la baja confianza hacia los medicamentos genéricos. Sin embargo, los datos obtenidos en Ica evidencian una diferencia: aquí, más del 53 % se ubica en niveles alto y muy alto de aceptación, lo que muestra un contraste con los porcentajes reportados en otros estudios donde predominaban los niveles bajos de percepción. Esta discrepancia evidencia que en el contexto específico del hospital Ica, los pacientes han desarrollado mayor confianza hacia los medicamentos genéricos.

Las diferencias más marcadas se relacionan con la magnitud de la confianza percibida. Mientras en otros estudios se reportaba que hasta siete de cada diez personas tenían percepciones inadecuadas sobre los genéricos, en Ica los resultados indican que la mayoría de pacientes confía en su eficacia y calidad. Esto se traduce en un contexto más favorable para la adopción de genéricos, posiblemente influido por la cercanía a un hospital de referencia y la mayor exposición a información sobre medicamentos en ese entorno.

El segundo objetivo específico de la investigación fue determinar la existencia de factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica en el año 2025. Este propósito buscó comprender cómo influyen elementos como la accesibilidad, la publicidad, la oferta disponible y el precio percibido en la decisión de compra de los pacientes.

En los resultados descriptivos se apreció que la categoría más frecuente fue el nivel regular con un 26,46 %, lo que mostró que una parte importante de los pacientes percibió los factores externos de manera intermedia, reconociendo tanto aspectos positivos como limitaciones. Seguidamente, la categoría baja representó el 23,68 %, y el nivel alto alcanzó un 22,28 %, lo que evidenció una distribución bastante equilibrada entre percepciones favorables y desfavorables. En menor medida, el nivel muy alto se presentó con un 15,60 % y el muy bajo con un 11,98 %, confirmando que si bien existe una base importante de aceptación, aún persisten barreras vinculadas a la disponibilidad o a la influencia de la publicidad.

La comprobación de la segunda hipótesis específica confirmó la relación estadísticamente significativa entre los factores externos y la adquisición de medicamentos genéricos. El análisis mediante la prueba de Spearman arrojó un coeficiente de 0,767 con un valor $p=0,000$, lo que indicó una correlación considerable y positiva. Esto significó que conforme los factores externos (como disponibilidad en boticas, accesibilidad económica o influencia de la publicidad) resultan más favorables, la compra de genéricos tiende a incrementarse. La intensidad del coeficiente ubica esta relación en un nivel robusto, evidenciando que los elementos externos son determinantes en la conducta de compra.

Al comparar estos hallazgos con los antecedentes internacionales, se evidencian similitudes con lo reportado por Ventura , et al. (19) en Ecuador, donde la publicidad y promoción fueron considerados factores decisivos para captar la atención de los consumidores en farmacias. También coinciden con el estudio mexicano de Cerino M, et al .(18), sobre automedicación, en el que la accesibilidad y los precios bajos fueron determinantes en la preferencia por genéricos. En este sentido, la población de Ica no difiere de otros contextos latinoamericanos, ya que las condiciones externas terminan modulando fuertemente la elección de medicamentos.

En el plano nacional, los resultados concuerdan con lo observado por Esteves A. et. al. (20), donde la accesibilidad y la cobertura efectiva fueron dimensiones críticas en la adquisición de medicamentos. Del mismo modo, por Morales, et al; (2021) en Lima y Lambayeque también se destacó que la falta de disponibilidad y la percepción negativa hacia los genéricos limitaban su consumo. Sin embargo, en el caso de Ica, aunque un 23,68 % percibió en nivel bajo los factores externos, los porcentajes de niveles regular y alto alcanzaron casi la mitad de la muestra, mostrando un contexto relativamente más equilibrado que en otras regiones donde la percepción desfavorable era predominante.

Las diferencias más notorias radican en que, mientras estudios nacionales anteriores reflejaban porcentajes superiores al 60 % de percepciones inadecuadas sobre el acceso a genéricos, en Ica se observa una distribución más heterogénea, con un mayor peso de los niveles intermedios y favorables. Este hallazgo permite deducir que la cercanía al hospital y la competencia entre boticas en la zona pudieron mejorar la oferta y accesibilidad de medicamentos genéricos, reduciendo las brechas de desconfianza o disponibilidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Existen factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025. Los resultados descriptivos revelaron que el 31,48 % de los encuestados se ubicó en un nivel muy alto de disposición hacia los genéricos, mientras que un 26,46 % estuvo en un nivel alto y un 24,23 % en nivel regular, lo que significó que más de la mitad de la muestra mostró una inclinación favorable hacia su adquisición.
2. Existen factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025, los resultados descriptivos evidenciaron que un 11.42 % se ubica en nivel Muy alto mientras que 23,40 % se ubicó en nivel alto, y 41.78% en nivel regular. Lo que mostró la persistencia de dudas en un sector de la población .La prueba estadística de Spearman arrojó un coeficiente de 0,744 con un valor $p=0,000$, lo que confirmó la existencia de una relación positiva y considerable entre los factores internos y la adquisición de genéricos
3. Existen factores externos relacionados, con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025, los resultados descriptivos mostraron que un 15.04 % se ubica en muy alto, mientras que 22.28% en un nivel alto y 32.59 % en un nivel regular la distribución indicó que la población percibe de manera heterogénea los factores externos, con una tendencia intermedia en su valoración. La prueba de hipótesis mediante Spearman confirmó un coeficiente de 0,767 con un valor

$p=0,000$, lo que significa una relación positiva y fuerte entre factores externos y la adquisición de genéricos

5.2. Recomendaciones

1. Se recomienda que el Ministerio de Salud y las autoridades locales implementen acciones educativas permanentes dirigidas a los usuarios de boticas cercanas al Hospital de Ica, orientadas a informar de manera clara sobre la eficacia, seguridad y equivalencia terapéutica de los medicamentos genéricos. Estas acciones deben enfocarse en reducir mitos y percepciones negativas que aún limitan su aceptación en un sector de la población.
2. Dado que los factores internos influyen significativamente en la adquisición de medicamentos genéricos, se recomienda que médicos y farmacéuticos refuercen la orientación al paciente durante la prescripción y dispensación, explicando de forma sencilla la calidad y efectividad de los genéricos, con el fin de disminuir las resistencias observadas en los niveles bajo y regular.
3. Considerando la influencia de los factores externos, se recomienda que las autoridades sanitarias y las boticas garanticen la disponibilidad de medicamentos genéricos, la transparencia en los precios y una adecuada orientación farmacéutica, a fin de fortalecer la confianza del paciente y reducir los riesgos asociados a la automedicación.

5. REFERENCIAS

1. Rovira i Forns J. Precios de los medicamentos: cómo se establecen y cuáles son sus sistemas de control. Salud colectiva [Internet]. 2015 [citado 19 de mayo de 2025];11(1):35-48. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5343948>
2. World Health Organization. WHO global surveillance and monitoring system for substandard and falsified medical products [Internet]. Geneva: World Health Organization; 2017 [citado 19 de mayo de 2025]. 64 p. Disponible en: <https://iris.who.int/handle/10665/326708>
3. Garrido E. Los medicamentos genéricos en la autonomía estratégica europea. En Genérico [Internet]. 2024;(40). Disponible en: <https://www.aeseg.es/es/revista-en-generico-aeseg>
4. Cuesta Terán MT. Medicamentos genéricos: una visión global. Información terapéutica del Sistema Nacional de Salud [Internet]. 2010 [citado 19 de mayo de 2025];34(2):35-40. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3646895>
5. Torres Serna C, Ángel Medina JC, Klinger Torres HV, Márquez Flórez V, Micolta Bejarano JM, Sánchez Suescún JJ. Medicamentos genéricos, percepción de los médicos. Cali-Colombia. Revista Científica Ciencia Médica [Internet]. 2018 [citado 19 de mayo de 2025];21(1):40-4. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1817-74332018000100005&lng=en&nrm=iso&tlng=es
6. Ugarte Ubilluz O. Estrategias para mejorar el acceso a medicamentos en el Perú. Anales de la Facultad de Medicina [Internet]. enero de 2019 [citado 19 de mayo de 2025];80(1):104-8. Disponible en: http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1025-55832019000100019&lng=es&nrm=iso&tlng=es
7. Cachique Reátegui HF. Barreras de acceso en salud y adquisición de medicamentos del servicio de farmacia de un Hospital de nivel III, Perú-2023 [Internet]. [Lima]: Universidad Norbert Wiener; 2024 [citado 19 de mayo de 2025]. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.13053/10728>
8. Mourao Rodríguez A. Factores que influyen en la adquisición de medicamentos de marca o genéricos del usuario en la farmacia Mifarma de Iquitos 2020 [Internet]. [Trujillo]: Universidad Privada del Norte; 2021. Disponible en: <http://repositorio.ups.edu.pe/handle/UPS/155>
9. García Olano E. Ipsos: Precio promedio de medicinas en Perú es 30% menor que en la región. Diario Gestión [Internet]. 2019; Disponible en: https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2019-04/precio_promedio_de_medicinas_en_peru_es_30_menor_que_en_la_region.pdf
10. Tizón Basurto JA. Percepcion del uso de genéricos en usuarios de farmácias privadas en un distrito de Lima [Internet]. [Rio de Janeiro]: Escuela Nacional de Sao de Pública Sergio Arouca; 2014 [citado 19 de mayo de 2025]. Disponible en: <https://www.arca.fiocruz.br/handle/icict/24415>

11. Vera Carrasco O. Criterios para la selección de medicamentos esenciales. *Revista Médica La Paz* [Internet]. 2019 [citado 19 de mayo de 2025];25(1):68-72. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1726-89582019000100010&lng=es&nrm=iso&tlng=es
12. Vásquez Sánchez CH. Aprueban el Listado de medicamentos esenciales genéricos en Denominación Común Internacional, en el marco de lo dispuesto en el D.U. N° 005-2024 que dicta medidas extraordinarias en materia económica y financiera para garantizar el acceso a medicamentos genéricos a la población - RESOLUCION MINISTERIAL - N° 220-2024/MINSA - SALUD. *Diario El Peruano* [Internet]. 2024 [citado 20 de mayo de 2025]; Disponible en: <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/undefined/dispositivo/NL/2274885-1>
13. Herrera-Añazco P, Valenzuela-Rodríguez G, Torres-Pesantes L, Toro-Huamanchumo CJ. Desabastecimiento de antidiabéticos y antihipertensivos en el contexto de la etapa inicial de la pandemia por la COVID-19 en Perú. *Revista del Cuerpo Médico Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo* [Internet]. 30 de octubre de 2021 [citado 20 de mayo de 2025];14(Supl. 1):22-7. Disponible en: <https://cmhnaaa.org.pe/ojs/index.php/rcmhnaaa/article/view/1152>
14. Morales Ramos JG, Esteves Pairazamán AT, Soledad Mocarro Willis ME, Quispe Brañez JR, Melgarejo Angeles WE. Costo beneficio de acetaminofén en tableta en establecimientos farmacéuticos de Lima. *Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas* [Internet]. septiembre de 2021 [citado 20 de mayo de 2025];40(3). Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0864-03002021000400028&lng=es&nrm=iso&tlng=es
15. Binder L, Zeitlinger M. Perception of pharmacological equivalence of generics or biosimilars in healthcare professionals in Vienna. *Eur J Clin Pharmacol* [Internet]. 1 de marzo de 2024 [citado 20 de mayo de 2025];80(3):355-66. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/s00228-023-03603-3>
16. Priego Álvarez HR, Campos Vasconcelos NC, Lorenzana Morales SA. Percepción y uso de medicamentos genéricos en médicos en formación de una Universidad Mexicana. *Revista Científica Ciencia Médica* [Internet]. 2021 [citado 20 de mayo de 2025];24(1):59-64. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1817-74332021000100059&lng=es&nrm=iso&tlng=es
17. Priego Álvarez HR, Ávalos García MI, Garrido Pérez SMG, García Montes CA. Medicamentos genéricos ¿buenos y usables? La percepción de los estudiantes de medicina en un estado mexicano. *Gaceta Médica Boliviana* [Internet]. 2023 [citado 20 de mayo de 2025];46(1):59-66. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1012-29662023000100059&lng=es&nrm=iso&tlng=es
18. Almeida Cerino MJ, Priego Álvarez HR, Córdova Hernández JA, Morales García MH, Sevilla Jerónimo P. Automedicación de medicamentos genéricos en usuarios de farmacias en un municipio mexicano. *Revista de la Facultad de Ciencias de la Salud Universidad del Cauca*

- [Internet]. 12 de julio de 2020 [citado 20 de mayo de 2025];22(1):24-32. Disponible en: <https://revistas.unicauca.edu.co/index.php/rfcs/article/view/1573>
19. Ventura Hernández EM, Castro Guzmán EA, Matta Solís EP. The Impact of Work Environment on Worker Productivity in Companies in Li. RTE [Internet]. 30 de junio de 2024 [citado 18 de abril de 2025];36(1):124-34. Disponible en: <https://rte.espol.edu.ec/index.php/tecnologica/article/view/1144>
 20. Esteves Pairazaman AT, Rincón Chávez J, Horna Sandoval CB, Bustamante Fustamante FL, Ruiz Vargas Y. Percepción de los medicamentos genéricos en pobladores en un distrito del Perú. J Pharm Pharmacogn Res [Internet]. 1 de noviembre de 2023 [citado 20 de mayo de 2025];11(6):1114-22. Disponible en: <https://jppres.com/jppres/percepcion-de-la-poblacion-respecto-a-los-medicamentos-genericos/>
 21. Carrasco-Pérez S, Ayala-Porras ZY. Factores asociados a percepción inadecuada sobre el uso de medicamentos genéricos en población adulta de Lambayeque, Perú: Factors associated with inadequate perception of the use of generic drugs in the adult population of Lambayeque, Peru. Revista Experiencia en Medicina del Hospital Regional Lambayeque [Internet]. 23 de septiembre de 2024 [citado 20 de mayo de 2025];10(3). Disponible en: <https://www.rem.hrlamb.gob.pe/index.php/REM/article/view/777>
 22. Espinoza-Marchan H, Alvarez-Risco A, Solís-Tarazona Z, Villegas-Chiguala J, Zavaleta-Calderón A, Astuvilca-Cupe J, et al. Acceso a medicamentos en pacientes del Seguro Integral de Salud (SIS) con diabetes mellitus y/o hipertensión arterial en Perú. Revista de la OFIL [Internet]. marzo de 2021 [citado 20 de mayo de 2025];31(1):71-7. Disponible en: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1699-714X2021000100015&lng=es&nrm=iso&tlng=es
 23. Rosenstock IM, Strecher VJ, Becker MH. Social learning theory and the Health Belief Model. Health Educ Q. 1988;15(2):175-83.
 24. Soto Mas F, Lacoste Marín JA, Papenfuss RL, Gutiérrez León A. El modelo de creencias de salud. Un enfoque teórico para la prevención del sida. Revista Española de Salud Pública [Internet]. julio de 1997 [citado 29 de diciembre de 2025];71(4):335-41. Disponible en: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1135-57271997000400002&lng=es&nrm=iso&tlng=es
 25. Juárez-García DM, Téllez-Ramos MA, Téllez A. Escala del modelo de creencias de salud en español para el cáncer y la autoexploración testicular. Rev Panam Salud Publica [Internet]. 14 de abril de 2023 [citado 29 de diciembre de 2025];46:e38. Disponible en: <https://www.scielosp.org/article/rpsp/2022.v46/e38/es/>
 26. Alyafei A, Easton-Carr R. The Health Belief Model of Behavior Change. En: StatPearls [Internet]. Treasure Island (FL): StatPearls Publishing; 2025 [citado 29 de diciembre de 2025]. Disponible en: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK606120/>
 27. Serrano-Uribe A, Silva-Castro MM, Olivella-Cicero FA, Lanchero-Cáceres PX, Durán-Blanco TC, Serrano-Uribe A, et al. Integración del modelo biopsicosocial en la implantación

- de Comprehensive Medication Management para pacientes tratados en una institución oncológica en Colombia. *Pharmaceutical Care España* [Internet]. octubre de 2023 [citado 29 de diciembre de 2025];25(5):20-39. Disponible en: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2794-11402023000500020&lng=es&nrm=iso&tlng=es
28. Boehm S, Grasso-Cladera A, Reardon E, Costa-Cordella S, Parada FJ. Aproximación 4E/MoBI en práctica: Implicancias para la psicología y la psiquiatría. *Andamios* [Internet]. abril de 2024 [citado 29 de diciembre de 2025];21(54):145-77. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1870-00632024000100145&lng=es&nrm=iso&tlng=es
29. Elío-Calvo DD. Los modelos biomédico y biopsicosocial en medicina. *Revista Médica La Paz* [Internet]. 2023;29(2). Disponible en: <http://www.scielo.org.bo/pdf/rmcmlp/v29n2/1726-8958-rmcmlp-29-02-112.pdf>
30. Gimeno Frontera M del MD. Factores condicionantes del acceso al mercado de medicamentos genéricos en España [Internet] [<http://purl.org/dc/dcmitype/Text>]. Universidad San Jorge; 2019 [citado 20 de mayo de 2025]. p. 1. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=284543>
31. Rodríguez-Saavedra L, Cruz-Aranda L, Cruz-Julca C, Alva-Plasencia P. Calidad biofarmacéutica e intercambiabilidad de medicamentos. *Ars Pharmaceutica* [Internet]. septiembre de 2021 [citado 5 de junio de 2025];62(3):315-27. Disponible en: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2340-98942021000300315&lng=es&nrm=iso&tlng=es
32. Saenz Herrera JÁ, Arteaga Poma ZA. Precios de mercado y demanda de medicamentos esenciales en el distrito de Ate durante la pandemia del COVID-19. *Quipukamayoc* [Internet]. septiembre de 2022 [citado 5 de junio de 2025];30(64):33-41. Disponible en: http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1609-81962022000300033&lng=es&nrm=iso&tlng=es
33. Lemus Maciel B, Gómez Macfarland CA. El acceso a las medicinas. El derecho humano ante los monopolios farmacéuticos. *Boletín mexicano de derecho comparado* [Internet]. abril de 2022 [citado 5 de junio de 2025];55(163). Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0041-86332022000100104&lng=es&nrm=iso&tlng=es
34. Vera Carrasco O. Uso racional de medicamentos y normas para las buenas prácticas de prescripción. *Revista Médica La Paz* [Internet]. 2020 [citado 20 de mayo de 2025];26(2):78-93. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1726-89582020000200011&lng=es&nrm=iso&tlng=es
35. Manosalva LV. Adquisición de medicamentos y dispositivos médicos [Internet]. 2017. Disponible en: <https://eselavega-cundinamarca.gov.co/wp-content/uploads/2020/05/ADQUISICION.pdf>

36. Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social. Guía para la publicidad de medicamentos de uso humano dirigida al público [Internet]. 2019. Disponible en: https://www.sanidad.gob.es/areas/farmacia/publicaciones/guiaPublicidad/docs/Guia_Public_Mtos_Uso_Humano_Publico_junio_2019_2.pdf
37. Perez-Chauca E, Gomes Ferraz H. Intercambiabilidad de medicamentos en el Perú: panorama actual y perspectivas futuras. Rev Peru Med Exp Salud Publica [Internet]. 1 de julio de 2021 [citado 5 de junio de 2025];38(2):337-44. Disponible en: <https://rpmpesp.ins.gob.pe/rpmpesp/article/view/7322>
38. Rincón-Valenzuela DA, Gómez-Ardila C. Shortage of perioperative supplies and drugs: Theory and practical implications. Colombian Journal of Anesthesiology [Internet]. junio de 2024 [citado 5 de junio de 2025];52(2). Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0120-33472024000200006&lng=en&nrm=iso&tlng=en
39. Reyes-Mite C, Armijos-Quichimbo K, Luzuariaga-Guerrero K. Comportamiento del consumidor farmacéutico en el contexto de covid-2019. 593DPCEIT [Internet]. 21 de noviembre de 2022 [citado 5 de junio de 2025];7(6-1):131-43. Disponible en: https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/1444
40. Diaz Seijas D. Prevalencia y factores asociados a la compra de medicamentos sin receta médica en el Perú, 2016 [Internet]. [Lima]: Universidad Mayor de San Marcos; 2023 [citado 20 de mayo de 2025]. Disponible en: <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/item/92658f3c-3322-4a90-8a98-147bba228050>
41. Mousalli G. Métodos y Diseños de Investigación Cuantitativa [Internet]. Lima: Unpublished; 2015 [citado 20 de mayo de 2025]. Disponible en: <http://rgdoi.net/10.13140/RG.2.1.2633.9446>
42. Sánchez H, Reyes Meza. Metodología y diseños en la investigación científica [Internet]. Quinta. Lima: Business Support Anneth SRL; 2015 [citado 20 de mayo de 2025]. Disponible en: https://www.academia.edu/78002369/METODOLOG%20Y_DISE%20EN_LA_INVESTIGACION_CIENTIFICA
43. Hernández Sampieri R, Mendoza Torres CP. Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Segunda edición. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores; 2023.
44. Priale J. 50% prefiere comprar medicinas de marca pese a que son más caras. Diario Gestión [Internet]. 15 de julio de 2019 [citado 28 de mayo de 2025]; Disponible en: <https://gestion.pe/economia/50-prefiere-comprar-medicinas-marca-pese-son-caras-273111-noticia/>
45. Guzmán Herrera JIM. Factores que influyen en la compra de medicamentos de marca y genéricos en clientes de una cadena de boticas - Mollendo. Arequipa, 2019 [Internet].

[Arequipa]: Universidad Católica de Santa María; 2021 [citado 21 de mayo de 2025].
Disponible en: <https://repositorio.ucsm.edu.pe/handle/20.500.12920/11183>

Anexo 1: Matriz de consistencia

Formulación del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variabes	Diseño metodológico
<p>Problema General</p> <p>¿Existen factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025?”</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la existencia de factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existen factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.</p>	<p>Variable 1</p> <p>Factores Relacionados</p> <p>Dimensiones:</p> <p>1. Factores internos</p> <p>2. Factores externos</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Básica</p> <p>Método y diseño de la investigación</p> <p>Hipotético-deductivo</p>
<p>Problemas Específicos</p> <p>¿Existen factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025?</p> <p>b. ¿Existen factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>a. Determinar la existencia de factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.</p> <p>b. Determinar la existencia de factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.</p>	<p>Hipótesis Específica</p> <p>a. Existen factores internos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.</p> <p>b. Existen factores externos relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.</p>	<p>Variable 2</p> <p>Adquisición de medicamentos genéricos</p> <p>Dimensiones:</p> <p>1. Criterios de selección.</p> <p>2. Valoración de la adquisición.</p>	<p>Diseño: No experimental, transversal de tipo correlacional</p> <p>Adquisición de medicamentos genéricos</p> <p>Población: 5250 usuarios que ingresan y adquieren medicamentos en las 03 boticas de alrededor del Hospital de Ica.</p> <p>Muestra 359 usuarios paciente</p>

Anexo 2: Instrumentos

Cuestionario sobre factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos

Estimado Sr(a))

Le entregamos una encuesta/cuestionario cuyo objetivo: es Determinar los factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.

Es aplicado por Balvin Canchanya , Delsi y Huayanca de la Cruz Luis , egresado de la Escuela de Posgrado de la Universidad Norbert Wiener, para la obtención del grado de Maestría en Salud Pública

Es de suma importancia contar con sus respuestas ya que eso permitirá saber sobre la adquisición de los medicamentos genéricos.

Para participar usted ha sido seleccionado **por azar (como en un sorteo)**, para garantizar una representación de todas las personas que son objetivo del estudio, por ello, son muy importantes sus respuestas. Completarla le llevará alrededor de **15 minutos**. Además se le está alcanzando otro documento (**CONSENTIMIENTO INFORMADO/ASENTIMIENTO**) en el cual usted debe plasmar su aceptación de participar en el estudio.

Esta encuesta es completamente **VOLUNTARIA** y **CONFIDENCIAL**. Sus datos se colocarán en un registro **ANÓNIMO**. Toda la información que usted manifieste en el cuestionario se encuentra protegida por la Ley N° 29733 (“Ley de Protección de Datos Personales”).

Agradezco anticipadamente su participación.

Ante cualquier consulta, puede comunicarse con:

Delsi Balvin Canchanya

delsibalvinlua@gmail.com



Universidad
Norbert Wiener

INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR LA ENCUESTA/CUESTIONARIO

Este consta de 18 preguntas. Por favor, lea con paciencia cada una de ellas y tómesese el tiempo para contestarlas todas (ES IMPORTANTE QUE CONTESTE TODAS).

Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con una X el casillero que mejor representa su respuesta. Las opciones de respuesta se presentan en escala de Likert:

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

Ante una duda, puede consultarla con el encuestador (la persona quien le entregó el cuestionario).

RECUERDE: NO HAY RESPUESTAS CORRECTAS O INCORRECTAS, SÓLO INTERESA SU OPINIÓN.

I. DATOS SOACIODEMOGRAFICOS DEL ENCUESTADO

1. Género: (...) Varón (...) Mujer
2. Edad: ____ años
3. Grado de instrucción alcanzado: (...) Primaria (...) Secundaria (...) Superior (...) Maestría o doctorado
4. Estado civil: (...) Soltero (...) Casado (...) Viudo (...) Divorciado (...) Conviviente
5. Ingreso mensual (en soles): (...) Menor o igual a 1025 (...) Entre 1026 a 2500 (...) Mayor a 2500
6. Residencia: () Urbano () Urbano marginal. () Rural

II. FACTORES INTERNOS

Ítem	5	4	3	2	1
7. Reconozco con facilidad cuándo un medicamento es genérico y cuándo es de marca.					
8. Considero que los medicamentos genéricos son eficaces para tratar enfermedades.					
9. Pienso que los medicamentos de marca ofrecen una mejor calidad que los genéricos.					
10. Considero que los medicamentos de marca solo son más caros, pero no más efectivos.					
11. En la elección de un medicamento, suelo guiarme por mi experiencia previa con el producto.					

III. FACTORES EXTERNOS

Ítem	5	4	3	2	1
12. En las boticas donde compro, frecuentemente me ofrecen medicamentos genéricos.					
13. Me resulta fácil conseguir medicamentos genéricos en farmacias y boticas cercanas.					
14. Creo que la publicidad influye en mi decisión de compra de medicamentos.					
15. Suelo elegir medicamentos genéricos porque son más accesibles económicamente.					

IV. CRITERIOS DE ELECCIÓN

Ítem	5	4	3	2	1
16. Para mí, lo más importante al elegir un medicamento es su efectividad .					
17. El precio es un factor determinante cuando compro un medicamento.					

IV. VALORACIÓN DE LA ADQUISICIÓN

Ítem	5	4	3	2	1
18. Me siento satisfecho con la relación entre el precio y la calidad del medicamento que adquiero.					
19. Después de comprar un medicamento, reflexiono si elegí la mejor opción disponible entre genérico o de marca .					

RANGOS DEL INSTRUMENTO

Variables / dimensiones	Nº ítems	Categorías	Rangos
Variable 1	9	Muy bajo Bajo Regular Alto Muy alto	9 – 16 17 -23 24 – 30 31 – 37 38 - 45
Factores internos	5	Muy bajo Bajo Regular Alto Muy alto	5 – 8 9 – 12 13 – 17 18 – 21 22 - 25
Factores externos	4	Muy bajo Bajo Regular Alto Muy alto	4 – 7 8 – 10 11 – 13 14 – 16 17 -20
Variable 2	4	Muy bajo Bajo Regular Alto Muy alto	4 – 7 8 – 10 11 – 13 14 – 16 17 -20
Criterios de elección	2	Muy bajo Bajo Regular Alto Muy alto	2 – 3 4 – 5 6 – 6 7 – 8 9 - 10
Valoración de la adquisición	2	Muy bajo Bajo Regular Alto Muy alto	2 – 3 4 – 5 6 – 6 7 – 8 9 - 10

Anexo 3: Validez del instrumento

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

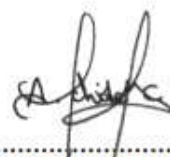
1. **Apellidos y nombres del experto:** Amalia Chire Cahuana.
2. **Grado académico:** Doctora
3. **Cargo e institución donde labora:** Psicóloga en el MINSA.
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025).
6. **Nombre del instrumento:** Factores Relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					6	4
TOTAL					24	20

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 10 de marzo del 2025



.....
Firma y Posfirma del experto

DNI: 04651804

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Amalia Chire Cahuana.
2. **Grado académico:** Doctora
3. **Cargo e institución donde labora:** Psicóloga en el MINSA.
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025)
6. **Nombre del instrumento:** Adquisición a medicamentos genéricos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
SUB TOTAL					6	4
TOTAL					24	20

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 10 de marzo del 2025



.....
Firma y Posfirma del experto

DNI: 04651804

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Rebeca Azucena Serra Jaramillo.
2. **Grado académico:** Médico cirujano, Oncólogo Clínico, Master en Oncología Molecular
3. **Cargo e institución donde labora:** Especialistas en oncología médica en el Hospital Guillermo Almenara I.
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025).
6. **Nombre del instrumento:** Factores Relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					5	5
TOTAL					20	35

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 10 de marzo del 2025



DRA. REBECA SERRA JARAMILLO
ONCOLOGÍA MÉDICA
CMP 52042 RNE 35094

Firma y Posfirma del experto

DNI: 41566739

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Rebeca Azucena Serra Jaramillo.
2. **Grado académico:** Médico cirujano, Oncólogo Clínico, Master en Oncología Molecular
3. **Cargo e institución donde labora:** Especialistas en oncología médica en el Hospital Guillermo Almenara I.
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025)
6. **Nombre del instrumento:** Adquisición a medicamentos genéricos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy Bueno 61- 80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					5	5
TOTAL					20	35

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 10 de marzo del 2025



DRA. REBECA SERRA JARAMILLO
ONCOLOGÍA MÉDICA
CMP 52042 RNE 35094

.....
Firma y Posfirma del experto

DNI: 41566739

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Rina María Álvarez Becerra.
2. **Grado académico:** Doctor
3. **Cargo e institución donde labora:** Docente universitario
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025).
6. **Nombre del instrumento:** Factores Relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
SUB TOTAL					1	9
TOTAL					5	45

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 10 de marzo del 2025



 Dra. Rina María Álvarez Becerra

Firma y Posfirma del experto

DNI: 00425041

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Rina María Álvarez Becerra.
2. **Grado académico:** Doctor
3. **Cargo e institución donde labora:** Docente universitario
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025)
6. **Nombre del instrumento:** Adquisición a medicamentos genéricos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					2	8
TOTAL					8	40

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 10 de marzo del 2025



 Dra. Rina María Álvarez Becerra

Firma y Posfirma del experto

DNI: 00425041

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Torres Véliz Ernesto Raúl
2. **Grado académico:** Doctor en Farmacia y Bioquímica
3. **Cargo e institución donde labora:** Docente Principal. Facultad de Farmacia y Bioquímica. UNMSM
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025).
6. **Nombre del instrumento:** Factores Relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					5	5
TOTAL					20	35

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Tacna, 12 de marzo del 2025


ERNESTO TORRES VELIZ
 Oculista Farmacodtor
 C.O.F.P. 04705

.....
Firma y Posfirma del experto

DNI: 21849530

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Pari Olarte Josefa Bertha
2. **Grado académico:** Químico Farmacéutico, Dra. En Salud Pública, Docente Investigador RENACYT Nivel III
3. **Cargo e institución donde labora:** Directora de Departamento de Química Farmacéutica de la Facultad de Farmacia y Bioquímica de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga de Ica
4. **Titulo de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025).
6. **Nombre del instrumento:** Factores Relacionados a la adherencia que condicionan la adherencia a medicamentos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					5	5
TOTAL					20	35

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Ica, 12 de marzo del 2025

.....
Firma y Posfirma del experto

DNI: 21433779

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

1. **Apellidos y nombres del experto:** Pari Olarte Josefa Bertha
2. **Grado académico:** Químico Farmacéutico, Dra. En Salud Pública, Docente Investigador RENACYT Nivel III
3. **Cargo e institución donde labora:** Directora de Departamento de Química Farmaceutica de la Facultad de Farmacia y Bioquímica de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga de Ica
4. **Título de la Investigación:** Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025.
5. **Autor del instrumento:** Guzmán Herrera (2025)
6. **Nombre del instrumento:** Adquisición a medicamentos genéricos.

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					5	5
TOTAL					20	35

VALORACION CUALITATIVA: BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

Ica, 12 de marzo del 2025

.....
Firma y Posfirma del experto

DNI: 21433779

CONFIABILIDAD

Anexo 4: Formato de consentimiento informado

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPAR EN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PÍLOTO

Título de proyecto de investigación: Factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025

Investigadores : Delsi Balvin Canchanya – Luis Huayanca de la Cruz

Institución(es) : Universidad Privada Norbert Wiener (UPNW)

Estamos invitando a usted a participar en un estudio de investigación titulado: “Factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025”. Este es un estudio desarrollado por investigadores de la Universidad Privada Norbert Wiener (UPNW).

I. INFORMACIÓN

Propósito del estudio: El propósito de este estudio es Determinar los factores relacionados a la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025. Su ejecución ayudará a conocer mejor los motivos para la adquisición de medicamento genéricos.

Duración del estudio (meses):

Nº esperado de participantes: _____

Criterios de Inclusión y exclusión:

Criterios de inclusión: Pacientes que acuden a una de las tres boticas que se encuentran a los alrededores del Hospital de Ica, Pacientes mayores a 18 años, Pacientes que son de ambos sexos y Pacientes que tengan o no tengan recetas médicas al momento de adquirir los medicamentos genéricos

Criterios de exclusión: Pacientes que acuden a las tres boticas que se encuentran a los alrededores del Hospital Regional de Ica que no desean participar de la encuesta y Pacientes menores de edad.

Procedimientos del estudio: Si Usted decide participar en este estudio se le realizará los siguientes procesos: Desarrollo de cuestionario

La *encuesta* puede demorar unos 15 minutos. Los resultados se le entregarán a usted en forma individual y se almacenarán respetando la confidencialidad y su anonimato.

Riesgos: Su participación en el estudio *no* presenta riesgo

Beneficios: Usted se beneficiará del presente proyecto porque conocer que factores influyen en la compra de medicamento genéricos.

Costos e incentivos: Usted *no* pagará ningún costo monetario por su participación en la presente investigación. Así mismo, no recibirá ningún incentivo económico ni medicamentos a cambio de su participación.

Confidencialidad: Nosotros guardaremos la información recolectada con códigos para resguardar su identidad. Si los resultados de este estudio son publicados, no se mostrará ninguna información que permita su identificación. Los archivos no serán mostrados a ninguna persona ajena al equipo de estudio.

Derechos del paciente: La participación en el presente estudio es voluntaria. Si usted lo decide puede negarse a participar en el estudio o retirarse de éste en cualquier momento, sin que esto ocasione ninguna penalización o pérdida de los beneficios y derechos que tiene como individuo, como así tampoco modificaciones o restricciones al derecho a la atención médica.

Preguntas/Contacto: Puede comunicarse con el Investigador Principal (*Detallar el nombre, número de teléfono y correo electrónico del investigador principal*).

Así mismo puede comunicarse con el Comité de Ética que validó el presente estudio,

Contacto del Comité de Ética: Dra. Yenny M. Bellido Fuentes, Presidenta del Comité de Ética de la Universidad Norbert Wiener, para la investigación de la Universidad Norbert Wiener, **Email:** comité.etica@uwiener.edu.pe

II. DECLARACIÓN DEL CONSENTIMIENTO

He leído la hoja de información del Formulario de Consentimiento Informado(FCI), y declaro haber recibido una explicación satisfactoria sobre los objetivos, procedimientos y finalidades del estudio. Se han respondido todas mis dudas y preguntas. Comprendo que mi decisión de participar es voluntaria y conozco mi derecho a retirar mi consentimiento en cualquier momento, sin que esto me perjudique de ninguna manera. Recibiré una copia firmada de este consentimiento.

_____ (Firma)

Nombre **participante:**

DNI:

Fecha: (dd/mm/aaaa)

_____ (Firma)

Nombre **investigador:**

DNI:

Fecha: (dd/mm/aaaa)

Anexo 5: Reporte de similitud de Turnitin

Delsi Balvin Luis Huayanca

TESIS WORD MAESTRIA DELSI BALVIN_LUIS HUAYANCA DE LA CRUZ _MAYO para Indexar en Turnitin.docx

 Universidad Wiener

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::14912:595173000

Fecha de entrega

27 may 2026, 11:03 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

27 may 2026, 11:07 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

TESIS WORD MAESTRIA DELSI BALVIN_LUIS HUAYANCA DE LA CRUZ _MAYO para Indexar en Tur....docx

Tamaño del archivo

175.9 KB

86 páginas

20.648 palabras

114.801 caracteres



Página 2 de 95 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega: trn:oid::14912:595173000




14% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

13%		Fuentes de Internet
3%		Publicaciones
8%		Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Internet	
	repositorio.uwiener.edu.pe	3%
2	Internet	
	www.scielo.org.bo	<1%

Anexo 06: Aceptación del Comité de Ética



COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA E INTEGRIDAD CIENTÍFICA

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Lima, 21 de julio del 2025.

Autor Responsable:
DELSI BALVIN CANCHANYA

Exp. Nº: 1651-2025

Es grato expresarle mi cordial saludo y a la vez informarle que el Comité Institucional de Ética e Integridad Científica de la Universidad Privada Norbert Wiener (CIEIC-UPNW) evaluó y **APROBÓ** el siguiente proyecto de investigación:

Proyecto Titulado: "Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025" Versión Nro. 1, con fecha 05/07/2025.

El cual tiene como Autor(es) a:

DELSI BALVIN CANCHANYA
LUIS ANTONIO HUAYANCA DE LA CRUZ

La **APROBACIÓN** comprende el cumplimiento de las buenas prácticas éticas, el balance riesgo/beneficio, la calificación del equipo de investigación y la confidencialidad de los datos, entre otros.

El investigador deberá considerar los siguientes puntos detallados a continuación:

- La **vigencia** de la aprobación es **24 meses** a partir de la emisión de este documento.
- Toda **enmienda** deberá presentarse al CIEIC-UPNW; el proyecto no podrá ejecutarse sin su aprobación previa.
- La constancia de aprobación por el CIEIC **no garantiza** la **aceptación** por parte de las **instituciones** donde pretende ejecutar el trabajo de investigación.

Es cuanto informo a usted para su conocimiento y fines pertinentes.

Atentamente,



 Mg. Angélica Karina Maseca Galarreta
 Presidente
 Comité Institucional de Ética e Integridad Científica
 Universidad Privada Norbert Wiener

Anexo 07: Cartas de aceptación de la entidad colaboradora**CARTA DE ACEPTACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DE SALUD**

Propietaria: Marita Alcira Mirano Casafranca

Farmacia: MASSALUD R&S SAC

Dirección: Prolongación Ayabaca N°1184-A-Ica-Ica-Ica

De nuestra consideración:

Reciban un cordial saludo. Por medio de la presente, nos dirigimos a ustedes con la finalidad de informarle formalmente a los Tesistas Delsi Balvin Canchanya y Luis Antonio Huayanca de la Cruz que están **AUTORIZADOS Y SE FACILITA** el acceso a nuestro establecimiento farmacéutico para la realización de su investigación académica la cual forma parte de su desarrollo de su tesis de la Maestría en Salud Pública, elaborada en el marco de la Escuela de Posgrado de la Universidad Privada Norbert Wiener.

El estudio titulado "Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025"

Que tiene como objetivo analizar los factores internos y externos que influyen en la decisión de compra de medicamentos genéricos por parte de los usuarios. La investigación se desarrolla con un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y diseño transversal correlacional, y contempla la aplicación de encuestas dirigidas a pacientes que acudían voluntariamente a tres boticas ubicadas en los alrededores del Hospital de Ica.

Atentamente,

Ica 10 de Octubre del 2025



FARMACIA
MASSALUD
R&S
Q.S. Marita Mirano Casafranca
C.O.F.P. N° 20060



FARMACIA
MASSALUD
R&S
RUC: 20612030767
PROLONGACIÓN AYABACA N°1184
ICA - ICA

CARTA DE ACEPTACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DE SALUD

Propietaria: Huamani Sayritupac Lisseth Anali

Farmacia: MASSALUD R&S SAC

Dirección: Prolongación Ayabaca N°1190-A-Ica-Ica-Ica

De nuestra consideración:

Reciban un cordial saludo. Por medio de la presente, nos dirigimos a ustedes con la finalidad de informarle formalmente a los Tesistas Delsi Balvin Canchanya y Luis Antonio Huayanca de la Cruz que están AUTORIZADOS Y SE FACILITA el acceso a nuestro establecimiento farmacéutico para la realización de su investigación académica la cual forma parte de su desarrollo de su tesis de la Maestría en Salud Pública, elaborada en el marco de la Escuela de Posgrado de la Universidad Privada Norbert Wiener.

El estudio titulado "Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025"

Que tiene como objetivo analizar los factores internos y externos que influyen en la decisión de compra de medicamentos genéricos por parte de los usuarios. La investigación se desarrolla con un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y diseño transversal correlacional, y contempla la aplicación de encuestas dirigidas a pacientes que acudían voluntariamente a tres boticas ubicadas en los alrededores del Hospital de Ica.

Atentamente,

Ica 10 de Octubre del 2025



FARMACIA
MASSALUD
R&S
Lisseth Anali Huamani Sayritupac
REPRESENTANTE LEGAL



FARMACIA
MASSALUD R&S
RUC: 20612030767
PROLO: AYABACA N° 1190-A-ICA

CARTA DE ACEPTACIÓN

Propietaria: Rocio Giovanna Chirinos Simon

BOTICA ROCHI

Dirección: Camino a Huacachina N° 142-A-Lote01-Ica-Ica-Ica

De nuestra consideración:

Reciba un cordial saludo. Por medio de la presente, nos dirigimos a ustedes con la finalidad de informarle formalmente a la Tesista Delsi Balvin Canchanya y Luis Antonio Huayanca de la Cruz que están **AUTORIZADOS Y SE FACILITA** el acceso a nuestro establecimiento farmacéutico para la realización de su investigación académica la cual forma parte de su desarrollo de su tesis de Maestría en Salud Pública, elaborada en el marco de la Escuela de Posgrado de la Universidad Privada Norbert Wiener.

El estudio titulado “Factores relacionados con la adquisición de medicamentos genéricos en pacientes que acuden a tres boticas alrededor del hospital Ica, 2025”

Que tiene como objetivo analizar los factores internos y externos que influyen en la decisión de compra de medicamentos genéricos por parte de los usuarios. La investigación se desarrolla con un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y diseño transversal correlacional, y contempla la aplicación de encuestas dirigidas a pacientes que acudían voluntariamente a 03 boticas ubicadas en los alrededores del Hospital de Ica.

Atentamente,

Ica 04 de Setiembre del 2025



ROCIO GIOVANNA CHIRINOS SIMON
Propietaria de la BOTICA ROCHI




14% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 13%  Fuentes de Internet
- 3%  Publicaciones
- 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Fuentes principales

- 13% Fuentes de Internet
- 3% Publicaciones
- 8% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Internet	repositorio.uwiener.edu.pe	3%
2	Internet	www.scielo.org.bo	<1%
3	Internet	repositorio.ulc.edu.pe	<1%
4	Internet	repositorio.usmp.edu.pe	<1%
5	Internet	repositorio.unh.edu.pe	<1%
6	Internet	jppres.com	<1%
7	Internet	repositorio.upt.edu.pe	<1%
8	Internet	www.researchgate.net	<1%
9	Trabajos entregados	Universidad Wiener on 2024-05-15	<1%
10	Internet	repositorio.uroosevelt.edu.pe	<1%
11	Internet	repositorio.unid.edu.pe	<1%