

**LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias  
Sociales y Humanidades, Asunción, Paraguay.**

ISSN en línea: 2789-3855, 2025, Volumen VI

**Concentración de la producción de medicamentos por  
patología en México 2010-2022**

Concentration of drug production by pathology in Mexico 2010-2022

***Yanet Ivonne Meneses Pérez***

yanet.meneses@alumno.buap.mx  
<https://orcid.org/0009-0002-7228-3495>  
Benemérita Universidad Autónoma de  
Puebla  
Puebla – México

***Alberto Castañón Herrera***

alberto.castanon@correo.buap.mx  
<https://orcid.org/0000-0002-4561-6496>  
Benemérita Universidad Autónoma de  
Puebla  
Puebla – México

***Beatriz Martínez Carreño***

beatriz.martinezc@correo.buap.mx  
<https://orcid.org/0000-0003-1288-4926>  
Benemérita Universidad Autónoma de  
Puebla  
Puebla – México

***Adrián Jiménez Gómez***

adrian.jimenez@correo.buap.mx  
<https://orcid.org/0000-0002-8909-9056>  
Benemérita Universidad Autónoma de  
Puebla  
Puebla – México

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v6i5.4697>

**Artículo recibido:** 03 de julio de 2025

**Aceptado para publicación:** 24 de octubre de  
2025.

**Conflictos de Interés:** Ninguno que declarar.



**NÚMERO**

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v6i5.4697>

## Concentración de la producción de medicamentos por patología en México 2010-2022

Concentration of drug production by pathology in Mexico 2010-2022

**Yanet Ivonne Meneses Pérez**

yanet.meneses@alumno.buap.mx  
<https://orcid.org/0009-0002-7228-3495>  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Puebla – México

**Alberto Castañón Herrera**

alberto.castanon@correo.buap.mx  
<https://orcid.org/0000-0002-4561-6496>  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Puebla – México

**Beatriz Martínez Carreño**

beatriz.martinez@correo.buap.mx  
<https://orcid.org/0000-0003-1288-4926>  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Puebla – México

**Adrián Jiménez Gómez**

adrian.jimenez@correo.buap.mx  
<https://orcid.org/0000-0002-8909-9056>  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
Puebla – México

Artículo recibido: 03 de julio de 2025. Aceptado para publicación: 24 de octubre de 2025.  
Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

### Resumen


En el año 2020, bajo el contexto de una pandemia provocada por el virus COVID-19, se generaron consecuencias significativas en diversas ramas productivas y económicas. En este escenario, las empresas y los grupos empresariales cobraron un mayor nivel de relevancia debido a que estas situaciones afectan a la estabilidad de distintos sectores, entre ellos, se encuentra el sistema de salud. Este estudio tiene como objetivo analizar el nivel de concentración empresarial en la producción de medicamentos para 20 patologías en México durante el periodo 2010–2022. Para ello, se emplean el ratio de concentración empresarial (C1, C3 y C5); y el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), con el propósito de evaluar las implicaciones que tienen estas entidades. Por otra parte, los resultados demostraron la existencia de estructuras oligopólicas, de estos grupos y empresas en el área de salud, siendo la integración vertical una de las principales formas de agrupación que se tiene, evidenciando la necesidad de buscar políticas que fomenten la competencia con respecto a cómo se desarrollan los diferentes procesos.

*Palabras clave:* sector salud, oligopolios, concentración de la industria farmacéutica, grupos empresariales en el sector salud, economía de la salud

## Abstract

In 2020, within the context of a pandemic caused by the COVID-19 virus, significant consequences emerged across various productive and economic sectors. In this scenario, companies and business groups gained greater relevance due to the impact of these circumstances on the stability of different sectors, including the healthcare system. This study aims to analyze the level of business concentration in the production of medications for 20 pathologies in Mexico during the period from 2010 to 2022. To achieve this, the study employs business concentration ratios (C1, C3, and C5) and the Herfindahl-Hirschman Index (HHI), with the purpose of evaluating the implications of these entities. The results revealed the existence of oligopolistic structures among these groups and companies in the healthcare sector, with vertical integration being one of the main forms of organization. This highlights the need to develop policies that promote competition in how different processes are carried out.

*Keywords:* healthcare sector, oligopolies, pharmaceutical industry concentration, business groups in the healthcare sector, health economics

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicado en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons. 

Cómo citar: Meneses Pérez, Y. I., Castañón Herrera, A., Martínez Carreño, B., & Jiménez Gómez, A. (2025). Concentración de la producción de medicamentos por patología en México 2010-2022. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 6 (5), 1676 – 1691. <https://doi.org/10.56712/latam.v6i5.4697>

## INTRODUCCIÓN

La evolución de los grupos empresariales en México ha estado marcada por su capacidad de adaptación ante crisis financieras, económicas y sanitarias. Estas circunstancias han incentivado la implementación de estrategias corporativas orientadas a fortalecer su posición en el mercado, entre las que se encuentran la integración vertical, horizontal y la conformación de conglomerados. Las cuales han contribuido a la consolidación de estructuras oligopólicas y monopólicas en diversos sectores, incluyendo el sistema de salud.

En particular, la industria farmacéutica ha sido objeto de una creciente concentración empresarial, fenómeno que ha adquirido mayor relevancia en el contexto de la pandemia por COVID-19. La emergencia sanitaria evidenció la importancia de contar con un sistema de salud que tenga la capacidad para atender a las necesidades de la población mexicana, así como la influencia que los grandes grupos empresariales pueden ejercer sobre la producción, distribución y comercialización de medicamentos.

A pesar de su importancia, existe una limitada cantidad de estudios que describan o analicen el comportamiento de las empresas o los grupos empresariales en el sector salud, lo cual dificulta la formulación de políticas públicas orientadas a garantizar la competencia y el acceso equitativo tanto los servicios médicos como a la producción de medicamentos en cada patología.

Este estudio tiene como objetivo analizar el nivel de concentración empresarial en la producción de medicamentos para 20 patologías en México durante el periodo 2010–2022. Para ello, se emplean el ratio de concentración empresarial (C1, C3 y C5); y el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), con el propósito de identificar la existencia de estructuras oligopólicas y evaluar las implicaciones de las estrategias de integración utilizadas por los grupos empresariales. Los resultados obtenidos buscan contribuir al entendimiento del funcionamiento del mercado farmacéutico, que permitirá dar herramientas para el diseño de políticas regulatorias que promuevan la competencia y la eficiencia en la industria farmacéutica del sector salud.

## METODOLOGÍA

Para poder realizar este estudio se tomará como punto de referencia fuentes secundarias, relacionados a grupos empresariales, como la EMIS, el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) con el fin de identificar los grupos empresariales que pertenecen al sector salud, además de detectar cuales son las actividades que realizan (servicios, comercio e industria), esta base se encuentra en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

También utilizo una base de medicamentos emitida por la Profeco en el año 2018; con el fin de identificar cual es la cadena comercial que vende estos productos farmacéuticos, claves para identificar si es de venta con receta o sin receta, la patología para la cual se encuentra prescrito mediante el cuadro básico de medicamentos del IMSS 2018, con el fin de clasificarlos y compararlos con el panorama epidemiológico para enfermedades no transmisibles.

Haciendo uso de estas bases; con el fin de identificar en que grado o nivel existen estructuras oligopólicas, monopólicas y mercado competitivo por patología en la industria farmacéutica es necesario usar el ratio de concentración que viene dado por la formula:

$$C_n = \sum_{i=1}^n \frac{q_i}{Q} = \frac{q_1}{Q} + \frac{q_2}{Q} + \dots + \frac{q_n}{Q}$$

Donde

$C$  = Concentración,

$n$  = cantidad de empresas

$q_i$  = producción de una empresa y

$Q$  = producción total del mercado

En ese sentido, mientras el valor de la concentración se acerque a 0 se tendrá un mercado de competencia perfecta, en cambio a medida que este radio aumente hasta llegar a 1 se considerara monopolio, y cuando se encuentre entre 0.5 y sea menor a 1 se considerara oligopolio, por su parte un valor por debajo de 0.5 es considerado un mercado competitivo.

Por su parte para obtener grado de poder que las empresas y grupos empresariales tienen en el mercado se utilizara el índice de Herfindahl-Hirschman que viene dado por la siguiente ecuación:

$$HHI_n = \sum_{i=1}^n \left(\frac{q_i}{Q}\right)^2 = \left(\frac{q_1}{Q}\right)^2 + \left(\frac{q_2}{Q}\right)^2 + \dots + \left(\frac{q_n}{Q}\right)^2$$

Donde

$HHI$  = Índice de Herfindahl – Hirschman,

$n$  = cantidad de empresas

$q_i$  = producción de una empresa y

$Q$  = producción total del mercado

Donde mientras el valor de la concentración se acerque a 0 se tendrá un mercado de competencia perfecta, en cambio a medida que este índice sea de 10,000 se considerara monopolio, para determinados sectores en el caso del sector de telecomunicaciones se estima que un valor por encima de 2000 es considerado un mercado altamente concentrado (Unidad de Competencia Económica, s/f). Sin embargo, en el caso de la industria farmacéutica no hay un estimado de este umbral. Donde a diferencia del primer ratio este índice se encarga de medir el grado de poder entre todas las actividades en general, no solo de un número determinado de empresas.

## DESARROLLO

El mercado en la economía se refiere a un lugar físico o virtual en el cual diferentes productos o servicios son intercambiados, donde esta relación se de enajenación se puede dar entre productor, intermediario y consumidor, donde esto se encuentra en constante movimiento, en este sentido las empresas tienden a integrarse con el fin de aumentar su poder en el mercado y así, poder negociar desde un punto más ventajoso, para ello se utilizan diferentes estrategias que permiten tomar decisiones tanto de manera individual como de forma conjunta.

Para llegar esto es necesario explicar la diferencia entre una estructura y forma de integración, donde la primera se encarga en la participación que las empresas tienen en el mercado, siendo esta una de las causas con las cuales se puedan formar monopolios u oligopolios, por otro la segunda permite aumentar el poder dentro de un mercado o sector específico, dando paso a tener un mayor poder de negociación ante sus competidores.

El monopolio se caracteriza por ser el único productor u oferente de un bien o servicio en un mercado específico, el cual posee la capacidad de determinar el precio o la cantidad que desea ofrecer a los consumidores, teniendo así un poder de mercado absoluto, estos se clasifican en monopolios naturales, comerciales, bilaterales y puros.

Ahora bien un oligopolio se encuentra en un punto medio entre un mercado de competencia perfecta y un monopolio, debido a que si bien existe competencia en los diferentes sectores, la interdependencia

estratégica o participación en este nicho se encuentra principalmente en algunas empresas, esto puede ser debido a pocos competidores o en su caso que tengan ciertas compañías relevantes con características específicas que les otorguen un mayor margen de negociación en el cual pueden influir en la cantidad o el precio pero de una forma más delimitadas, donde si esto no se regula en algunos casos estas entidades se pueden llegar a coludirse de manera tanto explícita como implícita.

Las grandes empresas o grupos económicos se encuentran dentro de esta segunda estructura puesto que son pocas las compañías que tienen un nivel de relevancia lo suficientemente alto para poder influir o crear barreras de entrada en el mercado, donde esto es consecuencia de factores como el desarrollo de nuevos productos, la publicidad e innovación, y las formas de integración que como anteriormente se mencionó sirven para aumentar su poder dentro de un mercado.

Donde si bien se ha recalcado que tanto las empresas como los grupos empresariales buscan estar prevenidos ante los desafíos sociales; además de aprovechar las coyunturas para poder fomentar el crecimiento y expansión dentro del mercado y para ello se utilizan diversas estrategias como las relaciones personales, sociales, políticas y empresariales, dentro de las cuales se encuentran las formas de integración horizontal, vertical y conglomerados de acuerdo con (Tamayo y Piñeros, 2007).

Esta primera forma de integración se enfoca en las asociaciones que tienen como objetivo absorber sus competidores; aumentando así, su poder de mercado, dentro del cual la empresa o grupo puede aumentar o disminuir el precio de un bien o servicio, adquirir diferentes activos como infraestructura, maquinaria, tecnología, entre otros. Otro incentivo es aumentar la eficiencia económica evitando que se vendan productos duplicados y disminuyendo los costos de producción.

Este modelo de agrupación entre las empresas se clasifica en fusiones y adquisiciones donde la primera es amistosa, en la cual solo se busca hacer una mejor transición; y la segunda es más agresiva donde se busca obtener un control total de la empresa adquirida; también están las Joint Ventures donde de acuerdo con Mota (2018), se generan distintos acuerdos o tratados entre empresas rivales para generar una nueva compañía de la cual buscan obtener diferentes beneficios de esta asociación; finalmente se encuentran las alianzas estratégicas donde cada entidad es independientes y comparten algunos procesos para un fin en común.

Por otro lado, la segunda forma de integración anteriormente mencionada es la integración vertical en la cual las empresas buscan hacerse más independientes de, es por ello que tanto Tamayo y Piñeros (2007); como Bardey y Buitrago (2016), especifican que las compañías incorporan a otras entidades que participan en diferentes fases de producción de un bien o servicio, o en su caso crean productos complementarios a los ofrecidos; de esta forma se busca internalizar algunas externalidades y maximizar los beneficios que se obtendrían al disminuir los costos.

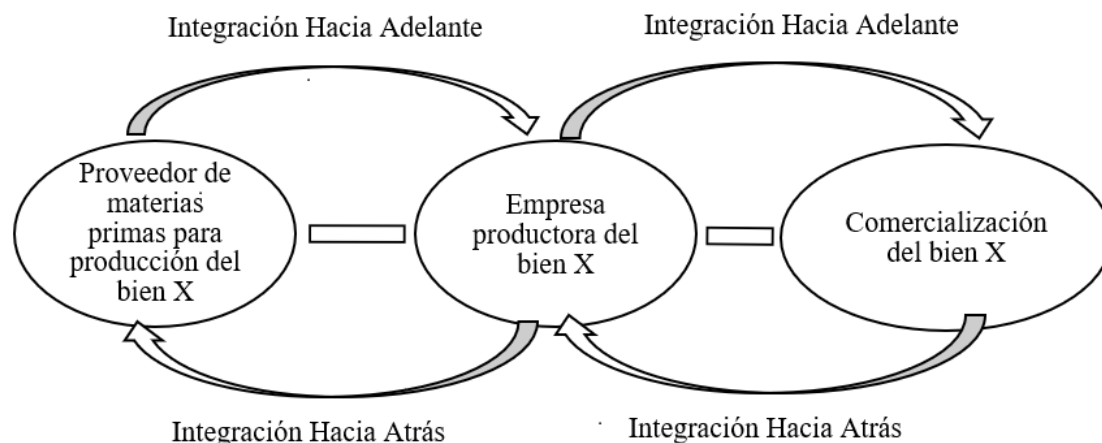
El primer incentivo por el cual las empresas deciden integrarse verticalmente uniendo las etapas de producción es evitar así los problemas de doble marginalización que se tendrían al ser compañías independientes unas de otras, de esta forma se obtendrían beneficios adicionales dado que podrían ofrecer productos a un precio más competitivo con un costo de fabricación menor; el segundo motivo es la reducción de los costos de transacción y esto sucede porque en entidades que se encuentran bajo esta forma de agrupación tienen mayor margen de negociación y esto sucede porque se tiene un mayor control en la cadena de suministro con el cual se tiene un mejor conocimiento específico del sector.

El tercer beneficio de esta forma de integración es poder discriminar los precios de un bien o servicio debido a que puede negociar un precio más alto si el producto realizado sirve como insumo de otra fabricación, ingresando al mercado con una elasticidad más alta, o puede disminuirlo para generar una barrera de entrada. Finalmente el cuarto incentivo es poder ofrecer productos similares,

complementarios o agruparlos en paquetes que les permitan ser más atractivos para los consumidores; pero para llegar a esto primero las empresas deben decidir que etapas de una cadena de valor desea abarcar ya sean fases anteriores, posteriores, o un proceso completo.

**Figura 1**

*Eslabones de un producto*



**Fuente:** elaboración propia.

En ese sentido de acuerdo con las necesidades que tenga cada empresa, esta decidirá integrarse verticalmente hacia atrás o adelante, tomando como referencia a la figura 1; en el primer caso un productor que comercializa productos puede adquirir la empresa que los produce y esta a su vez puede producir la materia prima necesaria para elaborar sus productos. En cambio, al querer participar en la siguiente fase del proceso que bien puede ser desde la elaboración hasta la venta, se habla del segundo caso. Finalmente tenemos una integración vertical completa cuando las empresas o grupos optan por formar parte de todo el proceso de una cadena de valor.

Finalmente, el ultimo tipo de integración es la conformación de conglomerados en el cual se busca ingresar en distintos los negocios, industrias o sectores con el fin de obtener beneficios los cuales les permiten entrar a nuevos mercados, maximizando la riqueza al tener diversificar el riesgo, además de tener sinergias operativas, donde existe una cooperación en distintos sectores.

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

Anteriormente se explicaba que de acuerdo a las necesidades que cada empresa posee, pueden optar por algún tipo de integración, en ese sentido, en el caso del sector salud el comportamiento que se toma en cuenta principalmente es vertical dado que esto permite que las compañías tengan una mejor capacidad para formar parte de los distintos procesos de una cadena de valor, generando que las actividades se realicen de manera más eficiente y esto permita que a su vez las empresas puedan disminuir sus costos.

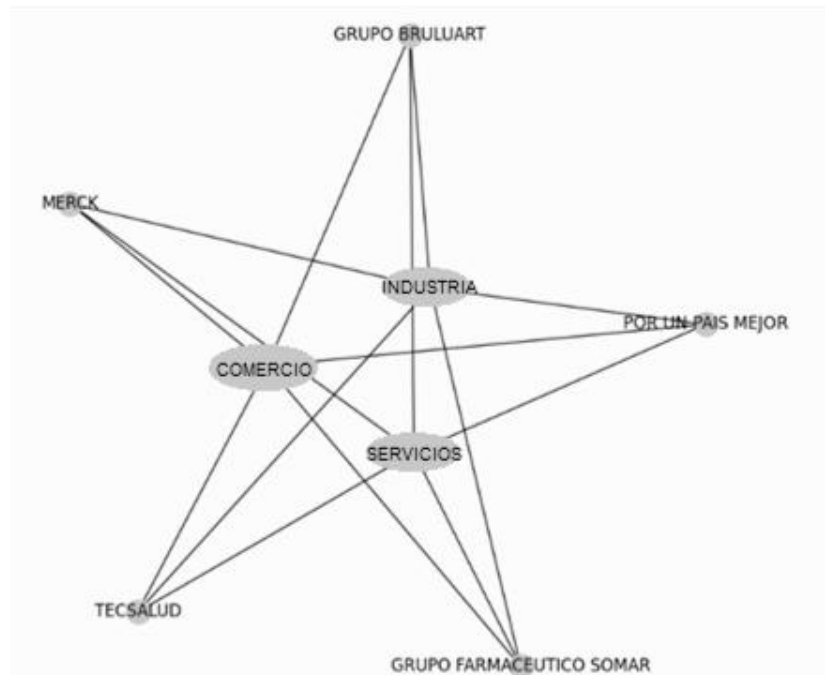
En la figura 2 se observa más a profundidad la integración vertical completa, dado que grupos como por un país mejor y bruluart se involucran en las tres actividades, es decir, producen medicamentos, los venden a través de las farmacias y ofrecen un servicio de consultorio o atención medica al paciente.

Este diagrama de red en forma de estrella permite observar que estas tres actividades son relacionables entre sí, es decir que existe una integración hacia atrás entre los sectores, por un lado tenemos a esta integración hacia atrás en el comercio, porque tienen algún laboratorio farmacéuticos,

por otro lado tiene una integración hacia adelante con los servicios es decir que la farmacia ofrece servicios de consulta externa, posteriormente al recetar los medicamentos para algún tipo de padecimiento, las personas los adquieren en la farmacia regresando así a una integración hacia atrás.

**Figura 2**

*Grupos y empresas con integración vertical completa*



**Fuente:** Elaboración propia con datos DENUE 2022

En esto se observa un movimiento o una interacción entre estos dos sectores, ahora bien, los servicios tienen una integración hacia atrás con el uso de estudios o análisis de laboratorios que recomiendan a los pacientes y les transmiten una hoja con el lugar donde pueden realizarlos que puede o no formar parte del mismo grupo.

### **La relación entre comercio y la industria farmacéutica**

Para comprender la relación entre la producción y el comercio de medicamentos en México, se recurrió al análisis de una base de datos emitida por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) correspondiente al año 2018. Esta base constituye una fuente de información, ya que contiene un total de 3,670,171 registros de productos farmacéuticos comercializados durante un periodo anual. Los datos están organizados en 28 variables que permiten caracterizar cada producto desde múltiples dimensiones, incluyendo el nombre comercial, presentación, tipo (genérico o de patente), marca, precio, cadena comercial en la que fue vendido, ubicación geográfica del establecimiento, sustancia activa, requisitos de prescripción, laboratorio fabricante, grupo empresarial al que pertenece, clasificación epidemiológica y categoría dentro del catálogo básico de medicamentos.

El procesamiento de esta base permitió identificar 735 establecimientos distintos en los que se comercializan medicamentos, así como la participación de 134 laboratorios en la producción de fármacos, tanto genéricos como de patente. A partir de estos datos, se contabilizaron 2,114 productos únicos en el mercado, elaborados por diferentes laboratorios y grupos empresariales. Además, se registraron 61 grupos empresariales activos en el sector salud, junto con tres alianzas estratégicas

entre grupos para la producción conjunta de ciertos medicamentos, y un total de 41 laboratorios farmacéuticos.

**Tabla 1**

*Porcentaje de medicamentos genéricos y patentes por patología*

Patología	Medicamentos		
	Total	Patente	Genérico
Analgesia	187	9.6%	90.4%
Cardiología	218	11.0%	89.0%
Dermatología	14	7.1%	92.9%
Endocrinología y metabolismo	181	13.3%	86.7%
Enfermedades infecciosas y parasitarias	579	8.8%	91.2%
Enfermedades inmunoalérgicas	57	10.5%	89.5%
Gastroenterología	134	20.1%	79.9%
Gineco-obstetricia	16	56.3%	43.8%
Hematología	1	100.0%	0.0%
Nefrología y urología	74	18.9%	81.1%
Neumología	119	9.2%	90.8%
Neurología	62	17.7%	82.3%
Nutriología	55	29.1%	70.9%
Oftalmología	8	100.0%	0.0%
Oncología	11	0.0%	100.0%
Otorrinolaringología	118	10.2%	89.8%
Planificación familiar	16	31.3%	68.8%
Psiquiatría	88	12.5%	87.5%
Reumatología y traumatología	164	15.2%	84.8%
Soluciones electrolíticas y plasma	12	50.0%	50.0%
<b>Total</b>	<b>2114</b>	<b>13.2%</b>	<b>86.8%</b>

**Fuente:** Elaboración propia con datos de Profeco (2018), Catalogo básico de medicamentos (2018) y paginas oficiales de las cadenas comerciales y los grupos empresariales (2023).

En la tabla 1 se realizó una clasificación de los 2,114 productos según su tipo, revelando que el 86.8% corresponde a medicamentos genéricos, mientras que solo el 13.2% (280 productos) son de marca o patente. Esta distribución evidencia una fuerte presencia de medicamentos genéricos en el mercado mexicano, lo cual tiene implicaciones importantes en términos de accesibilidad, costos y políticas públicas de salud.

Por otro lado, en la tabla 2 del estudio se detallan los 61 grupos empresariales y los 88 laboratorios asociados, los cuales fabrican 1,419 productos distribuidos por patología. Esto representa el 67.12% del total de productos registrados en la base, lo que indica una alta concentración de la producción en manos de un número limitado de actores. De estos laboratorios, 35 se dedican a la producción de medicamentos de patente y 53 a genéricos, lo que refuerza la predominancia de los productos comunes en el mercado.

Asimismo, se identificaron grupos empresariales con una participación significativa en la producción de medicamentos para múltiples patologías, como Grupo Walmart (Medimart), Corporativo Fragua (Pharmalife) y FEMSA (Farmacias Yza). Estos grupos comparten una característica común: sus laboratorios se enfocan exclusivamente en la producción de medicamentos genéricos. Esta estrategia puede estar orientada a maximizar la cobertura de mercado y reducir costos de producción, facilitando el acceso a tratamientos básicos para la población.

Por otro lado, existen grupos como Sanfer y Sanofi cuyos laboratorios producen tanto medicamentos genéricos como de patente, lo que les permite una mayor diversificación de productos y una posición más competitiva en segmentos especializados del mercado farmacéutico. Esta dualidad en la producción refleja una estrategia empresarial más compleja, orientada a atender tanto las necesidades de consumo masivo como las demandas de tratamientos específicos y de mayor valor agregado.

Al analizar los datos de la tabla 1, nos permite visualizar la estructura del mercado farmacéutico mexicano, evidenciando la concentración de la producción en manos de pocos grupos empresariales dedicados a producir medicamentos patentes, por otro lado, los principales fármacos son de procedencia genérica, y las estrategias diferenciadas que adoptan los actores del sector para posicionarse en el mercado. Estos hallazgos son fundamentales para comprender las dinámicas de oferta y demanda en el sistema de salud, así como para orientar políticas públicas que promuevan la competencia, la transparencia y el acceso equitativo a los medicamentos

El análisis de la tabla 2 revela que, de los 1,419 productos farmacéuticos elaborados por grupos empresariales, existe una concentración significativa en ciertas patologías específicas entre las cuales se encuentran un mayor número de medicamentos producidos corresponden a enfermedades infecciosas y parasitarias, con un total de 389 productos, lo que representa el 27.41% del total. Esta cifra indica una alta prioridad en la producción de fármacos destinados a combatir agentes patógenos, reflejando una demanda constante debido a la automedicación que tiene el consumidor de estos productos, y la relevancia epidemiológica de estas enfermedades en el país.

Tabla 2

Grupos y laboratorios por tipo de patología.

Grupo	Laboratorio	Tipo de Medicamento	Patología																			
			Analgésia	Cardiología	Dermatología	Endocrinología y metabolismo	Enfermedades infecciosas y parasitarias	Enfermedades inmunológicas	Gastroenterología	Gineco-Obstetricia	Hematología	Nefrología y Urología	Neumología	Neurología	Nutricología	Oftalmología	Oncología	Otorrinolaringología	Planificación Familiar	Psiquiatría	Reumatología y traumatología	Soluciones Electroclínicas y plasma
Abbott Laboratories	Abbott Laboratories	Patente		1		1	1															2
Adium Pharma	Asofarma	Patente					2															3
Adium Pharma	Fapasa	Generico																				2
Allen	Allen	Generico	1	2			1															
Allen	Sokara	Generico	1																			1
Astrazeneca	Astrazeneca	Patente	8	8		2			3			1										
Biomep	Biomep	Generico	5	3		2	10		1	4		2	2				2		1			2
Biomep	Wandel	Generico					9															
Bioresearch	Bioresearch	Generico	1	1		3	1					2					4					2
Boehringer Ingelheim	Boehringer Ingelheim	Patente	1	7			2		2			1	3									1
Chedraui	Supramed	Generico	2	4		4	5		1			2	1		1				1			
Church And Dwight	Church And Dwight	Patente															1					
Collins	Collins	Generico	5			1	19		1			2	1				1		2			5
Corporativo Fragua	Pharmalife	Generico	10	13	1	12	42		4	8	1	4	8	4	4		1	6	1	5		9
Eli Lilly Company	Eli Lilly	Patente				2	4				1	4								4		
Expanscience Laboratoires	Expanscience Laboratoires	Patente																				1
Farma Vita	Medialiv	Generico	2	7	1	5	9		2	2		3	1	3			1	1		5		5
Farmacéutica Hispanoamericana	Farmacéutica Hispanoamericana	Generico			1		2						1									1
Farmacom	Farmacom	Generico	1	1			4		1													3
Fensa	Farmacías Yza	Generico	11	13	1	10	29		1	6	1	3	7	3	1		4	1	4			5
Gelpharma	Gelpharma	Generico	2			1	1						1				1					
Gelpharma	Vitae	Generico																				1
Genomma Lab	Genomma Lab	Patente				1		4		5		1	1				1					3
Glaxo	Glaxo	Patente	3				7		1			1	4	1					1			
Grunenthal	Grunenthal	Generico	2					2														
Grupo Bago	Armstrong	Generico	1				2											1				
Grupo Bayer	Bayer	Patente	5	1			4		2		2	3		2			3	1		1		1
Grupo Bruhuart	Bruhuart	Generico	2				12						1									
Grupo Bruhuart	Bruhuart	Generico	4	2		3	4		2	1			3	1			2					8
Grupo Chinoin	Chinoin	Patente	1			2			1					1			3					3
Grupo Farmaceutico Somar	Lakeside	Generico						2														
Grupo Farmaceutico Somar	Pharmacaps	Generico	2										1				1					
Grupo Farmaceutico Somar	Quifa	Generico	2										1									
Grupo Farmaceutico Somar	Serral	Generico		1		1	5		2		1		1				2					2
Grupo Farmaceutico Somar	Advaita	Generico														1						
Grupo Ferrer Intenational	Ferrer	Patente											2									
Grupo Ifáco	Salus Laboratorios	Generico											1									
Grupo Intas	Accord	Generico					2															
Grupo Loeffler Russek	Loeffler	Generico	6			4	5						1									1
Grupo Maver	Maver	Generico	6	8		3	14		4			1	4	1					2			4
Grupo Organon	Organon	Generico					2															
Grupo Raam	Raam	Generico	3	4		1	4		1			2	1				4		3			2
Grupo Reckitt Benckiser	Reckitt Benckiser	Patente	4																			
Grupo Salud Total	Salud Total	Generico		4		5	11					1	1	2	3		1		3			2
Grupo Sanofi-Aventis	Medley	Generico	1	3		2						1										
Grupo Sanofi-Aventis	Sanofi	Patente	1	5		5	2		3		1	3	3	3								2
Grupo Silanes	Silanes	Generico	1											1								2
Hoffmann La Roche	Roche	Patente					3			1			3									
IQFA	IQFA	Generico	2			3	2		2			1					2					2
Johnson & Johnson	Janssen	Patente	5		1		7		1				1				3		1			
Liomont	Liomont	Patente	1	3			10		1	4		1	1		3							2
Megalabs	Italmex	Patente													1							

Grupo	Laboratorio	Tipo de Medicamento	Patología																		
			Analgésia	Cardiología	Dermatología	Endocrinología y metabolismo	Enfermedades infecciosas y parasitarias	Enfermedades inmunológicas	Gastroenterología	Gineco-Obstetricia	Hematología	Nefrología y Urología	Neumología	Neurología	Nutricología	Oftalmología	Oncología	Otorrinolaringología	Planificación Familiar	Psiquiatría	Reumatología y traumatología
Merck (MSD)	Merck (MSD)	Patente				8			2		2		1				1				8
Neolpharma	Alpharma	Generico	1	4	1	2		2		1			1				1				1
Neolpharma	Neolpharma	Generico	2	1						1							1		1		2
Neolpharma	Psicofarma	Generico	2	2		3						1		3					4		2
Nestle	Nestle	Patente												1							
Novartis	Alcon	Patente														3					
Novartis	Novartis	Patente		4		1		2				1		1							2
Novartis	Sandoz	Patente		1				5													1
P&G	Procter & Gamble	Generico								2			1					2			
Pfizer	Pfizer	Patente	2	3		4		6		1		4		5					7		3
Pisa	Pisa	Generico		1				19		1	2		3		1			3	1	1	2
Pisa	Salucom	Generico				1		7													
Por Un Pais Mejor	Best	Generico	5	4		2		9		1	3		1	3	1			1		2	3
Sanfer	Grimann	Generico	1	1				7					1		1			1			
Sanfer	Hormona	Patente						7		1								1			1
Sanfer	Mavi	Generico	6	1	1	4		6		1		1		1			1		1		1
Sanfer	Probiomed	Generico						1						1							
Sanfer	Sanfer	Patente	1	1				8					1		1			1			1
Schering-Plough	Schering-Plough	Patente		2		2		1		4		1		1			1	2			
Senosiain	Altia	Patente						4		2											
Senosiain	Cetus	Patente						1		1											
Senosiain	Itra	Patente						4		1											
Senosiain	Senosiain	Patente						2													
Siegfried Rhein	Siegfried Rhein	Patente	5	1				6										1			2
Soriana	Nodrim	Generico	6	6	1	5		4		2	5		3	7		2		4		4	4
Synthon	Nafar	Generico						1													
Synthon	Synthon	Generico								1											
Takeda	Takeda	Patente									11				1						1
Teva	Rimsa	Patente																			1
Teva	Teva	Patente	1			1									1						2
Valeant Pharmaceuticals	Atlantis	Generico	3					1													
Valeant Pharmaceuticals	Grossman	Generico						4							2						
Valeant Pharmaceuticals	Perrigo	Generico	1					1				2		1				3	1		
Valeant Pharmaceuticals	Tecnofarma	Generico		1		1							1					1			
Valeant Pharmaceuticals	Valeant	Generico								1											
Walmart	Medimart	Generico	11	13	1	11		40		4	9	1	4	8	4	4	1	7	1	5	9

**Fuente:** Elaboración propia con datos de PROFECO (2018), Catalogo Básico de Medicamentos (2018) y Paginas Oficiales de las cadenas comerciales y grupos empresariales del sector salud (2023).

En segundo lugar, se encuentra el grupo de medicamentos destinados a la analgesia, con 149 productos, equivalente al 10.5% del total. Esta categoría incluye tratamientos para el manejo transversal a múltiples patologías y condiciones clínicas. Le sigue la cardiología, con 139 productos (9.65%), que refleja la importancia de esta área como uno de los principales problemas de salud pública en México. En cuarto lugar, se ubican los medicamentos para enfermedades endocrinas y metabólicas, donde en caso particular se destaca la Diabetes dado que afecta en gran medida a la población mexicana, con 119 productos, y finalmente, en quinto lugar, se encuentran los fármacos destinados a tratar afecciones reumatológicas y traumatológicas, con 116 productos, representando el 8.17% del total.

En contraste, las patologías con menor representación en términos de producción de medicamentos son soluciones electrolíticas, planificación familiar, oncología (centrada en enfermedades neoplásicas), oftalmología y hematología. En conjunto, estas áreas representan apenas el 1.83% de los productos elaborados por los grupos empresariales, lo que sugiere una baja participación en segmentos especializados o de menor demanda comercial, aunque algunos de ellos, como oncología y hematología, son clínicamente críticos y requieren atención especializada.

Respecto a la participación de los grupos empresariales en la producción total, se observa que cinco conglomerados concentran una parte sustancial del mercado. Corporativo Fragua y Walmart de México lideran con una participación del 9.4% cada uno, seguidos por FEMSA (a través de su subsidiaria Farmacias Yza) con 7.0%, Sanfer con 4.4% y Soriana con 3.7%. En conjunto, estos cinco grupos son responsables de aproximadamente el 33.9% de los medicamentos producidos por asociaciones empresariales, lo que evidencia una alta concentración en manos de pocos actores.

Por otro lado, los grupos con menor participación en la producción de medicamentos incluyen Church & Dwight, Expanscience Laboratories, Grupo Ifaco, Megalabs y Nestlé (en su división de productos para la salud), cada uno con una contribución del 0.1%, sumando en conjunto apenas el 0.5% del mercado. Esta baja participación puede deberse a una especialización limitada, una estrategia de nicho o una presencia incipiente en el sector farmacéutico nacional.

Este panorama permite comprender no solo la distribución de la producción por patología, sino también el grado de concentración empresarial en el mercado farmacéutico mexicano, lo cual tiene implicaciones relevantes para la competencia, el acceso a medicamentos y la formulación de políticas públicas en salud.

Al realizar el índice de IHH para los grupos empresariales enfocados la producción de medicamentos dentro del sector salud nos da un resultado de 389.37, es decir que siguiendo los parámetros de evaluación para este índice, se refleja que la industria farmacéutica es esta en un mercado competitivo, a pesar de esto, al analizar esta misma medida de concentración por cada patología del cuadro de medicamentos demuestra la existencia de monopolios para enfermedades específicas como oftalmología y hematología; por otro lado tanto dermatología, ginecología-obstetricia, oncología, planeación familiar y las soluciones electrolíticas se encuentran en un mercado altamente concentrado.

**Tabla 3**

*Índices de concentración de las empresas y grupos empresariales por patología*

Patología	C1	C3	C5	IHH
Analgesia	0.0738	0.2148	0.3221	403.13
Cardiología	0.0949	0.2847	0.4015	547.18
Dermatología	0.1000	0.3000	0.5000	1,000.00
Endocrinología y metabolismo	0.1008	0.2773	0.4034	504.91
Enfermedades infecciosas y parasitarias	0.1080	0.2853	0.4267	521.87
Enfermedades inmunoalérgicas	0.1111	0.3333	0.5000	725.31
Gastroenterología	0.1264	0.3218	0.4483	603.78
Gineco-Obstetricia	0.1667	0.4167	0.5833	1,111.11
Hematología	1.0000	1.0000	1.0000	10,000.00
Nefrología y Urología	0.0755	0.2264	0.3774	523.32
Neumología	0.1013	0.2911	0.4304	543.18
Neurología	0.1351	0.3514	0.5135	810.81
Nutriología	0.1026	0.2821	0.4359	598.29
Oftalmología	1.0000	1.0000	1.0000	10,000.00
Oncología	0.2000	0.6000	1.0000	2,000.00
Otorrinolaringología	0.0946	0.2297	0.3378	474.80
Planificación Familiar	0.1429	0.4286	0.7143	1,428.57
Psiquiatría	0.1250	0.3036	0.4821	739.80
Reumatología y traumatología	0.0776	0.2241	0.3362	414.68
Soluciones Electrolíticas y plasma	0.3000	0.7000	0.9000	2,000.00

**Fuente:** elaboración propia con datos de Profeco (2018), Catalogo básico de medicamentos (2018) y paginas oficiales de las cadenas comerciales y los grupos empresariales (2023).

Ahora bien, los índices de concentración C1, C3 y C5 que se muestran en la tabla 3, demuestran la existencia de un monopolio para enfermedades relacionadas con hematología y oftalmología, teniendo en cuenta que a nivel C1 tienen una concentración de 1; dentro de estas patologías se produce un medicamento anticoagulante y gotas para aliviar la irritación de los ojos de acuerdo con el orden explicado anteriormente.

Un caso particular ocurre en la dermatología puesto que al evaluar productos farmacéuticos que ofrece una base de datos emitida por la Profeco en 2018, solo se identificaron la existencia de 10 grupos empresariales, donde todos estos poseen una participación igual del 10% del poder de mercado por lo tanto C1 hay una concentración de punto 0.1 en C3 de 0.3 y finalmente en C5 de 0.5.

Por otro lado, las patologías que tienen un grado de concentración tan grande que pueden ser considerados oligopolios, son oncología a un nivel de C3 con un valor de 0.6, Soluciones electrolíticas y de plasma con 0.7, siguiendo esta misma rúbrica a un nivel de C5 las enfermedades en el cual estas agrupaciones de empresas con una estructura oligopólica son dermatología con 0.5, enfermedades inmunoalérgicas con 0.5, gineco-obstetricia con 0.5833, neurología con 0.5135 y planificación familiar con 0.7143, además de las dos patologías mencionadas al principio con un valor de 1 y 0.9 respectivamente.

Finalmente, al comparar tanto la tabla del índice de IHH y el de ratio de concentración, se logra observar un cambio entre las 5 patologías que poseen un grado mayor de competitividad, porque mientras en el IHH son Analgesia, Otorrinolaringología, Reumatología y traumatología, Endocrinología y metabolismo, Enfermedades infecciosas y parasitarias para el caso del C5 se cambian las últimas dos por Nefrología y Urología; y Cardiología.

## **CONCLUSIÓN**

El análisis realizado sobre la concentración de grandes empresas y grupos empresariales en el sector salud mexicano entre 2010 y 2022, ha revelado una estructura de mercado caracterizada por tener cierto grado de competencia en ciertos padecimientos especialmente en la industria farmacéutica. A través del uso de indicadores como el ratio de concentración empresarial (C3, C5) y el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), se identificó la existencia de estructuras oligopólicas en enfermedades clasificadas dentro de dermatología, gineco-obstetricia, oncología, planificación familiar y soluciones electrolíticas; por otro lado, en algunas enfermedades se tiene comportamientos monopólicos en la producción de medicamentos para patologías específicas como hematología y oftalmología.

Los resultados muestran que un número reducido de grupos empresariales controla una proporción significativa del mercado para patologías específicas, lo que les otorga ventajas competitivas en términos de poder de negociación, control sobre la cadena de suministro y capacidad de integración vertical. Esta forma de integración permite a las empresas abarcar desde la producción hasta la comercialización o prestación de servicios médicos, generando economías de escala, reducción de costos y mayor eficiencia operativa. Sin embargo, también plantea riesgos importantes relacionados con la competencia debido a la existencia de monopolios en hematología y oftalmología, el acceso equitativo a los servicios de salud y la posibilidad de prácticas monopólicas absolutas o relativas.

Una de las principales contribuciones de este estudio es evidenciar cómo la concentración empresarial puede influir directamente en la disponibilidad y diversidad de medicamentos en el mercado, afectando potencialmente la calidad y el precio de los productos ofrecidos. Asimismo, se destaca la necesidad de fortalecer los mecanismos regulatorios que permitan monitorear y controlar la concentración en

sectores estratégicos como el de la salud, con el fin de garantizar un equilibrio entre eficiencia económica y equidad social.

No obstante, el estudio presenta algunas limitaciones que deben ser consideradas. En primer lugar, se basa en fuentes secundarias, lo que puede limitar la precisión y actualidad de los datos utilizados. En segundo lugar, el análisis se restringe a la producción de medicamentos para 20 patologías, lo que impide una generalización completa de los resultados a otros segmentos del sistema de salud. Además, la información sobre las relaciones empresariales y las formas de integración no siempre es transparente ni accesible, lo que dificulta una caracterización exhaustiva de los grupos empresariales.

Estas limitaciones abren la puerta a futuras investigaciones que incorporen fuentes primarias, amplíen el espectro de patologías analizadas y consideren otros componentes del sistema de salud, como la distribución, comercialización y prestación de servicios médicos. También sería relevante explorar el impacto de la concentración empresarial en indicadores de salud pública, como el acceso a medicamentos, la cobertura médica y la calidad del servicio.

Este estudio subraya la importancia de comprender la dinámica empresarial en el sector salud y su impacto en la estructura del mercado. La evidencia obtenida puede servir como base para el diseño de políticas públicas que fomenten la inversión para aumentar la competencia de la producción de medicamentos donde no existe, la transparencia y la equidad, asegurando que el sistema de salud mexicano esté mejor preparado para enfrentar futuras emergencias sanitarias y mejorar la calidad de vida de la población.

## REFERENCIAS

Alba, C. (2020). Los empresarios mexicanos durante el gobierno de Peña Nieto. *Foro Internacional*, 60(2), 537-627. <https://doi.org/10.24201/fi.v60i2.2733>

Bardey, D. y Buitrago, G. (2016). Integración vertical en el sector colombiano de la salud. *Revista Desarrollo y Sociedad*, 77, 231-262. <https://revistas.uniandes.edu.co/index.php/dys/article/vie6691>

Castañeda, G. (1988). *La empresa mexicana y su Gobierno Corporativo. Antecedentes y Desafíos para el siglo XXI*. Universidad de las Américas Puebla y Alter Ego Ediciones.

Castañeda, G. (2010). Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008. En Flickr, S. *Historia económica general de México: de la colonia de nuestros días* (1 ed., pp. 603-634). El colegio de México. DOI:10.2307/J.CTV47WF39.23

Chavarín, R. y Ríos, J. (2018). Los diez mayores grupos económicos de México y su impacto económico. *CIMEXUS*, 13(2), 175-199. <https://cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/297>

EMIS. (2022). <https://emis.bibliotecabuap.elogim.com/php/search/searchv2>

Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2021 sobre Covid-19. (2022). *Resultados Nacionales*. 31-35. [https://ensanut.insp.mx/encuestas/ensanutcontinua2021/doctos/informes/220804\\_Ensa21\\_digital\\_4ago.pdf](https://ensanut.insp.mx/encuestas/ensanutcontinua2021/doctos/informes/220804_Ensa21_digital_4ago.pdf)

Faster Capital. (2024). Economías de escala: aprovechar las economías de escala en las fusiones de conglomerados. <https://fastercapital.com/es/contenido/Economias-de-escala- aprovechar-las-economias-de-escala-en-las-fusiones-de-conglomerados.html>

Industria BMI (2024). Informe de Productos Farmacéuticos de México Q2 2024 - 12. Panorama competitivo de los productos farmacéuticos en México. EMIS. <https://emis.bibliotecabuap.elogim.com/v2/documents/8222865> Industria BMI (2024). Informe de Productos Farmacéuticos de México Q2 2024 - 12. Panorama competitivo de los productos farmacéuticos en México. 88?keyword=BRULUART

Instituto nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2016). Estadísticas a propósito de la industria farmacéutica. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825088583.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825088583.pdf)

Instituto nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2022). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas [DENU]. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denu/default.aspx>

Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (1 de julio de 2020). Artículo 245. Documento Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPPI.pdf>

Motta, M. (2018). Política de competencia Teoría y práctica. Fondo de Cultura Económica. 137-466.

PISA Farmacéutica. (2024). Maquila de Productos. <https://www.pisa.com.mx/maquila-de-productos/>

Prada, E. y García, G. (2016). Concentración o diversificación exportadora por destinos: un análisis a través del índice de Herfindahl Hirschmann en Santander Colombia. *Saber, ciencia y libertad*, 114. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5880881>

Secretaria de Salud (2022). Panorama epidemiológico de las enfermedades nos transmisibles en México, cierre 2021. 4.  
[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/745354/PanoEpi\\_ENT\\_Cierre2021.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/745354/PanoEpi_ENT_Cierre2021.pdf)

Tamayo, M. y Piñeros, J. (2007). Formas de integración de las empresas. Ecos de economía. 11(24), 27-45. <https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/ecos-economia/article/view/722>

Unidad de Competencia Económica. (S/F), nota técnica del “anteproyecto de criterio técnico para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo a fin de determinar el grado de concentración en los mercados y servicios correspondientes a los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión”. 5-28. [https://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/consultaspublicas/documentos/escritotelevisoranavojoacomentariosconsultapindiceconcentracion.pdf#:~:text=La%20Nota%20T%C3%A9cnica%20establece%20lo%20siguiente:%20%22Los,5%25\)%2C%20\(12%25%20y%204%25\)%2C%20\(16%25%20y%203](https://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/consultaspublicas/documentos/escritotelevisoranavojoacomentariosconsultapindiceconcentracion.pdf#:~:text=La%20Nota%20T%C3%A9cnica%20establece%20lo%20siguiente:%20%22Los,5%25)%2C%20(12%25%20y%204%25)%2C%20(16%25%20y%203)

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia [Creative Commons](#) 