

La colusión en el mercado privado de medicamentos^a



Comisión
Federal de
Competencia
Económica

El mercado de medicamentos es relevante por su incidencia en la salud y en la vida de las personas, ya que impacta de manera significativa el gasto de los hogares y es de suma importancia para la economía nacional. Por esta razón, se incluyó al sector salud como prioritario tanto en el *Plan Estratégico 2014- 2017*, como en el *Plan Estratégico 2018-2021*.^b Debido a la pandemia por COVID-19, en 2020 las familias gastaron 40.5% más en salud con respecto a lo que gastaron en 2018, en el mismo rubro.^c

Las intervenciones de la COFECE en el sector han sido consistentes. De 2017 a 2020 ha sancionado a empresas proveedoras

de insumos para la salud por coludirse en licitaciones públicas del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y se han iniciado querellas contra personas que pudieron participar en los acuerdos colusorios.^d

En mayo de 2016, la COFECE inició una investigación por posibles prácticas monopólicas absolutas en el mercado de la producción, distribución y comercialización de medicamentos en el territorio nacional.^e

La Autoridad Investigadora identificó variaciones atípicas en el comportamiento

a. Investigación por prácticas monopólicas absolutas, expediente IO-001-2016.

b. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018 publicada por el INEGI, la participación del gasto en medicamentos (medicamentos recetados, sin receta y material de curación) representó el 28% del gasto en cuidados para la salud.

c. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018 y 2020 publicadas por el INEGI, las familias mexicanas destinaron 40.5% más en el rubro de cuidados de la salud que incluye: medicinas, hospital y atención primaria o ambulatoria. Cifra comparada en pesos de 2020.

d. En 2017 se sancionaron 5 empresas proveedoras de guantes de látex, en 2018 se sancionaron a proveedores de condones y sondas de látex, en 2019 se sancionaron a proveedores de cepillos dentales y en 2020 a empresas que se coludieron en la proveeduría de guantes de polietileno.

e. En el Acuerdo de Inicio se indicó que por medicamentos se entiende cualquier sustancia o mezcla de sustancias señaladas en los artículos 221, 222 bis, 234, 244 y 245 de la Ley General de Salud.

de los precios de diversos medicamentos que no respondían a las condiciones de competencia en el mercado, así como la existencia de canales de comunicación en la industria que facilitaban el intercambio de información entre empresas.^f

La industria de medicamentos en México está conformada por diversas empresas que se agrupan en tres eslabones de la cadena.^g El primer eslabón es el de la producción,

en el que participan laboratorios nacionales y extranjeros que producen medicamentos. Estas empresas se dedican a la investigación, desarrollo y fabricación de medicamentos para la prevención y tratamiento de enfermedades.

El siguiente eslabón en la industria es la distribución. La mayoría de los laboratorios no distribuyen ni comercializan sus productos directamente al sector minorista, sino que lo

Ilustración 1. Funcionamiento del esquema de distribución tradicional



Laboratorio

- Establece el Precio Máximo de Venta al Público al Precio Farmacia.
- Vende el medicamento al distribuidor a un precio "x", el cual debe ser menor al Precio Farmacia, con el objetivo de que el distribuidor tenga un margen de ganancia.



Distribuidor

- Compra el medicamento al laboratorio a un precio "x", posteriormente, acude con el minorista para vender el medicamento al "Precio Farmacia" menos un descuento, entre menor sea el descuento que otorga al minorista, mayor es su margen de ganancia.



Minorista

- Compra el medicamento a un precio menor al "Precio Farmacia", es decir, al "Precio Farmacia" menos un descuento, así, entre mayor sea el descuento que le otorgan los distribuidores, mayor es el rango de ganancia que obtiene para poder vender el producto.

f. Asimismo, se consideraron declaraciones contenidas en diferentes medios en los que se señala la celebración de acuerdos anticompetitivos. Con respecto al análisis de precios, la Autoridad Investigadora observó aumentos simultáneos y en la misma proporción, para medicamentos pertenecientes a distintos laboratorios y farmacias.

g. El INEGI publica en la Encuesta Anual de Comercio 4028 el valor total de las ventas (ingreso total) de diversos sectores de la economía. De conformidad con la información publicada por el INEGI, el total de ingresos por suministro de bienes y servicios para la rama 4331 "Comercio al por mayor de productos farmacéuticos" ascendió a cerca de 148 mil 802 millones en 2016 (única fecha de publicación que coincide con la temporalidad de la conducta).

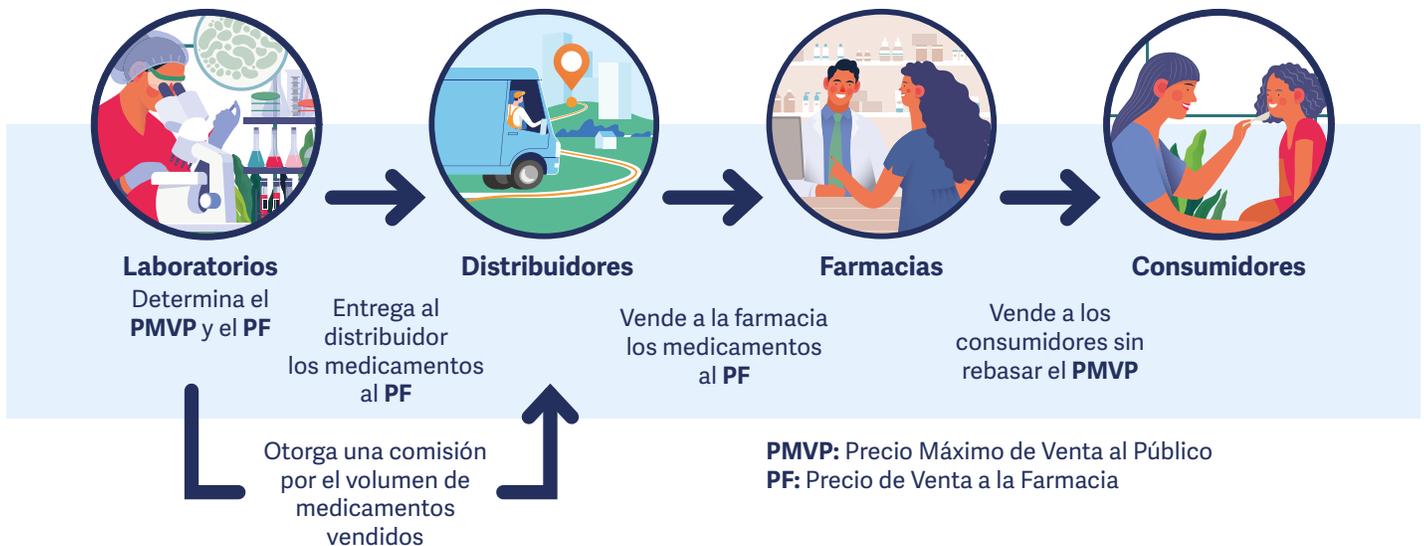
hacen a través de distribuidores mayoristas. Este eslabón está integrado por un número limitado de participantes a nivel nacional, quienes realizan sus operaciones mediante dos esquemas de distribución:

1. **Esquema tradicional**, en el que los laboratorios venden sus medicamentos al distribuidor y este a las farmacias. En el caso de los medicamentos con patente, los laboratorios determinan el *precio máximo de venta al público*, con lineamientos establecidos por la Secretaría de Economía. Para el resto de los medicamentos, el laboratorio determina el *precio farmacia*, que es el

precio máximo de referencia al cual los distribuidores le pueden vender a las farmacias. En este esquema, el margen del distribuidor resulta de la diferencia entre el precio al que compran al laboratorio y el de venta a la farmacia.^h

2. **Esquema *fee for service (pago por servicio)***, en este, los laboratorios venden los medicamentos a los distribuidores al *precio farmacia* y les otorgan una cuota o *fee* que se calcula con base en el volumen de productos que venden a las farmacias. La ganancia del distribuidor consiste en la comisión que recibe del laboratorio.

Ilustración 2. Funcionamiento del esquema de distribución “Fee for Service”



h. En este sentido, el precio farmacia sirve como referencia a los distribuidores para negociar con las farmacias el precio al cual serán vendidos los medicamentos.

En la actualidad ambos esquemas coexisten y permiten que el distribuidor coloque medicamentos a un gran número de minoristas o farmacias, que conforman el tercer eslabón de la industria, la venta de medicamentos al público. Entonces, las farmacias solo tienen acceso al abasto de medicamentos bajo las condiciones comerciales que establecen los distribuidores de los laboratorios. El modelo de farmacias de cadena ha incrementado el poder de compra de estas empresas, lo que les permite comprar medicamentos directamente a los laboratorios.

En este contexto, se acreditó la realización de tres conductas anticompetitivas en el mercado de la producción, distribución y comercialización de medicamentos, particularmente en el eslabón que corresponde a la distribución de medicamentos. Como resultado se identificó que distribuidores, como *Marzam, Casa Saba, Fanasa, Nadro y Almacén de Drogas*, establecieron condiciones comerciales para las farmacias basadas en acuerdos colusorios que implementaron desde el año 2006 y que tenían el fin de restringir el abasto y fijar, manipular e incrementar el precio de los medicamentos distribuidos.ⁱ

Estos acuerdos, fueron materializados de la siguiente manera:

1. Días de descanso

Esta conducta consistió en un acuerdo entre *Nadro, Fanasa, Marzam, Casa Saba, Promesa y Almacén de Drogas* a través de sus representantes en el Consejo Directivo de la Asociación de Distribuidores de Productos Farmacéuticos de la República Mexicana (*Diprofar*). El objetivo de este acuerdo fue establecer la obligación de no distribuir medicamentos en el territorio nacional durante los días de descanso obligatorio previstos en la Ley Federal del Trabajo, así como durante el Viernes Santo y el Día de Muertos.

La conducta coordinada minimizó el sacrificio de utilidades por no percibir ingresos en los días en los que se llevó a cabo la práctica. Si de forma individual las distribuidoras no dan el servicio no se incurre en costos evitables (salario extra y gasolina) pero tampoco se generan ingresos ni utilidades. Si un competidor diera el servicio, la expectativa de recuperar, aunque sea parcialmente, las utilidades no obtenidas del día se eliminan, por lo

i. Los agentes involucrados son: Nadro, S.A.P.I. de C.V. (Nadro), Fármacos Nacionales, S.A. de C.V. (Fanasa), Casa Marzam, S.A. de C.V. (Marzam), Casa Saba, S.A. de C.V. (Casa Saba), Proveedor de Medicamentos, S.A. (Promesa) y Almacén de Drogas, S.A. de C.V. (Almacén de Drogas).

que para evitar eso se requería la colusión restringiendo de forma coordinada la oferta y la competencia. De esta forma, los costos no incurridos representaron un ahorro para los distribuidores a expensas de sus clientes.

Los distribuidores monitoreaban el cumplimiento mediante el intercambio de distintos correos electrónicos. Esta conducta se llevó a cabo durante un periodo de casi 10 años, pues concluyó hasta finales de diciembre del 2016.

Como resultado de esta conducta, se restringió el abasto de medicamentos en determinadas fechas en perjuicio de la sociedad; lo cual puede afectar los inventarios de las farmacias y, por ende, el acceso de los consumidores finales a los medicamentos.

2. Comité de crédito

Esta conducta consistió en un convenio entre *Nadro, Casa Saba, Almacén de Drogas, Marzam, Promesa y Fanasa*. El objetivo fue comercializar una cantidad restringida de medicamentos, entre enero de 2008 y diciembre de 2016. Los distribuidores coludidos limitaron el acceso al crédito de los clientes en cartera morosa; por lo que acordaron restringir la venta a las farmacias con mayor adeudo. Con este fin, y a través del Consejo Directivo de la *Diprofar*, crearon un Comité de Crédito en el que cada uno de los distribuidores compartía con sus competidores información confidencial y

detallada de sus clientes, lo que permitía determinar de manera conjunta a quién dejaban de vender hasta que pagara su deuda. Asimismo, esta conducta implicaba a eliminación o reducción de línea de crédito.

Además, este Comité de Crédito tenía el fin hacer un frente común por parte de los distribuidores para cambiar hábitos y evitar malas prácticas de pago de los clientes, esto mediante la suspensión del suministro que hacían los distribuidores coludidos, así como a través de diversas medidas, entre las que destaca la entrega de únicamente un porcentaje de los medicamentos pagados por los clientes o farmacias identificadas como “casos críticos”. En este sentido, lo que se sancionó en esta conducta no fue la restricción del abasto por impago, sino que los competidores se hayan puesto de acuerdo para hacerlo.

Las conductas **Días de Descanso** y **Comité de Crédito** ameritaron sanciones independientes entre sí, dado que ambas perseguían fines distintos.

3.1 Descuentos limitados

Esta conducta, realizada entre mayo de 2011 y abril de 2012, por *Nadro, Casa Saba, Almacén de Drogas, Marzam, Promesa y Fanasa*, tenía como propósito eliminar la competencia vía precio mediante la homologación de los descuentos que otorgaban a las farmacias en determinados productos. Lo anterior

debido a que los distribuidores compiten por los clientes (farmacias) a través de los descuentos sobre el precio farmacia, sugerido por el fabricante o laboratorio; entre mayor sea el descuento ofrecido a las farmacias mayor es la probabilidad de obtener más clientes y, por lo tanto, alcanzar una mayor participación de mercado.

La *Diprofar* daba seguimiento a los acuerdos, recibía las listas proporcionadas por cada distribuidor para posteriormente integrarlas y enviarlas para su cotejo y observaciones. Esto evitó que los distribuidores compitieran vía precio por las farmacias al homologar los descuentos máximos que otorgaban sobre una lista de productos.

3.2 Conducta 3.66

Esta conducta se efectuó de febrero de 2011 a agosto de 2013, en la cual participaron *Almacén de Drogas, Casa Saba, Fanasa, Marzam y Nadro*. La conducta consistió en incrementar de manera coordinada el precio farmacia de diversos medicamentos en 3.66% y, con ello, su margen de ganancia.

3.3 Conducta “cuadrantes”

En esta conducta, directivos de *Marzam, Nadro, Fanasa* y *Casa Saba* ajustaron el precio de venta de los medicamentos a sus clientes, a través de un mecanismo denominado “cuadrantes”. El propósito

de esta conducta fue homologar de forma escalonada los precios de venta final de los medicamentos a las farmacias, para mejorar su margen de ganancia de forma coordinada sin perder participación de mercado. Esta homologación se llevó a cabo a través de un mecanismo que evitó que las farmacias advirtieran el incremento coordinado de precios de los medicamentos vendidos por los distribuidores.

El mecanismo implicó la elaboración de listas de precios de algunos laboratorios y que el aumento de los precios se diera de forma paulatina y ordenada, a lo largo de varias semanas. Este acuerdo fue aplicado a los medicamentos de los laboratorios que no habían entrado al esquema *fee for service* y se desarrolló en las reuniones informales que tenían los directivos de los distribuidores.

Estas últimas conductas fueron parte de una sola práctica monopólica cuyo objetivo fue perfeccionar el acuerdo para fijar, elevar, concertar o manipular los precios de diversos medicamentos distribuidos en el territorio nacional. Todas estas conductas incidieron en la distribución y comercialización de los medicamentos, imponiendo ilegalmente restricciones de abasto sobre el canal minorista, así como incrementos y manipulaciones a los precios de dichos productos.

Resolución

Las conductas descritas generaron un daño a las familias mexicanas, particularmente a las de menores ingresos, quienes en 2014 gastaban aproximadamente 24 mil millones de pesos en la compra de medicamentos recetados, medicamentos sin receta y material de curación.^j De esta manera, se estima que las conductas sancionadas provocaron un daño al bolsillo de los mexicanos de más de 2 mil 359 millones de pesos.

En consecuencia, el Pleno de la COFECE sancionó a *Marzam, Casa Saba, Fanasa, Nadro* y *Almacén de Drogas* y a 21 personas físicas por llevar a cabo las prácticas monopólicas absolutas, así como a *Diprofar* y una persona física por facilitar la realización

de las conductas, con multas que en conjunto ascendieron a 903 millones 479 mil pesos. Estas multas son las máximas que se pueden imponer en función de la capacidad económica de los sancionados y la Ley Federal de Competencia Económica vigente al momento de la realización de las conductas.

Además, de las sanciones económicas, por primera vez el Pleno de la COFECE inhabilitó a diversos directivos para ejercer como consejeros, administradores, directores, gerentes, ejecutivos, agentes, representantes o apoderados de las empresas. Lo anterior, derivado del análisis del dolo, la intencionalidad y el tiempo que cada persona participó en la conducta.

j. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2014 publicada por el INEGI, la participación del gasto en medicamentos (medicamentos recetados, sin receta y material de curación) representa el 29% del gasto en cuidados para la salud (única fecha de publicación que coincide con la temporalidad de la conducta).