



Equipamiento médico hospitalario en Chile, recobrando el pulso



El importante empuje de las inversiones públicas en el sector chileno de la salud sigue generando oportunidades en un mercado abierto y con mucha competencia internacional.

El mercado chileno de equipos, instrumentos y dispositivos médico-hospitalarios ha triplicado sus cifras entre 2010 y 2021 hasta alcanzar un valor estimado en unos 1.366 millones de dólares en ese último año, aupado por la relevancia del sector tras el inicio de la pandemia del coronavirus, pero sobre todo por el decidido esfuerzo en inversión pública reforzado por el Plan Nacional de Inversiones en Salud 2018-2022.

Este último gran impulso gubernamental para la expansión y modernización de la infraestructura sanitaria chilena contemplaba en sus inicios un desembolso cercano a los 10.000 millones de dólares para la construcción de 75 establecimientos hospitalarios y la renovación de algunos ya existentes, así como para el desarrollo de más de 100 centros de atención primaria.

La irrupción del COVID-19 en 2020 trastocó las estrategias previas de este sector, a la vez que frenó la construcción de algunas infraestructuras, ocasionando así lo que el subsecretario de Redes Asistenciales, Fernando Araos, calificó a principios de 2022 como “la mayor cantidad de retraso en la historia de ejecución de un programa de inversión”.

Radiografía actual

A mediados de este año, la Subsecretaría de Redes Asistenciales envió al Congreso un informe sobre el cumplimiento del citado programa en el que se especificaba que, en ese momento, había 58 establecimientos en obras, entre los que destacaban seis hospitales en construcción, 15 en reposición, 33 en normalización y cuatro en reparación.

Se esperaba además que casi la mitad de

las recepciones de las obras se entregasen en 2023, mientras que varias construcciones ofrecían un plazo de recepción para dentro de varios años.

No obstante, los retrasos y los problemas de algunas empresas para el cumplimiento de los contratos no han impedido que el Gobierno, encabezado desde marzo por Gabriel Boric, siga apostando por el desarrollo de la infraestructura hospitalaria dentro de un sector sanitario de carácter mixto en el que lo público representa más del 80% de las camas disponibles.

Por tanto, esta fuerte inversión pública se ha mantenido y sigue suponiendo una importante fuente de negocio para la industria suministradora de equipamiento médico, a la vez que garantiza el aumento de la demanda tanto a corto y medio plazo como en un futuro más lejano.

EL MERCADO DE LOS EQUIPOS, INSTRUMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICO-HOSPITALARIOS EN CHILE

Indicadores principales en 2021



19,2 millones de habitantes

Población de Chile



10.000 millones de dólares

Presupuesto del Plan Nacional de Inversiones en Salud 2018-2022



1.366 millones de dólares

Tamaño del mercado



98%

Peso de las importaciones sobre el total del mercado. En valor: 1.333 millones de dólares



1,6%

Participación de las ventas españolas en las importaciones chilenas. En valor: 20 millones de dólares



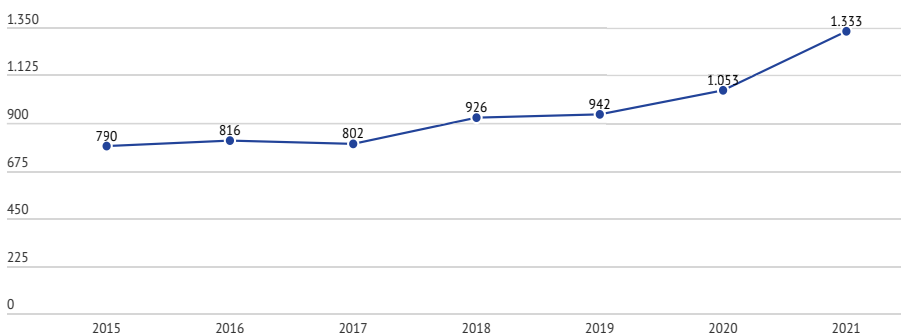
+41%

Aumento de las exportaciones españolas registrado entre 2019 y 2021

Fuentes: Ofecomes Santiago de Chile

Importaciones chilenas de equipos, instrumentos y dispositivos médicos

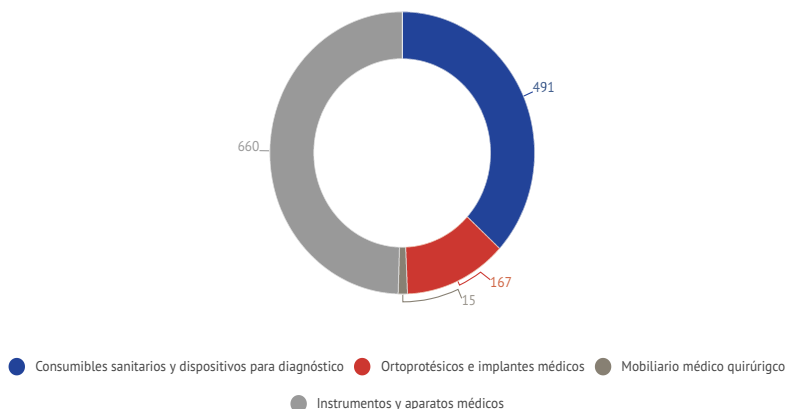
En millones de dólares



Fuente: Ofecomes Santiago de Chile

Distribución de las importaciones en 2021 por categorías

En millones de dólares



Fuente: Ofecomes Santiago de Chile, a partir de las estadísticas de aduanas

Documentación

Equipos, instrumentos y dispositivos médico-hospitalarios en Chile

Ofecomes Santiago de Chile, ed. ICEX, mayo 2022, 8 págs., en español

Informe Económico y Comercial. Chile

Ed. Ofecomes Santiago de Chile, noviembre 2021, 41 págs., en español

Mercado importador

Tal como se resalta desde la [Oficina Económica y Comercial \(Ofecomes\) de España en Santiago de Chile](#) el mercado de los equipos, instrumentos y dispositivos médico-hospitalarios “se caracteriza por una elevada dependencia del extranjero, ya que el número de productores locales es muy limitado”.

De hecho, las importaciones han crecido de manera estable durante los últimos años para todas las categorías de productos dentro del sector y satisficieron **más del 98% de la demanda nacional en 2021, con un valor de 1.333 millones de dólares** (ver infografía adjunta).

Aquí, el **líder indiscutible fue Estados Unidos**, que se hizo con una cuota de mercado superior al 27% en 2021, aunque vio recortada su posición frente a la creciente presencia de los productos procedentes de China y Alemania, que representaron respectivamente un 16% y un 10% de las importaciones en ese año.

A distancia, se ubicaron las empresas originarias de otros países de Asia, Latinoamérica y Europa, como Japón, Francia o México, con un peso que varió entre el 1% y el 6%. También se observó una **gran diversificación de proveedores** de múltiples países en pequeñas cantidades para satisfacer la demanda de un mercado abierto, atractivo para el exportador y cada vez más competitivo.

Presencia española

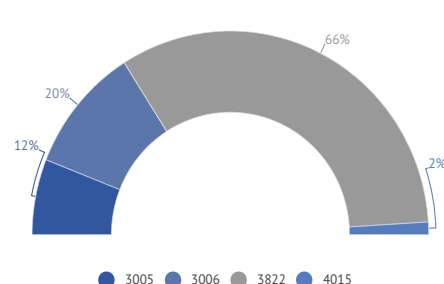
Las compras chilenas de bienes españoles de este tipo alcanzaron los 20 millones de euros en 2021, lo que significó el 1,6% del total y un 48% más de lo alcanzado en 2019.

Si bien la presencia de nuestras firmas es relativamente reducida en la mayoría de las partidas, sí se sitúan entre los 10 primeros proveedores en cuatro de las categorías principales.

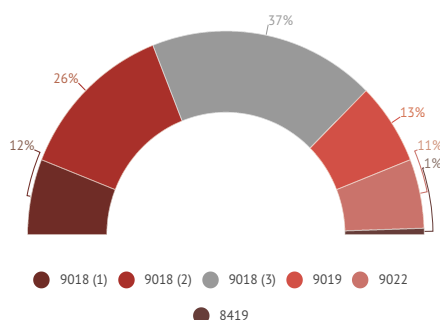
Composición de las dos categorías principales

Consumibles sanitarios y dispositivos para el diagnóstico

En porcentaje

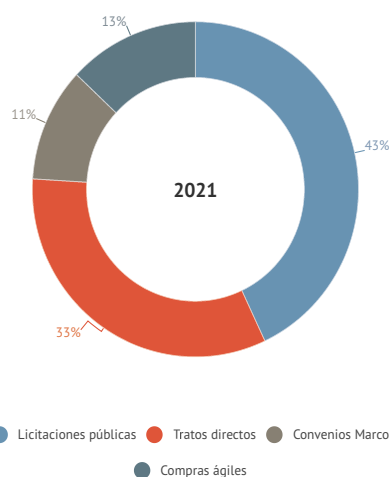


Instrumentos y aparatos médicos



Fuente: Ofecomes Santiago de Chile, a partir de las estadísticas de aduanas

Principales modalidades de compra en el sector gubernamental



Fuente: Ofecomes Santiago de Chile, datos a partir de Chile Compra

Licitaciones públicas

Los organismos públicos de salud publican sus necesidades de compra en el portal [Mercado Público](#)

Tratos directos

1. En caso de licitación pública previa desierta 2. Cuando los contratos se resuelven anticipadamente y el monto no supera las 1.000 Unidades Tributarias Mensuales (UTM). 3. En caso de emergencia

Convenios Marco

Compra coordinada a través de una tienda electrónica con un catálogo de proveedores seleccionados

Compra ágil

Nueva modalidad de compra abierta, con amplio acceso y competitiva para adquirir rápidamente bienes por un monto menor a las 30 UTM

Licitaciones privadas

Mecanismo excepcional con un procedimiento administrativo de carácter concursal

ENLACES

Access2Markets. Comisión Europea
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Agencia Nacional de Dispositivos Médicos, Investigación y Desarrollo (ANDID)
<https://www.ispch.cl/andid/>

Asociación de Dispositivos Médicos de Chile (ADIMECH)
<https://adimech.org/>

Asociación de Proveedores de la Industria de la Salud (APIS)
<https://apisag.cl/>

Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud (CENABAST)
<https://www.cenabast.cl/>

Fondo Nacional de Salud (FONASA)
<https://www.fonasa.cl/sites/fonasa/inicio>

Instituto de Salud Pública
<https://www.ispch.cl/>

Mercado Público
<https://www.mercadopublico.cl/Home>

Ministerio de Salud
<https://www.minsal.cl/>

Portal de barreras comerciales. Secretaría de Estado de Comercio de España
<https://barrerascomerciales.comercio.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx>

Destaca su posición en la partida 3006, correspondiente a catguts y adhesivos y ligaduras estériles, entre otros, donde son las cuartas suministradoras, pero su contribución es escasa en el grupo bajo el código 9018. Este segmento, que engloba desde aparatos de electrodiagnóstico hasta jeringas y catéteres, resulta especialmente interesante pues es el que muestra un valor más elevado.

El Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE implica que más del 99% de nuestras exportaciones entran en el país sudamericano sin pagar derechos de importación y esta liberalización también aplica a los productos analizados, lo cual supone una facilidad para las exportaciones con la que,

sin embargo, también cuentan otros muchos países suministradores.

Por otro lado, **solo cinco dispositivos médicos están bajo control obligatorio del Instituto de Salud Pública (ISP)**: guantes de examen, guantes quirúrgicos, preservativos, agujas y jeringas hipodérmicas estériles de un solo uso. Sí se exige a los importadores sin registro sanitario obligatorio un **Certificado de Destinación Aduanera (CDA)**.

En cualquier caso, desde la Ofecomes en Santiago de Chile recomiendan a aquellas empresas que deseen instalarse en Chile que **contacten con el ISP para más información** y que tengan en cuenta que “algunos compradores exigen que el equipamiento

esté certificado por estándares internacionales de calidad, como la ISO 13485:2016, o, en el caso de los equipos electromédicos, la norma chilena NCH 2893/13, que es equivalente al IED60601-1”.

Desarrollar la distribución

Las grandes multinacionales proveedoras del sector sanitario disfrutan de una sólida presencia en el país mediante filiales y sucursales, pero también hay espacio para un elevado número de empresas chilenas, normalmente de tamaño medio o pequeño, que se dedican a la representación y/o distribución de marcas extranjeras.



Aunque existe también la posibilidad de acceder al mercado de forma directa, son esas firmas chilenas las que muchas veces cuentan con la **experiencia, conocimientos y la red de ventas** necesarios para alcanzar los objetivos marcados.

En este sentido, Piedad Díez, directora financiera de la firma tecnológica española especializada en audiología **Kiversal**, señala que **“Chile es un mercado sin grandes barreras de entrada pero con mucha competencia, lo que obliga a invertir en marketing y a seleccionar adecuadamente a dónde llegar”**.

Díez explica que ya se han presentado a varias licitaciones y que su estrategia de entrada se basa en un acceso gradual y en la **selección de un distribuidor único que cuente con la solvencia, el servicio técnico y la red adecuada** para responder a las necesidades de los clientes dentro de su nicho de mercado de los audiómetros digitales.

En Kiversal también esperan que este mercado siga creciendo y que se incrementen las opciones de negocio para sus productos, especialmente para su nuevo sistema que permite la realización de audiometrías en remoto y resulta especialmente indicado para los entornos rurales y con gran dispersión de población.

La calidad como factor competitivo

Desde el Departamento de Exportaciones de **Medical Ibérica**, Silvia Rojas explica que el **mercado del mobiliario hospitalario local “focaliza mucho su demanda en productos muy técnicos y de alta calidad y no es solo sensible al precio”**.

DIRECCIONES DE INTERÉS

EN CHILE

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Santiago de Chile

Avenida Nueva Providencia, 1901, piso 8°

7500503 Santiago de Chile

Tel.: 00 56 222 049 786

santiagochile@comercio.mineco.es

EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº de la Castellana, 278

28046 Madrid

Tel. 913 497 100

informacion@icex.es

Además, Rojas subraya que los chilenos están al tanto y **exigen el cumplimiento de todas las normativas europeas** que aplican al sector e “**invierten en productos de calidad y duraderos**”. Esto refuerza el atractivo del mercado, puesto que “**los competidores chinos y turcos para camas de cuidados intensivos no son tan agresivos**”.

En Medical Ibérica esperan que sigan produciéndose importantes inversiones para aumentar el número de camas hospitalarias y que **se apueste por una mayor calidad y fiabilidad de los productos a la hora de adquirirlos**.

Sólidos fundamentos

En general, se puede afirmar que **España está bien posicionada frente a sus competidores en lo que se refiere al precio**, aun-

que todavía no ha logrado consolidar esa imagen de calidad que normalmente va asociada a los líderes tradicionales del sector en el mercado chileno, como es el caso de los Estados Unidos.

En este punto, y según destacan en la Ofecomes en Santiago de Chile, un aspecto crucial a la hora de mejorar la percepción lo constituyen **las garantías de mantenimiento y el servicio postventa**, que son elementos muy relevantes para una actividad relacionada con la salud como esta.

Asimismo, **el sector sanitario chileno se caracteriza por su elevado grado de apertura ante las nuevas tendencias en medicina**, lo que le convierte en pionero en la región en cuanto a **la introducción, adopción y desarrollo de nuevas tecnologías y dispositivos**, por lo que, como hemos visto antes, puede situarse como un destino de interés para las *startups* y empresas especializadas españolas.

Un último factor que sirve para apuntalar ese posicionamiento radica en que **muchas empresas españolas están resultando adjudicatarias** del diseño, la construcción, la explotación o el mantenimiento de centros hospitalarios en Chile, lo que dibuja un escenario general favorable para el desarrollo y la implantación de nuestros productos en un mercado en el que se pueden establecer sinergias y alianzas.

Desde la firma **Tecmoem Care**, especializada en productos de ayudas técnicas para residencias, hogares y hospitales, su directora de Exportaciones, Paula Gallego, espera que **la recuperación del ritmo de actividad en Chile y el aumento de la demanda, así como la reducción de los costes de los fletes**, sirvan para retomar una actividad exportadora a ese país que sufrió un parón con la pandemia.

JAVIER GARCÍA CUESTA

SIGANOS

