



OTROS  
DOCUMENTOS

---

2021



# Equipamiento médico hospitalario en el Líbano

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Beirut

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS  
DOCUMENTOS

31 de mayo de 2021  
Beirut

Este estudio ha sido realizado por  
Celia Rodríguez-Roca Aguilar

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Beirut

<http://libano.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-21-010-1



# Índice

1. Introducción	4
2. Características del mercado	5
2.1. Contexto económico	5
2.2. Definición precisa de las actividades y productos del sector estudiado	7
2.3. Tamaño del mercado	8
2.4. Principales actores	13
2.4.1. El sistema de salud	13
2.4.2. El sector farmacéutico y de suministros médicos	14
3. La oferta española	17
4. Oportunidades del mercado	19
5. Claves de acceso al mercado	20
5.1. Canales de distribución	20
5.2. Principales distribuidores	22
5.3. Barreras reglamentarias y no reglamentarias	23
5.4. Ayudas	23
5.5. Ferias	23
6. Información adicional	25



# 1. Introducción

El sector sanitario del Líbano es muy heterogéneo: por un lado, está reconocido a nivel mundial por la calidad de sus servicios médicos y prestigiosos profesionales sanitarios, mientras que, por otro, necesita de la ayuda externa para cubrir la asistencia médica de refugiados y de los propios libaneses que carecen de cobertura sanitaria.

El Líbano, y en particular Beirut, posee algunas de las instalaciones y servicios médicos más avanzados de la región MENA. Así, el sanitario se ha convertido en uno de los sectores de mayor importancia para la economía libanesa gracias a la atracción del turismo sanitario regional, especialmente de los países del Golfo.

Varios *rankings* internacionales de atención médica indican que el Líbano se encuentra en una trayectoria de mejora continua en cobertura y desempeño sanitario. El índice de 2018 Healthcare Access and Quality (HCAQ), que mide el acceso y la calidad de los servicios sanitarios, colocó al Líbano en el puesto 33.º, codeándose con países europeos como Estonia y Portugal, ocupando el primer lugar entre todos los países de Oriente Medio. En este mismo índice, el Líbano también se sitúa tan sólo 4 puestos por debajo de Estados Unidos, y por delante de Taiwán e Israel. Según el Ministerio de Sanidad Pública (MoPH), en 2018 el gasto nacional en el sector sanitario fue equivalente al 8,20 % del PIB del Líbano.

El sector hospitalario había empezado a agonizar por la crisis económico-financiera que estalló en octubre del 2019 y que culminó con la pandemia de COVID-19. La explosión del 4 de agosto en el puerto de Beirut dio otro golpe fuerte al sector hospitalario, ya que cuatro hospitales importantes de la capital, el Centro Médico de la Universidad de Saint-Georges, el Hospital Libanés-Geitaoui, el Hospital de las Hermanas del Rosario y el Hospital de Cuarentena Gubernamental, quedaron fuera de servicio. Estos establecimientos, que atendían a miles de pacientes, se vieron devastados.

Después de la explosión del puerto de Beirut, Líbano recibió un gran apoyo financiero y médico de la comunidad internacional, lo que aseguró una atención de primer nivel a las víctimas de la explosión. Sin embargo, esta situación obligó al Líbano, considerado como el *hub* médico de Oriente Medio, a convertirse exclusivamente en proveedor de atención primaria.



## 2. Características del mercado

### 2.1. Contexto económico

Tras vivir un período de bonanza económica entre 2007 y 2010 con una tasa media anual de crecimiento por encima del 7 %, la economía libanesa se vio seriamente afectada por el estallido de la guerra en Siria en 2011. La crisis económica y financiera siria ha contribuido a agravar la crisis económica y financiera en el Líbano, debido a la interdependencia entre ambas economías, agravando sus múltiples problemas estructurales.

Desde el año 2011 comienza una etapa de estancamiento, complicado por los problemas de seguridad en la región, pero es a partir de 2018 cuando Líbano entra en recesión al experimentar una contracción en el PIB del 2 %. En medio de tensiones políticas, revueltas sociales y con las remesas de la diáspora libanesa en negativo por primera vez en 30 años, la economía se contrae un 6,5 % en 2019, lo que supuso un punto de inflexión en el país.

Tras encadenar varios años con elevados déficits públicos, los temores sobre la insostenibilidad de la deuda comienzan a hacerse más persistentes y se desvelan así las fragilidades de un sistema muy dependiente del flujo de divisas del exterior.

Líbano, con escasa capacidad de generación de divisas por exportaciones y un nivel muy reducido de inversión extranjera directa, requiere un constante *input* financiero del exterior que tradicionalmente ha obtenido a través de tres canales:

- 1) Contribuciones de países del Golfo, que se congelaron cuando el entonces Primer Ministro Saad Hariri llegó a acuerdos con Hezbollah y los saudíes forzaron su dimisión;
- 2) Las remesas de la diáspora: el sistema bancario libanés se había convertido en un importante receptor de depósitos al ofrecer elevados intereses en un marco de secreto bancario;
- 3) La emisión de deuda soberana en mercados internacionales, que se volvieron cada vez más gravosas al dispararse la prima de riesgo a partir de 2018.

En octubre de 2019, la decisión del Banco del Líbano de restringir el acceso a las cuentas bancarias en dólares, lo que supuso un corralito encubierto, fue la chispa que encendió las protestas, que forzaron la dimisión del primer ministro y que se prolongaron hasta la declaración del primer confinamiento para hacer frente a la COVID-19.



El Banco del Líbano (BdL) tuvo que instaurar medidas de emergencia al no contar con reservas suficientes para sostener la paridad libra libanesa (LBP) – dólar. Como resultado, el tipo de cambio oficial de 1.507 LBP por 1 USD deja de ser una referencia para los intercambios comerciales. Surge así el tipo de cambio bancario fijado en 3.850 LBP por USD para animar a los ahorradores a cambiar sus dólares en libras libanesas; pero pronto aparece un tipo de cambio paralelo en el que la cotización de la libra sufre una fuerte depreciación. En septiembre de 2020 toca por primera vez los 8.000 LBP por dólar y en la actualidad se ha depreciado aún más, situándose en torno a los 12.500 LBP.

En 2020 la situación continúa agravándose y el país se declaró en *default* por primera vez en su historia, al hallarse ante la difícil disyuntiva de hacer frente los vencimientos de los eurobonos (en torno a los 4.000 MUSD) o financiar bienes de primera necesidad. El impago de eurobonos provoca la restricción de acceso a los mercados financieros para el Líbano, lo que hace que el ejecutivo se plantee recurrir al FMI, una posibilidad que es inicialmente rechazada por Hezbollah, al negarse a injerencias externas en el país. Toda esta situación lleva a una rebaja de la calificación del Líbano: en julio de 2020 Moody's le atribuye C, el nivel más bajo en su escala de *ratings*.

En su último informe, en abril de 2021, el Banco Mundial afirma que Líbano se enfrenta a una coyuntura económica sin precedentes desde la guerra civil:

- En el año 2020, la contracción del PIB real se sitúa en el 20,3 % tras agravarse la situación económica, las presiones sobre la libra libanesa y constatarse un estancamiento de sus tres motores de crecimiento: inmobiliario, construcción y turismo. Por otro lado, el sector financiero que tradicionalmente se había mostrado resiliente, está en una situación crítica. La previsión para 2021 anticipa una nueva contracción del PIB en torno al 10 %.
- La deuda pública sufre así un fuerte repunte al pasar desde el 171 % del PIB en 2019, al 186 % en 2020, la tercera más elevada del mundo tras Japón y Grecia. Sin embargo, la brusca caída en el servicio a la deuda tras declararse en *default* permitirá una sensible recuperación del saldo deudor de las cuentas públicas, con un déficit público estimado para 2020 del 5,9 %.
- El déficit por cuenta corriente se reduce considerablemente en 2020 al pasar del 21,2 % al 11 % del PIB. La cifra supone una notable mejoría frente a la media del 22,9 % del período 2013-2018. La explosión del puerto de Beirut, punto de entrada del 80 % de las importaciones, la depreciación de la libra libanesa y la drástica caída del consumo interno han supuesto una fuerte caída de las importaciones. La interrupción en los flujos de capital ha acelerado la caída en el monto de reservas internacionales brutas que alcanzaban a finales de 2020 los 24.100 millones de USD, lo que supone una pronunciada caída desde 2019. El BdL no publica cifras de reservas netas, aunque se estima que éstas son negativas.

- La evolución de los precios es además preocupante: la inflación para el conjunto de 2020 alcanzó el 84,9 %, frente al 2,9 % de 2019, una cifra sin precedentes, dado que el establecimiento de un tipo de cambio fijo frente al dólar había permitido mantener una inflación entorno al 3 % anual. Entre tanto, la divisa libanesa se encuentra en niveles de mínimos históricos tras haber alcanzado en marzo los 15.000 LBP / USD en el mercado paralelo frente a un tipo de cambio oficial de 1.507 que nadie espera que sea sostenible durante mucho tiempo. La depreciación de la moneda supone que el salario medio en el Líbano haya sufrido una contracción récord del 84 %, mientras que el salario mínimo fijado en 650.000 LBP ha pasado de suponer 450 dólares a únicamente 50 dólares como resultado del colapso de la libra libanesa.

## 2.2. Definición precisa de las actividades y productos del sector estudiado

Dentro del sector del equipamiento médico hospitalario, este estudio considera como grupo estratégico de referencia los productos recogidos bajo los siguientes códigos TARIC:

- **30.02:** sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos por procesos biotecnológicos; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.
- **30.04:** medicamentos (con exclusión de los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para venta al por menor.
- **30.06:** preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la nota 3 del capítulo.
- **90.18:** instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y demás aparatos electro médicos, así como los aparatos para pruebas visuales.
- **90.21:** artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y bandas médico-quirúrgicas y las muletas; tablillas, férulas y demás artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o una incapacidad.

La elección de estas partidas se ha basado en la selección de aquellas que tienen una mayor representación dentro de las exportaciones españolas del sector analizado, a la vez que coinciden con las de mayor peso en las importaciones libanesas.

## 2.3. Tamaño del mercado

A continuación, se presentan los datos de las importaciones libanesas de las partidas arancelarias consideradas en este informe, según las aduanas libanesas:

### EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES LIBANESAS POR PARTIDA ARANCELARIA

En miles de USD

Partidas arancelarias	2020	Var. 2019-2020	2019	2018	2017
<b>30.02</b>	458.677	+8,1 %	424.277	340.511	209.065
<b>30.04</b>	710.840	-10,3 %	792.379	962.898	1.047.671
<b>30.06</b>	7.507	-48,0 %	14.426	14.711	15.520
<b>90.18</b>	74.470	-35,0 %	114.482	113.022	110.448
<b>90.21</b>	40.864	-45,2 %	74.632	73.957	75.445

Fuente: elaboración propia a partir de las cifras de las aduanas libanesas (<http://www.customs.gov.lb/>)

De entre las partidas analizadas, la partida **30.04 (medicamentos)** presenta los datos más destacables en 2020 en cuanto al valor de las importaciones libanesas dentro del sector analizado. Se observa que, durante los últimos cuatro años, el valor de las importaciones ha sido decreciente (-10,3 % de 2019 a 2020), al igual que el volumen, que pasó de 10.713 toneladas en 2017 a 7.970 en 2020. Asimismo, cruzando los datos de valor y volumen importados, se observa que los precios de las importaciones se han reducido en los últimos 4 años, pasando de 0,098 USD/kg en 2017 a 0,089 USD/kg en 2020.

La partida **30.02 (sueros y vacunas)** es la que expone las segundas cifras más importantes. A diferencia de la comentada anteriormente, su evolución ha sido creciente de 2017 a 2020, alcanzando los 424.277 miles de dólares en 2019 (equivalentes a 475 toneladas), y registrando aumento en valor en 2020 del 8,1 % (458.677 miles de dólares correspondientes a 620 toneladas). El precio medio de los productos contenidos en esta partida registró una importante reducción durante los últimos 4 años, menguando de 1,37 USD/kg en 2017 a 0,74 USD/kg en 2020.

A continuación, y en tercera posición por valor de importación, viene la partida **90.18 (aparatos de medicina y cirugía)** y presenta un valor creciente entre 2017 y 2019, que menguó en el último año un 35,0 %. En 2020 el precio medio de importación se situó en torno a los 0,046 USD/kg, lo que supuso una caída del 15,0 % respecto al año anterior.

Finalmente, en cuarto y quinto lugar en términos de valor de importación se encuentran las partidas **90.21 y 30.06 (artículos y aparatos de ortopedia – preparaciones y artículos farmacéuticos)**. Ambas partidas presentan tanto un valor como un volumen de importación decreciente en los



últimos 4 años, y en especial durante el último año en el que se registraron disminuciones interanuales del 45,2 % y 48,0 %, respectivamente.

Como se ha comentado, todas las partidas presentan una variación interanual negativa entre 2019 y 2020, a la excepción de la 30.02. La COVID-19 y la crisis que atraviesa el Líbano son sin duda dos factores que han incidido negativamente en las importaciones. Por esta razón, es conveniente analizar las partidas en un arco temporal mayor con el fin de saber su evolución real. Así, la partida **30.02** presenta las cifras de importación más favorables, al ser la segunda más importante en valor y la que presenta un mayor incremento desde 2017. Además, presenta el precio en USD/kg más alto de entre todas las partidas arancelarias analizadas.

En las tablas a continuación, se analiza la oferta mundial de exportaciones al Líbano de las partidas seleccionadas por países proveedores, destacando la oferta española:

#### TOP 15 PROVEEDORES AL LIBANO POR PARTIDA ARANCELARIA, AÑO 2020: 30.02: SUEROS Y VACUNAS

En miles de USD

Países	Valor	% s / Total
Alemania	115.691	25,2 %
Suiza	86.321	18,8 %
Estados Unidos	59.759	13,0 %
Irlanda	48.816	10,6 %
Italia	23.564	5,1 %
Austria	18.500	4,0 %
Francia	17.415	3,8 %
Países Bajos	16.849	3,7 %
Bélgica	16.420	3,6 %
Reino Unido	10.394	2,3 %
<b>España</b>	<b>9.555</b>	<b>2,1 %</b>
Dinamarca	6.340	1,4 %
India	5.323	1,2 %
Singapur	5.318	1,2 %
Eslovenia	5.229	1,1 %



**TOP 15 PROVEEDORES AL LIBANO POR PARTIDA ARANCELARIA, AÑO 2020: 30.04: MEDICAMENTOS***En miles de USD*

<b>Países</b>	<b>Valor</b>	<b>% s / Total</b>
Francia	99.790	14,0 %
Alemania	88.924	12,5 %
Estados Unidos	57.489	8,1 %
Italia	46.667	6,6 %
Dinamarca	36.868	5,2 %
Suiza	36.826	5,2 %
Irlanda	33.740	4,7 %
Reino Unido	32.586	4,6 %
<b>España</b>	<b>27.977</b>	<b>3,9 %</b>
Suecia	26.266	3,7 %
Emiratos Árabes Unidos	24.292	3,4 %
Argentina	23.389	3,3 %
Jordania	23.275	3,3 %
Bélgica	21.929	3,1 %
Canadá	19.666	2,8 %

**TOP 15 PROVEEDORES AL LIBANO POR PARTIDA ARANCELARIA, AÑO 2020: 30.06: PREPARACIONES Y ARTÍCULOS FARMACÉUTICOS***En miles de USD*

<b>Países</b>	<b>Valor</b>	<b>% s / Total</b>
Estados Unidos	1.739	23,2 %
Irlanda	1.300	17,3 %
República Dominicana	1.080	14,4 %
Países Bajos	814	10,8 %
Alemania	500	6,7 %
Suiza	389	5,2 %



## EQUIPAMIENTO MÉDICO HOSPITALARIO EN EL LÍBANO

México	324	4,3 %
<b>España</b>	<b>245</b>	<b>3,3 %</b>
Francia	151	2,0 %
Reino Unido	126	1,7 %
India	123	1,6 %
Turquía	112	1,5 %
Italia	106	1,4 %
Arabia Saudí	89	1,2 %
Brasil	84	1,1 %

### TOP 15 PROVEEDORES AL LIBANO POR PARTIDA ARANCELARIA, AÑO 2020: 90.18: APARATOS DE MEDICINA Y CIRUGÍA

En miles de USD

Países	Valor	% s / Total
Estados Unidos	27.749	37,3 %
China	8.669	11,6 %
Alemania	6.112	8,2 %
México	5.022	6,7 %
Irlanda	2.810	3,8 %
Japón	2.045	2,7 %
Costa Rica	1.629	2,2 %
Italia	1.451	1,9 %
Francia	1.368	1,8 %
Malasia	1.298	1,7 %
Reino Unido	1.215	1,6 %
Polonia	1.211	1,6 %
Singapur	1.171	1,6 %
<b>España</b>	<b>1.121</b>	<b>1,5 %</b>
República Checa	1.104	1,5 %





Como sugieren los cuadros de las cuatro partidas arancelarias anteriores, España presenta una posición destacada dentro del *ranking* mundial de exportadores al Líbano. En concreto, se coloca como el noveno proveedor mundial del Líbano en **medicamentos** (30.04), con una cuota de mercado del 3,9 % equivalente a 27.977.000 USD. Los países que lideran las exportaciones de medicamentos al Líbano son Francia, Alemania y Estados Unidos con cuotas del 14,0 %, 12,5 % y 8,1 % del total, respectivamente.

Con respecto a la partida **30.06** (preparaciones y artículos farmacéuticos), España se coloca en octava posición, siendo esta la mejor posición de entre las partidas analizadas. Sin embargo, este mercado supone un menor volumen de facturación. Estados Unidos, Irlanda y República Dominicana suman más del 50 % del total de las exportaciones mundiales de esta partida al Líbano con cuotas del 23,2 %, 17,3 % y 14,4 %, respectivamente.

Por volumen de facturación, los sueros y vacunas (**30.02**) suponen el segundo grupo más importante para España, con 9.555.000 USD facturados en 2020, lo que supone una 2,1 % de las exportaciones totales al Líbano. Alemania es el origen de más de un cuarto de las exportaciones mundiales de esta partida (25,2 %) seguida por Suiza (18,8 %), Estados Unidos (13,0) e Irlanda (10,6 %).

A continuación, vendría la partida **90.18** (aparatos de medicina y cirugía), con 1.121.000 USD generados por España, lo que supuso una cuota del 1,5 % dentro del total de las exportaciones de esta partida al Líbano. Estados Unidos lidera las exportaciones al Líbano con el 37,3 % del total, seguido de China (11,6 %) y Alemania (8,2 %).

Finalmente, en cuanto a artículos y aparatos de ortopedia (**90.21**), España se posiciona en el vigésimo puesto con una cuota del mercado de las exportaciones al Líbano del 0,8 % valorada en 339.000 USD. Estados Unidos vuelve a encabezar el *ranking* de estas exportaciones, aportando el 22,4 %, seguido de Irlanda y Suiza con el 15,7 % y 10,0 %, respectivamente.

#### TOP 15 PROVEEDORES AL LIBANO POR PARTIDA ARANCELARIA, AÑO 2020: 90.21: ARTÍCULOS Y APARATOS DE ORTOPEDIA

En miles de USD

Países	Valor	% s / Total
Estados Unidos	9.168	22,4 %
Irlanda	6.414	15,7 %
Suiza	4.098	10,0 %
Francia	3.537	8,7 %
Alemania	2.959	7,2 %
Italia	2.416	5,9 %



China	2.255	5,5 %
Singapur	1.048	2,6 %
México	921	2,3 %
Costa Rica	740	1,8 %
Hungría	657	1,6 %
Países Bajos	618	1,5 %
Malasia	594	1,5 %
Reino Unido	566	1,4 %
Corea	456	1,1 %

Fuente: elaboración propia a partir de las cifras de las aduanas libanesas (<http://www.customs.gov.lb/>)

El valor de producción local de las partidas arancelarias analizadas no está disponible.

## 2.4. Principales actores

### 2.4.1. El sistema de salud

La prestación de atención médica para tratamientos hospitalarios en el Líbano la realiza una red de hospitales públicos y privados. Según la web del Ministerio de Salud libanés (MoPH), los hospitales públicos representan el 18 % del total de camas hospitalarias del país. Además, una red de centros de atención primaria administrados por el MoPH y organizaciones benéficas atienden a los segmentos de la población de menores ingresos que no pueden pagar la atención ambulatoria privada.

Así, el Gobierno se apoya principalmente en los hospitales privados (116 aproximadamente frente a 27 públicos) para dar cobertura médica a su población. Estos, a su vez, transfieren parte de sus costes al Gobierno, el cual suele retrasarse en el pago debido a la insuficiencia presupuestaria. En consecuencia, los hospitales privados sufren de problemas financieros para hacer frente a sus gastos corrientes. En noviembre de 2019, los hospitales privados llevaron a cabo una "huelga de advertencia" con la intención de resaltar la importante escasez de suministros médicos a la que se enfrentaban e instar al Gobierno a pagar su deuda, que según Sleiman Haroun, jefe del sindicato de los hospitales privados, ascendía a 1.300 millones de USD desde 2011. Cabe señalar la existencia de líneas de financiación específicas para hospitales a través de préstamos blandos, destinadas únicamente a la adquisición de equipamiento sanitario.

A pesar de que los precios de los medicamentos están sujetos a estructuras de precios establecidas por el MoPH, muchos medicamentos siguen siendo inasequibles para los pacientes de bajos



ingresos. A través de la red de centros de atención primaria (238 en total), el MoPH, en colaboración con ONG, dispensa medicamentos esenciales para enfermedades crónicas de forma gratuita.

En 2017, el Gobierno financió a través del MoPH y de fondos militares que cubren al ejército libanés y sus familias el 21,4 % del coste de los bienes y servicios de salud. Los fondos basados en las contribuciones del empleador como el Fondo Nacional de Seguridad Social (NSSF) y la Cooperativa de Funcionarios Públicos cubrieron el 23 %. Las compañías de seguros privadas y las ONG cubrieron el 19,1 % y el 3,1 %, respectivamente. Según el MoPH, el resto son desembolsos directos de los consumidores que representan el 33,1 % del gasto sanitario. Las personas que no cumplen los requisitos para beneficiarse de los fondos de empleo y que no tienen los medios para obtener un seguro médico privado están, en principio, cubiertas por el MoPH. Aunque se supone que desde 2016, todos los libaneses de 65 años o más están cubiertos por el MoPH para hospitalizaciones, la realidad es muy distinta.

El Fondo Nacional de Seguridad Social (NSSF) ha registrado un déficit presupuestario durante varios años, y la mayoría de los hospitales privados casi están rechazando a los pacientes cubiertos por el sistema de seguridad social, debido a que el nivel de provisión financiada por el MoPH está muy por debajo del coste de provisión de servicios médicos. Dado que la NSSF es el mayor contribuyente entre los fondos de empleo y el MoPH es la red de seguridad final para los ciudadanos sin cobertura, su incumplimiento de las obligaciones está afectando significativamente el objetivo de la cobertura sanitaria universal.

El presupuesto del MoPH ha experimentado un aumento significativo de 232.945 MUSD en 2005 a 485.899 MUSD en 2018 (asumiendo el tipo de cambio oficial de 1 USD = 1.500 LBP). Los desembolsos más altos del MoPH corresponden a facturas hospitalarias y medicamentos, que en 2018 representaron el 64 % y el 22 %, respectivamente.

En los últimos 15 años, el gasto en salud del Líbano aumentó en un 57 % hasta alcanzar los 719 USD per cápita en 2017. En relación con su PIB, el Líbano tiene uno de los gastos en salud más altos entre los países árabes (8,20 % en 2018). Aunque el sistema de salud libanés ha logrado buenos estándares de calidad, el alto gasto en salud no elimina las disparidades en el acceso.

El aumento de las tasas de desempleo incrementó el número de ciudadanos que ya no son elegibles para los fondos de empleo, por lo cual dependen de los escasos recursos del MoPH o más bien de sus propios fondos para cubrir sus gastos de salud.

### 2.4.2. El sector farmacéutico y de suministros médicos

El Líbano cuenta con un total de 2.614 farmacias cuya mayoría se concentra en Monte Líbano. Según el sindicato de industrias farmacéuticas del Líbano, el mercado farmacéutico libanés generó 1.980 millones de dólares en 2019, de los cuales 139 millones (7 % del mercado total) provinieron de **productos fabricados localmente**.



Desde octubre de 2019, el Banco del Líbano (BdL) comenzó a subsidiar productos farmacéuticos (incluidas las materias primas para la industria local) proporcionando el 85 % de las divisas extranjeras necesarias para las importaciones farmacéuticas al tipo de cambio oficial utilizado anteriormente. Con la estructura de los precios de los medicamentos, se suponía que esas medidas garantizarían un precio estable para los consumidores y para la continuidad del negocio de los importadores y farmacéuticos. Sin embargo, desde junio de 2020, se hizo palpable una escasez de medicamentos en el mercado. Además de las interrupciones de la cadena de suministro derivadas de la COVID-19, existen otros factores que también contribuyeron a esta escasez, entre ellos: el contrabando de medicamentos subsidiados fuera del país (principalmente a Siria) y el almacenamiento de medicamentos por parte de los pacientes y los almacenes locales en previsión del aumento de los precios.

Otra causa no declarada es el posible conflicto en las estructuras de precios entre los importadores y el MOPH. Las farmacias en el Líbano venden **productos farmacéuticos** como medicamentos con un margen de beneficio fijo que establece el MoPH y se basa en el tipo de cambio subsidiado. A medida que la libra libanesa se deprecia, el valor real del margen de beneficio fijo de las farmacias por la venta de medicamentos disminuye. Las farmacias también han experimentado una caída en sus ventas de productos auxiliares ya que estos se han encarecido. El resultado es una reducción significativa en la rentabilidad y las pérdidas sufridas han supuesto el cierre de 200 farmacias con otras 800 en riesgo de hacerlo.

Una política de subvenciones similar rige la importación de **suministros e implantes médicos** en el Líbano. Por lo tanto, la importación de cualquier equipo nuevo está sujeta a la obtención de divisas del mercado negro. Dado que el precio actual de los servicios médicos prestados se mantiene en sus niveles anteriores a octubre de 2019, los proveedores de salud tienen pocos incentivos para comprar equipos médicos en la actualidad.

La producción de la industria farmacéutica local representa menos del 10 % de la cuota de mercado y se estima que actualmente, la industria está trabajando al 50 % de su capacidad. Los suministros médicos y las importaciones de productos farmacéuticos están exentos de impuestos y sólo están sujetos a una tasa de derechos de aduana del 5 %. Esto ha contribuido a la disponibilidad de una amplia gama de medicamentos a precios más bajos, pero ha dejado a la producción local en desventaja. A diferencia de la situación de otros países, no existen políticas comerciales farmacéuticas que otorguen a la industria libanesa una protección frente a los competidores extranjeros.

Así, resulta extremadamente necesario un plan para que la industria aumente su participación en el mercado, con objetivos claros a corto plazo que aborden las necesidades urgentes de los pacientes libaneses y objetivos a más largo plazo para reducir la dependencia de las importaciones. Para que esto suceda, primero se debe haber una comprensión profunda de las necesidades de esta industria y más adelante establecer un compromiso por parte del Gobierno y el parlamento para aprobar y hacer cumplir las regulaciones para satisfacer estas necesidades. Esto alentaría y atraería

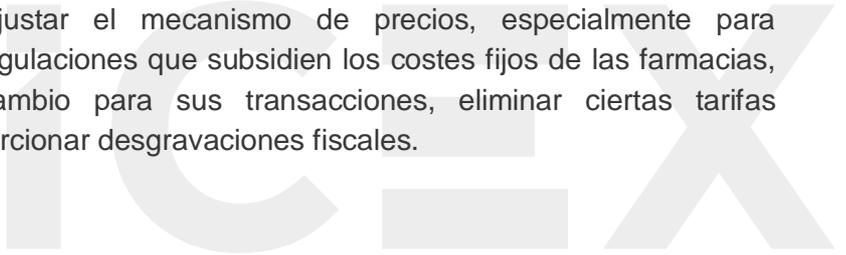


inversiones en este sector. Igualmente, es importante generar confianza en la calidad de los medicamentos producidos localmente, tanto entre los consumidores como entre los médicos. La infraestructura para el fomento de la confianza desde un nivel normativo y ejecutivo está presente, ya que todas las fábricas están certificadas por la Organización Mundial de la Salud en lo relativo a las "Buenas Prácticas de Fabricación". Cabe señalar que casi todas las fábricas están designadas como productores de marcas farmacéuticas internacionales, lo que da fe de sus estándares.

En resumen, los problemas a los que se enfrentan las farmacias se pueden resumir en:

- el mecanismo de fijación de precios está dando lugar a una rentabilidad general más baja;
- sus ventas totales han disminuido notablemente debido a la disminución del poder adquisitivo y la ruptura de la cadena de suministro;
- una parte importante de sus costes fijos, como el alquiler, se basa en dólares estadounidenses y no existe una norma clara sobre qué tipo de cambio seguir.

Resulta por tanto imprescindible ajustar el mecanismo de precios, especialmente para medicamentos genéricos, y aprobar regulaciones que subsidien los costes fijos de las farmacias, así como establecer el tipo de cambio para sus transacciones, eliminar ciertas tarifas gubernamentales / municipales y proporcionar desgravaciones fiscales.



### 3. La oferta española

El sector sanitario engloba un amplio espectro de más de 500.000 productos, dispositivos, equipos y servicios de alto valor, resultado de un proceso continuo de I+D+i, desarrollados para la prevención, el diagnóstico, tratamiento y curación de enfermedades, y con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los pacientes y la sociedad en general, contribuyendo a optimizar los procesos asistenciales del sistema sanitario.

Durante los años 70 el sector sanitario impulsa su desarrollo de manera significativa aportando productos y dispositivos dirigidos a la prevención, diagnóstico y tratamiento de pacientes.

A raíz de la pandemia de COVID-19, el sector sanitario en España ha hecho visible su carácter de sector estratégico y de motor de innovación. En el contexto actual, este sector produce y distribuye productos esenciales tales como las mascarillas, batas, guantes, soluciones hidroalcohólicas, productos de desinfección de superficies e instrumental, productos sanitarios de un solo uso, bombas de infusión, equipos de monitorización, respiradores, tests de diagnóstico y otros.

A continuación, se presentan las cifras de comercio exterior de España de las partidas seleccionadas de los años 2017 a 2020:

#### EXPORTACIONES ESPAÑOLAS AL LIBANO DE LAS PARTIDAS SELECCIONADAS

Valor en miles de EUR

Partidas arancelarias	2020	Var. 2019-2020	2019	2018	2017
Sueros y vacunas (30.02)	1.352	+38,0 %	980	1.332	1.511
Medicamentos (30.04)	14.163	-10,4 %	15.804	19.780	20.656
Preparaciones y artículos farmacéuticos (30.06)	548	+17,3 %	467	846	525
Aparatos de medicina y cirugía (90.18)	731	-34,5 %	1.115	1.433	937
Artículos y aparatos de ortopedia (90.21)	417	-40,8 %	703	756	505

Fuente: ESTACOM.



La partida 30.04 (**medicamentos**) presenta el mayor volumen de exportaciones españolas al Líbano dentro de las partidas arancelarias analizadas. Además, los productos farmoquímicos suponen un 6 % de las exportaciones españolas al Líbano. En 2020, el valor exportado superó los 14 millones de euros, lo que supuso una disminución del 10,4 % respecto a 2019. En los últimos 4 años se ha producido una progresiva disminución de estas exportaciones españolas al Líbano, pasando de superar los 20 millones de euros al valor actual.

La partida 30.02 (**sueros y vacunas**) ofrece los segundos datos más importantes en términos de valor de las exportaciones españolas con más de 1.300.000 EUR. A pesar de la sucesiva disminución entre 2017 y 2019, en el último año ha experimentado un importante incremento del 38,0 %, superando al valor exportado en 2018.

Las exportaciones españolas de **aparatos de medicina y cirugía** (partida 90.18) al Líbano generaron más de 730.740 EUR en 2020, lo que supuso un valor 34,5 % menor que el del año anterior. Con respecto a la partida 30.06 (**preparaciones y artículos farmacéuticos**), el valor exportado en 2020 fue superior a 545.000 EUR, un 17,3 % más que en 2019. Ambas partidas registraron un importante aumento en 2018, con aumentos del 61,1 % y 52,9 %, respectivamente.

Finalmente, la partida 90.21 (**artículos y aparatos de ortopedia**) presenta tanto el menor valor de exportación como el mayor descenso en el último año (-40,8 %), con un total de 416.610 EUR en exportaciones españolas al Líbano.

## 4. Oportunidades del mercado

Como se ha indicado anteriormente la elección de las partidas arancelarias analizadas viene derivada de dos factores principales: por un lado, la mayor representación de estas exportaciones dentro de las del sector analizado, y, por otro, las que coinciden con las de mayor peso dentro de las importaciones libanesas. De esta manera se puede asegurar que todas resultan interesantes desde un punto de vista comercial.

Una vez analizados los datos de comercio exterior de España, así como la evolución de las importaciones libanesas de las partidas analizadas en los últimos 4 años, a continuación, se destacan las que presentan las mejores perspectivas para entrar en el mercado libanés:

- 30.02, por su favorable evolución en el último año y por ser la segunda en términos de valor exportado.
- 30.04 por el volumen de exportación y el volumen total del mercado.
- 30.06 por el incremento en las exportaciones españolas al Líbano en el último año y la buena posición que tiene España en el *ranking* mundial.

## 5. Claves de acceso al mercado

### 5.1. Canales de distribución

A la hora de elegir la mejor estrategia de entrada en el mercado de equipamiento médico hospitalario, un fabricante debe analizar el tamaño y la tasa de crecimiento del segmento al que pertenecen sus productos.

Si la empresa extranjera únicamente está interesada en exportar al Líbano y el segmento objetivo no es de gran tamaño, se debería considerar contar con los servicios de un distribuidor especializado, ya que, de esta manera, el exportador se aprovecha de la red de distribución con la que ya cuenta el distribuidor. Sin embargo, si el tamaño del segmento es relativamente amplio puede optar por una venta directa al cliente final (hospitales o proveedor del sistema público mediante licitación).

Adentrarse en el mercado mediante una implantación comercial o mediante una implantación productiva puede ser de entrada algo complejo dada la inestabilidad existente en el Líbano. En cualquier caso, será necesaria una investigación extensiva del mercado y del segmento objetivo. Además, la elección de un buen socio sólido permite el éxito de cualquier relación de tipo comercial o productiva.

A continuación, se enumeran las distintas formas de penetración posibles en el mercado libanés:

- **Venta directa:** la venta directa conlleva que las empresas extranjeras realicen sus negocios por contacto directo con el cliente final, en este caso, con los departamentos de compras de los hospitales privados. Otra opción sería participar en procesos de licitación con el Ministerio de Sanidad.
- **Distribuidor:** compra al fabricante y lo distribuye posteriormente a diferentes puntos de venta. Esta es la figura más común y popular en este país. En líneas generales, el distribuidor implica una posible pérdida de control del producto en el país por parte del fabricante, pero permite acceder de forma más rápida al mercado y conseguir mayores oportunidades de materializar las ventas. Las grandes compañías internacionales operan en el país mediante este método. Asimismo, el canal de distribución en el Líbano es corto, por lo que los costes asociados a este método no son tan elevados como en otros mercados, ya que los intermediarios se reducen.
- **Fabricación en el país:** por el momento se conocen pocos casos de empresas extranjeras que hayan optado por esta opción de penetración del mercado libanés. Se trata de pequeños fabricantes de productos ortopédicos con poca capacidad de acaparar una gran cuota de mercado. Los altos costes de suministro y producción, así como la limitación de venta a

mercados colindantes y los largos procedimientos burocráticos dificultan por el momento la implantación permanente en el país. Así, en resumidas cuentas, la **mejor manera de acceder al mercado de material médico del Líbano** es a través de la figura de un **importador o distribuidor** cualificado que pueda ofrecer un buen servicio posventa. Los distribuidores e importadores libaneses de este tipo de productos llevan años ejerciendo en el sector y poseen elevados conocimientos de cómo llegar a todos los segmentos del mercado con un mayor poder de negociación con los hospitales u clientes finales. Están familiarizados con los procedimientos, requisitos legales y costes a la importación de estos productos, a diferencia probablemente del exportador.

A la hora de elegir un agente / distribuidor, es importante comprobar que este tenga acceso a los actores con poder de decisión en el mercado: los departamentos de compra de los principales hospitales privados que toman las decisiones de compra o a las asociaciones de hospitales y profesionales del sector que le permitan dar a conocer sus productos de forma más eficiente y rápida. También, es recomendable que posea amplia experiencia trabajando en el mercado y disponga de profundos conocimientos sobre todos los aspectos técnicos de los productos.

Adicionalmente la presencia en ferias internacionales, presentaciones, seminarios y otros eventos profesionales relacionados con la industria sería de gran utilidad. Normalmente el proveedor y el agente/ distribuidor compartirán los gastos de participación en estos eventos.

El enfoque de la estrategia de ventas utilizada por el distribuidor será diferente dependiendo del producto que se desee vender y el mercado al que va dirigido:

- **Consumibles estándar:** se debe recurrir a comerciales con alta capacidad de penetración en los distintos hospitales y clínicas. El grado de especialización y el conocimiento sobre el producto no es demasiado relevante.
- **Consumibles de alto nivel tecnológico:** la venta de este tipo de productos requiere mayor esfuerzo y dedicación. El consumidor final con alto conocimiento específico es más difícil de convencer y requiere de varias visitas y contactos de venta directa antes de que se pueda materializar la venta.
- **Bienes de capital:** Los comerciales deben tener un grado muy alto de especialización en el producto y es la empresa distribuidora la encargada de su formación.

Un papel muy importante que deben asumir los distribuidores es la prestación de asistencia técnica a los clientes (instalación, mantenimiento, reparación, formación y disponibilidad de piezas de recambio). Este aspecto es crítico a la hora de satisfacer a los clientes y mantener las buenas relaciones y la buena imagen de la marca.

La capacidad de poder prestar un servicio estrella de asistencia técnica puede ser decisiva a la hora de participar en licitaciones. Este factor será aún más importante en el futuro, por las siguientes razones:



- La complejidad de los equipos y aparatos médicos va en aumento.
- Se incrementa la demanda por equipos con menores tiempos de operación.
- La creciente rigurosidad de las normativas legales exige unos requisitos de seguridad cada vez mayores.
- Nuevas máquinas con nuevas prestaciones requerirán también nuevos conocimientos técnicos por parte del personal.

## 5.2. Principales distribuidores

El Líbano es un país de tamaño reducido, por lo que la mayoría de los grandes distribuidores cuentan con cobertura nacional. No obstante, la zona de mayor interés es la zona del Gran Beirut y Monte Líbano, donde se concentra alrededor del 40 % de la población, así como la mayoría de los hospitales y clínicas del país. Otras ciudades como Trípoli (Norte), Sidón (Saida) y Tiro (Sur) también presentan interesantes oportunidades de negocio.

A la hora de elegir un distribuidor local hay que tener en cuenta varios factores. En primer lugar, se ha de tener en cuenta que existen alrededor de 130 distribuidores de diferentes materiales y productos de equipo médico. La mayoría de los grandes distribuidores tiene representatividad de diferentes multinacionales, por lo que, para asegurar una promoción y penetración adecuada del producto conviene mantener una relación constante con el distribuidor.

Para elegir al distribuidor es muy recomendable visitar el país, reunirse con los potenciales socios y visitar sus instalaciones. Asimismo, conviene obtener información sobre su ámbito de actuación, flota de reparto, número de representantes médicos que conozcan el mercado (esta fuerza de ventas es la principal clave de éxito de un distribuidor) y número de hospitales a los que suministra.

A continuación, se presenta un listado de los principales distribuidores de material médico hospitalario en el Líbano:

### Distribuidores de material médico hospitalario

Tamer Frères Sal
Intermedic Sal
Benta Trading Sarl
Bioteck Medical & Hospital Supplies Sal
Dima Healthcare Sal
Chehab Industrial & Medical Gases Sal
Société d'Oxygène et d'Acétylène du Liban S.A.L. - S.O.A.L
Société Georges et Antoine Gannage Sal
Pharmamed Hanan Akram Saab & Co. SAL

### 5.3. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

**LIBNOR** (<http://www.libnor.gov.lb/>) es la autoridad del Líbano encargada de la expedición y publicación de las normas libanesas que se preparan mediante comités técnicos especializados, integrados por agentes del sector público y privado. Las normas pueden convertirse en reglamentos técnicos (normas obligatorias) mediante un decreto del Consejo de Ministros, y cubren toda clase de productos y métodos de análisis en los diversos sectores económicos. Cuando no existen normas ni reglamentos técnicos libaneses, se aplican las normas y prescripciones internacionales. Las normas internacionales y de la Unión Europea son generalmente aceptadas en el Líbano.

Las principales barreras no arancelarias que frenan el acceso al mercado libanés, aparte de la inestabilidad política interna, son:

- la existencia de un entorno empresarial adverso debido a la falta de transparencia, la burocracia de la Administración y la corrupción generalizada, factores que obstaculizan la ejecución de proyectos de inversión y dificultan la actividad empresarial.
- La vulneración de los derechos de propiedad intelectual (marcas).
- La tramitación aduanera lenta y onerosa que frena la competitividad e impide el desarrollo de la economía libanesa.

### 5.4. Ayudas

Existen líneas de crédito especiales a disposición de los hospitales facilitadas por el Ministerio de Sanidad y canalizadas a través de entidades financieras privadas. Estas tienen un menor tipo de interés, pero solo están destinadas para la compra de equipos médicos y no para gastos corrientes o inversiones de gran calado. Si se facilitaran estos créditos para remodelar un hospital entero todos querrían disponer de los fondos y habría una falta de recursos para ello en la actualidad. Los intereses de estas líneas de financiación están establecidos en el 5 % en vez del interés de mercado del 9 %.

### 5.5. Ferias

No existen ferias relevantes en el país, aunque sí a nivel regional.

En primer lugar, las ferias Arab Health y Medlab ([www.arabhealthonline.com](http://www.arabhealthonline.com)), ambas celebradas en Dubái con frecuencia anual (en el primer trimestre del año) y que son de gran interés para empresas libanesas.

También, en la misma ciudad se organiza la feria relativa al sector hospitalario, Hospital Build Middle East ([www.hospitalbuild-me.com](http://www.hospitalbuild-me.com)), que se celebra con fechas de septiembre de forma anual, y que



está centrada en la construcción, diseño e innovación sanitaria y sirve de plataforma para discutir nuevos proyectos de salud, compartir las mejores prácticas en diseño y construcción y mostrar las tecnologías y servicios que maximizarán las operaciones de instalación y mejorarán la experiencia del paciente.

Por otro lado, en la ciudad turca de Estambul se celebra la feria Expomed ([www.expomedistanbul.com](http://www.expomedistanbul.com)). Esta feria, que se celebra a finales de marzo, de forma anual, es la feria más grande de Turquía y Eurasia, donde los dispositivos médicos, equipos y tecnologías se muestran, así como pueden encontrarse las últimas tendencias médicas y eventos científicos.

icex



## 6. Información adicional

Conviene visitar la página web del Ministerio de Sanidad (<https://www.moph.gov.lb/en>) donde se encuentran todos los requisitos para el registro de equipos médicos en el país y donde se puede consultar información al respecto tanto en inglés, francés y árabe. El registro de dispositivos médicos en el Líbano conlleva un período de tres meses y el proceso de registro requiere un permiso de importación y se debe realizar con cada envío. Se requiere de un representante local.

De entre las asociaciones presentes en el país destacan el sindicato de hospitales privados (<http://www.syndicateofhospitals.org.lb>), que representa a la mayoría de los hospitales privados del país y que actúa como nexo de unión entre los hospitales privados y el gobierno, otros actores sanitarios locales e internacionales, los medios de comunicación y el público general.



# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones