
2022



El mercado de Tecnología, equipamiento y material médico-sanitario 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



ESTUDIO
DE MERCADO

15 de febrero de 2023
Beirut

Este estudio ha sido realizado por
Javier Hernández Manrique

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: 114-23-010-0



1. Resumen ejecutivo

1.1. Definición del sector

El sector de tecnología, equipamiento y material médico-sanitario abarca una amplia variedad de líneas de productos diferenciados por su tipología y uso. La correcta identificación de cada tipo de producto es imprescindible para comprender las dinámicas de su mercado, el comportamiento de su demanda y trazar perspectivas de futuro realistas. De forma general, existen:

- Productos consumibles de un solo uso, en los que se incluyen guantes, mascarillas, agujas, jeringas, material de sutura, vestimenta quirúrgica, productos de ostomía.
- Artículos de ayuda al paciente, que son aquellos destinados a aliviar una dolencia o disminuir el efecto de trastornos, como articulaciones y partes corporales artificiales, audífonos, marcapasos, aparatos de mecanoterapia y aparatos de respiración.
- Maquinaria para diagnóstico, que se emplean para obtener diagnósticos con la mayor precisión posible, como máquinas de electrodiagnóstico, resonancia magnética, rayos X, tomografía, rayos infrarrojos y ultravioletas, gammagrafías y otros menos frecuentes.
- Mobiliario hospitalario, tales como mesas de operaciones, sillones de odontología y camas de convalecencia y estancia hospitalaria, principalmente. Cada vez tienen un componente tecnológico más elevado.
- Materiales y herramientas empleados en las máquinas para diagnóstico o en intervenciones quirúrgicas, como películas de rayos X, tubos de rayos X, instrumental, cemento dental, instrumentos de odontología.

Cuanto menor es el contenido tecnológico del producto y más comunes son sus materiales, el precio tiende a ser menor y su producción a realizarse mediante economías de escala y procesos mecanizados, como ocurre con los guantes quirúrgicos.

Cuanto mayor es el contenido tecnológico, por contra, mayor es la complejidad del proceso productivo; en ocasiones, incluso, el producto es único, como las partes corporales artificiales. Debido a ello, su precio es más elevado y su demanda sigue patrones distintos según el producto.



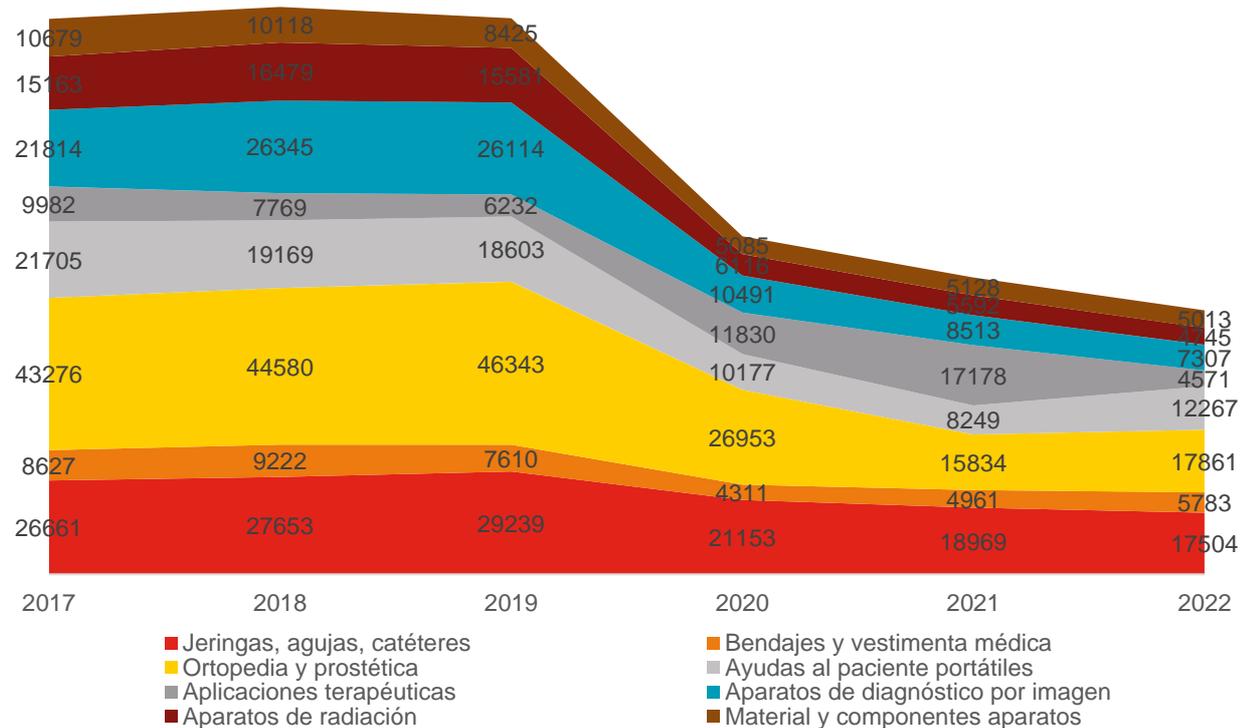
1.2. El mercado del sector en el Líbano

El mercado libanés es reducido: en torno a cinco millones de libaneses, un millón y medio de refugiados sirios (ACNUR) y más de 479.000 palestinos (UNRWA). La tasa de población libanesa de más de 65 años es del 9,7 % y se espera que aumente en los próximos años por el éxodo de jóvenes. La atención médica de sirios y palestinos está cubierta por ONGs e instituciones internacionales (ACNUR y UNRWA, respectivamente). Estos organismos, no obstante, cubren principalmente las necesidades más urgentes, por lo que su demanda es más reducida de lo habitual en poblaciones de ese tamaño.

La atención médica de los ciudadanos libaneses está parcialmente cubierta por el Ministerio de Salud Pública (MoPH) en los hospitales públicos y aquellos privados en consorcio con el Estado. El paciente asume buena parte de la factura de la atención médica. Los ciudadanos con suficiente capacidad económica pueden mejorar su cobertura mediante la contratación de seguros de salud privados con cobertura completa o parcial según la póliza; no obstante, en general, son caros con respecto a la renta media.

GRÁFICO 1

Evolución de las importaciones de las principales partidas del sector en el Líbano en miles USD (2017-2022)





Estadísticas de trademap.org y de la Autoridad Aduanera Libanesa

En el Líbano hay 163 hospitales, de los cuales 135 son privados. Esto implica que el comportamiento del mercado cambia sustancialmente dependiendo de las especialidades presentes en cada hospital, su situación financiera y la calidad que ofrece. Sin embargo, existen tres aspectos principales que ayudan a comprender las dinámicas fundamentales del mercado:

- La crisis económico-financiera: la inflación disparada del 142 %, la escasez de empleo, el problema migratorio de los refugiados sirios y la inacción política se han traducido en un deterioro progresivo y agudo de la calidad de vida del ciudadano promedio. Hoy en día, existe un número considerable de enfermos que no tienen recursos para contratar un seguro privado ni para afrontar su parte correspondiente de la factura médica.
- Fijación de precios: el MoPH fija los precios de tratamientos, medicamentos y salarios en libanesas; sin embargo, los artículos importados, imprescindibles para los hospitales, se paga en dólares. Puesto que la lira se está depreciando a gran velocidad, los precios y salarios del personal fijados por el MoPH han quedado desfasados. Las consecuencias de estas políticas son un déficit financiero en muchos hospitales privados y en todos los públicos, y la fuga de médicos a otros países, lo que implica una seria pérdida de capital humano.
- El MoPH también fija los márgenes de beneficios en libras a los distribuidores, con lo que desincentiva notablemente la importación de equipamiento y material por parte de estos agentes.

1.3. Oferta y demanda del sector en el Líbano

El sector hospitalario en el Líbano es completamente dependiente de las importaciones exteriores, ya que la producción local apenas existe. La asfixia financiera del MoPH y muchos hospitales privados se ha traducido en un descenso drástico de la demanda, que en 2021 apenas alcanzó el cuarto de su volumen en 2017. Las ayudas al paciente y los artículos de ortopedia y prótesis han evolucionado favorablemente en 2022, pero la mayoría sólo han estabilizado su caída. La facturación de 2022 fue levemente inferior a la de 2021, pero es previsible que la demanda global del sector crezca durante 2023. Aun así, la recuperación será lenta a falta de programas políticos de envergadura que apliquen las reformas necesarias.

En el lado de la oferta, la coyuntura ha afectado de diversa manera a los competidores. El liderazgo de Estados Unidos, Francia y Alemania en numerosas partidas de las analizadas ha dado paso a la preeminencia China y a la penetración, más discreta pero creciente, de India. Las limitaciones financieras obligan a los hospitales a seguir criterios de precio en sus compras, y no de calidad, como exige la práctica sanitaria. Con todo, Estados Unidos, Alemania, Irlanda y Francia, conservan su relevancia en aquellos artículos con un elevado componente tecnológico y de los que han sido tradicionalmente los exportadores principales.



También destacan los productos surcoreanos, que consolidan su posición y ganan cuota de mercado a costa de los exportadores tradicionales. El producto surcoreano es especialmente valorado en artículos con componente tecnológico, como aparatos de radiación y de electrodiagnóstico; recientemente, ha comenzado a destacar también entre los exportadores de vestimenta médica.

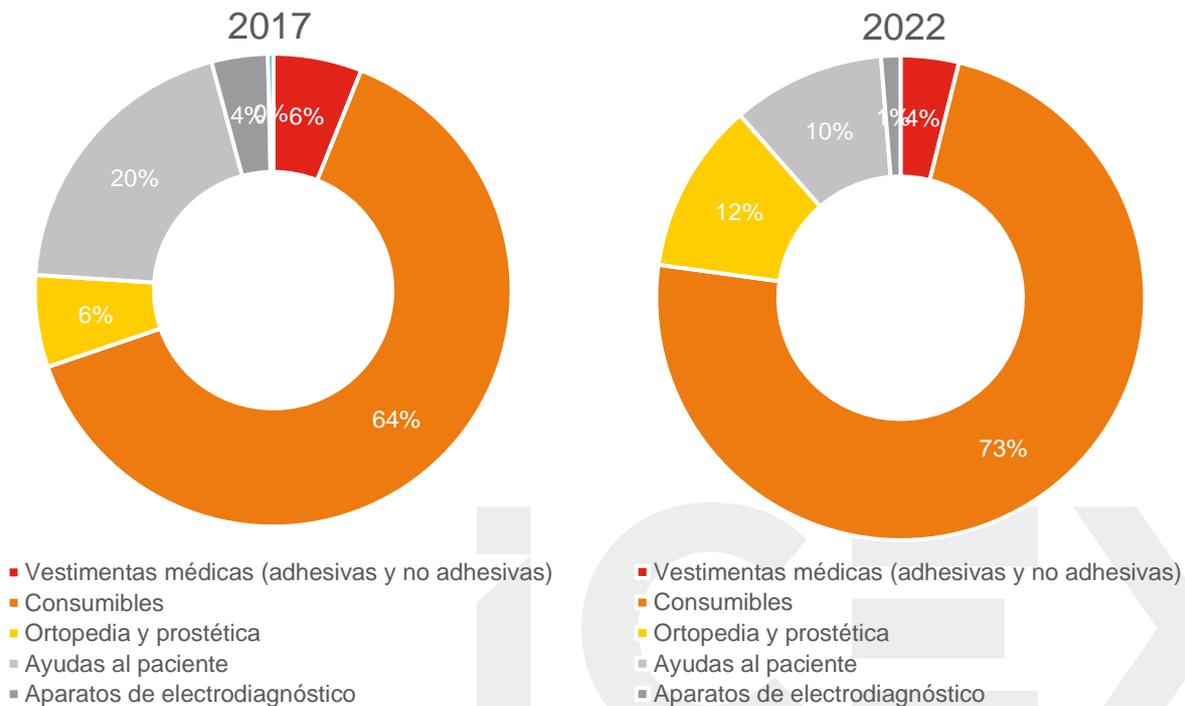
1.4. Posición española en el mercado

La coyuntura económica del Líbano ha reducido significativamente el volumen de las importaciones del sector. Las importaciones españolas han disminuido su volumen, como el resto de los competidores, pero, en el caso español, el descenso de exportaciones ha ido unido a un descenso en su cuota de mercado y en su posición entre los exportadores.

La causa subyacente no es, sin embargo, la presencia de desventajas competitivas en los productos españoles, sino la orientación de la estrategia exportadora de los fabricantes españoles hacia otras áreas del mundo, principalmente Europa (tanto UE como países no UE) y América. Esta decisión sigue criterios prácticos, como la facilidad para cruzar fronteras, la sencillez de los procesos de homologación y certificación y la similitud cultural y lingüística. Además, la región MENA ha sido calificada como la segunda peor del mundo para comercializar equipamiento médico tecnológico y, dentro de la región, el Líbano ha obtenido la peor puntuación.

GRÁFICO 2

Porcentajes de subsectores de importaciones españolas en el Líbano en 2017 y 2022



Estadísticas de trademap.org y de la Autoridad Aduanera Libanesa

Las partidas de las exportaciones españolas al Líbano tienen escasa diversificación y se componen principalmente de consumibles, sobre todo material de sutura, jeringas y agujas. La segunda partida en 2022 fueron los artículos de ortopedia y próstética, que superó en valor a la de aparatos de mecanoterapia, que fue la segunda en 2017. Sin embargo, la posición de España es mejor entre los exportadores de aparatos de mecanoterapia (3ª posición en 2017 y 2022) que entre los exportadores de ortopedia y próstética (10ª y 11ª en 2022).

1.5. Acceso al mercado

El acceso al mercado libanés es complejo por la naturaleza del sector: la gran variedad de hospitales, con servicios y especialidades heterogéneos, hace necesario el manejo de gran cantidad de información para dirigirse al público adecuado. La estrategia más recomendable para localizar las oportunidades de forma rápida y efectiva es el establecimiento de una relación comercial con un socio local, preferiblemente un distribuidor. De esta forma, se delega una tarea compleja y costosa en manos de un mejor conocedor del mercado. Igualmente, este socio local puede facilitar los trámites aduaneros, que constituyen un proceso lento y complejo, aunque no hay barreras legales



o impositivas establecidas sobre los artículos del sector. Por último, las ferias comerciales y las publicaciones del sector son buenos canales para localizar potenciales socios comerciales.

1.6. Perspectivas

La demanda muestra ciertos signos de crecimiento en partidas donde los fabricantes españoles son competitivos, como la ortopedia y prótesis; y se estabiliza en aquellos más importantes para la exportación española, como ayudas al paciente y consumibles. Es previsible que la demanda crezca durante 2023, aunque lentamente.

Con todo, el mercado libanés es apropiado para introducir innovaciones eficientes y con precios competitivos. Existen centros médicos con gran reputación y capacidad de adquisición, como el American University Hospital. Para afianzar su posición y ampliar su cuota de mercado, los fabricantes españoles deben seguir estrategias que destaquen la calidad de sus productos. Además, debe apoyarse en organismos y marcas conjuntas que garanticen esta calidad y que les asesoren sobre las mejores estrategias.



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

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

www.icex.es

