

---

2023



# El mercado de tecnología, equipamiento y material médico-sanitario en Qatar

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Doha

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

2 de febrero de 2023  
Doha

Este estudio ha sido realizado por  
Sara Eugenia Vicente Sanz

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

<http://qatar.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-23-010-0



## 1.1. Características del país

Qatar tiene 3 millones de habitantes donde el 90 % de la población son expatriados y la mayoría de los países del sudeste asiático, con trabajadores del sector de la construcción, industria de hidrocarburos y servicios. Cuenta con una **población joven y de mayoría masculina** (casi un 75 % de ciudadanos son hombres), dado que los trabajadores expatriados habitualmente son varones con edades comprendidas **entre los 20 y los 45 años**. Igualmente, llamativa resulta la distribución geográfica de la población local, pues entre el 85 % y 90 % de la misma se concentra en la ciudad de Doha y sus alrededores.

En el plano económico, la **población catari destaca por ser una de las más ricas del mundo**, con un **PIB per cápita que en 2021 se situó en torno a los 65.000 USD**, de acuerdo con los datos del Banco Mundial<sup>1</sup>. La riqueza de la que goza Qatar se debe fundamentalmente a los ingresos procedentes de la **industria del gas y el petróleo, que representa entre el 30 % y el 40 % de PIB nacional**. El sector sanitario en Qatar

Qatar, al igual que otras naciones del golfo, ha establecido una hoja de ruta nacional para el desarrollo del país. Uno de los pilares fundamentales para lograr los objetivos establecidos por *Qatar National Vision 2030*, es la construcción de un sistema sanitario integrado de clase mundial y accesible para todos los ciudadanos de Qatar.

## 1.2. El sistema sanitario en Qatar

El **sistema sanitario de Qatar** se caracteriza por tener un carácter dual, pues está **conformado tanto por proveedores de servicios sanitarios privados, como por el servicio de sanidad pública**, gestionado por el Ministerio de Salud Pública. Los planes del gobierno pasan por descargar al sistema público nacional y fomentar una mayor participación de los agentes privados en el sistema sanitario. Prueba de ello es que en **2015 el gobierno anunció la suspensión del Esquema Nacional de Cobertura Sanitaria conocido como (SEHA), que anteriormente daba cobertura a visitantes y expatriados residentes en Qatar, además de a nacionales**. Bajo la nueva normativa, todos los expatriados y visitantes, tienen la obligación de contratar un seguro sanitario privado para poder obtener su visado. En consecuencia, **desde febrero de 2023 todos los turistas deben contratar un seguro médico privado**.

Así, se espera que el **sector privado aumente progresivamente su peso** dentro de la industria hasta alcanzar un tamaño de 2.040bn USD en 2025, conforme a las estimaciones realizadas por Fitch Solutions, pasando a representar un 31 % del total de la inversión en el sector, frente al 26 %

<sup>1</sup> Fuente: GDP Per Capita (Current USD) – Qatar, Banco Mundial 2021



actual. Adicionalmente, **el sector privado crecerá a mayor ritmo que el público** con una ratio anual aproximado para los próximos 5 años del 7,84 %, frente al 2,7 % del sector público.

### EVOLUCIÓN DEL GASTO SANITARIO EN QATAR

| Año   | Gasto en sanidad en miles de millones | Porcentaje público | Porcentaje privado | Gasto per cápita en dólares USD | Gasto en sanidad en porcentaje PIB |
|-------|---------------------------------------|--------------------|--------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| 2018  | 4,8                                   | 75                 | 25                 | 1.716,3                         | 2,6                                |
| 2019  | 4,7                                   | 74,5               | 25,5               | 1.674,8                         | 2,7                                |
| 2020  | 4,3                                   | 72,1               | 27,9               | 1.483,3                         | 2,9                                |
| 2021  | 4,7                                   | 72,3               | 27,7               | 1.613,7                         | 2,6                                |
| 2022  | 5,3                                   | 71,7               | 28,3               | 1.790,3                         | 2,7                                |
| 2023p | 5,7                                   | 70,2               | 29,8               | 1.888                           | 2,9                                |
| 2024p | 6,1                                   | 70,5               | 29,5               | 1.996,1                         | 3                                  |
| 2025p | 6,5                                   | 69,2               | 30,8               | 2.066,6                         | 2,9                                |
| 2026p | 6,9                                   | 69,6               | 30,4               | 2.167,9                         | 2,9                                |

\*\* p: proyectado

Fuente: Qatar Medical Devices Report, Fitch Solutions (2022).

Se pueden establecer tres grupos diferenciados de proveedores de servicios médicos:

- **Centros públicos.** Se trata de los centros de atención primaria y hospitales gestionados por el Ministerio de Salud Pública y representados por dos organizaciones. Hamad Medical Corporation (HMC), responsable de los hospitales públicos, centros de investigación, clínicas comunitarias y el servicio de ambulancias nacional, y Primary Health Care Corporation (PHCC), a cargo de los centros de atención primaria de carácter público.
- **Centros cuasi-públicos.** Se trata de hospitales de carácter público pero gestionados de forma privada en determinadas áreas de servicio. En este marco se encuadran los centros SIDRA Medicine y Aspetar Orthopaedic & Sports Medicine Hospital.
- **Centros privados.** Finalmente, Qatar también cuenta con un número relativamente elevado de hospitales y centros sanitarios de carácter privado que representan en torno al 20 % de la capacidad hospitalaria del país.

Con todo ello, se configura un **parque sanitario con más de 20 hospitales públicos y privados**, así como con múltiples clínicas y centros de atención primaria repartidos a lo largo del país. Conforme se han completado los diferentes proyectos y ampliaciones de la infraestructura hospitalaria de Qatar, el **número de camas disponibles ha alcanzado las 3.134** entre hospitales públicos y privados, **1,1 cama por cada mil habitantes**<sup>2</sup>. No obstante, y a pesar de las notables

<sup>2</sup> Fuente: Planing and Statistics Authority, 2020



mejoras que se están implementando en este ámbito, Qatar se sigue situando en una posición precaria en lo que a cobertura sanitaria se refiere, si se le compara con los países miembros OCDE, con una media de 4,4 camas hospitalarias por cada mil habitantes<sup>3</sup>. En este contexto **Qatar ha preparado varios incentivos para impulsar la inversión privada en el sector**, a la vez que continúan los planes gubernamentales para el desarrollo de infraestructura y modernización de la ya existente, todo ello con el propósito de situarse en una cifra cercana a las 5.700 camas hospitalarias para 2033.

La **amplia inversión que realiza el gobierno en materia sanitaria anualmente (3.960 millones de USD** en 2020, conforme a las estimaciones de FitchSolutions)<sup>4</sup>, permite a los ciudadanos qataríes y a los expatriados con un permiso de residencia, **acceder a un sistema sanitario de alta calidad a precios muy reducidos**, gracias a los subsidios gubernamentales que cubren la mayor parte de los costes. No obstante, **el sector privado ha ganado peso en los últimos años** impulsado por unos **tiempos de espera reducidos y una mayor variedad de especialidades** médicas. Adicionalmente, desde el gobierno nacional también se están impulsando múltiples medidas para fomentar el papel del sector privado en el ecosistema sanitario, con el fin de reducir la saturación de la infraestructura pública y los altos costes que la cobertura sanitaria universal representa para el erario.

### 1.3. El mercado del equipamiento médico en Qatar

El presente estudio ofrece un análisis del sector del equipamiento y tecnologías médicas en Qatar. Su objetivo es dotar a las empresas españolas de una visión general del mercado y sus características, a través de la evaluación del tamaño del sector, la identificación de las preferencias de los consumidores locales y los canales de distribución empleados, la consideración de las proyecciones futuras y la exposición de las oportunidades que el mismo presenta. Con todo ello, se pretende que este sea un recurso que facilite las labores de análisis preliminar del mercado para todas aquellas empresas españolas del sector que estén considerando abrir operaciones comerciales en el mercado catari.

La industria de los equipos médicos en Qatar es una **industria en fase de crecimiento**. Durante las últimas décadas el sector sanitario, y por extensión el de los equipos médicos, ha experimentado un importante desarrollo impulsado por las notables inversiones del gobierno local y, más recientemente, por la creciente presencia del sector privado. Se espera que esta dinámica continúe a lo largo de los próximos años, con los inversores privados tomando el relevo en el desarrollo de grandes proyectos sanitarios, a medida que se implementa una regulación más favorable a la inversión privada y aparecen nuevos nichos de mercado que ofrecen grandes oportunidades.

<sup>3</sup> Fuente: Health at a Glance 2021 : OECD Indicators, 2021

<sup>4</sup> Qatar Medical Devices Report, Fitch Solutions (Business Monitor), 2022



Otra de las consecuencias derivadas de una economía focalizada en la industria de gas y el petróleo, es que fuera de dicho sector, el **tejido productivo local se encuentra escasamente desarrollado**, haciendo que el país tenga una **importante dependencia de las importaciones**. Este hecho es especialmente notable en lo que refiere a la industria de equipamiento médico, pues cerca del 98 % de la demanda se nutre de importaciones, existiendo **tan sólo 4 fabricantes locales**, en su mayoría especializados en la manufactura de consumibles y otros equipos de bajo valor añadido.

Así en 2021, **las importaciones de equipamientos y tecnologías médicas en Qatar ascendieron a más de 540 millones de USD**, lo que supone un descenso respecto el año anterior, debido principalmente al pico de la demanda. No obstante, la previsión de la demanda en 2022 se prevé que aumente un 10 %. **Las categorías más destacadas fueron “otros dispositivos médicos”, “diagnóstico e imagen” y “consumibles”**, con una cuota conjunta del 83 % sobre el total de las importaciones. **Europa, Estados Unidos y China fueron los principales mercados de origen** de estos artículos, aunque cabe mencionar la creciente relevancia de otras regiones como México y Turquía.

En cuanto a España, **la importación de equipamiento médico procedente de nuestro país** ha seguido una tendencia creciente, aunque igualmente irregular, **creciendo más de un 30 % entre 2017 y 2021 hasta los 1,8 millones de USD**. Se prevé que esta dinámica persista a medida que las tecnologías y equipos españoles ganen un mayor recorrido y presencia en la región, favorecidos por un buen nivel de innovación y una de las mejores relaciones calidad-precio de Europa.

En este sentido, la procedencia europea del producto español hace que sea **percibido como un producto de calidad** (aunque más desconocido con respecto a las manufacturas de otras grandes potencias del sector, como Alemania, Reino Unido o Suiza), a la vez que **es asociado con la innovación y una excelente relación calidad-precio en el marco europeo**. Es precisamente este último factor, el que resulta más competitivo en el ámbito local, pues especialmente durante los últimos años, es apreciable **un mayor peso del precio frente a la calidad, como factor decisivo de compra**. En este contexto, países como China, Méjico o Turquía, han adquirido una notable presencia en el mercado local, aunque siguen existiendo importantes oportunidades para aquellos artículos que muestren una relación innovación-precio-calidad equilibrada, como ocurre con muchas de las tecnologías sanitarias españolas. No obstante, cabe señalar que **prevalece cierto desconocimiento en torno a los equipos médicos españoles** y es por ello por lo que las acciones de promoción, como las realizadas por FENIN (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria) e ICEX, continúan siendo muy necesarias en Oriente Medio.

**La demanda de equipamiento médico está mayormente impulsada por el sector sanitario público**, representado por Hamad Medical Corporation (red hospitalaria) y Primary Health Care Corporation (red de centros ambulatorios y de atención primaria) y que en 2020 representó el 84 % del gasto sanitario total realizado en el emirato. No obstante, **el ámbito privado ha venido ganando relevancia en los últimos años**, en tanto que las autoridades sanitarias locales están



impulsando una serie de medidas con las que incentivar la entrada de operadores privados en el sector, buscando con ello reducir la importante carga que la sanidad pública representa sobre las cuentas del estado y la saturación a la que se ven sometidas las instalaciones médicas públicas. En este sentido, la medida más notoria hasta la fecha ha sido la supresión del Esquema Nacional de Cobertura Sanitaria conocida como (SEHA), y el **establecimiento de la obligatoriedad de contratación de un seguro médico privado, para residentes extranjeros y visitantes** (Ley 22 de 2021, por la que se regulan los servicios sanitarios en Qatar). Con ello se espera que sean cada vez más los operadores privados que se instalen en el emirato y ayuden a expandir el parque hospitalario, a través de la incorporación de nuevas instalaciones como los recientemente inaugurados, Aman Hospital y The View Hospital.

Sin embargo, este no es el único factor que está fomentando el desarrollo del sector sanitario y consecuentemente del mercado de equipamientos médicos. **El crecimiento de la población, la prevalencia de enfermedades cardiovasculares y derivadas del estilo de vida, como la diabetes o la obesidad, junto con las aspiraciones del emirato de construir un sistema sanitario de clase mundial, han impulsado el desarrollo y planificación de grandes proyectos sanitarios**, tanto públicos como privados, para dar respuesta a estas cuestiones.

En el caso del sector público, el *Qatar Healthcare Facilities Master Plan (QHFMP) 2013-2033*, sobre el que se articulan las inversiones en infraestructura sanitaria pública, prevé añadir más de 1.700 camas hospitalizas en un marco temporal de 20 años, con un presupuesto de 15.787 millones de USD y **una inversión en equipamiento y tecnología médica estimada en 104,3 millones de USD**. Además, se contempla la creación a lo largo de la próxima década de uno de los hospitales más grandes y avanzados del mundo, **Al Daayan Health District**. Con una extensión de más de 1,3 millones de metros cuadrados y capacidad para más de 1200 camas, se espera que este hospital no sólo sea uno de los más avanzados de la región, sino que, además, sienta las bases de cómo deben ser los grandes centros hospitalarios del futuro.

En tanto que el sector privado, atraído por las nuevas medidas y las oportunidades que representa un **mercado valorado en más de 1.540 millones de USD (2022)**, ha comenzado a aumentar su participación en el ecosistema sanitario del país, representando ya un 26 % del gasto sanitario anual. La finalización de centros como The View Hospital y Aman Hospital, marca **una nueva etapa en para el mercado de los equipos sanitarios en Qatar, en el que los proveedores de servicios sanitarios emergen como los nuevos impulsores del próximo gran ciclo de inversión y desarrollo de infraestructura y consecuentemente, como una de las mayores fuentes de demanda.**

Este nuevo contexto, además viene marcado por profundos cambios en los factores decisorios de compra pues si bien antaño, la calidad era un factor competitivo fundamental, en la actualidad, la saturación existente en el mercado ha hecho que **la demanda valore fundamentalmente el precio**, a la hora de elegir entre una variada oferta de equipos y tecnologías médicas. No obstante, **la calidad junto a otros factores, como la capacidad de integración con la base instalada o**



**los servicios postventa ofrecidos**, siguen siendo elementos altamente influyentes en el proceso de compra.

A la hora de importar a Qatar **la figura del agente o representante local autorizado será fundamental**, estos sólo podrán ser nacionales catarís o socios comerciales catarís actuando en régimen de responsabilidad social limitada y serán los encargados de representar a la empresa en los diferentes procesos de certificación, regulación y comercialización de los equipos. No obstante, también existe la posibilidad de establecerse en el país, ya sea mediante la apertura de filiales, sucursales u oficinas de representación.

Con carácter general se recomienda a aquellas empresas extranjeras que se adentran por primera vez en el mercado de equipos médicos catarí, hacerlo de la mano de un agente local/distribuidor reputado y con experiencia. Entre las principales razones para ello destacan, **acceso a redes de contacto amplias y nutridas** (esenciales para garantizar una mejor posición competitiva en licitaciones del sector público y privado), **minimización de los riesgos asociados a los largos procesos de adjudicación y cobro** en contratos con la administración pública y **mayor eficiencia a la hora de legalizar los equipos** para su importación y comercialización en el país (aspecto especialmente tedioso, debido al escaso desarrollo regulatorio que existe en el país al respecto).

A estos efectos, actualmente las autoridades locales son conscientes de los graves riesgos que entraña la **existencia de un marco regulatorio poco desarrollado** en un ámbito tan delicado como el de los equipos médicos y es por ello, que la implementación de regulación y normas al respecto es una de las prioridades recogidas en la *National Healthcare Strategy (2018-2022)*. No obstante, hasta que la misma no entre en vigor, la importación y comercialización de los equipos médicos en Qatar, está supeditada a la obtención previa de certificaciones otorgadas por las principales agencias de homologación internacionales, como la FDA estadounidense, o regulación de la EMA europea. Así mismo, cabe mencionar que las **cargas arancelarias son muy reducidas y generalmente sólo ascienden al 5 %** y no existe ningún otro tipo de impuesto aplicable.

Con todo ello, las perspectivas del sector son alentadoras, pues **se prevé que el mercado de equipamientos médicos en Qatar crezca hasta los casi 600 millones de USD en 2022**, a una ratio de crecimiento anual compuesto cercano al 5 % y con las categorías de **“ortopedia y prótesis” y “productos dentales”**, como las áreas de mayor potencial de crecimiento, si bien los segmentos de “otros equipos médicos” y “consumibles” seguirán dominando el mercado,

Con todo ello, se puede concluir que el mercado de equipamientos médicos de Qatar se encuentra en una fase de expansión, creando un escenario atractivo para las empresas españolas y con grandes oportunidades en diferentes segmentos, las cuales además se verán acrecentadas con la expansión del sector privado dentro del ecosistema sanitario local y la diversificación de las inversiones en infraestructura.

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

