

2023



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

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Kuwait

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

21 de febrero de 2023
Kuwait

Este estudio ha sido realizado por
Teresa Ribes Hernández

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

<http://Kuwait.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-23-010-0



1. Resumen ejecutivo

1.1. Características del país

Kuwait tiene 4,3 millones de habitantes, de los cuales el 65 % son expatriados, en su mayoría provenientes del sudeste asiático¹. En Kuwait, destaca la descompensación entre la población masculina (61,32 %) y femenina (38,68 %), así como la distribución en función de la edad, siendo el 67 % de la población de edad comprendida entre 20 y 59 años. El país se divide en seis provincias o gobernaciones y en la capital del país, Kuwait City, se concentra alrededor del 50 % de la población total.

En la estructura económica, la población kuwaití cuenta con un elevado PIB per cápita (en paridad de poder adquisitivo) de valor 44.000 USD². Con predominio del petróleo y la industria petroquímica, que figura casi el 50 % del PIB sectorial, y una base industrial pequeña, Kuwait depende para su abastecimiento de bienes de equipo y de consumo provenientes de importaciones del resto del mundo. En ese sentido Kuwait es una economía muy abierta al exterior, con una tasa de apertura del 55 % en el año 2020. Por último, el sector público en lo que a actividad económica se refiere, está pasando de un rol meramente de proveedor a promotor, lo cual supone una mayor implicación de las empresas privadas en la ejecución de proyectos.

Kuwait, al igual que el resto de las naciones del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), ha establecido un plan nacional para impulsar el desarrollo del país. Entre los objetivos principales de la 'Visión Kuwait 2035, Nuevo Kuwait' se encuentra el desarrollo de un sistema sanitario integrado, moderno y accesible para todos sus ciudadanos.

1.2. El sistema sanitario en Kuwait

El sistema sanitario de Kuwait está conformado tanto por proveedores de servicios sanitarios privados, como por el sistema sanitario público. Los planes del gobierno están orientados a liberar al sistema público nacional y fomentar una mayor participación de los agentes privados en este, prueba de ello es la necesidad de contar con un seguro privado por parte de los expatriados para acceder a los servicios del sistema público.

¹ Fuente: Guía país Kuwait (actualizado en marzo de 2022)

² Fuente: GDP Per Capita (Current USD) – Kuwait, Banco Mundial 2020



Kuwait ocupa el octavo puesto en los mercados sanitarios más desarrollados de la región de Oriente Medio y el Norte de África. Esto se debe, principalmente, a los ingresos procedentes de la industria petrolera y a las iniciativas estatales para el desarrollo del sector sanitario privado, las cuales están mejorando la prestación sanitaria en todo el país. La Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (TACC) del gasto sanitario en Kuwait es inferior a la media mundial, sin embargo, el país tiene uno de los gastos sanitarios más elevados del Consejo de Cooperación del Golfo. Aunque tanto el gasto público como el privado están aumentando, el gasto sanitario privado será el que registre la mayor tasa de crecimiento entre 2021 y 2026. El gasto sanitario total ha experimentado un crecimiento estable en los últimos años y se prevé que esta tendencia se mantenga a largo plazo. Kuwait registró un gasto sanitario por valor de 8 mil millones de dólares (USD) en 2021, con un aumento del 2,8 % respecto al año anterior. Esta cifra supone el 6,8 % del PIB del país, lo cual lo sitúa en el puesto 11º por encima de la media de los países emergentes (6,3 %) y, al borde de la media global (6,7 %)³. Adicionalmente, el sector privado crecerá a mayor ritmo que el público con una ratio anual aproximado para los próximos 5 años del 8,7 %, frente al 3,3 % del sector público.

EVOLUCIÓN DEL GASTO SANITARIO EN KUWAIT

Año	Gasto en sanidad (Miles de millones USD)	Porcentaje público	Porcentaje privado	Gasto per cápita (USD)	Gasto en sanidad (%PIB)
2018	7.1	87,3	12,7	1.711	5.1
2020	5.7	85,9	14,1	1.325,3	5.3
2022	7.3	87,7	12,3	1.666,7	5.4
2024	7.6	84,2	15,8	1.688,1	5
2026	8.1	83,9	16,1	1.688,1	5
2028	8.6	83,7	16,3	1.770	5
2030	9.3	82,8	17,2	1.949,2	5.1

Fuente: Kuwait Healthcare Report, Fitch Solutions (2022)

Con todo ello, se configura un sistema sanitario conformado por 21 hospitales públicos y 16 hospitales privados, así como por múltiples clínicas y centros de atención primaria distribuidos por todo el país. Conforme se van completando los diferentes proyectos y ampliaciones de la infraestructura hospitalaria de Kuwait, actualmente, el número de camas disponibles ha alcanzado las 9.110 camas entre hospitales públicos y privados, lo que supone 2,1 camas por cada mil habitantes⁴. Sin embargo, en comparación con países de la OCDE, que cuentan con una media de 4,4 camas hospitalarias por cada mil habitantes, Kuwait se sitúa en una posición intermedia entre

³ Kuwait Medical Devices Report, Fitch Solutions (2022)

⁴ Ibidem



los países más desarrollados y aquellos en proceso de desarrollo⁵. En este sentido, Kuwait ha creado un plan 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, con una tasa de crecimiento anual del 1 % y una previsión de alcanzar las 9.753 camas hospitalarias para 2030.

De los esfuerzos económicos destinados al impulso del sistema sanitario kuwaití, tanto por parte del sector público como del privado, se deduce que la industria sanitaria de Kuwait se encuentra en fase de crecimiento. Además, se espera que esta tendencia al alza continúe a lo largo de los próximos años, con un mayor énfasis en la inversión proveniente del sector privado.

1.3. El mercado de equipamiento sanitario en Kuwait

El presente estudio pretende ofrecer un análisis del sector del equipamiento sanitario en Kuwait. El principal objetivo es dotar a las empresas españolas de una visión general del mercado y sus características a través de la valoración del tamaño del sector, la identificación de los factores decisivos de compra por parte de los clientes locales, los canales de distribución empleados, la evaluación de las proyecciones futuras y la exposición de las oportunidades que este presenta. Así, se pretende que sea un recurso que facilite las labores de análisis preliminar del mercado para todas aquellas empresas españolas del sector que estén evaluando la posibilidad de iniciar operaciones comerciales en el mercado kuwaití.

El mercado de equipamiento médico en Kuwait se encuentra en fase de crecimiento. El sector sanitario y, como consecuencia, el sector de equipos y materiales médicos, han experimentado un notable crecimiento gracias a las iniciativas de desarrollo llevadas a cabo por el gobierno kuwaití en los últimos años. Asimismo, la presencia del sector privado ha impulsado la construcción de nuevos centros sanitarios y la importación de maquinaria de última generación. Además, este crecimiento tiene una proyección a largo plazo y todavía hay proyectos en proceso de construcción, por lo que se espera que esta tendencia continúe a lo largo de los próximos años, con la figura de los inversores privados a la cabeza de grandes planes sanitarios, a medida que el sector público implemente una regulación más favorable y flexible a la inversión privada. Esto supondrá la creación de nuevos nichos de mercado llenos de oportunidades para las empresas extranjeras.

Sin embargo, este no es el único factor que está fomentando el desarrollo de ambos sectores. 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 pretensiones del emirato de construir un sistema sanitario integrado y accesible, han impulsado el desarrollo y planificación de grandes proyectos sanitarios, tanto públicos como privados, para dar respuesta a estas cuestiones.

⁵ Fuente: Health at a Glance 2021: OECD Indicators, 2021



En Kuwait no existen compañías dedicadas a la manufactura de suministros médicos. Además, como consecuencia de la dependencia económica de la industria petrolera, el tejido industrial de otros sectores se encuentra escasamente desarrollado. Desde sus orígenes, ha sido un país netamente importador de bienes de consumo y productos sanitarios. Más concretamente, la producción local de dispositivos y equipamiento médico en Kuwait depende de las importaciones procedentes principalmente de Europa, Estados Unidos y China.

Alrededor del 5 % de las importaciones totales del país hacen referencia a la importación de equipamiento médico y productos sanitarios. Esto se debe a que algunos de los proyectos hospitalarios más importantes que se están desarrollando actualmente, establecen la especialización sanitaria y el uso de tecnología de última generación, como la pieza central de su oferta. Por lo tanto, se recurre a empresas europeas y norteamericanas en busca de material de alta calidad y de última generación. No obstante, a lo largo de los últimos años, algunos países, como México y Turquía, se han abierto camino en el sector gracias a su oferta, la cual resulta muy atractiva en precio, aunque no tanto en calidad.

Así, en 2021, las importaciones de equipamiento médico y material sanitario en Kuwait registraron un valor de 655 millones de USD, lo que supone un descenso frente al año anterior. Esta caída se debe principalmente a la recuperación del país tras la pandemia, y a la demanda cíclica de algunos de los productos y equipamientos dada su media de vida útil (estimada entre 5 y 7 años), por lo que se espera que vuelva a crecer en los próximos años. Las categorías con mayor peso en el mercado son 'otros dispositivos médicos', 'diagnostico e imagen', y 'consumibles', con una cuota conjunta del 83 % del total de importaciones.

En cuanto a la relación entre España y Kuwait, el nivel de importaciones de equipamiento médico procedente de nuestro país ha seguido una tendencia creciente, aunque irregular, registrando una cifra total de 7,5 millones USD en el año 2021 y un total de 34 millones USD en el periodo comprendido entre 2017 y 2021. Sin embargo, ha sufrido una caída del 58 % en el último año. Se prevé un remonte de las cifras 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 el contexto kuwaití, las empresas españolas destacan por la exportación de artículos de bajo valor añadido. En línea con el análisis de importaciones del mundo a Kuwait, destaca la partida de jeringas, agujas y catéteres incluidos en la categoría de consumibles, la partida de electrodiagnóstico perteneciente a la categoría de diagnóstico e imagen, y la partida de sillas de ruedas en la categoría de otros dispositivos. En cambio, resulta llamativa la baja influencia de las importaciones en las partidas de productos dentales, ortopedia y prótesis, y ayudas a pacientes, aunque esta última es la única que ha registrado un crecimiento positivo en el último año.



En términos generales, el producto español es percibido como un producto de calidad. No obstante, en la región de Oriente Medio, la marca España en el sector de equipamiento sanitario carece de reconocimiento. Es precisamente este último factor el que resulta más competitivo en el ámbito local, pues, especialmente durante los últimos años, la competitividad en precio ha pasado a ser un factor determinante. En este contexto, países como China, México 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. Por ello, las acciones de promoción continúan siendo muy necesarias en Oriente Medio. Por lo tanto, resulta interesante hacer uso de organismos de promoción, como ICEX, y de asociaciones como FENIN, cuya labor en la región es muy positiva y necesaria para darse a conocer en mercados exteriores.

La figura del agente o representante local resulta fundamental a la hora de importar equipos médicos en Kuwait, pues representarán a la empresa en diversos procesos de certificación, regulación y comercialización de equipos. Con carácter general, se recomienda a las empresas que hagan uso de la figura del socio local o distribuidor ya establecido en el mercado, pues cuentan con una red de contactos amplia, lo cual supone una gran ventaja para abrirse camino en un nuevo mercado. Asimismo, la colaboración con un socio local puede ayudar a mejorar la posición competitiva en el acceso a licitaciones tanto del sector público como del privado. Adicionalmente, se reducen los riesgos, especialmente en los procesos de adjudicación y cobro de contratos públicos, los cuales destacan por ser de mayor duración.

A estos efectos, Kuwait, destaca por su carácter abierto a la inversión e importación de mercancías. No se puede considerar que los requisitos comerciales y técnicos que se exige a los productos, en general, supongan una barrera de entrada propiamente dicha, sin embargo, hay que tener en cuenta que la importación de equipamiento médico-hospitalario conlleva un registro especial en el emirato, requiere de documentación general y específica, ya que se trata de un sector especialmente sensible. Además, los procesos burocráticos pueden ser lentos y suelen extenderse en el tiempo.

Con todo ello, se concluye que el mercado de equipamiento sanitario de Kuwait se encuentra en fase de expansión, con un escenario atractivo lleno de oportunidades para las empresas españolas y con esperanza de seguir creciendo, especialmente de la mano del sector privado.

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

