

EL MERCADO DEL EQUIPAMIENTO MÉDICO EN BOLIVIA

2024

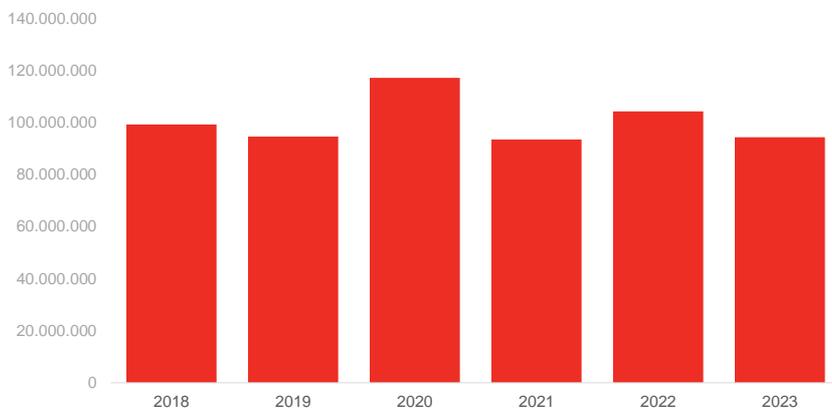
Definición del sector

Productos	Esterilizadores, instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología, veterinaria, mecanoterapia, psicotecnia y respiratorios; artículos y aparatos de ortopedia y de prótesis; audífonos; aparatos de rayos x o que utilicen algún tipo de radiación alfa, mega o beta
Categorías	Equipamiento médico

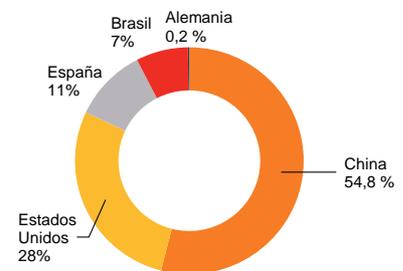
Comercio exterior

Importaciones (2018 - 2023)

Datos en dólares



Principales países proveedores



- Mercado principalmente importador. Existe poca o nula producción local de productos de equipamiento médico
- Saldo comercial negativo en torno a los 100 millones de dólares
- Los instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, así como los aparatos para pruebas visuales son los que más peso tienen en las importaciones (55 %)
- Los fabricantes multinacionales pueden estar implantados en el mercado nacional con sus propias sucursales, o bien ser empresas que realizan exportaciones puntuales tras ser concedidas alguna de las licitaciones públicas
- En vista de la escasa capacidad técnica, y poca tradición de inversión para aumentar la eficiencia productiva de estos productos, existen limitadas empresas bolivianas que se dediquen a la fabricación de estos productos

Demanda

- El sector sanitario en Bolivia está integrado tanto por el sector público como por el privado, donde el primero toma más presencia, sobre todo debido al mayor acceso de seguros públicos en el caso de la sanidad
- El sector sanitario privado es el menos utilizado por la población en Bolivia, sólo el 16,5 % de la población acudió a un centro sanitario privado frente al 17,8 % que acudió a un médico tradicional y el 65,1 % que acudió a un centro sanitario público
- La inversión pública en sanidad es la de mayor peso y se posiciona como la principal inversión dentro del sector social por delante de otras partidas como urbanismo y vivienda y educación y cultura

Precios

- Los precios en el sector suelen ser la variable más importante para la decisión de compra una vez que se cumplen los requisitos de calidad básicos
- En el caso de los dispositivos médicos de tecnología avanzada, las prestaciones específicas del bien cobran gran importancia, especialmente teniendo en cuenta que se trata de productos de baja rotación
- Las empresas suelen completar su oferta con prestaciones adicionales como formaciones sobre el producto, garantías o servicios de mantenimiento con que aportan un valor adicional y las diferencian de sus competidores en el mercado
- La competitividad de los precios en el sector viene dada por la oferta de las potencias importadoras en el país, ya que multitud de productos tecnológicos proceden del exterior al carecer Bolivia de la infraestructura necesaria para producirlos
- Los aranceles suponen un importante sobre coste dentro del mercado, que no obstante solo dificulta el acceso a las empresas extranjeras en aquellos nichos donde India sea capaz de competir con su propia oferta
- En general, existe cierta opacidad en el sector a la hora de facilitar los precios, ya que son una importante herramienta competitiva, que puede variar dependiendo del comprador final y de su volumen de compra

EL MERCADO DEL EQUIPAMIENTO MÉDICO EN BOLIVIA

2024

Percepción del producto español

- La percepción de los productos europeos y más concretamente, españoles, es positiva y se conciben como productos de calidad y de avanzada tecnología
- Los productos y las empresas españolas gozan de buena imagen en el mercado boliviano. Los grandes proyectos de construcción hospitalaria llevados a cabo por empresas y consorcios españoles han ayudado para mejorar la buena imagen española



Canales Distribución

Licitaciones públicas A través de licitaciones públicas de la AISEM

Importadores o distribuidores

Mediante empresas distribuidoras nacionales que se dedican a la importación de equipamiento médico en el país. Existen numerosas empresas distribuidoras e importadoras bien afianzadas en el país, con varios años de experiencia y una amplia cartera de clientes y proveedores, incluso servicios postventa de mantenimiento

Implantación y fabricación en el país

La implantación de una sucursal/filial es una alternativa que ofrece un recorte en gastos y acercamiento en la gestión de la región, además de adaptar mejor los productos al mercado en Bolivia

Acceso al mercado

Fiscalidad

Aranceles entre un 5 y un 15 % por unidad

Normativa

Decreto Supremo 25235

Es la normativa que define cuáles de aquellos productos son considerados como equipamiento médico y que establece las pautas para la entrada de estos productos en el país. Previamente a la entrada de los productos en el país estos deben estar sujetos a un registro sanitario, este es tramitado por AGEMED.

Oportunidades

Perspectivas del sector

- El sector de equipamiento médico requiere de elevadas inversiones iniciales y especialización, factores que se constituyen como elevadas barreras de entrada para las empresas locales
- El sector es una de las prioridades del gobierno desde el año 2015, con la creación del Plan de Hospitales 2015
- Las entidades multilaterales también destinan recursos económicos al sistema sanitario. El BID actualmente tiene 8 proyectos de hospitales en ejecución, con un monto total de 253,68 millones de dólares

- De los 54 hospitales previstos en el Plan de Hospitales del 2015, únicamente 10 han sido puestos en marcha
- Otros 5 hospitales están en funcionamiento, pero carecen de equipamiento médico y 7 están concluidos, pero no en funcionamiento
- Estos casos suman un total de 13 hospitales de segundo, tercer e incluso cuarto nivel que van a necesitar ser equipados de dispositivos médicos, desde consumibles a más especializados, en el corto plazo
- En el medio y largo plazo, aún quedan 27 hospitales por construir, de todos los niveles y especializaciones
- Se van a abrir numerosas oportunidades en Bolivia para las empresas que se dediquen al sector de equipamiento médico y material sanitario

Información práctica

Ferias

EXPOCRUZ <https://fexpocruz.com.bo/>

FIPAZ <https://fipaz.com.bo/>

FEICOBOL <https://www.feicobol.com.bo>

Entidades

Ministerio de Salud y Deportes <https://www.minsalud.gob.bo/>

Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías de Salud <https://www.agemed.gob.bo/>

Agencia de Infraestructura en Salud y Equipamiento médico <http://aisem.gob.bo/>

Más info

[Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Pedro Antonio Rodríguez
Fernández

19 de noviembre de 2024
La Paz

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en La Paz

<http://bolivia.oficinascomerciales.es>

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

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.

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
www.icex.es