



El mercado de la Sanidad en Uruguay

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Montevideo

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



ESTUDIOS
DE MERCADO

27 de noviembre de 2018
Montevideo

Este estudio ha sido realizado por
Andrea Martínez García

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Montevideo.

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

NIPO: 060-18-042-8

El presente documento analiza el sector de la sanidad en Uruguay a través del estudio de las partidas arancelarias de mayor relevancia en el mercado:

- 9018: Instrumentos y aparatos de medicina
- 9019: Aparatos de mecanoterapia
- 9020: Aparatos respiratorios
- 9021: Artículos y aparatos de ortopedia
- 9022: Aparatos de rayos X

En Uruguay, la mercadería sanitaria se importa casi en su totalidad, a excepción de la partida 9021 'Artículos y aparatos de ortopedia' que cuenta con producción local. Con un mercado interno reducido, una parte de la importación se destina a la reexportación.

Así, con relación a las importaciones, en el año 2017 Uruguay importó mercadería sanitaria por valor de 78 millones de US\$. Los principales productos importados fueron los instrumentos y aparatos de medicina con un 50,49% del total; seguido de los artículos y aparatos de ortopedia con un 33,57%.

Los principales orígenes de la importación de Uruguay son Estados Unidos y China, seguido de Alemania y Suiza. España, ocupa el puesto 15 como exportador de material sanitario a Uruguay en las partidas analizadas, por lo tanto, cuenta con una presencia muy inferior a sus competidores. En concreto, el volumen importado de productos españoles en el año 2017 fue de 1.201.677 US\$, un 1,54 % del total.

Las empresas que más productos importan son empresas de mediano o gran tamaño y que suministran productos a otras empresas de servicios sanitarios. Entre ellas se encuentran: Cen. Const. Cardioest. del Uru. S.A. (CCC), Mare LTDA, Gramon Bago Uruguay S.A., Sanyfico S.A., Electroplast S.A., Geoban S.A., Nelson Arcos S.A. y Johnson & Johnson Uruguay S.A. Por otro lado, entre las empresas importadoras de productos españoles destacan: Pro3 Implant SR, Electroplast S.A. y Sanyfico S.A.

La sanidad en Uruguay es universal y hay numerosos hospitales públicos y privados que demandan todo tipo de mercadería sanitaria. Los productos más demandados son los descartables (insumos para cirugía, apósitos para curaciones, y cintas y demás productos de consumo habitual), el equipamiento médico y los insumos de alta tecnología.

Los precios en el mercado uruguayo son muy variables y están sujetos a la inflación: a octubre de 2018 el Índice de Precios al Consumo se situó en 8,01% y aunque el objetivo del Gobierno para 2019 es del 5,9%, Uruguay seguiría como el tercer país de la región con la inflación más alta.

La gama de precios de la mercadería sanitaria importada en Uruguay va desde 0,50 US\$ en material de curaciones hasta equipos de alta tecnología de más de un millón de dólares. Los precios en Uruguay se fijan en pesos uruguayos, moneda oficial del país. Sin embargo, es fácil encontrar precios en dólares. En cualquier caso, el dólar se utiliza para grandes importes, así como para



determinados productos. El dólar es también la moneda de referencia en la elaboración de presupuestos, lo que afecta directamente a los precios dependiendo de la coyuntura económica internacional del momento.

Cabe destacar que, si bien no hay empresas españolas del sector implantadas en Uruguay, la percepción del producto español existente en el mercado es positiva. Los productos españoles gozan de prestigio y reconocimiento ya que se asocian directamente con el concepto de calidad.

El tamaño reducido del mercado uruguayo incide en la comercialización de la mercadería: en el país los intercambios son rápidos, los márgenes son altos y la venta se lleva a cabo sin intermediarios, del importador al cliente. Por lo general, destaca la escasa especialización de los importadores, quienes trabajan a menudo con productos sustitutivos.

En cuanto a barreras comerciales, el arancel que se aplica a los productos de origen español (entre el 0 y el 16%) es a menudo mayor que el aplicado a los países de la región. En las partidas analizadas, no existe arancel para los productos provenientes de países del MERCOSUR, ni para Chile y México. Este hecho supone una gran desventaja en los productos de sanidad españoles respecto a los de países de la región a la hora de reducir costes de exportación. En total, al precio del arancel hay que sumarle el de diferentes impuestos que hacen que el costo de importación se encuentre a menudo alrededor del 50% del valor CIF de la mercadería. Además, por su parte, varios requisitos legales y comerciales en relación con el registro y autorización para importar y comercializar la mercadería sanitaria pueden alargar la operativa de importación, algo que es importante que el exportador español conozca.

En relación con oportunidades relacionadas con el sector de la sanidad, el exportador español debe conocer que en el mercado uruguayo existe una previsión de demanda creciente. Más concretamente, hoy en día el progresivo envejecimiento poblacional de Uruguay y, por tanto, el aumento de las enfermedades crónicas, así como la mejora del estilo de vida de la población, son los principales factores que inciden en la aparición de oportunidades. En la actualidad, el sector ofrece a las empresas españolas oportunidades en servicios de back office en la gestión de salud y los seguros de salud; oportunidades en investigación clínica; en servicios de manufactura para farma y bio y oportunidades en nuevas tecnologías convergentes como son las TICS, la electrónica y la ingeniería.

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

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

