

Estudio de Canal de Distribución Insumos Médicos descartables en Colombia

Septiembre de 2013

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Colombia - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



I. TABLA DE CONTENIDO

II. DEFINICIÓN DEL CANAL.....	3
1. Características y definiciones relevantes.	3
2. Diagrama de flujo en el canal de distribución	3
III. ANALISIS DE LOS ACTORES RELEVANTES DEL CANAL	3
1. Identificación de los principales actores dentro del canal.	3
2. Importancia relativa de los actores del canal.....	4
IV. ESTRATEGIA COMERCIAL DE ACTORES RELEVANTES DEL CANAL.....	4
1. Política comercial	4
2. Política de proveedores.....	5
3. Posicionamiento e imagen.....	7
V. EXIGENCIAS Y REQUERIMIENTOS EN EL CANAL	7
VI. OPORTUNIDADES PARA SUBSECTORES/PRODUCTOS CHILENOS EN CANAL ANALIZADO	8
VII. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES DE LA OFICINA COMERCIAL.....	9

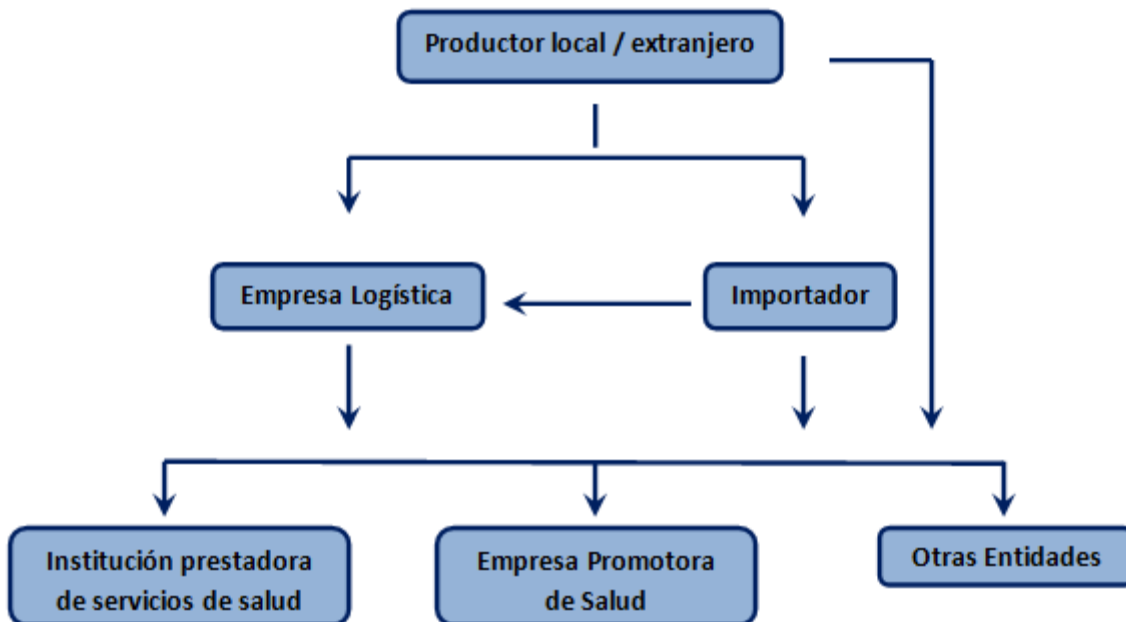
II. DEFINICIÓN DEL CANAL

1. Características y definiciones relevantes.

El mercado colombiano para los insumos médicos descartables, desde el punto de vista de la oferta, dispone de varios tipos de proveedores que se dividen tanto en empresas fabricantes como importadores, generando, por la gran cantidad de participantes, una alta competencia. Es importante resaltar que en este canal de distribución los principales compradores de estos productos son las instituciones prestadoras de servicios de salud (IPS), las clínicas, los hospitales y algunas empresas promotoras de salud (EPS).

De acuerdo a lo señalado por importadores y distribuidores, el mercado colombiano se caracteriza, además de lo señalado anteriormente, por lo atomizado de su demanda la cual es atendida en lo que se refiere a importaciones de la siguiente forma:

2. Diagrama de flujo en el canal de distribución



3. Identificación de los principales actores dentro del canal.

Fabricantes/importadores: Entre este tipo de empresas las más relevantes son: PROTEX, ETERNA y RYMCO. Un aspecto importante que hay que tener en cuenta en este canal, es que

un gran número de las empresas que se especializan en la fabricación y comercialización de insumos médicos descartables, a su vez tienen entre sus catálogos otros tipos de productos que no hacen parte de esta categoría, al igual que diferentes servicios.

Tomando como ejemplo la empresa PROTEX (www.protexsa.com.co), esta compañía dispone de 3 líneas de producto en las que se enfocan principalmente: la línea médica incluye los insumos médicos descartables, la línea industrial y la línea de aseo.

Al igual que PROTEX, la empresa ETERNA (www.eterna.com.co), además de la línea médica en la que se encuentran incluidos los insumos médicos descartables, las líneas de producto aseo hogar, aseo institucional, industria e infantil. Asimismo, PROTEX para el desarrollo de su línea de productos médicos, utiliza una marca propia conocida como "Precision Care".

RYMCO (www.rymco.com.co), es una de las compañías más importantes de este rubro, la cual se especializa únicamente en la producción de insumos médicos descartables. Asimismo, RYMCO presta servicios para otros fabricantes de producto y para entidades de salud, tales como desarrollo de productos con marca propia, empaque, esterilización, manejo logístico, entre otros.

4. Importancia relativa de los actores del canal

Empresa	Importaciones Totales (USD) - Año 2012	Ventas Netas (USD) - Año 2012
ETERNA	17.188.857	40.340.039
PROTEX	11.987.602	28.660.313
RYMCO	3.223.471	17.756.650
PHARMEUROPEA DE COLOMBIA	2.333.263	12.600.654
LIBCOM DE COLOMBIA	3.034.200	9.595.037
BIOPLAST	363.422	5.705.530

Fuente: SICEX (www.sicex.com) y Colombia Enterprise (www.colombiaenterprise.com).

III. ESTRATEGIA COMERCIAL DE ACTORES RELEVANTES DEL CANAL

1. Política comercial

En general, las empresas manejan precios relativamente similares para la comercialización de los insumos descartables: sólo se diferencian en el caso que tengan un valor agregado

(mejor calidad). Sin embargo, frente a este tema de los precios hay que hacer una excepción en el sentido que hay una clara diferencia entre los productos que son importados de China y los productos que son importados de otros países (o fabricados en Colombia), ya que los primeros son comercializados a un precio inferior en comparación con los demás.

El sistema de precios y descuentos que manejan los proveedores de insumos médicos descartables permanece estable durante el año, sin que se presenten mayores cambios a pesar de que la demanda en ciertos periodos puede variar. La variación de la demanda se presenta en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.

El aumento de la demanda en los últimos meses del año se produce debido a que el presupuesto del cual disponen las entidades compradoras (hospitales y clínicas principalmente) no lo han gastado en su totalidad. Por este motivo, realizan compras de mayor volumen adelantando compras del siguiente año. En enero y febrero, esta situación se normaliza y las compras bajan hacia un nivel normal en el que permanecen durante la mayor parte del año.

Por otra parte, con respecto a la política de pago a proveedores, las entidades públicas y privadas desarrollan este proceso de manera diferente:

- En el caso de las entidades públicas (como por ejemplo los hospitales), el pago se maneja en plazos que superan generalmente los 150 días y que pueden extenderse por más tiempo. Si bien, en los presupuestos de este tipo de entidades se estipula la cantidad que se requiere para adquirir los insumos médicos (incluyendo los descartables), el dinero que es proporcionado por parte del Estado Colombiano para las compras puede demorarse, lo que retrasa por varios meses el pago a los proveedores.
- Con respecto a las entidades de carácter privado (principalmente las clínicas) el pago se maneja un plazo máximo de alrededor 60 días. Cuando se trata de compradores nuevos, el proceso se realiza a partir de pagos de contado especificados en pre acuerdo entre las partes. En el caso de ser comprador frecuente, las empresas proveedoras pueden conceder ciertas prorrogas con respecto al pago de los productos.

2. Política de proveedores.

Durante el año pasado, las importaciones de insumos médicos descartables han tenido como principales países proveedores a Estados Unidos, China y Malasia, los cuales tuvieron un mayor porcentaje de participación en comparación con otros países.

IMPORTACIONES INSUMOS MÉDICOS DESCARTABLES - PAÍS DE ORIGEN (AÑO 2012)	
País	Importaciones Totales (US\$)
ESTADOS UNIDOS	31.021.754
CHINA	25.782.215
MALASIA	25.498.677
JAPON	12.222.105
MEXICO	7.698.873
ALEMANIA	5.248.006
OTROS	32.972.608
TOTAL	140.444.238

Fuente: SICEX (www.sicex.com)

Algunas de las empresas que realizan grandes importaciones de insumos médicos descartables hacen parte de multinacionales que tienen su casa matriz en otro país y que manejan una misma línea de productos sin que haya mayores variaciones. De las empresas que se mencionaron anteriormente, PHARMEUROPEA DE COLOMBIA y NIPRO MEDICAL CORPORATION tienen sus casas matrices en New Jersey (Estados Unidos) y Osaka (Japón), respectivamente. Esto tiene incidencia ya que su poder de decisión en el tema de las importaciones de productos se encuentra supeditado a la disposición que tenga la casa matriz.

En contraste, una empresa como LIBCOM DE COLOMBIA, cuya casa matriz está en Bogotá, tiene un mayor poder de decisión en comparación con las entidades mencionadas en el párrafo anterior. LIBCOM DE COLOMBIA se enfoca principalmente en un tipo especial de guantes quirúrgicos (de alta calidad), con los cuales tiene una marca propia y los importa directamente desde Malasia.

Haciendo referencia al proceso para convertirse en proveedor, este se lleva a cabo directamente con la empresa a la cual le va a comprar los insumos (inclusive si la entidad es de carácter público). Algunas veces, los requerimientos de productos por parte de las clínicas y hospitales son publicados en sus respectivas páginas web.

Con respecto a lo anterior, hay que resaltar que en algunos casos las entidades que prestan servicios de salud hacen parte de una organización mayor, y que la compra de productos puede estar determinada por un ente central. Es el caso de la Organización Sanitas Internacional (www.colsanitas.com), la cual se ha encargado de crear diferentes empresas que tienen como fin proveerlo con los diferentes productos que se necesitan en la organización, entre los que se encuentran los insumos médicos descartables (como por ejemplo LIBCOM DE COLOMBIA).

3. Posicionamiento e imagen.

Las empresas que son proveedoras de insumos médicos descartables manejan diferentes mecanismos para posicionarse en el mercado, entre los que se encuentran:

- Ferias: Cada dos años, se realiza en Bogotá la feria MEDITECH (www.feriameditech.com), la cual se especializa en la muestra de productos médicos tanto de empresas colombianas como de la región, siendo un espacio para la comercialización de la industria médica, creación de nuevos negocios, posicionamiento de marca por parte de las empresas, entre otros. La próxima versión de esta feria se va a llevar a cabo hacia mayo de 2014.
- Congresos: En la industria médica se realizan diferentes congresos y seminarios a partir de los cuales se pueden tanto dar a conocer las características de los productos, como la promoción de las empresas proveedoras en particular. Estos congresos son organizados generalmente por las instituciones prestadoras de servicios de salud, entre otros.
- Directorio de proveedores: Algunas entidades desarrollan directorios en los cuales se pueden encontrar los datos de diferentes compañías dependiendo su especialidad. Un ejemplo de lo anterior es la revista y la página web de El Hospital (www.elhospital.com), que maneja un directorio de proveedores que incluye empresas que se encuentran en varios países de América Latina.
- Revistas Institucionales: Las entidades promotoras de salud y las instituciones prestadoras de servicios de salud desarrollan revistas institucionales, en las que además de incluir reportajes y artículos investigativos sobre la medicina en general, también tienen espacios en los cuales se promocionan productos y/o servicios de empresas.
- Trabajo de campo: algunas de las empresas proveedoras disponen de personal especializado que visitan regularmente las clínicas u hospitales, con el objetivo de dar a conocer y probar los productos a los encargados de las diferentes áreas, según corresponda.

IV. EXIGENCIAS Y REQUERIMIENTOS EN EL CANAL

Para la producción, importación y comercialización de los insumos médicos descartables existen diferentes requerimientos exigidos por la legislación colombiana. El decreto por el cual se reglamenta el régimen de registros sanitarios, permiso de comercialización y vigilancia sanitaria de los dispositivos médicos para uso humano es el número 4725 de 2005 (www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18697), en el que se encuentra establecido los requerimientos de la obtención de un certificado de Buenas Prácticas de Manufactura de dispositivos médicos (BPM), expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA (www.invima.gov.co).

Entre otros apartes que se mencionan en este decreto, se encuentra el Manual de Requisitos de Almacenamiento y/o Acondicionamiento de Dispositivos Médicos – el cual se recoge en la Resolución 4002 de 2007 del Ministerio de Salud y Protección Social (www.invima.gov.co/images/stories/normatividad/resoluciones_4002_2007.pdf).

De igual manera, se establece la Tecnovigilancia de los productos, la cual (según el decreto 4725 de 2005) es “el conjunto de actividades que tienen por objeto la identificación y la cualificación de efectos adversos serios e indeseados producidos por los dispositivos médicos, así como la identificación de los factores de riesgo asociados a estos efectos o características, con base en la notificación, registro y evaluación sistemática de los efectos adversos de los dispositivos médicos, con el fin de determinar la frecuencia, gravedad e incidencia de los mismos para prevenir su aparición”.

V. OPORTUNIDADES PARA SUBSECTORES/PRODUCTOS CHILENOS EN CANAL ANALIZADO

Como se había mencionado anteriormente, en el mercado colombiano se encuentra un gran número de importadores que ya tienen experiencia trabajando con los diferentes compradores de estos productos. Para las empresas chilenas debe ser importante el establecimiento de una alianza con alguno de los importadores establecidos, lo anterior como medio de incursión al mercado colombiano.

Asimismo, un aspecto principal en el que se debe enfocar la empresa chilena que esté interesada en la exportación hacia Colombia es en la producción de estos productos (gasas, jeringas, guantes, catéteres, entre otros) con un algún aspecto diferencial, en comparación con los que ofrecen las demás empresas.

De igual manera, el sistema de compra que manejan las entidades (como los hospitales, por ejemplo), a pesar de ser complejo en el sentido de la búsqueda de las solicitudes, permite la participación de diferentes proveedores que puedan ofrecer y satisfacer los requerimientos de productos por parte de las empresas compradoras. Esto permite que el producto chileno que llegue al mercado colombiano pueda ser comercializado, siempre y cuando se haga con inteligencia la labor de buscar los compradores.

VI. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES DE LA OFICINA COMERCIAL

El canal de distribución de insumos médicos descartables está caracterizado por un gran número de proveedores que se dividen entre fabricantes e importadores generando un alta competencia, unos compradores principales como lo son las clínicas y hospitales y un sistema de compra generalmente descentralizado.

Actualmente, no hay una presencia relevante de insumos médicos descartables provenientes de Chile, en comparación con los productos que provienen de otros países. Chile exportó a Colombia alrededor de 220 mil dólares en 2012 (Fuente SICEX: www.sicex.com).

El gran número de empresas que sirven como proveedores de estos productos obstaculiza la entrada y la adaptación de nuevos competidores en el mercado colombiano. Asimismo, la cuestión con respecto a la forma de localizar los diferentes compradores hace que la instalación de una sucursal de una empresa chilena en Colombia tenga ciertas dificultades en un principio. Por lo anterior, se recomienda principalmente establecer contacto con uno de los diferentes importadores colombianos, que cuente con experiencia en la comercialización de los productos y que esté a cargo de la labor de venta y de la post-venta de los mismos.

En resumen, el mercado colombiano correspondiente a los insumos médicos tiene grandes dificultades debido al gran número de actores que participan como proveedores, como a la forma de hacer contacto con los compradores, la cual no se maneja de manera centralizada. Las empresas chilenas que estén interesadas en exportar a Colombia deben tener en cuenta, entre otros aspectos, la generación de un aspecto diferencial con respecto a estos productos, así como la posibilidad del establecimiento de una alianza con un importador que se ocupe de la comercialización y del seguimiento de los productos en el mercado colombiano.

Por una parte, los insumos médicos descartables pueden venir semi-terminados, por lo cual se importan las partes de forma separada y los importadores se encargan de hacer el proceso de ensamblaje y posterior comercialización. Este proceso se lleva a cabo con el objetivo principal de tener un menor arancel en comparación con el producto ya finalizado.

Por otra parte, se lleva a cabo la importación del producto ya terminado, sin hacer modificaciones.

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.