



## El Mercado de Dispositivos Médicos en Colombia FECHA : MAYO /2018 Oficina Comercial en Colombia.



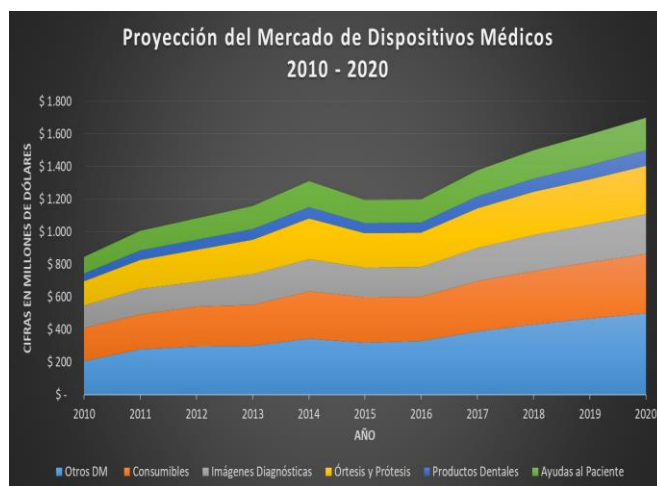
### Descripción General



Fuente: <http://datamedicolombia.com>

- Colombia es vista en el ámbito regional como un sistema de salud innovador en modelos de atención, en alianzas público-privadas, en regulación de los mercados farmacéuticos, en gestión de riesgo, en sistemas de información.
- Colombia forma parte de un grupo de países (45% del total) que tienen cobertura universal en salud, con un cubrimiento cercano al 90%, con una inversión del 7,3% de su PIB.
- En el país existen cerca de 1.800 hospitales y clínicas, y de ellas casi 52% corresponde al sector público y el restante a instituciones privadas. En total suman unas 80.000 camas hospitalarias; es decir, que Colombia está entre 1,6 y 1,7 camas por cada mil habitantes.
- Colombia recibe más de 50.000 extranjeros cada año para atender necesidades relacionadas a la medicina, sin contar los viajeros colombianos que transitan al interior del país por los mismos motivos

- El mercado colombiano para dispositivos médicos alcanzó ventas durante el 2017 por valor de US\$ 1.200 millones, lo que representó un aumento del 7% en el periodo 2010 – 2017.
- El 6,82% de los gastos totales en salud corresponden al ítem de dispositivos médicos y de estos el 93% corresponden a dispositivos importados.
- Por categorías, la de mayor participación es la de consumibles, la cual representó en el 2017 el 22% del total, seguido por órtesis y prótesis (18%), imágenes diagnósticas (15%), ayudas al paciente (12%) y productos dentales (5%).



Fuente: Cámara de Dispositivos Médicos – ANDI.

**Descripción del producto:** De acuerdo al Decreto 4725 de 2005 el término: “dispositivo médico”, se ha definido como cualquier instrumento, aparato, artefacto, equipo biomédico u otro artículo similar o relacionado, utilizado sólo o en combinación, incluyendo sus componentes, partes, accesorios y programas informáticos que intervengan en su correcta aplicación, destinado por el fabricante para uso en seres humano.

Se estima que cerca del 60% de los elementos usados en los hospitales representados en aproximadamente 5.000 tipos diferentes de dispositivos médicos, incluyendo productos que van desde una aguja o jeringa hasta equipos de alta tecnología como los tomógrafos y los marcapasos implantables, son catalogados en este grupo de tecnologías sanitarias. Teniendo en cuenta la amplitud de productos y la necesidad de crear un marco para el análisis, hemos tomado como referencia para este informe los productos incluidos en las partidas arancelarias 90.22 y 90.18.



**Tendencias de los Dispositivos Médicos en Colombia** Como señalamos en la descripción del servicio, existen más de 5.000 productos considerados como dispositivos médicos, por lo que las tendencias en cada caso pueden ser disímiles, lo cual nos lleva a realizar una generalización sobre los aspectos en lo que las empresas locales centran su trabajo:

En primer término, valores como la innovación y calidad marcan la diferencia en un sector tan sensible como el de la salud; además de la investigación en nuevas tecnologías médicas, las buenas prácticas de manufactura, permiten una diferenciación frente a otros proveedores y el desarrollo de productos y servicios con costos asequibles para los clientes.

**Mercado de dispositivos médicos en Latinoamérica – US\$ Millones  
2020 p.**

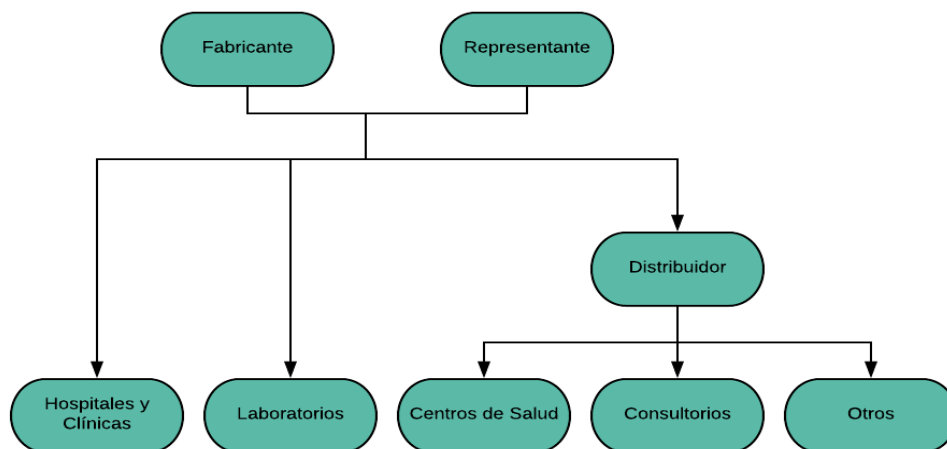


Fuente: Invest in Bogota.

## ■ Canales de Comercialización de Dispositivos Médicos en Colombia

El canal de comercialización de estos productos está compuesto por:

- **Fabricante:** Se trata de las compañías que cuentan con desarrollos tecnológicos que les permite producir localmente los productos dirigidos al mercado local, e inclusive exportar. En algunos casos cuentan con equipos comerciales que se encargan de apoyar la venta de los productos que fabrican.
- **Representante:** Son compañías locales que aprovechan sus vínculos de negocios con entidades compradoras para ofrecerles productos y servicios en nombre de una tercera empresa, lo que minimiza la inversión inicial para realizar las ventas por parte del fabricante. La importancia de este eslabón de la cadena está definido por el equipo de ventas con el que cuentan, tanto en su cantidad, como en su capacidad de llegar a diversas zonas del país.



Fuente: Elaborado Oficom



## ■ Canales de Comercialización de Dispositivos Médicos en Colombia

- **Distribuidor:** este actor de la cadena de comercialización se especializa en atender la demanda de cantidades menores de producto, en zonas específicas de una ciudad, o una región, a través de puntos de venta propios y grupos de venta pequeños.
- **Ciente final:** Consideramos como clientes finales a los hospitales, clínicas, centros de salud, consultorios, laboratorios, quienes compran los dispositivos médicos para atender los requerimientos que tienen sus usuarios. Se incluye en esta categoría a las tiendas especializadas, así como las farmacias, las cuales adquieren a través de distribuidores los productos de venta libre.

El ciclo de venta a entidades públicas es más largo pues obedece en la mayoría de los casos a procesos licitatorios, que exigen el cumplimiento de etapas, y variables como la calidad y la garantía post venta las cuales se convierten en las de mayor relevancia. Es común entregar equipos en demostración para que los profesionales que los requieren puedan interactuar con ellos.

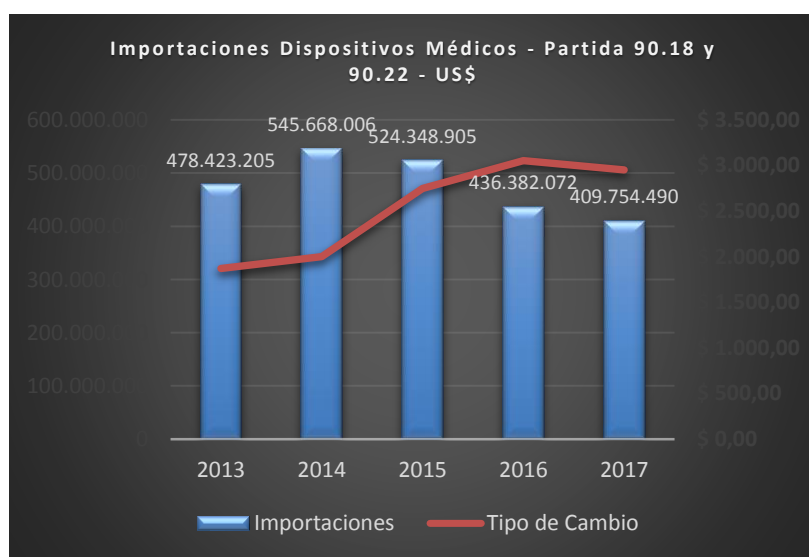
## ■ Principales Actores en el Mercado Colombiano

Existe una industria de producción local de dispositivos médicos, con la que se surte parte de la demanda interna y además genera excedentes para la exportación, especialmente de sondas, aspiradores, jeringas de plástico, catéteres, cánulas e instrumentos similares y productos para oxigenoterapia. Se destaca la empresa Laboratorios Baxter, la cual representa un 50% del total exportado en el 2017, seguida de las compañías Vygon Colombia S.A. (10%), Rymco (6,2), Meditec S.A. (5,8%) y Phillips Colombiana S.A. (5%).

En lo que respecta a productos importados las compañías que se destacan son: Laboratorios Baxter (6,4%), Johnson y Johnson de Colombia (5%), Bector Dickinson de Colombia Ltda. (4,7%), B.Braun Medical S.A. (3,3%), Medtronic Latin America-Sucursal Colombia (3%), Fresenius Kabi Colombia SAS. (2,8%), Covidien Colombia SAS. (2,3%), Nipro Medical Corporation (2,2%), Boston Scientific Colombia Ltda. (2,1%) y GE. Health Care Colombia SAS. (2%).

## ■ Principales Países Proveedores de Dispositivos Médicos en Colombia

En primer término es importante señalar que las importaciones colombianas de dispositivos médicos (partidas arancelarias 90.22 y 90.18) registraron una disminución del 14% durante el periodo 2013 – 2017, situación que obedeció en buena medida al comportamiento del dólar el cual tuvo una devaluación del 36% durante el mismo periodo.



Fuente: Elaborado Oficom



## ■ Principales Países Proveedores de Dispositivos Médicos en Colombia

Estados Unidos es el principal proveedor de dispositivos médicos para Colombia con una participación de mercado del 31%, seguido de China (14%), Alemania (9%), Japón (6,3%), México (6%) y Costa Rica (3%). Si bien las importaciones originarias en Estados Unidos representan un aparte importante del total importado se destaca que durante el 2017, registró una disminución del 3%, mientras que China aumentó sus ventas a este mercado en un 2%.

## ■ Acceso a Compras Públicas (Licitaciones)

En este punto es relevante entender cómo funciona el sistema de salud colombiano, el cual está compuesto por cuatro entes:

- El Estado: A través del Ministerio de Salud y Protección Social, genera las políticas y regulaciones del sector. Adicionalmente está la Superintendencia de Salud, que es máximo órgano de inspección, vigilancia y control del Sistema General de Seguridad Social en Salud.
- Los aseguradores: Las Entidades Promotoras de Salud – EPS. Las cuales se encargan de promover la afiliación al sistema de seguridad social. Estas entidades no prestan servicios médicos, solo administrativos y comerciales.
- Las administradoras: Está conformado por las Asociaciones de Fondos de pensiones – AFP. las cuales son instituciones financieras de carácter previsional, cuyo objeto exclusivo es la administración y manejo de fondos y planes de pensiones. En segundo término están las Administradoras de Riesgos Profesionales – ARP., que son aquellas entidades encargadas de prevenir, proteger y atender a los trabajadores contra todo riesgo profesional que pueda existir en un ambiente laboral.
- Las prestadoras: Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud – IPS., son todas las entidades, asociaciones y/o personas bien sean públicas, privadas o con economía mixta, que hayan sido aprobadas para prestar de forma parcial y/o total los procedimientos que se demanden con ocasión de cumplir con el Plan Obligatorio de Salud (POS).

Respecto al mecanismo de compras públicas estas pueden efectuarse a través de la plataforma de Colombia Compra Eficiente ([www.colombiacompra.gov.co](http://www.colombiacompra.gov.co)) específicamente a través de las siguientes plataformas:

- SECOP I (Informativa): mediante esta plataforma las entidades estatales publican todos los documentos relacionados con el proceso de contratación, que pueden ser consultados en línea por el público en general.
- SECOP II (eProcurement): es una plataforma de contratación electrónica que permite a las entidades estatales tramitar todo el proceso de contratación en línea, desde la planeación hasta la gestión y liquidación del contrato, y a los proveedores presentar su oferta y observaciones, así como obtener información sobre oportunidades de negocios.
- Tienda Virtual del Estado Colombiano: a través de esta plataforma mediante las entidades estatales pueden efectuar adquisiciones de bienes y servicios con base en los acuerdos marco de precios y otros mecanismos de agregación de demanda desarrollados por Colombia Compra Eficiente.

**Es importante tener presente que para contratar con el estado colombiano, en condiciones similares a un oferente local (Trato nacional), se deben tener en cuenta lo siguientes aspectos:**

1. Que exista un acuerdo comercial: Para el caso de Chile está el TLC Chile – Colombia y el TLC de la Alianza del Pacífico.
2. Que la entidad estatal con la que se contratará esté incluida en el acuerdo
3. Que el valor del proceso de contratación superior al valor del Acuerdo Comercial; en este caso hay que revisar que los montos son diferentes por acuerdo y por tipo de entidad.

La información para cada caso la pueden revisar en el siguiente link: [www.colombiacompra.gov.co/sites/cce\\_public/files/cce\\_documents/cce\\_manual\\_acuerdos\\_comerciales.pdf](http://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_manual_acuerdos_comerciales.pdf)



## ■ Principales actividades y ferias especializadas para Dispositivos Médicos

### Ferias internacionales relevantes

**MEDITECH**, Bogotá, 3 al 6 de julio  
<https://feriameditech.com/>

**BELLEZA Y SALUD**, Bogotá, 3 al 7 de octubre  
<https://feriabellezaysalud.com/>

## ■ Normativas aplicables

- **Decreto 4725 de 2005**

Por el cual se reglamenta el régimen de registros sanitarios, permiso de comercialización y vigilancia sanitaria de los dispositivos médicos para uso humano.

- **Resolución 4002 de 2007**

Por la cual se adopta el Manual de Requisitos de Capacidad de Almacenamiento y/o Acondicionamiento para Dispositivos Médicos.

- **Decreto 1030 de 2007**

Por el cual se expide el Reglamento Técnico sobre los requisitos que deben cumplir los dispositivos médicos sobre medida para la salud visual y ocular y los establecimientos en los que se elaboren y comercialicen dichos insumos y se dictan otras disposiciones.

Las normas señaladas anteriormente, pueden ser revisadas en la siguiente página web:

<https://www.invima.gov.co/normatividad/normograma.html>

Más información sobre reglamentaciones y normas para la importación de dispositivos médicos puede ser consultada en el siguiente link del Instituto para la Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA:

<https://www.invima.gov.co/decretos-en-dispositivos-medicos.html>

- **Acumulación de origen AP.**

El TLC de la Alianza del Pacífico permite que se incorporen bienes intermedios e insumos de cualquier país de la Alianza en el bien final, para exportar a cualquiera de los países miembros. Esto es un verdadero mercado ampliado que responde a los esquemas modernos de producción y le facilita a las compañías insertarse en las cadenas regionales y globales de valor.

Texto del Acuerdo (ver páginas a partir de la página 35):

[https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2016/05/PROTOCOLO\\_ADICIONAL-AL\\_ACUERDO\\_MARCO\\_DE\\_AP\\_COMPLETO.pdf](https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2016/05/PROTOCOLO_ADICIONAL-AL_ACUERDO_MARCO_DE_AP_COMPLETO.pdf)

Anexo del acuerdo:

<https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1306>



## ■ Conclusiones y comentarios

- Colombia tiene una población de más de 49,8 millones de habitantes, es decir más de tres veces la población de Chile, con requerimientos y necesidades que en algunos casos ya están satisfechas en nuestro país.
- Si bien Bogotá es la ciudad de mayor número de habitantes (9 millones), cuenta con otras ciudades que tienen más de 1 millón de habitantes, como es el caso de Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, cada una de las cuales tiene sistemas de salud municipales con capacidad de compra.
- El sistema de salud colombiano está teniendo modificaciones positivas que tienden a la prestación de mejores servicios para la población, lo que abre una posibilidad interesante para el ingreso de bienes y servicios innovadores acordes con la etapa en la que está el mercado.
- En general el proceso de obtención del registro sanitario ante el INVIMA, es un proceso claro y rápido, sin embargo, puede convertirse en una limitante para el ingreso de los productos y servicios, por lo que es conveniente entender previamente los requisitos que se exigen.
- La ubicación geográfica de Colombia y costos en la prestación de servicios que pueden ser entre el 15% y el 35% menores que en Estados Unidos, están convirtiendo a este mercado en una opción para pacientes de este origen, así como de Canadá y Centroamérica, lo que exige a las clínicas y hospitales contar con productos y servicios de alta calidad.
- Teniendo en cuenta que la cadena de distribución es corta y especializada, consideramos que la estrategia para el ingreso al mercado colombiano debe partir de la ubicación de un representante idóneo que tenga experiencia en la distribución, bien sea a nivel regional o nacional, dependiendo de la capacidad de exportación de la empresa chilena.
- Existe producción local de dispositivos médicos, especialmente de descartables, y presencia de compañías multinacionales con oficinas propias, lo que convierte a Colombia en un mercado altamente competitivo, aspecto que lleva a nuevos oferentes a diseñar estrategias de marketing y precios diferenciadoras para ganar espacio entre los potenciales clientes.
- El sector público es uno de los principales clientes para este tipo de productos, pero no existe un centro de compras, por lo que hay que familiarizarse con los sistemas electrónicos que se utilizan para que las entidades públicas adquieran dispositivos.
- El TLC de la Alianza del Pacífico, ofrece un elemento interesante para realizar negocios intrarregionales (acumulación de origen), aspecto que puede ser aprovechado a través de acuerdos de asociación con empresas fabricantes, lo que facilitaría el acceso a los canales de comercialización del mercado colombiano.

Para más información sobre la categoría de Dispositivos Médicos en Colombia o para participar en alguna de estas actividades por favor comuníquese con **Hugo Corales** al e mail [hcorales@prochile.gob.cl](mailto:hcorales@prochile.gob.cl)