XUNTA DE GALICIA

Nota Sectorial

EQUIPAMIENTO MÉDICO EN MÉXICO

XUNTA DE GALICIA

Esta nota sectorial ha sido elaborada por
Belén Bouzas Duro

Bajo la supervisión de la Antena Igape México

Octubre 2024

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD: La información y los contenidos incluidos en este documento no tienen carácter vinculante, pues se trata de un servicio ofrecido con un carácter informativo y divulgativo. Tampoco representan la opinión de la Antena Igape México, que no se responsabiliza del uso que pueda hacerse de ellos.

XUNTA DE GALICIA

Índice

1. Introducción 2
2. Sector salud en México 3
2.1 Estructura y características básicas 3
2.2 Recursos y financiación 7
2.3 Compras públicas y privadas 7
2.4 Barreras de entrada 11
3. Características del mercado 13
3.1 Partidas arancelarias 13
3.2 Tamaño del mercado 14
3.3 Proyectos e inversiones planificadas en el sector salud 15
3.4 Principales empresas importadoras de México 16
3.5 La oferta española 16
4. Oportunidades de mercado para empresas gallegas 17
5. Información adicional 19
5.1 Ferias comerciales 19
5.2 Principales cadenas de hospitales privados 19
5.3 Cámaras y asociaciones 19

XUNTA DE GALICIA

1. Introducción

El último censo oficial sobre la población en México elaborado por el INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) tuvo lugar en el año 2020 y en él se estimó que la población del país era de 126 millones de habitantes. Cuatro años más tarde, se entiende que la cifra creció hasta alcanzar los 129 millones, de los cuales el 51.1% son mujeres y el 48.9% son hombres.

La esperanza de vida de México se sitúa en 77 años para las mujeres y 72 años para los hombres siendo una de las mayores de Latinoamérica.

Los Estados de la República mexicana con mayor concentración de población son Estado de México (16 millones), Ciudad de México (9 millones), Jalisco (8 millones) y Veracruz (8 millones), representando tan solo estos estados el 33.8% de la población total del país.

México es definido habitualmente como un país de contrastes, calificativo que también describe el ámbito sanitario. Por un lado, conviven enfermedades características de zonas en subdesarrollo como pueden ser pandemias infecciosas o la desnutrición con problemas típicos de las sociedades más avanzadas, como por ejemplo, cáncer, diabetes y cardiopatías.

De acuerdo con las cifras obtenidas en la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (2020 - 2023), dependiente de la Secretaría de Salud que muestra los indicadores sobre enfermedades crónico-degenerativas, vacunación, sobrepeso y obesidad, así como la utilización de servicios de salud determinó que en México un tercio de la población adulta sufre de hipertensión arterial, el 18% de la población de diabetes, el 31.7% de la población adulta padece obesidad frente al 4.4% de escolares y adolescentes. En cuanto a los niños y niñas menores de cinco años, el 13.9% tienen talla baja o desnutrición crónica y 1.38 millones de niños de entre uno y cuatro años, es decir, el 17.2% de la población presentan intoxicación por plomo en México.

Las **enfermedades crónicas no transmisibles**, tales como las enfermedades cardiovasculares, diabetes, obesidad y cáncer presentan la carga más importante para la salud de los mexicanos. Estas enfermedades están estrechamente relacionadas con factores de riesgo como el sedentarismo, la mala y deficiente alimentación, el tabaquismo y el consumo excesivo de alcohol.

En atención a los resultados obtenidos en la última Encuesta Nacional de Salud y Envejecimiento de INEGI (2021), las enfermedades que más afectaron a la población de edad superior a 53 años fueron: hipertensión arterial (43.3%), diabetes (25.6%) y artritis (10.7%).

Las **enfermedades infecciosas** siguen siendo de gran importancia para la población mexicana, destacando enfermedades respiratorias agudas, influenza (gripe), hepatitis, tuberculosis, cólera, las infecciones de transmisión sexual (ITS) y el no desaparecido COVID-19.

Tratar de conseguir la inocuidad alimentaria continúa siendo uno de los grandes retos de México. Enfermedades como salmonelosis, hepatitis A, fiebre tifoidea, la amebiasis entre otras, pueden tener su origen debido a la falta de agua potable y saneamiento en algunas partes del país. Muchos mexicanos suelen consumir alimentos comprados en puestos callejeros que no cuentan con las condiciones higiénicas necesarias, convirtiéndose en focos de infección.

De acuerdo con los datos de la Secretaría de Salud en México, el 70% de la población ha sido contagiada con hepatitis alguna vez en su vida convirtiéndola así en una enfermedad de alta

prevalencia. Los tipos de hepatitis más comunes en el país son A, B y C, sin embargo, su incidencia ha ido logrando una tendencia a la baja.

Las **enfermedades transmitidas por vectores** también son de importancia para la salud pública mexicana y se refieren a las enfermedades que se propagan a través de picadores de insectos o antrópodos. La más relevante del país es el dengue, de la que el 72% de los casos confirmados se presentan en los Estados de Quintana Roo, Yucatán, Veracruz y Guerrero, con una tasa de mortalidad del 0.24%.

Las diferencias socioeconómicas de la población mexicana también muestran una clasificación diferente de enfermedades "tipo" entre cada clase social, siendo las más típicas las siguientes:

- Clase media- alta: infartos, diabetes M2, sobrepeso e hipertensión
- Clase media: diabetes M2, obesidad y sobrepeso
- Clase baja: cólera, hepatitis A, B y C, enfermedades respiratorias, VPH (en mujeres), diabetes M2, sobrepeso e hipertensión.

En los últimos años se está poniendo en marcha un plan de inversión para lograr hacer crecer al sector de salud en México, ya que, desde el sector público se están realizando esfuerzos por extender la cobertura del Sistema Nacional de Salud a todos los rincones de la República, así como, el sector privado cada vez más cuenta con mayores recursos, aunque fragmentados, para atender una demanda que todavía no está cubierta por la oferta.

En este sentido México es un mercado con grandes necesidades materiales, tanto de infraestructuras como de equipamiento. El término equipamiento médico- hospitalario se refiere a una gama de productos en las que se pueden distinguir los siguientes subsectores: aparatos médicos para diagnóstico no eléctricos, instrumental médico- quirúrgico no fungible, materia médico- quirúrgico fungible, aparatos e instrumental electrónico, aparatos ortopédicos y prótesis, productos de diagnósticos, instrumentos y aparatos de laboratorio, mobiliario.

Además, México es un país con una potente industria manufacturera de equipamiento médico. Es el mayor exportador de América Latina y uno de los más importantes del mundo. Su principal mercado es Estados Unidos a donde exporta la mayoría de su producción.

2. Sector salud en México

2.1 Estructura y características básicas

El Sistema Nacional de Salud mexicano se estructura en tres diferentes niveles según el tipo de atención médica que ofrecen.

El **nivel 1** brinda la atención primaria, es decir, es el primer escalón de contacto con los pacientes y por lo tanto, se intenta que esté muy presente y sea de fácil acceso para la población. México cuenta con unas circunstancias socio- geográficas peculiares, ya que, es un país que cuenta con una gran diversidad de comunidades de alta dispersión y bajos recursos con dificultad para el acceso a un sistema de salud privado o a infraestructura sanitaria cercana. Este nivel está formado por unidades médicas ambulatorias, como son, un consultorio o un consultorio con laboratorio y estudio de imagen. El primer nivel de atención es fundamental ya que se realizan esfuerzos para

prevención, educación, protección y detección temprana de enfermedades. En este nivel se tratan casi el 8% de los procedimientos de una población como la mexicana, que sufre especialmente de enfermedades como diabetes, hipertensión u obesidad.

El **nivel 2** se refiere a hospitales generales, que ofrecen un servicio de atención de urgencias, hospitalización, procedimientos de complejidad media y tratamientos a pacientes que vienen referidos desde el primer nivel de atención. Este nivel está dividido en especialidades básicas como la cirugía general, la medicina interna, la pediatría y gineco- obstetricia.

En el **nivel 3** se encuentran los hospitales de alta especialidad y subespecialidades. Se atienden casos que requieren de un conocimiento mayor, baja prevalencia, alto riesgo, tecnología específica y atención a enfermedades complejas. En este nivel también se llevan a cabo labores de docencia e investigación.

La Secretaría de Salud (SSA) es la principal autoridad que gestiona y dictamina las políticas públicas que regulan el Sistema Nacional de Salud mexicano. Su objetivo es garantizar el acceso equitativo a servicios de calidad para toda la población del país. La SSA administra el sistema de salud público y supervisa los programas nacionales de salud.

Sector público

El sector público está compuesto por distintas instituciones, cuyo principal diferencial de acceso es el empleador del usuario, con esto nos referimos a lo siguiente: las personas que tienen acceso al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) son empleados del sector privado o autónomos, al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado solo pueden acceder empleados del sector público, mientras que el Hospital de Petróleos Mexicanos es exclusivo de trabajadores de PEMEX, la paraestatal petrolera.

A continuación, se explican más en detalle sus principales características:

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS): establecido en 1943 es la principal institución de atención médica y seguridad social en México, combinando investigación y práctica médica con la administración de recursos para asegurados y sus familias. El IMSS es una de las instituciones de salud más importantes de América Latina y garantiza cobertura médica, asistencia y servicios sociales para más de la mitad de la población mexicana. Su sistema comprende regímenes obligatorios y voluntarios para trabajadores del sector privado como para autónomos y los beneficios se extienden a cónyuges, parejas, hijos menores e incluso padres convivientes.

La red de hospitales del IMSS incluye hospitales generales, hospitales de especialidades clínicas y unidades de atención médica en todo el país. Además, el IMSS cuenta con el programa **IMSS Bienestar** que es una extensión que se centra en brindar atención médica y servicios de salud a comunidades rurales y marginadas de México. Es un organismo público descentralizado del gobierno de México que proporciona atención médica del primer y segundo nivel a población no asegurada en áreas marginadas rurales de diecinueve estados del país.

Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE): tiene como misión primordial velar por el bienestar de los empleados del Estado, así como, de sus familiares beneficiaros, incluyendo a pensionistas y jubilados. Cuenta con una red de hospitales que brindan diferentes tipos de atención médica y servicios de salud, ya que abarcan desde centros de atención primaria hasta hospitales de mayor complejidad y especialidad.

Hospital de Petróleos Mexicanos (PEMEX): tiene como objetivo brindar atención médica completa y oportuna a sus derechohabientes, quienes trabajan directamente en la paraestatal petrolera. A través de sus instalaciones, PEMEX opera varios hospitales que ofrecen diversas especialidades médicas para garantizar una atención integral. Las unidades médicas de PEMEX incluyen Hospitales Centrales, Regionales, Generales, Clínicas, Consultorios y Unidades Médicas. Estas unidades suelen distinguirse por ofrecer servicios médicos integrales y contar con tecnología avanzada, buscando el bienestar de sus usuarios, proporcionándoles una respuesta rápida.

Hospital Militar de la Secretaría de Defensa Nacional (SEDENA): tienen derecho al servicio médico de forma gratuita los militares en servicio o ya retirados, así como sus familiares y los pensionistas que cumplan con los requisitos que establece la Ley del Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM). Generalmente, la atención la proporcionan médicos militares e incluyen desde servicios primarios hasta especialidades médicas más complejas. En ocasiones, los hospitales de la SEDENA también pueden brindar atención médica a la población civil especialmente en áreas donde no hay fácil acceso a servicios de salud.

Servicio de Salud de la Secretaría de Marina (SEMAR): sus servicios médicos están destinados para el personal naval y sus familiares.

Otro ente muy importante y a considerar en el sistema de salud mexicano es la **Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS**), que es la agencia gubernamental encargada de proteger la salud de la población mexicana a través de la regulación y control sanitario de los productos, servicios y establecimientos relacionados con la salud. Las principales funciones de esta agencia son:

- Autorizar y regular la producción, distribución y venta de medicamentos, productos biológicos, dispositivos médicos, cosméticos, alimentos, bebidas y suplementos alimenticios.
- Inspeccionar y verificar el cumplimiento de las normas y regulaciones sanitarias en los establecimientos que fabrican, distribuyen o comercializan los productos mencionados anteriormente.
- Emitir permisos sanitarios y certificaciones de buenas prácticas de fabricación, distribución y almacenamiento de productos y servicios relacionados con la salud.
- Realizar investigaciones y análisis de los productos y servicios relacionados con la salud para garantizar su calidad, seguridad y eficacia.
- Proporcionar información y educación sanitaria a la población y a los profesionales de la salud.

Sector privado

El sector privado de salud mexicano opera prestando servicios a los usuarios con costes asociados a su servicio y es una parte sustancial del sistema sanitario del país en términos de gasto y actividad. Se calcula que alrededor del 8% de los habitantes están cubiertos por un seguro de salud privado a mayores de la cobertura pública del IMSS o del ISSTE. Los principales proveedores privados de asistencia sanitaria en México buscan ofrecer servicios médicos cada vez más sofisticados y tratan de atraer a los pacientes con más capacidad adquisitiva y de gasto, como los pacientes internacionales o los pacientes de turismo médico, principalmente procedentes de EEUU y Canadá.

En México la gama de hospitales privados es amplia, desde pequeñas clínicas hasta grandes instituciones reconocidas a nivel nacional e internacional.

Además, es importante mencionar que el sistema privado de salud destaca por tener un equipamiento tecnológico de última generación, mayor calidad de instalaciones, ofrecer un servicio de seguimiento más personalizado en la atención sanitaria y certeza de confirmación de citas, sin embargo, el coste por lo general es alto y varía en función del tipo de hospital, de la trayectoria del médico y especialidad, limitando su acceso para la población mexicana, debido a que la mayor parte de la población no cuenta con los recursos económicos necesarios para poder pagarlos.

La saturación del sistema público, provocada principalmente por las carencias de infraestructura y la ineficacia de la gestión de la sanidad pública, no se ven resueltas con el apoyo del sector privado.

Las diferencias entre el sector privado y el público son notarias por diferentes factores, pero en términos de infraestructura y cobertura, el sector público en México tiene una mayor presencia y cuenta con un número mayor de camas hospitalarias disponibles. Esto principalmente se debe a que la función del servicio de salud pública es la de proveer de asistencia médica a toda la población, especialmente a aquellos que no cuentan con seguridad social o los recursos suficientes para poder acceder a los servicios privados y se encuentran en una situación de especial vulnerabilidad.

En cifras totales, el país cuenta con un total de 193 mil camas en unidades médicas, de las cuales poco más de 130 mil son camas de internamiento u hospitalización mientras que las restantes 63 mil son camas en otras áreas y de acuerdo, a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en esas 130 mil camas de internamiento disponibles se atienden cada año una media de 7.2 millones de pacientes.

El sector público cuenta con 5.019 unidades que suman el 66% de la capacidad de hospitalización del país, mientras que el sector no gubernamental suma 2.886 unidades y concentra alrededor del 34% de la capacidad instalada del sistema hospitalario, medido en número de camas.

Los hospitales públicos suelen ser de gran tamaño, en promedio mayores a 60 camas y están distribuidos en las grandes ciudades y medianas del todo el país, por el contrario, el 90.4% de los hospitales privados tienen menos de 25 camas y se ubican en las principales ciudades de los estados más desarrollados del país.

Del total de hospitales privados, el 90.4% se consideran pequeños al tener 24 camas o menos, 5.9% son medianos al tener entre 25 a 49 camas y tan solo el 3.7% se consideran grandes al tener 50 camas o más. Entre los hospitales pequeños, 7 de cada 10 tienen 9 camas o menos por lo que estamos hablando de hospitales sumamente pequeños. Además, el 55.9% de la capacidad instalada en los hospitales privados en México en base al número de camas censadas, solo se concentra en 7 de los 32 estados de la República: Ciudad de México, Estado de México, Jalisco, Nuevo León, Guanajuato, Michoacán y Puebla.

Por último, destacar que dentro de los países de la OCDE México es el país que cuenta con menos camas por ciudadano y que en los últimos años se está observando un cambio en el sector privado, ya que cada vez es más común que los grandes grupos hospitalarios construyan, inviertan y apuesten por complejos de grandes dimensiones. Sin embargo, este hecho resulta insuficiente ya

que la población crece a un ritmo mayor que el aumento de la infraestructura.

2.2 Recursos y financiación

En lo que respecta a la financiación del servicio de salud público de México se sostiene gracias a diversas fuentes, entre las cuales, se encuentran el gobierno federal, los gobiernos estatales y las instituciones de seguridad social.

Estos organismos gubernamentales destinan bastas cantidades de recursos financieros para asegurar el funcionamiento de los servicios de salud. Estos fondos tienen como objetivo cubrir una amplia gama de necesidades tales como la adquisición de insumos médicos, la compra de medicamentos esenciales, dispositivos médicos avanzados y la construcción y mantenimiento de la infraestructura, para que las instalaciones sean lo más adecuadas posibles.

En la actualidad, el sistema de salud público mexicano afronta un problema financiero, derivado, en gran parte del aumento considerable en el crecimiento de la demanda de los servicios y una inversión insuficiente para atender dicha demanda. A esta delicada situación se suman otras circunstancias no favorables, como son el actual desafío por la escasez en la cadena global de suministros médicos agravado por cambios en las políticas reguladoras internas. Esto ha provocado una falta de disponibilidad de medicamentos y una insuficiencia de recursos materiales que impiden la modernización de equipos y un peor mantenimiento de la infraestructura de salud.

En cuanto al gasto sanitario como porcentaje del PIB en México aumentará ligeramente los próximos años, aunque seguirá siendo inferior al de los mercados emergentes y regionales. Este aumento se dará tanto en el gasto privado (2.95% en 2021 frente al 3.04% que se calcula en 2026) como en el público (2.95% en 2021 frente al 2.69% que se estima en el año 2026). El presupuesto público destinado a salud sigue una tendencia creciente y las mayores asignaciones se destinan al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), destinando gran parte del aumento del incremento presupuestario a aumentar el gasto per cápita del IMSS, el ISSSTE y el IMSS Bienestar, lo que fortalece el sistema público de salud.

En cuanto al financiamiento del sector privado de salud mexicano es en forma de autofinanciamiento, en gran medida, a través de sus propios ingresos derivados de la facturación de los servicios prestados a sus pacientes y en menor medida de prima de seguros privadas.

2.3 Compras públicas y privadas

Compras públicas

En el sector público mexicano, la decisión de compra de dispositivos médicos suele recaer en diferentes actores y depende del nivel de gobierno y la institución de salud específica. Los principales actores involucrados son los siguientes:

Instituciones de salud estatales y municipales: en México, la prestación de servicios de salud está descentralizada y cada estado y municipio tiene sus propias instituciones de salud. Estas instituciones tienen su propia autonomía para tomar decisiones de compra de dispositivos médicos en función de sus necesidades y presupuesto.

Comités de adquisiciones y licitaciones: en muchas instituciones de salud del sector público se establecen comités de adquisiciones y licitaciones encargados de evaluar y seleccionar proveedores de dispositivos médicos a través de procesos de licitación. Estos comités están formados por profesionales de la salud y administradores que evalúan aspectos técnicos, económicos y de calidad de los dispositivos.

A mayores y a pesar de que no tengan decisión de compra, existen más actores involucrados que ejercen influencia en esta materia, como son:

Secretaría de Salud (SSA): es la entidad gubernamental encargada de formular las políticas de salud en México. A nivel federal la SSA puede influir en las decisiones de compra de dispositivos médicos a través de la definición de directrices a seguir y protocolos para las instituciones de salud estatales y municipales.

Comisión Nacional de Arbitraje Médico (CONAMED): es un organismo descentralizado encargado de la resolución de conflictos y arbitraje en materia de atención médica en México. Aunque no toma decisiones de compra puede emitir recomendaciones o dictámenes que influyan en las adquisiciones que se realicen.

Las licitaciones públicas en el sector de los dispositivos médicos representan procesos fundamentales para la adquisición y suministro de equipos y tecnologías en el ámbito de la salud. Estas licitaciones desempeñan un papel fundamental al garantizar la disponibilidad de productos médicos de alta calidad, promover la competencia entre proveedores y optimizar los recursos financieros de las instituciones. En el ámbito público, las licitaciones permiten a las entidades gubernamentales acceder a soluciones innovadoras que mejoren la atención médica y la infraestructura hospitalaria.

El proceso para participar en una licitación está sujeto a una seria de pasos a seguir y regulaciones que vienen recogidos en la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP) y su respectivo reglamento. Estos pasos se crearon con el objetivo de garantizar la transparencia, la competencia y la equidad a la hora de adjudicar contratos por parte de los entes gubernamentales.

Los pasos de una licitación son los siguientes:

1. Convocatoria: se emite una convocatoria específica por la institución pública pertinente detallando requisitos, características técnicas y plazos de entrega de los productos que se desean adquirir. Dicha convocatoria se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) y en el sistema electrónico de compras gubernamentales CompraNet. La administración pública federal utiliza la licitación electrónica a través de dicha plataforma lo que permite a los licitadores competir directamente y ofrecer mejores condiciones. Cabe resaltar que existen licitaciones de carácter nacional como internacional. Es decir, hay casos en los que la primera ronda solo se realiza para empresas nacionales o con presencia local y otros en los que se tienen en cuenta a cualquier empresa, aunque no esté constituida en el país.

2. Registro y acreditación: tras la emisión de la licitación pública, los interesados deben de registrarse en la plataforma CompraNet y acreditar su capacidad técnica y financiera. Para ello, deben de presentar documentos como constancias de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), estados financieros, catálogos de productos etc...

3. Resolución de dudas o aclaraciones: posteriormente se abre un plazo de aclaraciones en el cuál, los proveedores podrán resolver sus interrogantes. Después, lo aclarado en esta fase se hace público para que todos los interesados tengas acceso a la misma información.

4. Presentación de propuestas: los proveedores presentan sus propuestas técnicas y económicas. En la propuesta técnica debe de ir acompañada de toda la documentación requerida como certificados de calidad, fichas técnicas, registros sanitarios etc. Por su parte, en la propuesta económica deberá detallarse el precio ofertado, los términos de pago y el plazo de entrega.

5. Apertura de propuestas: en una fecha establecida se lleva a cabo la apertura de las propuestas en un acto público. Durante este acto, se dan a conocer los nombres de los participantes y se registran las ofertas presentadas. Esto asegura la transparencia en el proceso y evita manipulaciones indebidas.

6. Evaluación y adjudicación: finalmente, se evalúa y se adjudica el contrato emitiendo una resolución de adjudicación que indique cual es el proveedor, notificación y procediendo a la firma del contrato.

El gobierno mexicano promueve la competencia y la apertura en los procesos de licitación, lo que significa que las empresas extranjeras compiten en igualdad de condiciones con las empresas locales a la hora de tratar de conseguir un contrato. No obstante, cada licitación indica unas clausulas a seguir especificas en cada caso y es importante tener en cuenta que las empresas extranjeras deberán contar con el número de registro sanitario y para ello deben contar con un almacén donde guardar y distribuir dispositivos médicos, darse de alta como establecimiento operativo y contar con un director técnico designado en el país, o en su defecto, contar con un agente distribuidor que les represente. Adicionalmente, las empresas extranjeras postulantes deberán de conocer los requisitos necesarios para la importación, es decir, conocer los requisitos normativos, las exigencias de la ley y los aranceles para entregar los productos requeridos en el plazo solicitado.

Además, es importante tener en cuenta que por regla general las licitaciones mexicanas utilizan el peso mexicano como moneda por lo que se deberá considerar la fluctuación de las tasas de cambio como un riesgo asociado a la operativa. Además, es importante destacar que los pagos por parte del gobierno sufren de retrasos importantes y muy significativos, ya que, a pesar de que los plazos establecidos inicialmente son de entre uno y dos meses se identifican demoras de hasta dos años en la mayoría de los contratos públicos de compra de dispositivos médicos.

Otras licitaciones que se dan en México en cuanto a la compra de dispositivos médicos son las que se dan a través de instituciones multilaterales, en este caso, la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS). Sus procesos de licitaciones son instrumentos alineados con las regulaciones, reglas políticas y procedimientos de Naciones Unidas y son procedimientos internacionales públicos que garantizan la competencia abierta y en igualdad de condiciones.

Compras privadas

El proceso de compra en el sector privado de salud mexicano se puede dar a través de licitaciones o por compra directa.

El proceso de compra en ambos casos varía en función de la institución, de la magnitud de la adquisición y del presupuesto disponible. Por ejemplo, el Hospital Español, únicamente lanza

proyectos de compra si tiene los recursos disponibles en el momento de hacerlo a diferencia de otros hospitales, que generalmente, operan teniendo en cuenta las necesidades del hospital, más concretamente, de las necesidades demandadas por todo el personal médico, apoyándose incluso en créditos financieros para poder abordar la inversión de la adquisición. Una vez que las necesidades están claramente identificadas se realiza un proceso de búsqueda de proveedores que cumplan con los requerimientos de los hospitales o se procede a convocar una licitación.

En el mercado mexicano es poco frecuente que un hospital realice una importación directa, por lo que se es fundamental que las empresas se encuentren previamente implantadas en el país o cuenten con un agente o distribuidor en territorio nacional que se encargue de realizar la importación para su venta y pueda darle seguimiento y capacitación al personal. Otro punto muy importante y a tener en cuenta por parte de las empresas es el servicio post-venta, ya que los hospitales buscan empresas que en el caso de que surja algún problema tengan la capacidad de responder rápidamente, por ejemplo, solucionar problemas técnicos en aparatología, recambio de piezas...

Por otro lado, las clínicas o centros de salud más pequeños no disponen de volúmenes de adquisición amplios, por lo que es más común que acudan a distribuidores de equipamiento médico, consolidando sus necesidades en conjunto y aprovecharse de esta forma de economías de escala. Un ejemplo de esto es el Consorcio Mexicano de Hospitales formado por 52 hospitales de menor tamaño que aprovechan las compras conjuntas para conseguir precios más competitivos.

La toma de decisiones de compra en este sector presenta ambigüedad, ya que está descentralizada, con médicos teniendo influencia en algunos casos y en otros es simplemente el área financiera tomando decisiones corporativas, lo que provoca en la práctica, que no haya un patrón uniforme de compra en el sector privado, ya que cada hospital o grupo opera de forma distinta.

Agentes o distribuidores

Para que una empresa internacional pueda importar y comercializar directamente sus productos en México necesita tener el registro sanitario. Para obtenerlo, la empresa debe tener un almacén para guardar y distribuir dispositivos médicos, darse de alta como establecimiento operativo y contar con un director técnico designado en el país.

Otra opción para ingresar en el mercado mexicano de dispositivos médicos es a través de la venta directa a agentes o distribuidores en el país, que actúen como facilitadores tanto en la distribución como en los servicios post-venta y de mantenimiento que muchos dispositivos médicos requieren.

La figura del distribuidor suele encargarse principalmente de llevar a cabo actividades como la importación, participación en licitaciones, independientemente de si son para el sector público o privadas, promoción y comunicación de los productos, así como proporcionar a los clientes asesoramiento técnico.

El distribuidor pasa a ser responsable del registro sanitario y es este quien ayuda a la empresa internacional no solo en la gestión del registro, sino también en buenas prácticas, colocación del producto, marcar tendencia en el mercado, además, gracias a la colaboración con el distribuidor se garantiza el cumplimiento con todos los procedimientos necesarios y se mitiga el riesgo de sanciones de considerable magnitud por incumplimiento.

El mercado mexicano cuenta, por tanto, con una cadena de distribución de gran tamaño debido a las características y las necesidades del país. Con excepción de equipos muy especializados de alta tecnología, la mayoría de los equipos y suministros médicos que se venden en México es a través de la figura de los agentes y distribuidores, que normalmente, funcionan especializándose en tipo de producto o marca y dependiendo de su tamaño pueden cubrir todo el país o regiones geográficas más pequeñas.

Los principales distribuidores de dispositivos médicos en México son los siguientes: BYP Medical, Cardio Pace, Corindal, Demesa, Equipos Intereferenciales, Instrumentación Médica, Lanceta HG, Levbeth Medical, Moravi, Promise More Life, Santé, Surtimedic y Totalmedic.

2.4 Barreras de entrada

Dificultades logísticas

México es un país con una extensión y una diversidad geográfica enorme, lo que en la práctica, supone una barrera de entrada para cualquier empresa que busque establecerse en el mercado mexicano. La vasta extensión del terreno nacional - que abarca más de 1.9 millones de kilómetros cuadrados - provoca multitud de desafíos en materia logística, ya que el transporte y la distribución de productos se vuelve una tarea más compleja. A mayores, hay que tener en cuenta que la infraestructura de transporte varía considerablemente en calidad y capacidad en atención al grado de desarrollo de la región donde se opere, lo que puede llegar a suponer un freno al crecimiento y mayores costes y tiempos de entrega.

Barreras de divisas

La volatilidad del peso mexicano, junto con las fluctuaciones en los tipos de cambio añaden incertidumbre a las operaciones comerciales. Las empresas extranjeras deben hacer frente al riesgo de pérdidas financieras debido a las fluctuaciones en el valor del euro en comparación con el peso mexicano. Además, hay que tener en cuenta que a pesar de que existen formas de gestionar eficazmente las transacciones en moneda extranjera y establecer estrategias de cobertura para tratar de mitigar el riesgo cambiario lo máximo posible, este tipo de acciones agregan complejidad y costes adicionales a las operaciones comerciales.

Barreras arancelarias

Gracias al Tratado de Libre Comercio firmado entre la Unión Europea y México (TLCUEM) todas las partidas arancelarias relacionadas con productos y dispositivos médicos se benefician de la exención de aranceles.

Entorno regulatorio

La autoridad competente en el ámbito de dispositivos médicos en México es la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS). Es la principal autoridad regulatoria, creada en el año 2001, se encuentra descentralizada de la Secretaría de Salud (SSA). A modo de resumen, decir que las principales funciones de COFEPRIS son gestionar los registros sanitarios y otorgar autorización para que los dispositivos médicos puedan ser fabricados, distribuidos, comercializados y usados en México.

La **regulación de los dispositivos médico**s en el país tienen como principal marco normativo el Decreto por el que se actualiza el Reglamento de Insumos para la Salud (RIS), el cual se actualiza con cierta asiduidad y la Ley General de Salud (LGS). Además, hay una serie de normas jurídicas adicionales que completan la regulación relacionada con los dispositivos médicos, estas son las siguientes:

- **NOM -137:** requerimientos de etiquetado de dispositivos médicos
- **NOM - 240:** instalación y operación de tecnovigilancia
- **NOM - 241:** buenas prácticas de fabricación de dispositivos médicos

En 2017, COFEPRIS aprobó nuevas reglas para la clasificación de dispositivos médicos e identificó nuevos tipos de dispositivos que no requieren de registro. Bajo la nueva clasificación se dividieron los productos sanitarios en tres clases diferentes, clases I, II y III teniendo en consideración su tipo de riesgo (moderado, medio y alto).

- **Clase I:** son aquellos medicamentos conocidos, cuya seguridad y eficacia han sido probadas y que no se insertan habitualmente en el cuerpo.
- **Clase II:** son los medicamentos conocidos que pueden tener diferentes variaciones de material o niveles de concentración y que suelen introducirse en el cuerpo durante menos de 30 días.
- **Clase III:** son aquellos que han sido aceptados recientemente desde el punto de vista médico, o que, se insertan en el cuerpo durante más de 30 días.

Existen dos opciones principales para obtener el registro de comercialización en México: el proceso de revisión estándar, que incluye el sistema de revisión por terceros, más rápido pero más costoso y el proceso de revisión de equivalencia para dispositivos aprobados en EEUU, Canadá y Japón.

Proceso estándar: consiste en la entrega de la documentación técnica requerida por COFEPRIS. El tiempo de aprobación es, actualmente, alrededor de 3 meses para productos clasificados como Clase I (riesgo bajo-moderado) y de un mínimo de 16 meses para dispositivos de Clases II y III.

Proceso estándar a través de terceros autorizados: el trámite se realiza a través de entidades acreditadas por COFEPRIS autorizadas para emitir dictámenes de cumplimiento de requisitos. Aunque esta figura fue creada con la intención de reducir el tiempo de espera, actualmente los tiempos son similares al proceso estándar convencional.

Proceso por equivalencia: pueden acceder a él productos que hayan sido previamente aprobados en EEUU, Canadá y Japón. Reduce la cantidad de documentación que debe entregarse en COFEPRIS. Actualmente, el plazo para obtener una aprobación por este método es de alrededor de 8 meses.

Además, México pretende establecer mecanismos simplificados para reconocer los registros de dispositivos médicos con socios latinoamericanos clave en un futuro próximo. Actualmente el país tiene un proceso prioritario para reconocer registros con El Salvador, Ecuador, República Dominicana y Belice. Además, cuenta con un programa de intercambio de inspecciones de Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) con Brasil, Chile y Colombia.

En México, el titular del registro sanitario para dispositivos médicos debe ser una entidad constituida en el país. Este titular es el responsable legal del producto ante COFEPRIS, además debe de implementar un programa de tecnovigilancia y tiene que cumplir con ciertos requisitos, tales como, disponer de un almacén para guardar y distribuir dispositivos médicos, la notificación de establecimiento operativo y un director técnico designado. Por ello, la compañía interesada en

exportar productos que requieren este registro tiene las siguientes opciones:

- Constituir una filial en el país que sea la titular del registro
- Encontrar un distribuidor local que actúe también como importador y titular del registro. Escoger bien al distribuidor es fundamental para evitarse problemas en caso de disputas y requiere de un proceso minucioso de comprobaciones debidas.
- Contratar con un tercero el servicio de holder, normalmente son consultoras especializadas en trámites ante COFEPRIS que ostentan la titularidad de los registros sanitarios para empresas extranjeras y actúan como responsables sanitarios, además de ofrecer servicios de tecnovigilancia o almacén.

Si una empresa local quiere obtener un registro sanitario debe de tener una planta de fabricación, cumplir con las normas BPF (Buenas Prácticas de Fabricación) y nombrar a un director técnico. Para los productos fabricados en el extranjero, es necesario el certificado de BPF expedido por la autoridad competente del país de origen, o en su lugar, cualquiera de los siguientes documentos: ISO 13485 expedido por la autoridad competente, certificado de marca CE para los productos sanitarios expedidos por la autoridad europea competente (EMA) o declaración de BPF, incluida en el Certificado de Libre Venta expedido por la autoridad correspondiente o la SS que regula el producto.

3. Características del mercado

3.1 Partidas arancelarias

Las principales partidas arancelarias que podrían considerarse que incluyen equipamiento médico y hospitalario son las detalladas a continuación:

Consumibles sanitarios

- **3005:** guatas, gasas, vendas y artículos análogos (por ejemplo: apósitos, esparadrapos, sinapismos), impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios.
- **3006:** preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la Nota 4 de este capítulo.
- **401511:** prendas de vestir, guantes, mitones y manoplas y demás complementos (accesorios) de vestir, para cirugía, de caucho vulcanizado sin endurecer.

Instrumentos y aparatos médicos

- **841920:** esterilizadores médicos, quirúrgicos o de laboratorio.
- **9018:** instrumentos y aparatos de medida, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.
- **9019:** aparatos de mecanoterapia; aparatos de masajes; aparatos de sicotecnia; aparatos de ozonoterapia; oxigenoterapia o aerosolterapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria.
- **9020:** los demás aparatos respiratorios y máscaras antigás, excepto las máscaras de protección sin mecanismo ni elemento filtrante, amovibles.
- **9022:** aparatos de rayos X y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X, generadores de

tensión, consolas de mando, pantallas, mesas, sillones y soportes similares para examen o tratamiento.
- **9033:** partes y accesorios, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo, para máquinas, aparatos, instrumentos o artículos del Capítulo 90.

Ortoprotésicos e implantes médicos

- **9021:** artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medico-quirúrgicos y las muleras; tablillas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis, audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona o que se le implanten para compensar un defecto o incapacidad.

Mobiliario quirúrgico

- **9402:** mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo: mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico, sillones de dentista); sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación y elevación; partes de estos artículos.

3.2 Tamaño del mercado

En atención a los últimos datos publicados en el año 2022 el valor total de las ventas de la industria de dispositivos médicos en México en 2022 fue de 127.3 mil millones de pesos (mmdp), con un crecimiento promedio anual de 9.5% desde 2019.

El sector privado tiene un gran peso en las compras de equipamiento médico. Según la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (Canifarma), tras la pandemia el 60% de las ventas de equipamiento médico fueron realizadas por el sector privado de salud y tan solo el 40% le correspondieron al sector público.

Se estima que las importaciones de equipamiento médico durante el periodo comprendido entre los años 2021 - 2025 aumente del 23% al 35%. Esta proporción se ha mantenido incluso durante el año 2020, a pesar de las dificultades logísticas y las limitaciones impuestas por algunos países para la exportación de algunos productos considerados de primera necesidad para el control de la pandemia.

Por categorías de productos, las importaciones de instrumentos y aparatos médicos son las de mayor importancia, con un crecimiento anual compuesto del 4% desde 2014. Le siguen los consumibles sanitarios, que han crecido a un ritmo del 4% y los ortoprotésicos e implantes médicos, cuyas importaciones se han mantenido estables. El mercado del mobiliario quirúrgico es el menos importante de los cuatro en cuanto a valor y muestra una ligera tendencia negativa.
Sin embargo, del lado de exportación México se posiciona y consolida como un mercado cada vez más fuerte e influyente en el panorama de las cadenas de suministros globales y ahora, gracias al nearshoring como un mercado que atrae grandes sumas de capital extranjero para establecerse en el país, aprovechar su experiencia manufacturera y estar localizado en un punto estratégico comercial, en otras palabras, establecer centros de fabricación de multinacionales con mercado en EEUU que pueden beneficiarse de costes más reducidos, de una cadena de suministro más ágil y eficiente, reduciendo tiempos de entrega. Esto no solo fortalece la competitividad de la industria de dispositivos médicos en México, sino que también asegura un suministro constante y oportuno

de productos esenciales para la atención médica.

Así, la producción nacional se centra principalmente en la manufactura con vistas a la exportación de dispositivos médicos a Norteamérica, y no tanto al abastecimiento de las necesidades del mercado nacional. Debido a esto, la mayor concentración de la producción nacional de dispositivos médicos se localiza en la zona fronteriza del norte, particularmente en el Estado de Baja California, aunque con una participación relevante y creciente de los estados de Chihuahua, Jalisco, Nuevo León, Tamaulipas y Guanajuato.

Además, la zona fronteriza, la Ciudad de México y Guadalajara son dos de las principales ciudades en México con una gran capacidad de tracción en el ámbito médico y de dispositivos médicos. Por un lado, la Ciudad de México cuenta con infraestructura médica avanzada lo que lo convierte en un hub importante para el desarrollo del sector. Además, se trata de un mercado potencial por su alta demanda de productos y servicios y cuenta con instituciones académicas y centros de investigación y desarrollo de relevancia internacional. Por otro lado, Guadalajara se ha convertido en un importante centro de tecnología y manufactura además de contar con un creciente ecosistema de salud. Su gobierno promueve la industria y cuenta con una ubicación estratégica.

De acuerdo con CANIFARMA, México cuento con 240 plantas de fabricación y el sector genera más de 160.000 empleos directos, cinco veces más de manera indirecta. México cuenta, además, con la industria que más demanda tiene en cuestión de regulación, con más de 15.000 trámites anuales. De acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), se tienen identificadas más de 2.400 unidades económicas especializadas en dispositivos médicos.

La participación de empresas nacionales e internacionales contribuyen a la constante evolución y crecimiento del tejido empresarial de dispositivos médicos en México influyendo, así, en su desarrollo e innovación. En cuanto a empresas nacionales, hay empresas de alta envergadura, pero también hay una amplia red de PYMES y MIPYMES que normalmente se especializan en un producto en particular ya sea de fabricación local o importación.

En el área de innovación, los productos de más alto nivel tecnológico son exportados, generalmente debido al alto coste.

Los principales productores nacionales de dispositivos médicos mexicanos son: Biossmann, Corporativo DL, Degasa, Grupo Pisa, IPM, Le Roy, Mextrauma, Vizcarra, Medimexico Fresenius Medicl Care.

Los principales productores internacionales de dispositivos médicos con presencia en México son: B. Braun, Baxter, Becton Dickinson, GE Healthcare, Johnson & Johnson, Medtronic, Siemens Healthineers.

3.3 Proyectos e inversiones planificadas en el sector salud

El Programa Sectorial de Salud 2020 - 2024 (PSS) es el plan que se deriva del Plan Nacional de Desarrollo. Este define los objetivos, estrategias y medidas que deben seguir diversas instituciones del gobierno federal para garantizar el derecho a la salud de la población. Algunas estrategias prioritarias establecidas son:

1. Fortalecer el INSABI
2. Brindar servicios de salud a la población con alta o muy alta marginación

3. Mejorar la atención de la población que no cuenta con acceso a la seguridad social
4. Fortalecer los mecanismos relacionados con la producción de medicamentos, insumos y material de curación
5. Mejorar la eficiencia y calidad de la atención de la salud pública
6. Incrementar la capacidad humana e infraestructura de las instituciones especialmente en zonas con alta y muy alta marginación
7. Fortalecer la vigilancia sanitaria

El INSABI es el Instituto de Salud para el Bienestar quien es el encargado de coordinar las compras consolidadas públicas con el objetivo de obtener mejor valor del dinero en la compra de insumos médicos y aumentar la transparencia de las licitaciones.

Puede consultar aquí todos los proyectos de infraestructura en salud más importantes del 2024.

3.4 Principales empresas importadoras de México

Medline: consumibles médicos, instrumentos y aparatos médicos y ortoprotésicos
Johnson & Johnson: consumibles médicos, instrumentos y aparatos médicos
Cordis: dispositivos cardiovasculares y endovasculares
Jabil: instrumentos médicos, ortopedia y productos de diagnóstico
Medtronic: instrumentos y aparatos quirúrgicos, tecnología para diabetes
Cardinal Health: consumibles médicos, instrumentos y aparatos médicos y mobiliario quirúrgico y hospitalario
Becton Dickinson: consumibles médicos, instrumentos quirúrgicos y software médico
Flex Medical: aparatos médicos, mobiliario quirúrgico, consumibles y software médico
Siemens: instrumentos, aparatos y software médico
Phillips: instrumentos y aparatos médicos
GE Healthcare: instrumentos y aparatos médicos y software médico
Boston Scientific: instrumentos y aparatos quirúrgicos

3.5 La oferta española

En comparación con los países del entorno, las importaciones de productos españoles de las partidas arancelarias estudiadas tienen un peso muy pequeño sobre el total. Destaca en esta comparativa la relevancia de los EEUU de donde provienen casi dos tercios de las importaciones mexicanas de dispositivos médicos. España y el resto de los países del entorno se encuentran aún lejos de las cifras de Alemania, el mayor exportador europeo de equipamiento médico.

Las empresas españolas que exportan equipamiento médico a México están localizadas principalmente en las provincias de Barcelona (49%), Madrid (26%), Zaragoza (6%), Valencia (6%) y el resto de España (13%).

En cuanto a las exportaciones gallegas son mínimas, incluso, no se registran datos de relaciones comerciales entre Galicia y México en algunas de las partidas arancelarias descritas en el documento.

Sin embargo, el producto español y europeo son vistos en el sector de salud mexicano como un producto fiable y de calidad, pero existe un inconveniente para su comercio pues, en relación con productos con especificaciones similares que han sido producidos en EEUU su importación es más difícil. A nivel regulatorio, debido a los acuerdos de equivalencia entre EEUU y México, es más fácil

y significativamente más rápido obtener el registro sanitario de un producto ya aprobado en EEUU, además y debido a la cercanía geográfica entre ambos países los costes logísticos y plazos de entrega son menores.

4. Oportunidades de mercado para empresas gallegas

Nearshoring

La renegociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) ha tenido un impacto crucial en la industria de dispositivos médicos en la región de América del Norte. Al modernizar y reemplazar el anterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el T-MEC ha introducido regulaciones actualizadas y eficaces que faciliten el comercio de dispositivos médicos entre los tres países. Estas regulaciones abordan aspectos clave como la agilización de los procesos de importación y exportación, lo que reduce posibles barreras burocráticas y aumentan la fluidez en el intercambio de productos médicos.

Además de la simplificación administrativa, el T-MEC ofrece una mayor protección de la propiedad intelectual en el sector de dispositivos médicos. Esta mejora en la propiedad intelectual fomenta la inversión en investigación y desarrollo, alentando la innovación en la industria y contribuyendo a la creación de productos más avanzados y efectivos.

El tratado también establece normas más claras en temas comerciales, como las reglas de origen, que determinan el contenido regional necesario para que los productos sean considerados originarios de uno de los países del tratado. Estas disposiciones específicas brindan mayor claridad y certeza a las empresas involucradas en el comercio de dispositivos médicos, lo que a su vez promueve la inversión y el crecimiento en la industria.

Turismo de salud

El fenómeno del turismo de salud ha surgido como un nuevo motor económico en distintas regiones de México, destacando especialmente el estado de Baja California y Nuevo León. En el caso del Estado de Guanajuato y particularmente en San Miguel de Allende, esta ciudad ha experimentado un notable crecimiento y auge económico gracias al sector del turismo médico. Este enfoque en el turismo de salud implica no solo la atracción de visitantes por razones médicas, sino también la generación de infraestructura y servicios que atiendan las necesidades de estos turistas, impulsando la economía local y regional de manera sostenible.

Adicionalmente, otros estados como Yucatán también han mostrado un interés creciente en el turismo de salud junto con los estados fronterizos del norte de México. Estas regiones están adoptando estrategias para atraer pacientes internacionales en busca de tratamientos médicos, cirugía y servicios de bienestar. La combinación de instalaciones médicas de calidad, profesionales de la salud altamente capacitados y costos competitivos en comparación con otros países ha permitido que México se posicione como un destino atractivo para el turismo de salud.

Digitalización de la salud

La teleasistencia y la telemedicina ha experimentado un crecimiento significativo en México. Esta tendencia refleja un aumento en la inversión mexicana para lograr la convergencia entre salud y

tecnología, marcando un paso adelante en la adopción de soluciones digitales para mejorar la prestación de servicios de atención médica.

El 45% de los médicos en México ya realizan consultas virtuales y el 35% de los pacientes buscan información online sobre sus síntomas antes de una consulta médica, lo que pone de manifiesto la importancia de una presencia digital sólida para las empresas en el mercado mexicano. Esta inversión no sólo busca brindar una atención médica de mayor calidad, sino también garantizar un acceso democrático y equitativo a la atención médica para toda la población. Además de mejorar el acceso, el fomento de la innovación y la adopción de soluciones tecnológicas en el ámbito de la salud también respaldan y promueven emprendimientos nacionales que proponen nuevas formas de abordar los desafíos de la atención médica.

La Fundación Carlos Slim informa que aproximadamente 30 millones de mexicanos utilizan la tecnología para buscar soluciones médicas. La Organización Mundial de la Salud también reconoce el potencial de la salud digital y la interconexión mundial para avanzar en la atención médica. Tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT), la inteligencia artificial y el análisis de big data ofrecen oportunidades para captar información a distancia y mejorar la atención médica.

Sin embargo, México todavía no cuenta con una regulación vigente para el sector de Salud Digital.

Por otro lado, la seguridad de los datos sigue siendo un desafío, con el 75% de los proveedores de atención médica en México reportando violaciones de datos desde 2021. Esto destaca la necesidad de soluciones de gestión de dispositivos y seguridad cibernética. A pesar de estos retos, el 99% de los profesionales de TI en salud consideran que la adopción de nuevas tecnologías es una prioridad para mejorar la eficiencia y la productividad organizacional. La inteligencia artificial y la realidad virtual están a la vanguardia de las investigaciones, la implementación y la automatización de procesos manuales que prometen liberar tiempo para los profesionales de la salud. En resumen, el mercado mexicano de dispositivos médicos está evolucionando hacia la digitalización de la salud, brindando oportunidades para empresas extranjeras que pueden abordar los desafíos de seguridad y ofrecer soluciones innovadoras.

Uno de los retos actuales más importantes para México en cuanto a la aplicación de la tecnología para la salud es la implementación universal del Expediente Clínico Electrónico (ECE). El ECE permite almacenar la información a detalle de una persona, conocer si sufre algún padecimiento o alergia, así como brindar información sobre una posible intervención quirúrgica anterior con el objetivo de brindar una mayor claridad al especialista. A pesar de sus ventajas, el ECE en México no está homologado. Cada institución del sector salud opera una versión distinta y está limitado solo a sus áreas hospitalarias. Además, en el sector privado operan varias versiones con sus propias plataformas cibernéticas desvinculadas del sector público. Estimaciones de la Secretaría de Salud destacan que su uso en el sistema de salud público generaría ahorros por 38.000 millones de pesos.

Consolidación de la demanda

Se identifican movimientos dentro de la demanda mexicana que tienden a la integración para la adquisición de compras conjuntas de alto volumen y bajo precio. Por ejemplo, el Consorcio Mexicano de Hospitales, formado por 52 hospitales de menor tamaño que se juntan y aprovechan para hacer sus compras unidos para conseguir precios más competitivos y por el mismo presupuesto, conseguir mayores volúmenes y rendimiento del dinero.

Este tipo de movimientos pueden constituir una clara ventaja de posicionamiento en mercado para empresas gallegas que puedan asumir costes de venta bajos.

5. Información adicional

5.1 Ferias comerciales

EXPOMED - 19 al 21 de agosto de 2025
EXPOFAC - 8 y 9 de octubre de 2025
MEDICALEXPO - 7 al 9 de mayo de 2025
CADECI - 12 al 15 de febrero de 2025
AMIC DENTAL - 30 de abril al 4 de mayo de 2025
EXPOMED MÉXICO - a la espere de conocer las fechas de la edición del 2025

5.2 Principales cadenas de hospitales privados

Hospital Español
Hospitales Ángeles
Hospitales MAC
Christus Muguerza
Star Médica
Hospitales San Ángel Inn
Hospitales Puerta de Hierro
Hospital Médica Sur
Hospital Zambrano Hellion TecSalud
Hospital San Javier Guadalajara
Centro Médico Dalinde
Hospitalaria

5.3 Cámaras y asociaciones

Asociación Mexicana de Industrias Innovadoras de Dispositivos Médicos (AMID)
Asociación Nacional de Distribuidores de Insumos para la Salud (ANDIS)
Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)
Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (CANIFARMA)
Asociación Nacional de Hospitales Privados del Noroeste (ANHP)
Colegio de Ingenieros Biomédicos (CIB)
Sociedad Mexicana de Ingeniería Biomédica (SOMIB)