

Gailu medikoen sektorea Mexikon

Laburpen Exekutiboa

Laburpen exekutiboa

Karakterizazioa eta osasun-sistema

130 milioi biztanle inguruko populazioarekin, Mexiko munduko herrialde populatuenean 11. tokian dago. Biztanleek, batez ere, gaixotasun kroniko ez-kutsakorrek dituzte, hala nola gaixotasun kardiobaskularrak, diabetesa, obesitatea eta minbizia. Desberdintasun sozioekonomiko eta geografiko zabalak dituen herrialde batean, gaixotasun horiek klase sozialaren arabera bereizita agertzen dira, bai eta gaixotasun infekziosoen kasuan ere. Gaixotasun horietako asko edateko urik eta saneamendurik ez izatearen ondoriozkoak dira, bai eta kalean elikagaiak kontsumitzearen ondoriozkoak ere, kasu askotan gutxieneko baldintza higienikorik gabe.

Testuinguru horretan, Mexikoko Osasun Sistemak osagarriak diren osasun-sistema publikoa eta sektore pribatua ditu, baina alde handiak daude haien artean.

Hala, Mexikoko osasun-sistema publikoak herritar guztiei osasun-zerbitzuak emateko bokazio unibertsala du, bereziki gizarte-segurantzarik edo zerbitzu pribatuetara iristeko baliabide ekonomikorik ez dutenei. Horretarako, herrialde osoan zehar hedatzen da azpiegiturari eta estaldurari dagokionez, baina egiturazko gabeziak ditu, hala nola, afiliazioaren arabera datuak partekatzen ez dituzten osasun-hornitzaile desberdinak, eta osasun-eskariaren hazkundearekin bat ez datorren inbertsioa, sistemaren saturazioa dakarrena.

Bestalde, sektore pribatuak bere zerbitzuari lotutako kostuak dituzten zerbitzuak eskaintzen dizkie herritarrei, estandar altuekin azpiegitura, teknologia eta ekipamendu sanitarioari dagokionez. Zerbitzu mediko gero eta sofistikatuagoak eskaintzen saiatzen da, eta erosteko eta gastatzeko gaitasun handiena duten pazienteak erakartzen saiatzen da, hala nola nazioarteko pazienteak edo AEBetatik eta Kanadatik datozen turismo medikoko pazienteak. Hala ere, kostu handiak dituzenez, zerbitzu eskurazina da Mexikoko herritar gehienentzat (kalkulatzen da Mexikoko biztanleriaren % 8 inguru osasun-aseguru pribatu batek estaltzen duela, estaldura publikoaz gain).

Gailu medikoen Mexikoko merkatua

Gailu medikoen Mexikoko sektorea aztertzeko orduan, ikuspegi bikoitzetik egin behar da: tokiko merkatuarena eta esportazio-merkatuarena.

Mexikoko gailu medikoen tokiko merkatuak 5.952,2 milioi US\$-eko balioa lortu zuen 2021ean, eta % 6,2ko urteko hazkunde-joera zenbatetsi zen 2022-2026 aldirako, 8.504,8 milioi US \$-eko merkatu-bolumena lortzea espero baita.

Zahartze demografikoak, gero eta profil epidemiologiko kronikoagoak eta osasun-gastuaren hazkundeak mesede egingo diote merkatuaren hazkundeari. Hala ere, joera hori BPGren hazkunde errearen dezelerazioak, inflazio azkarrak eta Mexikoko 2024ko hauteskunde orokorreari begira abian dauden erreforma konstituzionalek (eta horren ondoriozko ziurgabetasunek) mugatuko dute.

Produktu-kategoriari dagokionez, bolumen handieneko kategoria beste gailu mediko batzuen batura da, market share-aren % 40 inguruko portzentajearekin. Kategoria horren barruan, beste tresna eta gailu batzuk nabarmentzen dira, hala nola endoskopiarako, dialisirako, transfusiorako, anestesiarako aparatuak, tentsiometroak..., oftalmologia-tresnak eta ospitaleko altzariak. Ondoren, kontsumigarrien kategoria dator, merkatuaren % 29,7rekin, xiringak, orratzak eta kateterrak nabarmenduz.

Tokiko merkatu hori inportatutako produktuaz hornitzen da nagusiki: inportazioen joera goranzkoa da 2017-2021 aldian (+%4,3 CAGR), eta merkatu nazional osoaren % 81 eta % 83 artean daude, 2021ean 4.899 milioi US\$-eko bolumenarekin. Estatu Batuak dira Mexikoko merkaturako gailu medikoen hornitzaile nagusia, inportazio guztien % 64ko bolumenarekin, eta, ondoren, Txina dago bigarren herrialde gisa, 2021ean Mexikora egindako gailu medikoen inportazioen % 13ko bolumenarekin.

Esportazio-merkatuaren aldetik, Mexiko nearshoring merkatu gisa kokatu eta finkatu da: fabrikazio-zentroak ezartzean, AEBetan merkatua duten multinazionalak hornidura-kate arinago eta eraginkorrago baten onura izan dezakete, kostu logistikoak murriztu eta entrega-denborak minimizatu ditzakete. Horrek, Mexikoko gailu medikoen industriaren lehiakortasuna indartzeaz gain, arreta medikorako funtsezko produktuen hornidura etengabea eta egokia bermatzen du.

Hala, ekoizpen nazionala batez ere manufakturan oinarritzen da, gailu medikoak Ipar Amerikara esportatzeko, eta ez hainbeste merkatu nazionalaren beharrak hornitzeko: Gailu medikoen esportazioek % 19,4 egin dute gora 2017-2021 aldian, 9.438 milioi USDtik 11.271 milioi USDra igaroz. Horrela, esportazio-merkatuak ia-ia bikoiztu egiten du merkatu nazionalaren bolumena, eta Mexiko herrialde erakargarri bihurtzen du, bai tokiko helmuga duten gailu medikoak inportatzeko, bai AEBra berriro esportatzeko (Mexikoko esportazioen eta gailu medikoen % 99ren helmuga 2021ean).

Hori dela eta, gailu medikoen ekoizpen nazionalaren kontzentrazio handiena iparraldeko mugan dago, bereziki Kalifornia Behereko Estatuan, nahiz eta Chihuahua, Jalisco, Nuevo Leon, Tamaulipas eta Guanajuato estatuetan ere parte-hartze nabarmena eta gero eta handiagoa izan.

Mugako eremuaz gain, Mexiko Hiria eta Guadalajara Mexikoko hiri nagusietako bi dira, medikuntzaren eta medikuntza-gailuen arloan trakzio-ahalmen handia dutenak. Alde batetik, Mexiko Hiriak azpiegitura mediko aurreratua du, eta horrek hub garrantzitsua bihurtzen du sektorearen garapenerako. Gainera, merkatu potentziala da, produktuen eta zerbitzuen eskari handia duelako, eta erakunde akademikoak eta nazioarteko garrantzia duten ikerketa- eta garapen-zentroak ditu. Bestalde, Guadalajara teknologia- eta manufaktura-zentro garrantzitsua bihurtu da, gero eta osasun-ekosistema handiagoa izateaz gain. Bertako gobernuak industria sustatzen du eta kokapen estrategikoa du.

Merkatu sartzeko bideak

Ikuspegi publikotik, Mexikoko gobernuak lehia eta irekitasuna sustatzen ditu lizitazio-prozesuetan, eta horrek esan nahi du atzerriko enpresek tokiko enpresen baldintza berberetan lehiatu daitezkeela gobernu-kontratuak irabazteko, lizitazioaren klausula espezifikoek kontrakoa adierazten ez badute. Hala ere, garrantzitsua da funtsezko puntu batzuk kontuan hartzea Mexikoko lizitazioetan nazioarteko enpresa gisa parte hartzean. Adibidez, enpresek legezko ordezkari bat izan beharko dute Mexikon, komunikazioaren eta legea betetzearen helburuetarako. Gainera, atzerriko enpresa lizitatzailerek inportaziorako beharrezkoak diren betekizunak ezagutu beharko dituzte, erregulazioa, indarreko legeak eta zergak betetzea barne, eskatutako produktuak eskatutako epean entregatzeko. Mexikoko lizitazioek, oro har, Mexikoko pesoak erabiltzen dituzte. Beraz, kanbio-tasen fluktuazioak erosketaren publikoaren bidez sartzeari lotutako arriskueta bat dira.

Ikuspegi pribatutik ere lizitazio-prozesu pribatuak abiarazten dira, baina ez da ohikoa ospitale batek zuzeneko inportazioa egitea; horregatik, ezinbestekoa da enpresa alde aurretik Mexikoko merkaturan ezarrita egotea edo inportazio zuzena egiteaz arduratuko den merkataritza-ordezkari bat izatea, salmentarako, jarraipenerako eta, batez ere, langileak gaitzeko. Atzerriko enpresak kontuan hartu

behar duen beste puntu bat salmenta ostekoa da: ospitaleek arazo teknikoak azkar konpon ditzaketan enpresak bilatuko dituzte, adibidez, aparatologian, ezin baitute itxaron beste herrialde batzuetatik pieza berriak bidali arte edo erantzun azkarra emango duen mantentze-lanetako espezialistarik ez egotea.

Gailu medikoen Mexikoko merkatuan sartzeko beste aukera bat inportatzaileei edo herrialdeko banatzaileei zuzenean saltzea da, banaketan eta gailu mediko askok eskatzen dituzten saldu osteko zerbitzuetan eta mantentze-lanetan bideratzaile gisa jardungo dutenak.

Banatzailearen figura honako jarduera hauek gauzatzeaz arduratzen da nagusiki: inportazioa, lizitazioetan parte hartzea (publikoak zein pribatuak), produktuen sustapena eta komunikazioa, eta bezeroei aholkularitza teknikoak ematea. Garrantzitsua da azpimarratzea herrialdean banatzaile baten bidez sartzeko ez dela derrigorrezkoa, baina merkatu mexikarrean sartzeko zailtasunak direla eta (erregulazioak eta araudiak, logistika eta banaketa merkatuak duen tamaina handiagatik, sareak eta kontaktuak, dibisak, aduanak...), enpresa multinazional askok beren produktuak merkaturatzaileen edo banatzaileen bidez sartzeko ereduari jarraitzea erabaki dute.

Mexikoko merkatuak, beraz, tamaina handiko banaketa-katea du, herrialdearen ezaugarriak eta beharrak direla eta; osasun-sistemak behar adina banatzaile ditu, eta horietako asko produktuen arabera espezializatzen dira. Hala ere, ez dago espezializatorik lurraldearen araberako banaketan, eta, beraz, edozein fabrikatzailek eta edozein banatzailek izan behar du aukera, baina baita Errepublika osoan hornitu ahal izateko betebeharra ere.

Era berean, banatzaileek finantzaketa-funtzioa betetzen dute, entrega-logistikaren berezitasunak ezagutzeaz gain. Lizitazio publikoen kasuan, gobernuak egiten dituen ordainketek atzerapenak dituzte: sektore publikoak hasieran ezarritako epeak hilabete batetik bi hilabetera bitartekoak badira ere, gailu medikoak erosteko kontratu publiko gehienetan bi urtera arteko atzerapenak izaten dira. Banatzaileek finantzatzen dituzte ordainketen atzerapen horiek.

Sartzeko oztipoak

Mexikoren eta EBren artean dauden merkataritza-akordioaren arabera muga-zerga espezifikorik identifikatzen ez bada ere, Mexikoko merkatura sartzeko orduan zenbait arau-alderdi hartu behar dira kontuan (sarbide-kanalen, kanbio-arriskuen, logistikaren eta banaketaren eta abarren aldetik merkatuak duen konplexutasunetik harago).

Mexikoko gailu medikoen arloko agintaritza arautzaile nagusia Arrisku Sanitarioen aurkako Babeserako Batzorde Federala (COFEPRIS) da.

Laburbilduz, Mexikora gailu medikoak esportatzeko, garrantzitsua da honako hauek kontuan hartzea:

- Osasun erregistroa: gailuak COFEPRISek emandako osasun erregistroa eduki behar du.
- Gailuaren sailkapena: Gailuak behar bezala sailkatuta egon behar du, Mexikoko araudiaren arabera, eta segurtasun- eta kalitate-baldintzak bete behar ditu.
- Arauak eta erregulazioak: garrantzitsua da Mexikon aplikatu daitezkeen arauak ezagutzea, hala nola Osasunaren Lege Orokorra, Inportazio eta Esportazio Zerga Orokorren Legea eta Osasunerako Sargaien Erregelamendua.
- Ziurtagiriak: Enpresak behar diren ziurtagiriak eduki behar ditu.
- Dokumentazioa: Hala nola faktura komertzialak, inprimatze-zerrendak, jatorri-ziurtagiriak eta eska daitezkeen beste dokumentu batzuk.
- Aduana-agentea: Beharrezkoa da Mexikon aduana-agente bat izatea, gailu medikoen inportazioaz arduratu ahal izateko eta legezko baldintza guztiak betetzen direla ziurtatzeko.

Halaber, garrantzitsua da azpimarratzea Mexikok COFEPRISen aurretiazko inportazio-baimena behar duten produktuen zerrenda bat ezarri duela. Zerrenda horretan produktu medikoak daude, hala nola protesi mota batzuk, taupada-markagailuak eta konplexutasun handiko beste gailu mediko batzuk. Produktu berri bat pazientearengana edo azken kontsumitzailearengana iristeko, herrialdean sartu eta osasun-erregistroa eskatzen duenetik oinarritzko taulako gako bat lortu eta merkatu publikoan eros daitekeen arte, baliteke bost eta zazpi urte bitartean behar izatea.

Merkatu-aukerak euskal enpresentzat

Nearshoring merkatua: herrialdea Ipar Amerikako merkatuan sartzeko ate gisa kokatuenez, lehiarako dituen abantailak eta AEBekiko hurbiltasuna aprobetxatuz, batez ere mugaldeen, herrialdeko gailu medikoen ekoizpen gehiena esportatu egiten da. Hori da, zalantzarik gabe, herrialdeak euskal enpresarentzat duen aukera garrantzitsuenetako bat. Bi herrialdeen arteko hurbiltasunaren ondorioz, hornikuntza-katearen arintasuna eta eraginkortasuna handiagoa da, eta logistika- eta garraio-kostuak murrizten dira. Gainera, Mexikoren beste abantailetakoa bat lan-kostuetan (gehienetan baxuagoak) eta sektoreko eskulan kualifikatu eta lehiakorrean datza.

Osasun-turismoa: Osasun turismoaren fenomenoak sustatzaile ekonomiko gisa sortu da Mexikoko hainbat eskualdetan, Kalifornia Beherean eta Nuevo Leonen nabarmenduz, mugatik gertu dagoelako, Guanajuato estatuan eta, bereziki, San Miguel de Allenden (AEBetako biztanleentzako helmuga turistiko eta erretirokoa zena, eta osasun-turismoaren jomuga bihurtzen ari dena) eta Yucatango Penintsulako eremuan.

Osasunaren digitalizazioa: Telelaguntzaren eta telemedikuntzaren alorrak hazkunde adierazgarria izan du Mexikon (% 53 2023an, 2022ko datuekin alderatuta). Joera horrek erakusten du Mexikoko inbertsioak gora egin duela osasunaren eta teknologiaren arteko konbergentzian, eta aurrerapauso bat eman dela arreta medikoko zerbitzuen prestazioa hobetzeko irtenbide digitalak ezartzeari dagokionez. Osasun-kudeaketaren digitalizazioaren eremuak ere aukerak eskaintzen ditu: gaur egun Mexikorentzat erronka garrantzitsuenetako bat osasunerako teknologiaren aplikazioari dagokionez, Espediente Kliniko Elektronikoaren (EKE) inplementazio unibertsala da. EKE ez dago homologatuta Mexikon. Osasun-sektoreko erakunde bakoitzak bertsio desberdina erabiltzen du, eta soilik bere ospitale-eremuetara mugatzen da. Gainera, sektore pribatuan beste hainbeste bertsio erabiltzen dira, sektore publikoarekin loturarik ez duten plataforma zibernetikoekin.

Eskaera finkatzea: Mexikoko eskariaren barruan, integrazioarako joera duten mugimenduak identifikatzen dira, bolumen handiko eta prezio txikiko erosketak bateratuak egiteko. Adibidez, Mexikoko Ospitaleen Partzuergoak, tamaina txikiagoko 52 ospitalek osatua, erosketak bateratuak baliatzen ditu prezio lehiakorragoak lortzeko. Horrelako mugimenduak merkatuan kokatzeko abantaila argia izan daitezke euskal enpresentzat, baldin eta salmenta-kostu txikiak izan badituzkete edo eskari horren premia espezifikoei erantzuten dieten gailu bereziak badituzte (adibidez, komunitate txiroetako edo iristeko zailak diren komunitateetako pazienteei osasun-arreta ematea ahalbidetzen duten gailu medikoak).*Iturria: Basque Trade & Investment-ek eginda*

EUSKADI
BASQUE COUNTRY



Urkixo zumarkalea, 36-5. Solairua. Bizkaia Plaza eraikina
48011 Bilbo info@basquetrade.eus
(+34) 94 403 71 60