

# El mercado de equipamiento médico en Malasia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Kuala Lumpur

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

15 de diciembre de 2021  
Kuala Lumpur

Este estudio ha sido realizado por  
Marta Rodríguez Guerrero y Alba García Arias

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Kuala Lumpur

<http://Malasia.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-21-009-9

# 1. Resumen ejecutivo

Debido a la amplitud del mercado, se ha llevado a cabo un exhaustivo análisis cuantitativo y cualitativo del comportamiento de las importaciones y exportaciones de equipamiento hospitalario en Malasia durante el periodo de 2017-2020 con el objetivo de destacar aquellas partidas arancelarias que pudieran ofrecer oportunidades en Malasia. Como resultado, el presente estudio se ha limitado al análisis de los siguientes productos:

- Reactivos de diagnóstico o de laboratorio.
- Artículos y aparatos de ortopedia para fracturas, prótesis, audífonos que se lleven o se implanten: dentales, articulares, oculares, auditivo, estimuladores cardiacos.
- Esterilizadores, catéteres, instrumentos dentales, oftalmólogos, aparatos de visualización de resonancia magnética.
- Aparatos respiratorios.
- Aparatos electro médicos como aparatos de rayos X, tomografía, electrocardiógrafo.
- Catguts estériles, jeringas, apósitos y demás artículos con capa adhesiva, agujas tubulares y botiquín de primeros auxilios.

Dada la importancia que se ha dado a la demanda internacional de los productos para definir los límites del sector, consideraremos en primer lugar los componentes más importantes de la demanda, la cual se analiza desde 3 perspectivas diferentes:

- a) Factores sociodemográficos: mayor uso de los servicios sanitarios por envejecimiento de la población y aumento de las enfermedades crónicas no contagiosas.
- b) Sistema sanitario: aumento del presupuesto público destinado al ministerio de salud y el crecimiento del sector privado guiado por la industria de turismo sanitario y elevación de la capacidad adquisitiva de la población.
- c) Comportamiento de las importaciones de los productos seleccionados: destacando aquellas partidas deficitarias, con un elevado valor de importación, con una evolución positiva y en las que destaca el origen occidental.

Los factores que influyen en la decisión de compra de los clientes de la industria son fundamentalmente un servicio posventa de calidad, alto contenido tecnológico y, en menor medida, un precio competitivo y el prestigio del distribuidor local.



La industria del equipamiento médico ha sido designada por el gobierno como sector fundamental para el crecimiento del país. Se está convirtiendo en *hub* asiático de producción desde el que se distribuye dispositivos médicos y hospitalarios al resto de la región. Por esa razón las exportaciones superan el valor del tamaño de mercado local, siendo estas las grandes propulsoras de la industria. Actualmente, el informe de BMI (Business Monitor International) estima que en el año 2020 el tamaño del mercado ha sido 1,6 mil millones de EUR.

La oferta local está formada por 200 productores locales, de los cuales 30 son empresas multinacionales con centro de producción en Malasia, como por ejemplo B. Braun, Ciba Vision o Abbott.

A pesar de la decidida apuesta por la transformación de la industria del equipamiento médico hacia la producción de componentes de mayor contenido tecnológico, la realidad es que todavía carece de un tejido industrial lo suficientemente sólido en lo que respecta a esta clase de productos, por lo que los esfuerzos del gobierno continúan concentrándose cada vez más en este sector. Además, se proyecta que la industria alcanzará los 2,32 mil millones de euros en 2025.

Malasia es el sexto productor mundial de caucho y tiene una industria bien establecida que produce productos a base de caucho, que abastece a las tres cuartas partes del mercado mundial de catéteres Foley y a más de la mitad del mercado de guantes quirúrgicos y exámenes médicos. Existen además multitud de empresas de actividades de servicios de apoyo que atraen la inversión en la industria de dispositivos médicos (esterilización, ingeniería, etc.). De hecho, el MIDA (Malaysian Investment and Development Authority) aprueba cada año multitud de proyectos de equipamiento médico. En 2020, se aprobaron 51 proyectos valorados en 9,5 mil millones de EUR.

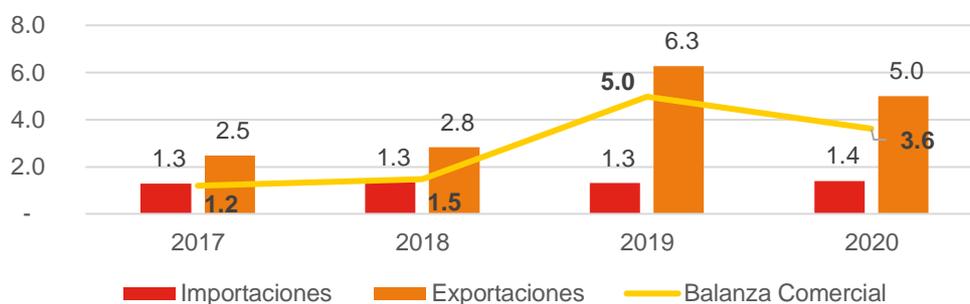
Se promueven las inversiones de empresas extranjeras para que establezcan en Malasia sus centros de fabricación y se aproveche la coyuntura para transferir tecnologías y conocimientos a la industria local. Concretamente, MIDA destaca 8 industrias de interés:

- Equipamiento electro médico.
- Equipos cardiovasculares.
- Dispositivos implantables.
- Productos ortopédicos.
- Equipos de diagnóstico *in vitro*.
- Productos para el tratamiento de heridas.
- Producción por encargo de dispositivos, equipamiento e investigaciones

De todos modos, las empresas implantadas en Malasia, más que abastecer la demanda local, producen en Malasia para exportar al resto de la región. Es por ello por lo que las exportaciones son el principal motor de la industria. Desde el 2017 han registrado un aumento del 100%.

### GRÁFICO 1: COMERCIO INTERNACIONAL DEL EQUIPAMIENTO MÉDICO EN MALASIA

Miles de Millones de EUR



Fuente: Mets Online y MITI

Para conocer los componentes de la oferta, se han analizado los productos considerados de interés, atendiendo al origen de las importaciones, para conocer la competencia internacional, y la importancia de las exportaciones, para poder considerar así la competencia local. Aunque cada producto se comporta de forma diferente, las características que más de repiten son:

- Las partidas con mayor valor de importación son superavitarias, es decir normalmente las exportaciones son mucho más superiores a las importaciones. Se intuye que la demanda internacional se debe en parte a cubrir las necesidades de producción para exportar más que para el mercado local.
- Los principales competidores son EE. UU., Alemania, Japón y Singapur.

El precio de cada equipo varía en función de múltiples factores, tales como el tipo de equipamiento o el nivel tecnológico. No obstante, sí es seguro afirmar que los márgenes aplicados por los intermediarios locales son, por lo general, mayores que los que se podrían encontrar en países europeos por el cambio de divisa, al margen de beneficios del propio intermediario y a los mayores costes de transporte.

De todos modos, el cliente malasio muestra receptividad ante la oferta de productos de alto valor añadido y alto contenido tecnológico no producidos localmente, pero el precio sigue siendo un factor para tener en cuenta para diferenciarse de la elevada competencia internacional.



El producto español carece de representación sustancial en Malasia. La elevada competencia internacional desanima a las empresas españolas a participar en el mercado. Por ello, durante el año 2020 tan solo se importaron 9,25 millones de EUR, siendo la partida más importante los instrumentos y aparatos de medicina y esterilizadores. Las importaciones españolas representan tan solo el 0,82% del producto extranjero en Malasia. Consecuentemente, no existe ningún tipo de percepción, pero puede asociar cierta connotación positiva al tratarse de producto europeo.

La forma más fácil y habitual de abordar el mercado de equipamiento médico malasio es contar con un distribuidor local que sea responsable de la importación, de la relación con el cliente y socios comerciales y, sobre todo de la gestión del servicio posventa. A la hora de elegir el mejor distribuidor la capacidad de conocimiento sobre el producto y su prestigio entre los clientes son factores fundamentales para tener en cuenta, especialmente en relación en los contratos públicos.

En Malasia, las empresas extranjeras no pueden presentarse de forma unilateral a las licitaciones públicas, estas deben ir de la mano de un socio local o en consorcio o Joint-Venture con empresas locales. Además, solo se abrirán ofertas internacionales cuando la producción local no sea suficiente. La peculiaridad del sistema sanitario público es que el Ministerio de Salud (Ministry of Health-MOH) gestiona todos los contratos superiores a 50.000 MYR (aproximadamente 11.000 EUR) centralizando la compra de equipamiento de todas las instalaciones públicas.

Por otro lado, los hospitales privados pueden adquirir todo aquello que necesiten por su propia cuenta, lo más común es que los grandes grupos hospitalarios centralicen las dediciones de compra en un único departamento. El fabricante o distribuidor se registre como proveedor para que el hospital se dirija directamente cuando aparezca la necesidad de equipamiento. El único requisito es cumplir con las leyes y certificaciones, como la licencia de la Autoridad de Dispositivos Médicos (MDA).

Con la aplicación de la Ley de Dispositivos Médicos de 2012, todos los dispositivos médicos fabricados, importados o vendidos en Malasia deben estar registrados bajo la Autoridad de Dispositivos Médicos (MDA). El MDA es un organismo dependiente del MOH responsable de regular la industria de dispositivos médicos y obligar a los agentes del mercado a cumplir con una serie de requisitos que varían según la fase del proceso de venta en la que se encuentren.

Aunque este es el aspecto más importante para tener en cuenta para la venta de dispositivos médicos en Malasia, los fabricantes internacionales deben tener en cuenta otros requisitos de importación sobre certificados y licencias para un número reducido de productos.

En cuanto a las perspectivas de futuro, se estima que el mercado de dispositivos médicos en Malasia alcanzará los 2,32 mil millones de euros en 2025, lo que supondrá un crecimiento medio anual compuesto del 7% durante el periodo 2020-2025. El motor de esta industria será principalmente las estrategias de gobierno tanto para seguir mejorando el sistema sanitario, como para impulsar el turismo sanitario y el *hub* regional de producción de equipos médicos, en todos los



casos junto con el crecimiento y apoyo del sector privado. Todo ello seguirá aumentando el atractivo de Malasia para la inversión y exportación extranjera de este tipo de productos. Los planes más inmediatos que suponen oportunidades para las empresas extranjeras son:

1. Demanda de soluciones para mejorar la eficiencia de la gestión de la información sobre el paciente: almacenamiento, gestión e intercambio tanto entre el sector público, como en cooperación con el privado y ciberseguridad.
2. Incremento del acceso sanitario de las áreas remotas y rurales.
3. La digitalización y evolución hacia la industria 4.0.
4. Oportunidades en e-Salud aprovechando la infraestructura de información que presenta Malasia.
5. Proyectos de nueva construcción tanto en sector público como en el privado.

icex

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

