



La Suma de Todos



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA  
E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Comunidad de Madrid

*Sumando  
esfuerzos por  
la internacionalización  
de la empresa  
madrileña*

# Estudio sobre el Sector del material médico hospitalario desechable en Sudáfrica

Autor

Elena Mancebo Masa

2007

PROMOMADRID  
Desarrollo Internacional de Madrid S.A.

CEIM  
Confederación Empresarial  
de Madrid - CEOE

IFEMA  
Feria de  
Madrid

 **Cámara**  
Madrid

## INDICE

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
1.1	DELIMITACIÓN DEL SECTOR .....	3
1.2	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	4
<b>2</b>	<b>RESUMEN Y CONCLUSIONES SOBRE EL SECTOR.....</b>	<b>5</b>
	<b>PANORÁMICA DEL PAÍS.....</b>	<b>8</b>
2.1	DATOS BÁSICOS DEL PAÍS .....	8
2.2	SITUACIÓN POLÍTICA .....	9
2.3	SITUACIÓN ECONÓMICA .....	10
<b>3</b>	<b>ANÁLISIS DE LA OFERTA .....</b>	<b>13</b>
3.1	PRODUCCIÓN LOCAL.....	13
3.2	EVOLUCIÓN.....	14
3.3	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA.....	16
<b>4</b>	<b>ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA .....</b>	<b>17</b>
4.1	TAMAÑO DEL MERCADO .....	17
4.2	PERFIL DEL CONSUMIDOR .....	19
4.3	FACTORES QUE INFLUYEN EN EL CRECIMIENTO DE LA DEMANDA:.....	21
<b>5</b>	<b>COMERCIO EXTERIOR .....</b>	<b>22</b>
5.1	IMPORT / EXPORT DESDE EL PAÍS AL RESTO DEL MUNDO .....	22
5.2	IMPORT / EXPORT DESDE LA COMUNIDAD DE MADRID AL PAÍS.....	23
<b>6</b>	<b>FACTORES DE COMERCIALIZACIÓN.....</b>	<b>24</b>
6.1	DISTRIBUCIÓN.....	24
6.2	PRECIOS .....	24
6.3	PROMOCIÓN .....	25
6.4	FACTORES LEGALES.....	26
6.5	PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL / MADRILEÑO. ....	28
<b>7</b>	<b>ENTREVISTAS .....</b>	<b>29</b>
<b>8</b>	<b>ANEXOS.....</b>	<b>33</b>

## 1 INTRODUCCIÓN

- ✓ Fecha de realización: La presente nota sectorial ha sido realizada durante los meses de agosto y septiembre de 2007.
- ✓ Objetivo: Analizar la industria del material desechable en Sudáfrica desde el punto de vista de oferta existente, tendencias de consumo y crecimiento.
- ✓ Metodología: Investigación de fuentes secundarias (estadísticas y datos actuales sobre la evolución del sector y proyecciones) así como entrevistas puntuales con empresas e instituciones relevantes en el sector.

Para la conversión de los distintos valores monetarios indicados en este informe, se ha empleado el tipo de cambio del Banco Central Europeo, cuyo valor para los últimos 5 años ha sido el siguiente:

	<b>Euro vs Rand (BCE)</b>
2007	9.6152
2006	8.5311
2005	7.9183
2004	8.0091
2003	8.5316

### 1.1 Delimitación del sector

Los bienes de equipo y los materiales desechables del medio hospitalario son dos grandes capítulos incluidos dentro de la definición general de productos sanitarios. Los bienes de equipo constituyen el equipamiento y las instalaciones necesarias del patrimonio y estructura de los centros sanitarios. Los productos desechables, por el contrario son objeto de adquisiciones periódicas, mediados normalmente por los concursos de suministro de material sanitario.

Debido a la magnitud y complejidad de este sector, el estudio se centrará únicamente en el material desechable y de un sólo uso.

Existen pocos estudios sobre este sector y a la complejidad de esta industria se añade el hecho de que es difícil acceder a estadísticas actuales y las empresas y asociaciones no son muy dadas a facilitar información relativa a márgenes de negocio y datos económicos.

## 1.2 Clasificación arancelaria

Las partidas arancelarias analizadas en este informe quedan recogidas en las siguientes:

<b>30.05</b>	<b>guatas, gasas, vendas y artículos análogos</b>
30.05.10	Apósitos y demás artículos similares reabsorbibles (excluidos los fabricados con resinas de poliuretanos o fibra de vidrio)
3005.90	Los demás
3005.90.10	guatas y artículos de guata
<b>30.06</b>	<b>Artículos farmacéuticos</b>
30.06.10	Catguts quirúrgicos estériles de sutura similares y adhesivos estériles para tejidos orgánicos utilizados en cirugía para cerrar heridas; laminarias estériles, hemostáticos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología
30.06.50	Botiquines equipados para primeros auxilios
<b>40.15</b>	<b>Prendas, guantes, mitones y manoplas y demás complementos (Accesorios) de vestir, para cualquier uso, de caucho vulcanizado sin endurecer:</b>
40.15.11	Guantes para cirugía
4015.19.90	Los demás
48.18	Papel de los tipos utilizado para papel higiénico y papeles similares, guata de celulosa o napas de fibras de celulosa, pañales para bebés, compresas y tampones higiénicos y artículos similares de hospital
48.18.40	Compresas y tampones higiénicos, pañales y artículos higiénicos similares
<b>90.18.</b>	<b>Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales:</b>
90.18.30	jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares
90.18.31.40	Jeringas incluso con agujas
90.18.32.20	Agujas tubulares de metal y agujas de sutura
90.18.39	las demás agujas, catéteres, cánulas e instrumentos

## 2 RESUMEN Y CONCLUSIONES SOBRE EL SECTOR

El mercado sudafricano se caracteriza por ser complejo y competitivo y se puede decir que se rige principalmente por el factor precio, ya que se trata de productos de bajo coste, muy estandarizados.

La industria del equipamiento y material hospitalario fungible y desechable está fuertemente relacionada con la evolución de la economía sudafricana, que es sin duda el país más avanzado del continente africano y cuenta con un grado de desarrollo económico comparable al de algunos países miembros de la UE, dedicando un 8,6 % de su PIB a la sanidad. Aún así existen serias desigualdades fruto del régimen del Apartheid, que instituyó un sistema institucionalizado de desigualdades raciales, de sexo y provinciales. Sudáfrica ha desarrollado un sistema médico-hospitalario caracterizado por la existencia de un sector privado muy fuerte y muy especializado, y un sector público, que cada vez más, trata de centrarse en la asistencia primaria. El 84% de la población depende de los hospitales públicos. Existe cierta preocupación en cuanto al sector público, ya que a pesar de los crecientes fondos existentes y el moderado aumento del presupuesto, el sector público tendrá problemas en mantener el aumento en el coste sanitario y atender la demanda creciente.

Con el aumento en Sudáfrica de las empresas que ofrecen seguros sanitarios privados, los hospitales privados están tendiendo a mejorar su oferta de servicios, lo que conlleva una adquisición más continua de equipamiento fungible desechable.

Este sector se caracteriza por ser un mercado altamente dependiente de importaciones al no poder abastecer toda la demanda del país, por lo que tiene potencial de cara a las empresas exportadoras españolas. Sudáfrica es la plataforma para entrar en otros mercados africanos y las empresas españolas deberían tener en cuenta las grandes posibilidades de exportación que esto supone.

En cuanto a la producción del equipamiento y material local hay multinacionales que fabrican y distribuyen toda la gama del material sanitario desechable y una gran variedad de empresas locales que están más especializadas en determinados tipos de producto, sobre todo materiales y algunos equipos o instrumentos de tecnología media-baja. Muchas de ellas exportan a otros países vecinos al ver que el mercado sudafricano está dominado por multinacionales que cuentan con tecnologías punteras y sólida financiación.

Tanto el gobierno nacional como el provincial utilizan una estricta política de compra preferencial en la asignación de contratos públicos; esto significa que no sólo el factor precio es considerado. Esta política está planteada como una forma de “discriminación positiva” hacia las comunidades históricamente marginadas y se organiza a través de la adquisición de puntos. En este sentido, las empresas extranjeras que quieran acceder a contratos públicos deberán tener en cuenta que es altamente recomendable tener un socio local no-blanco. Los criterios más importantes son:

- Productos fabricados localmente;
- Propiedad compartida con grupos históricamente desfavorecidos;
- Propiedad compartida de mujeres.

Según los consejos de los expertos del sector, las empresas españolas que quieran introducirse en el mercado deberían considerar la posibilidad de conceder licencias de fabricación o llevar a cabo joint ventures con empresas locales en vez de buscar distribuidores o agentes en Sudáfrica. Las empresas que cuenten con recursos financieros y experiencias suficientes en mercados extranjeros pueden optar por abrir sus propias oficinas en España. De esta forma se evita la competencia y las representaciones, ya que normalmente un distribuidor vende para varios fabricantes.

Las PYMES que no cuenten con la tecnología y la financiación suficientes para competir con empresas multinacionales, pueden concentrar sus esfuerzos en consolidar

nichos de productos innovadores y de alta tecnología y calidad que ofrezcan mayores márgenes de beneficio.

### 3 PANORÁMICA DEL PAÍS

#### 3.1 Datos Básicos del País

- Idioma: 11 lenguas oficiales: Afrikáans (13,3%), Inglés (8,2%), IsiNdebele, IsiXhosa (17,6%), IsiZulu (28%), Sepedi (9,4%), Sesotho, Setswana (8,2%), SiSwati, Tshivenda y Xitsonga. El idioma de los negocios es el inglés.
- Gentilicio: Sudafricano/a
- Moneda nacional: Rand
- Fiesta nacional: 27 de abril – Día de la Libertad (primeras elecciones libres); 16 de diciembre – Día de la Reconciliación.
- Hora oficial: GMT – de octubre a febrero (+ 1)
- Flor nacional: Protea (originaria de Sudáfrica)
- División política: 9 provincias (Eastern Cape, Free Estate, Gauteng, KwaZulu-Natal, Mpumalanga, Northern Cape, Limpopo, North West and Western Cape).

#### Demografía

- Población: 47.4 millones de habitantes (2006)
- Densidad demográfica (2005): 37,4 habitantes/km<sup>2</sup>
- Tasa de crecimiento (2006): 0,1%
- Distribución por sexos (Estimación para 01.06.2006):
  - Hombres: 49 %
  - Mujeres: 51 %
- Esperanza de vida: 46 años
- Población Urbana (2006): 57.9 %
- Población de las principales ciudades (2005):

Ciudad del Cabo (Cape Town/Kaapstad): Johannesburgo

2.415.408

(Johannesburg): 1.480.530

Durban: 2.117.650

Pretoria: 1.104.479

#### Educación

---

- Tasa de alfabetización: 82,4%
- Religión: 78% Cristianismo (68% Protestantes y 10 % Católicos). 2% Hinduismo; 1.5% Islam; 0,5% Judaísmo.

### **Economía**

- Principales productos: Minerales, Automóviles y componentes, pescado, frutas.
- PIB a precios de mercado: 171.065 (millones de euros 2005)
- Tasa de crecimiento del PIB : 4,9%
- PIB per cápita: 9.565 €
- Tasa de inflación (variación 2006/05): 3,7%
- Exportaciones: 46.255,8 (millones de euros 2005)
- Importaciones: 47.099 (millones de euros 2005)

Fuente: SA Customs and Excise

Tipo de cambio utilizado: 7.9183 ZAR/€ (Tipo de cambio promedio para el año 2005, BCE)
---

### **3.2 Situación Política**

La República de Sudáfrica es un estado federal con un gobierno central y nueve gobiernos provinciales.

En 1994, Sudáfrica superó con éxito el primer proceso electoral democrático de su historia, tras un periodo de 46 años de segregación racial promovido desde el gobierno (Apartheid). El Congreso Nacional Africano (ANC), liderado entonces por Nelson Mandela, accedió al poder y tras más de 10 años, continúa hoy siendo el partido mayoritario. El actual líder, Thabo Mbeki, venció en las elecciones de 1999 y 2004 y es hoy en día, el presidente y el Jefe del Estado.

Desde 1994, el ANC ha gobernado a penas sin oposición y en coalición con el primer sindicato del país (Congress of South African Trade Unions) y el Partido Comunista. El ANC se configuró en sus inicios como un partido de resistencia frente al Apartheid y en

favor de los derechos y libertades para todos los ciudadanos sin distinción de raza, y recibió por ello, importantes apoyos internacionales.

Como principal fuerza en la oposición, aunque a gran distancia del ANC, se encuentra la Alianza Democrática (DA). Este grupo es resultado de la fusión entre el Partido Democrático (artífice ideológico del Apartheid) y el Nuevo Partido Nacional. Se trata de un partido de corte liberal muy identificado con la élite intelectual blanca. La DA obtuvo un 15% de los votos (frente al 66% del ANC) en las últimas elecciones nacionales celebradas en marzo del 2006.

Por primera vez, el ANC gobierna sólo en coalición en las nueve provincias, incluido el Western Cape (tradicional feudo del DP) y KwaZulu-Natal (feudo del IFP – movimiento nacionalista zulú de corte conservador).

### **3.3 Situación Económica**

En el siglo XX, la economía sudafricana se ha diversificado desde una base principalmente agrícola y minera, y en la actualidad, los servicios contabilizan más del 65% del PIB y la industria, alrededor del 20%. No obstante, se estima que la minería continúa teniendo un papel primordial en la economía: a través de relaciones con la industria energética, la industria del hierro y del acero, y el sector químico, se estima que esta actividad contribuye de forma indirecta hasta el 15% del PIB.

El valor del PIB en el año 2005 fue de 171.065 millones de Euros. Esta cifra representa más de un tercio del PIB del continente africano, pero alrededor del 20% del PIB español. En los últimos años, el crecimiento del PIB ha venido presentando una tendencia ascendente, alcanzando el 4,5% en 2004 y el 4,9% en 2005. Este crecimiento se asienta sobre el sector servicios, que se ha visto beneficiado en los últimos años, por una potente demanda interna alimentada por la expansión del mercado de créditos en el sector privado.

Las políticas del nuevo gobierno, junto con una tendencia global de descenso del nivel de precios, han contribuido a la tendencia general de reducción de la inflación, que en 2006 alcanzó una variación del 3,7% con respecto a 2005.

Uno de los mayores retos a los que se enfrenta la economía sudafricana son las altas tasas de desempleo (25% en 2006), parte de la herencia de la política de segregación llevada a cabo hasta 1994. La reducción de esa tasa de desempleo hasta la mitad y del nivel de pobreza son los dos objetivos fundamentales del gobierno para 2014. Para alcanzar esos objetivos el gobierno ha estimado que la economía deberá mantener una tasa de crecimiento medio del 5% entre 2004 y 2014 y ha adoptado una estrategia específica: *Accelerated and Shared Growth Initiative for South Africa* (ASGISA). Esta estrategia identifica 6 áreas principales que impiden el crecimiento y que deberán centrar los esfuerzos del gobierno:

- 1 volatilidad del tipo de cambio,
- 2 la escasez de mano de obra cualificada,
- 3 inversión insuficiente en infraestructuras,
- 4 deficiencias de los servicios públicos,
- 5 marco reglamentario adecuado para promover la inversión y
- 6 falta de competencia en sectores clave.

Dentro del marco de prudencia macroeconómica y fiscal mantenida por el GEAR es previsible que la política del gobierno en los próximos años se caracterice por un mayor intervencionismo a nivel macroeconómico para acelerar las reformas estructurales identificadas como más urgentes.

Un rasgo destacado de la política del Gobierno desde 1994 ha sido la estrategia de discriminación positiva para la promoción de las personas desfavorecidas durante el periodo del apartheid. Esta política, conocida como *Black Economic Empowerment* (BBE) está dirigida a cambiar la estructura de la propiedad y control de los principales activos económicos heredada del régimen anterior. Como norma general, se ha

establecido como objetivo la transferencia de un 25% de la propiedad a personas desfavorecidas en el plazo de 10 años.

El sector exterior está marcado por un creciente déficit comercial, que ha alcanzado record históricos en el primer trimestre de 2006, como consecuencia de la fortaleza de la demanda interna y la apreciación del rand. La balanza por cuenta de capital representa, en cambio, un superávit que compensa el déficit de la balanza comercial y que ha permitido al Banco Central mejorar sustancialmente el nivel de reservas. Sin embargo, la mayor parte de los flujos de capital toman la forma de inversiones en cartera principalmente dirigidos a la bolsa de Johannesburgo que ha experimentado subidas espectaculares durante el 2005 y el 2006.

En conjunto, la economía sudafricana presenta una tendencia al alza a consecuencia de diferentes factores subyacentes: la inflación permanece retenida a pesar de la subida de los precios del crudo; los tipos de interés se mantienen a niveles excepcionalmente bajos, contribuyendo al sólido crecimiento de la inversión privada y del consumo interno. Además, el crecimiento del PIB se ve respaldado por el incremento del nivel de formación de capital fijo en el sector público. Ante este panorama, las predicciones aluden al mantenimiento de un nivel de crecimiento por encima del 4,5%. La preocupación principal sin embargo, se centra en la evidente escasez de personal formado e infraestructuras que pueden afectar el desempeño de la economía en un futuro próximo.

## **7 ANÁLISIS DE LA OFERTA**

### **7.1 Producción local**

La industria del material desechable en Sudáfrica es poco transparente y la información es de difícil acceso. Los cálculos consideran que entre el 80 y el 90% de los productos comercializados en Sudáfrica es de importación. En 2006, el valor de las exportaciones de estos productos alcanzó los €19,6 millones fundamentalmente originados en EEUU, UE (Reino Unido, Alemania y Francia) y China.

La industria manufacturera local es muy reducida fundamentalmente debido a las altas barreras de acceso que presenta este sector: alto capital inicial necesario y altos controles de calidad. Según las estimaciones de los expertos el mercado del equipamiento sanitario fungible y desechable asciende a unos 5 billones de Rands. La producción local se concentra sobre todos en productos desechables como jeringas, agujas, catéteres, vendas, guatas y artículos análogos, pañales, productos de higiene, guantes y material de sutura. Una práctica relativamente común es la importación de productos para proceder a su empaquetado y etiquetado local.

La industria del material y equipamiento médico fungible y desechable en Sudáfrica es un mercado que abarca una gran variedad de productos. Se trata de un mercado bastante grande, poco transparente con un número de unas 300 empresas aproximadamente, que operan en el sector en el que se incluye la presencia de empresas multinacionales que cuentan con plantas de fabricación instaladas en el país. Entre 30-40 empresas cierran y abren cada año en Sudáfrica.

Los líderes mundiales como Smith & Nephew, B. Brown, Beckton & Dickinson, Kimberley Clarke, Johnson & Johnson, 3M South Africa Healthcare División, Arrow International y Abbot Laboratories están presentes en el mercado con agentes, o plantas de producción propias.

La mayoría de los fabricantes locales son empresas relativamente pequeñas que se concentran en determinados segmentos del mercado. Entre ellos, los más importantes son: Nampak Tissue, GRS Medical, Tyco Healthcare Group, Merck Medical, General Medical Supplies y Medical Distributors.

Con alguna excepción estas empresas se dedican a la venta del material desechable para hospitales y clínicas, principalmente privados.

La mayoría de los participantes en este mercado son intermediarios y sólo pocos de ellos son distribuidores de empresas locales: Milti Surge para Chion Drugs (productos de higiene), Omnimed para Latex Surgical Products (catéteres y guantes).

La gran mayoría de las pequeñas empresas son distribuidores de empresas extranjeras, especializados en productos muy determinados que importan, como por ejemplo Draeger Manta Medical, Merc Medical, Medical Distributors.

El sector sanitario público, sustenta al 84% de la población. El gobierno está actualmente revisando todas las instalaciones alrededor del país para decidir cuales necesitan ser mejoradas o reformadas. Sin embargo el gran control del gasto público que se está llevando a cabo, provoca que los fondos que se destinan a la sanidad no sean, ni con mucho, los necesarios para atender la demanda existente. Una de las medidas del gobierno al respecto ha sido el lanzamiento de una iniciativa para proporcionar a todos los funcionarios públicos (alrededor de 1 millón de personas) con seguro médico privado (*Government Employee Medical Scheme, GEMS*). El objetivo a largo plazo es alcanzar la cifra de los 13 millones de personas con seguro médico.

## **7.2 Evolución**

Con el acuerdo de desarme arancelario entre Sudáfrica y la Unión Europea (que entró en vigor el 1 de Enero del 2000), Sudáfrica se ha comprometido a liberalizar un 86% de sus importaciones europeas en un período de 12 años. La ineficiencia de la industria

sudafricana para competir con las importaciones del exterior se pone de manifiesto en el hecho de que muchas compañías se han visto obligadas a reajustar a la baja sus precios, lo que les ha hecho entrar en pérdidas. Esto explica que tantas compañías abran y liquiden su negocio al cabo de un año o poco tiempo más.

Todos estos factores nos dan una panorámica de una industria que se encuentra con serios problemas para desarrollar una actividad competitiva a nivel internacional y que sufre la presión de los productos del exterior, de mayor calidad y con unos precios, más económicos que los de los productos fabricados localmente.

A estas dificultades se añade el hecho de que Sudáfrica no cuenta en su legislación con un sistema exhaustivo de reglas sobre material sanitario, sin embargo, salvo para los instrumentos de electro medicina.

Durante los últimos 15 años la industria sudafricana de la tecnología sanitaria ha ejercido presión para introducir una regulación de la producción, importación y suministro de artículos sanitarios. La asociación del sector, *The South African Medical Device Industry Association (SAMEDI)*, se formó en 1985. SAMEDI ha propuesto que el registro del equipo y productos sanitarios se realice por el Consejo de Control de Medicinas (*Medicines Control Council –MCC*). El MCC salvaguardaría la salud pública mediante el control de que los artículos sanitarios cumplen con los requisitos de seguridad y calidad; llevaría un registro de los productos, reclamaciones y quejas, y sería responsable de facilitar asesoramiento sobre los artículos clínicos.

La regulación sudafricana en este sector pretende armonizarse con las directivas de la Unión Europea. Estas directivas incluyen un sistema de clasificación basado en el riesgo de los productos, agencias de acreditación independientes y pruebas clínicas para las innovaciones tecnológicas. En 1994 se modificó la Ley 1001 reguladora de productos farmacéuticos para incluir también a los productos sanitarios, a pesar de la presión de la industria sanitaria para que se aprobara una ley aparte.

En 1996 en el Ministerio de Sanidad se creó una subdivisión denominada “Medical Devices” para llevar a cabo la formulación y regulación de un cuerpo legal relativo al registro de los instrumentos sanitarios. Se creó un grupo de trabajo que presentó un borrador del reglamento al Ministro de Sanidad a finales de 1996 y se publicó en 1997, sin embargo, aún no ha visto la luz debido a las discrepancias existentes entre los distintos gobiernos nacional, provincial y municipal.

Los factores que dan una ventaja competitiva a las empresas, aparte de la importancia del posicionamiento de la empresa, del canal de distribución y del mercado en el que se centra son sobre todo:

- Imagen del fabricante (imagen de marca)
- Precio
- Relación calidad-precio y calidad de la relación entre el distribuidor y el consumidor final (recomendaciones de médicos y enfermeras).

### **7.3 Distribución geográfica**

El grueso del tejido empresarial de la República de Sudáfrica se concentra en zonas muy localizadas del país y el sector de equipamiento sanitario fungible y desechable no es una excepción. Las provincias más destacadas, según orden de importancia, son: Gauteng (Johannesburgo y Pretoria como ciudades más destacadas); Western Cape (Ciudad del Cabo); Kwazulu Natal (Durban y Pietermaritzburg); Eastern Cape (Port Elizabeth y East London).

## 8 ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

### 8.1 Tamaño del mercado

Los siguientes indicadores de las cuentas nacionales de salud de Sudáfrica ofrecen una idea sobre el tamaño y potencial del mercado para el material médico desechable:

INDICADOR	VALOR
Población Total	47.432 (2005)
PIB per cápita en US\$ internacionales	12.120 (2005)
Gasto sanitario total como % del PIB	8,6% (2004)
Gasto sanitario total per cápita (tipo de cambio medio US \$)	390,2 (2004)
Recursos externos para la salud como % del gasto sanitario total	0,5% (2004)
Gasto sanitario total per cápita (tipo de cambio internacional US\$)	302,0 (2004)
Gasto público en salud como % del gasto sanitario total	40,4% (2004)
Gasto público en salud como % de los gastos generales del Estado	10,8% (2004)
Gasto sanitario público per cápita (tipo de cambio medio US\$)	157,5 (2004)
Gasto sanitario público per cápita (tipo de cambio internacional US\$)	748,0 (2004)
Gasto sanitario en Seguridad Social como % del gasto público en salud	4,3% (2004)
Gasto privado en salud como % del gasto sanitario total	59,6% (2004)
Gasto en seguros médicos como % del gasto privado en salud	77,5% (2004)
Gasto directo en salud como % del gasto privado en salud	17,20% 2004)

*Fuente: elaboración propia con datos de la OMS*

*Nota: El PBI per cápita en dólares internacionales refleja el diferente poder adquisitivo relativo de las distintas monedas. Las cifras expresadas en dólares internacionales se calculan a partir de las paridades del poder adquisitivo (PPA), que son factores de conversión de las monedas que reflejan las diferencias de precios entre países.*

Como se observa en estas estadísticas, el sistema privado de salud en Sudáfrica difiere del modelo que conocemos en España: la Seguridad Social como sistema de cobertura sanitaria universal no existe y el mayor gasto sanitario se realiza a nivel privado (aproximadamente el 60% del gasto total en 2004).

Esta industria ha sufrido importantes cambios desde el año 1994, tras la destitución del régimen del Apartheid. Durante esta época se formalizó un sistema institucionalizado de desigualdades raciales, de sexo y provinciales. En el ámbito de la sanidad esto significaba que, tan sólo una minoría se beneficiaba de una gran cantidad de recursos destinados a la sanidad, lo que convirtió el sistema sanitario en Sudáfrica, en uno de los más costosos y menos eficientes a nivel internacional.

El gasto público en salud también se ha venido incrementando desde 2002 en una media del 4,8% (Health System Trust, 2006). En la actualidad, esta partida presupuestaria se mantiene alta en comparativa internacional, con un 8,6% del PIB dedicado a sanidad; sin embargo, la extrema desigualdad entre grupos sociales supone aún enormes retos.

El número de instituciones médicas se reparte de la siguiente manera:

		EC	FS	GP	KZN	LP	MP	NC	NW	WC	SA
<b>2004</b>	<b>Hospitales privados</b>	40	21	131	52	3	12	17	19	62	<b>357</b>
<b>2004</b>	<b>Hospitales Públicos (a)</b>	66	31	28	68	45	26	34	29	55	<b>382</b>
<b>2006</b>	<b>Hospitales Públicos (b)</b>	83	33	32	67	44	27	29	26	55	<b>396</b>

(a) Hospital Yearbook 2004. Incluye hospitals privados y subvencionados.

(b) Hospital Yearbook 2004. Además, hay que considerar 9.175 camas disponibles en instituciones de salud mental, 4.526 en clínicas y hospitales móviles y 3.787

In addition there are 9175 beds in Institutions licenced under the Mental Disorder Act, 4526 in Mining clinics & hospitals and 3787 in TB hospitals nationally that are not included in this total.

**EC:** Eastern Cape; **FS:** Free State; **GP:** Gauteng; **KZN:** KwaZulu-Natal; **LP:** Limpopo; **MP:** Mpumalanga; **NC:** Northern Cape; **NW:** North West; **WC:** Western Cape; **ZA:** South Africa

Los seguros médicos comprenden el 77,5 % del total del gasto privado en salud. En los últimos años, la afiliación de los sudafricanos a los seguros médicos privados se viene manteniendo estática. Desde el año 2004, el total de beneficiarios de seguros médicos

privados es de 7 millones de personas, volviéndose a concentrar la cobertura en las regiones más ricas como Gauteng y Western Cape.

Del total del gasto privado en salud, el 17,2 % corresponde al gasto directo (“out of the pocket”). El gasto directo es mayor en las áreas urbanas más ricas, y prácticamente inexistente en las áreas rurales.

## **8.2 Perfil del consumidor**

Es necesario hacer una breve introducción en la que se expliquen los conceptos fundamentales del sistema sanitario en Sudáfrica. El país se caracteriza por disponer de un sector público subvencionado por el Gobierno y un sector privado organizado a través de corporaciones.

En el sector del material desechable los principales consumidores son por tanto, las instituciones médicas públicas, como las privadas así como la venta directa en farmacias y establecimientos autorizados.

### 5.2.1. La asistencia sanitaria pública

En el sector público se utiliza el sistema de licitación pública. Puesto que las competencias en sanidad han sido delegadas a las provincias, cada una de ellas formula sus propias licitaciones y puede establecer procedimientos de selección de adicionales si lo consideran oportuno (Ver Entrevista 1. con el Departamento de compras médicas del Gobierno Provincial del Western Cape).

La práctica de licitación pública viene regulada por la Ley de Compra de Instituciones Públicas. Información detallada sobre el procedimiento de licitaciones y de compra preferencial se puede consultar en la siguiente página Web: <http://www.capegateway.gov.za/eng/tenders/policies/>

Según el representante provincial consultado, la BUENA RELACIÓN CALIDAD-PRECIO es el principal criterio a tener en cuenta en la compra de productos médicos.

Debido a las políticas de discriminación positiva, “affirmative action”, existe todo un sistema de bonificaciones para aquellas empresas que estén controladas por los grupos raciales históricamente discriminados. La sanidad Sudafricana se caracteriza por una gran división entre el sector público y el privado tanto en lo que se refiere a instalaciones como a fondos.

### 5.2.2. La asistencia sanitaria privada

Nombre de la organización	No de hospitales y clínicas	Facturación (€millones)	
		2002	2005
	2006		
Netcare	45		
Medi-clinic group	55		
Life Care	56		
Hospitales independientes	72		
TOTAL Industria privada de hospitales		1.000	1.600

*Nota: Este cuadro sólo recoge datos para los 3 grupos más importantes del mercado junto con el grupo de hospitales independientes.*

Netcare, Medi-Clinic y Life Care son los tres grupos de asistencia sanitaria privada más importantes del país, contando, cada uno de ellos, con un 25% aproximadamente de la cuota total de mercado. El 25% restante está en manos de hospitales independientes

Esa cuota de mercado se traduce en 7 millones de habitantes de los aproximadamente 49 millones, que son aquellos que cuentan con seguro médico privado.

Todos ellos son instituciones de elevada calidad, que ofrecen servicios a altos precios. Esto viene promovido por la percepción social que iguala altos precios con servicios de máxima calidad (especialmente importante en un sector tan sensible como el sanitario).

Estas organizaciones suelen emplear procedimientos centralizados de compra, para todos los hospitales del grupo, lo que les otorga un mayor poder de negociación con sus proveedores. En línea general, estas instituciones se orientan por los criterios de CALIDAD y SERVICIO, en sus prácticas de compra. El precio, es un criterio secundario. (Ver Entrevista 2. para conocer un modelo de compra)

### 5.2.3. Sector de la distribución (Detallistas: Para-farmacias y supermercados)

Otro de los usuarios importantes de este tipo de equipos, sobre todo en lo que se refiere ventas, gasas, guatas y artículos análogos son los establecimientos de distribución, las cadenas de supermercados y las para-farmacias. Alrededor de un 2% de las ventas de productos desechables se realiza a través del canal de distribución de supermercados y para-farmacias.

Las ventas de estos productos sanitarios desechables se realizan en las siguientes cadenas de supermercados con para-farmacia: Click's, Spar, Pick n'Pay, OK Bazaars, Checkers, Seven Eleven, etc.

### **8.3 Factores que influyen en el crecimiento de la demanda:**

De las alrededor de 136.000 camas existentes en hospitales sudafricanos, un 26% se encuentran en instituciones privadas, incluyendo hospitales subvencionados por el Estado y ONGs (Health System Trust, 2006).

Los factores que influyen en el crecimiento para los próximos años son los siguientes:

- El Gobierno prevé una mejora en el saneamiento y se ha previsto un Plan para luchar contra la Malaria, intensificando también la lucha contra el SIDA.
- Se pretende proporcionar seguro médico privado al conjunto de funcionarios de la administración pública, lo que incrementará la demanda de forma considerable.

## 9 COMERCIO EXTERIOR

### 9.1 Import / Export desde el país al resto del mundo

Código TARIC	3 países principal origen de las importaciones	3 países principal destino de las exportaciones
<b>2006</b>		
<b>300510</b>	Reino Unido, EEUU y Japón	EEUU, Australia y España
<b>300590</b>	Reino Unido, China y EEUU	Reino Unido, Australia y Alemania
<b>300610</b>	EEUU, Alemania y Reino Unido	Francia, Libia y Egipto
<b>300650</b>	Reino Unido, EEUU y China	Angola, Zambia y Etiopía
<b>401511</b>	Malasia, Tailandia y Reino Unido	Zimbabwe, Seychelles, Mozambique
<b>401519</b>	Malasia, China y Tailandia	Emiratos Árabes, Holanda y Tanzania
<b>481840</b>	México, Turquía y Polonia	Zambia, Mozambique y Zimbabwe
<b>481890</b>	Francia, EEUU y China	Zambia, Seychelles y Zimbabwe
<b>901831</b>	China, EEUU y Alemania	R.D.Congo, Zimbabwe, USA
<b>901832</b>	Francia, EEUU y Dinamarca	EEUU, Alemania y Nigeria
<b>901839</b>	EEUU, Irlanda y Bélgica	Mozambique, Reino Unido y Alemania

Fuente: Quantec Research Sudáfrica

Código Arancelario	Importación			Exportación		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>300510</b>	7,805,649	11,041,778	10,427,626	9,966,379	15,598,953	11,132,177
<b>300590</b>	9,296,065	11,764,467	13,041,300	11,474,702	9,421,861	10,383,851
<b>300610</b>	8,583,727	10,983,804	13,385,903	903,583	1,166,805	1,196,446
<b>300650</b>	136,426	295,685	290,883	1,219,778	692,906	740,819
<b>401511</b>	3,403,423	5,832,945	7,007,262	260,165	133,582	155,831
<b>401519</b>	2,188,572	3,190,277	4,118,272	245,842	146,922	528,906
<b>481840</b>	40,613,186	43,362,565	83,664,643	2,632,136	3,327,551	3,732,956
<b>481890</b>	457,202	747,232	1,063,032	798,134	623,550	666,235
<b>901831</b>	5,064,277	5,486,451	5,810,183	650,930	499,647	690,719
<b>901832</b>	4,513,370	5,307,216	5,437,270	270,919	280,542	239,998
<b>901839</b>	46,044,544	51,196,646	47,664,894	894,834	2,342,663	1,083,923

Fuente: Quantec Research Sudáfrica

## **9.2 Import / Export desde la Comunidad de Madrid al país**

No existen datos de importaciones y exportaciones entre la Comunidad de Madrid y Sudáfrica para los últimos 5 años. (Fuente: <http://aduanas.camaras.org/>)

## **10 FACTORES DE COMERCIALIZACIÓN**

### **10.1 Distribución**

La distribución de estos productos suele hacerse a través de agentes locales. Es indispensable para una empresa extranjera tener un socio sudafricano, al no poder participar directamente en los concursos públicos. Especialmente en el sector público, el factor BEE tiene gran peso a la hora de otorgar contratos a los proveedores. En el sector privado este criterio puede llegar a pesar hasta un 20%.

La mayor parte de los distribuidores que cubren el total del territorio exigirán tener acuerdos de exclusividad con el fabricante. Exportadores potenciales deberán asegurarse de que sus distribuidores locales ofrecen servicios post-venta y ofrecen formación continuada a sus trabajadores. Es normal que un distribuidor represente a varios fabricantes.

Los márgenes comerciales que se aplican puede llegar a alcanzar entre un 30%-40%, con descuentos del 3%-4%. Los conocimientos sobre el sector y los contactos con los hospitales públicos y privados (médicos, enfermeras) son factores esenciales para la comercialización con éxito de los productos.

### **10.2 Precios**

El precio es uno de los factores determinantes a la hora de tomar una decisión en este sector, que no requiere productos de alta tecnología.

La diferencia de precios entre España y Sudáfrica está fuertemente influenciada por el tipo de cambio. A un tipo de cambio de R10/Euro, los precios de venta de los productos fabricados localmente pueden variar entre un 4% más caro, hasta un 60% más barato que en España.

Los niveles de precios de los equipos y materiales fabricados en Sudáfrica también están sujetos al tipo de cambio, puesto que muchas de las materias primas para fabricar estos productos se indican en US Dollar en vez de en Rand. En el caso de la jeringas, la

materia prima influye bastante en el precio final. Según los expertos de *Promex*, el coste de la materia prima para fabricar una jeringa representa un 50%. Y la apreciación o devaluación del Rand influye en gran medida en los precios de venta que establecen este tipo de empresas.

### **10.3 Promoción**

La práctica de promoción directa en hospitales por parte de representantes está extendida aunque existen instituciones en las que se encuentra muy regulada y restringida (Ver Entrevista 2. con representante del grupo de compras de Medi-Clinic).

Las grandes empresas suelen promocionar sus productos a través de las visitas a ferias nacionales e internacionales. Aunque las ferias del sector hospitalario en Sudáfrica existen desde hace pocos años y han tenido poco éxito hasta ahora, como se ha podido comprobar en las Ferias como *Medico Africa*, *África Health* o *Interhospital*, con niveles de asistencia bajos y escasa presencia de participantes extranjeros. Las empresas medianas promocionan sus productos mediante visitas de los representantes, bien del fabricante directamente, bien de una empresa distribuidora. Para algunos profesionales del sector, esta es la única vía de promoción posible, sobre todo para aquellas empresas todavía no muy conocidas. Influye el poder mostrar los productos a las personas que toman la decisión de compra.

Los especialistas del sector aprovechan los congresos médicos para promocionar sus productos.

Otro medio de promoción es la inserción de espacios publicitarios en revistas del sector y directorios. Las empresas locales, importadores y distribuidores manejan habitualmente las revistas internacionales de equipos médicos. Algunos ejemplos de revistas del sector son "International Hospital Equipment (IHE)", "Medical Electronics and Equipment News (MEEN)". Para más información sobre revistas especializadas de los diferentes subsectores estudiados y Ferias principales véase anexos.

#### **10.4 Factores legales**

El mercado del material médico no está claramente regulado en Sudáfrica. No obstante, altos estándares de calidad son exigidos tanto en instituciones públicas como en privadas por lo que es latamente recomendable obtener la certificación FDA o preferiblemente, la convalidación europea CE. La excepción la componen los instrumentos electromagnéticos que deberán estar registrados debidamente en el Ministerio de Sanidad.

Según el Ministerio de Sanidad, Sudáfrica no hace distinción entre material médico reutilizado y nuevo. El material médico –a excepción del instrumental electromagnético- incluido el material desechable, no está regulado. El Ministerio central se encuentra, sin embargo, en proceso de definir un reglamento al respecto que estará disponible en el futuro. Se requiere que cada importador obtenga una licencia de importación por cada producto que vaya a comercializar. No existe limitación en el número de importadores permitidos para cada producto.

El Instituto de Estándares de Sudáfrica, South African Bureau of Standards (SABS), equivalente al AENOR, es el organismo nacional encargado de establecer las especificaciones técnicas que han de cumplir todos los productos que se comercialicen el país. Además de la especificación de los estándares a cumplir, este organismo realiza también la certificación de los productos, análisis de laboratorios, etc.

La marca SABS puede ser aplicada a cualquier producto, tanto nacional como internacional. Después de solicitar la marca SABS deben de ser enviadas muestras del producto para comprobar su cumplimiento con los estándares nacionales. El SABS verificará el sistema de gestión de aseguramiento de la calidad del producto. Para solicitar más información relativa a la regulación técnica de cada producto, contactar con:

SOUTH AFRICAN BUREAU OF STANDARDS

Private Bag X191  
PRETORIA 0001  
Tel: 27 12 428-7911  
Fax: 27 12 344-1568  
<http://www.sabs.co.za>  
E-mail: [info@sabs.co.za](mailto:info@sabs.co.za)

**10.4.1 Aranceles y otros impuestos**

No se exige el pago de impuestos para la mayor parte del material y equipamiento médico. En algunos casos, como en el de los tubos para muestras de sangre, se puede añadir un impuesto estándar del 10% de su valor así como para ciertos materiales de plástico y desechables.

En cuanto a las partidas arancelarias sudafricanas, sólo coinciden con las españolas en las seis primeras cifras. Por otra parte, existe un acuerdo entre la UE y la República de Sudáfrica (RSA) de reducción de tarifas arancelarias. Este acuerdo entró en vigor el **1 de Enero de 2000** y detallamos a continuación sus implicaciones:

En el año 2000, la Unión Europea y Sudáfrica firmaron el acuerdo TDCA (Trade Development and Competition Agreement) por el cual las dos partes se comprometían a un desarme arancelario progresivo hasta el 2012 en un 85% de los productos sudafricanos y hasta el 2010 en un 92% de los productos europeos, para facilitar el libre comercio.

Sub-código	2007	2008	2009	2010	2011	2012
3005.90.10; 4015.11.00, 4015.19.90, 9018.31.40, 9018.32.20	63%	50%	38%	25%	13%	0%
4818.10.00, 4818.40	50 %	40%	30%	20%	10%	0%

Para ampliar información sobre los códigos arancelarios en Sudáfrica o sobre el tratado de desarme arancelario entre la Unión Europea y Sudáfrica, se pueden consultar las siguiente páginas en internet: Arancel sudafricano:

<http://www.rapidtpp.com/tariff>

Las partidas arancelarias estudiadas tienen la siguiente imposición de derechos arancelarios:

<b>Código arancelario</b>	<b>Tasa arancelaria</b>	<b>IVA</b>
3005.10	libre	14%
3005.90.10	17,6%	14%
3005.90.90	libre	14%
3006.10.00	libre	14%
3006.50.00	libre	14%
4015.11.00	17,6%	14%
4015.19.90	17,6%	14%
4818.10.00	14%	14%
4818.40	14%	14%
9018.31.40	17,6%	14%
9018.32.20	13,2%	14%
90.18.39	libre	14%

### **10.5 Percepción del producto español / madrileño.**

Como se puede observar en las estadísticas de exportación/importación, España no es un socio comercial importante para Sudáfrica en esta industria y por tanto, no existe una percepción formada sobre productos españoles o de la Comunidad de Madrid.

## 11 ENTREVISTAS

### **Gobierno Provincial del Western Cape – Departamento de compras médicas**

#### **Contacto: Isaac Smith - Director de Departamento**

Cape Medical Depot

16 Chiappnini Street

Cape Town

Telf.: +27 21 483 6094

#### RESUMEN

La compra de material medico desechable constituye un gasto de €40 millones anuales, y supone alrededor del 7% del presupuesto de compras del departamento provincial. En el mercado están activas numerosas multinacionales, instaladas fundamentalmente en las regiones de Gauteng y Kwa Zulu Natal. Hasta un 80% de estos productos son importados, siendo la nueva tendencia de importación desde países asiáticos, fundamentalmente China e India. Esta es una industria con grandes barreras de acceso que afectan el desarrollo de una industria local: la cuantía de la inversión inicial necesaria así como la existencia de multitud de controles y requisitos de calidad a cumplir.

Las competencias de sanidad en Sudáfrica están descentralizadas por lo que los procedimientos, entre ellos los de compra, son distintos en cada provincia. En el caso del Western Cape la firma de selección de proveedores así como la firma de contratos marco se realiza de forma centralizada a través de este departamento, mientras que los pedidos y compras específicas provienen de cada institución de salud. El proceso tiene tres fases:

1. Los contratos son anunciados en periódicos nacionales;
2. Tras la primera criba se invita a las empresas preseleccionadas a una reunión en la que se deciden las especificaciones para cada producto en función de los últimos avances; Los productos entonces, deberán ser testados en hospitales, que emitirán informes evaluando la calidad y conveniencia de cada producto. T

29

3. Toda esta información será tenida en cuenta para la resolución de la licitación pública.

Según el responsable de este departamento, la calidad es el factor primordial para la selección de los productos a utilizar en instituciones públicas. Ésta es garantizada por el organismo de control de calidad sudafricano (*SA Bureau of Standard*), la norma ISA 9000 y los estándares europeos adicionales.

Los contratos tienen una duración media de 3 años. En la actualidad, el departamento médico provincial tiene alrededor de 40 contratos en vigor y cuenta con unos 60 proveedores.

## **MEDI-CLINIC**

### **Auckland Medicine Distributors t/a DISAMED**

**Contacto: Joseph Ludorf – Director de compras: Servicios farmacéuticos**

Dirección Física: 2º Piso, Tijgerpark I, Willie Van Schoor Drive, Bellville 7530

Dirección Postal: P.O Box, 3948, Tygervalley, 7536, Sudáfrica

Tel.: +27 21 943 6300

Fax.: +27 86 6812164

Email: [Joseph.ludorf@mediclinic.co.za](mailto:Joseph.ludorf@mediclinic.co.za)

Página Web: [www.mediclinic.co.za](http://www.mediclinic.co.za)

## RESUMEN

MEDI-CLINIC cuenta con 55 hospitales en Sudáfrica, unas 6000 camas y alrededor de 170 salas de operaciones y está presente también en Namibia, Emiratos Árabes y Suiza. Es uno de los tres grupos médicos privados más importantes del país. Junto con los grupos Netcare y Lifecare, se reparte el 75% de la cuota total de mercado, a partes iguales. El 25% restante está en manos de hospitales independientes. Esa cuota de mercado es de 7 millones de habitantes de los aproximadamente 49 millones, que son aquellos que cuentan con seguro médico privado.

El Gobierno está sin embargo, decidido a aumentar ese ratio. Una de las primeras medidas al respecto ha sido el lanzamiento de una iniciativa para proporcionar a todos los funcionarios públicos (alrededor de 1 millón de personas) con seguro médico privado (*Government Employee Medical Scheme, GEMS*). El objetivo es alcanzar la cifra de los 13 millones de personas con cobertura médica.

Auckland Medicine Distributors t/a DISAMED es una empresa que forma parte del grupo y está encargada del aprovisionamiento médico del mismo. En el sector del material desechable, Disamed cuenta con un presupuesto cercano a €02 millones anuales.

Según el Sr. Ludorf, Disamed cuenta con una base de datos de proveedores de material médico consolidada con los que trabajan de forma continuada. Proveedores potenciales

deberán registrarse en esa base de datos para poder ser considerados en futuros contratos (Ver formularios en ANEXO I). Los criterios a considerar a la hora de optar por un producto y/o empresa son los siguientes:

- Observancia de criterios europeos de calidad y normativa ISO;
- Resultado del testado y evaluación en hospitales;
- Capacidad y compromiso de la empresa para asegurar el suministro en el periodo de tiempo acordado;
- Componente BEE (Black Economic Empowerment) de la empresa, con un peso de entre 10 – 20%.

En la actualidad, la empresa cuenta con unos 100 suministradores de entre los 340 recogidos en su base de datos. 90 de esas empresas controlan a su vez, el 80% del total de suministros, en contratos de una duración media de 2 años. La mayor parte de sus proveedoras son empresas de gran capacidad. Con respecto al origen de los productos, el 75% de los productos es de origen extranjero, fundamentalmente de EEUU y Europa. Según el representante de Disamed/MEDI-CLINIC, las multinacionales más importantes del sector están activas en Sudáfrica a través de agentes o con sus propias plantas de producción. La producción local se reduce al empaquetado y etiquetado local de producto importado.

La experiencia de esta empresa con las pujantes empresas asiáticas, es que las exigencias de calidad no siempre pueden ser observadas y es difícil asegurar la consistencia en el suministro de un mismo producto en el medio/largo plazo.

El marketing directo de productos por parte de representantes está muy regulado y restringido debido entre otros al hecho de que los doctores no son empleados directamente por el grupo sino que reciben la mitad de los ingresos generados por cada paciente.

## 12 ANEXOS

### **Anexo I: Listado de distribuidores e importadores del sector de equipamiento médico desechable**

#### **MEDICAL DISTRIBUTORS**

POBOX 4019, HALF WAY HOUSE 1685  
733-747 16th RD, RANDJIESPARK, MIDRAND  
TEL: +27-11-314 3000  
FAX: +27-11-314 3016  
EMAIL: AlvinReynolds:alvin@dismedonline.com  
Anna Jordaan:annaj@dismedonline.com  
<http://www.dismedonline.com>

#### **MERC MEDICAL**

PO BOX 84331  
GREENSIDE 2034  
TEL: 27-11-726 8028/9  
FAX: 27-11-726 1577  
E-MAIL: mwmercme@mweb.co.za  
Delegaciones en Durban y Umtata. Distribuyen material desechable médico.

#### **PROFMEDICAL – PROFESSIONAL MEDICAL SUPPLIES**

PO BOX 73963  
FAIRLANDS 2030  
TEL: 27-11-477-0130  
FAX: 27-11-477-0035  
E-MAIL: info@profmedical.co.za  
Distribuidores de materiales desechables de uso medico. Distribuyen a hospitales y clínicas privadas.

#### **MARCUS MEDICAL**

TEL 886 1950  
FAX 011-886 1289  
13 MACKAY AV.  
BLAIRGOWRIE  
POBOX 4893  
RANDBURG 2123  
Mr. Ray Hewson -MD -  
Distribuyen material médico desechable como: batas de cirugía...

**MARCUS MEDICAL (PTY)**

LTD MR. RALPH MARCUS

PO BOX 3039

CAPE TOWN 8000

TEL: 27-21-462 1110

FAX: 27-21-462 1042

E-MAIL: ralph@marcusmed.co.za

<http://www.marcusmed.co.za>

Son distribuidores de material medico con las siguientes subdivisiones: cirugía, endoscopia, electrónica y cardiología.

**ENCORE MEDICAL DISTRIBUTORS**

394 Surrey Av.

Ferndale

Randburg

PO BOX 809

FOUNTAINBLUE 2032

Tel 011-777 7500

Fax 011-777 7501

Contacto: Mr. R. Miller

Email: robmiller@medco.co.za

**MEDICAL HOME & NURSING SUPPLIES**

PO BOX 2152 - PRETORIA 0001

TEL: 27-12-664 7046/6318 - FAX: 27-12-664 6318

E-MAIL: medsup@mweb.co.za

Distribuidores de productos desechables, principalmente para incontinencia de adultos. También distribuyen sillas de ruedas ( que importan de Gran Bretaña ) y mobiliario para hospitales.

**HOSPITAL SUPPLY ORGANISATION**

PO BOX 69225

BRYANSTON 2021

TEL: 27-11-463 4314

FAX: 27-11-822 2686

MRS. DUNJA PARO

MR. G. WERNIG

Importadores distribuidores de instrumental y material desechable. Abastecen a hospitales, mayoristas y consultas medicas privadas.

**INTERNATIONAL HEALTHCARE DISTRIBUTORS**

MR. M. CLARK

PO BOX 651727

**BENMORE 2010**

TEL: 27-11-458 2222

FAX: 27-11-458 2299

**E-MAIL: murrayc@ihd.com**

Son distribuidores de 11 compañías tanto europeas como americanas.

**MANTA MEDICAL SYSTEMS (PTY) LTD**

MS. JANINE VAN DER MERWE

PO BOX 69962

BRYANSTON 2021

TEL 27-11-463 6996

FAX 27-11-463 6919

E-MAIL: j.vdmerwe@manta.co.za

bd@manta.co.za

<http://www.manta.co.za>

Distribuidores de materiales desechables y equipos para cuidados intensivos.

Importan de Alemania y Gran Bretaña.

**MEDIQUIP**

MR. T. BACON

PO BOX 1708

BEDFORDVIEW 2008

TEL: 27-11-616 2729

FAX: 27-11-622 3456

E-MAIL: mediquip@iafrica.com

Delegación en Ciudad del Cabo. Trabajan con instrumentos quirúrgicos.

**GABLER MEDICAL**

PO BOX 563

EPPINGDUST 7475

TEL: 27-21-531 0820/7

FAX: 27-21-531 0828

E-MAIL: ptinkler@gabler.co.za

Range of monitoring, sampling and drainage catheters. Agentes de CORFLO, DELTRAN, DELTACAL, FINESSE, MARKSMANN, OWENS-BRIGAM, UTAH.

Tienen sucursales en Johannesburgo y Durban..

**MED MEDICAL SUPPLIES**

P.O. BOX 51124

RAEDENE 2124

TEL: 27-11-887-1833

FAX: 27-11-887-1966

Tienen dos divisiones, una división de equipos para hospitales y clínicas y otra

división para el suministro a consultas privadas de doctores. Importan de Alemania, Suiza, Taiwán y Japón

**NAMPAK TISSUE**

PRIVATE BAG X85, BRYANSTON 2021  
BUILDING 3 BRYANSTON GATE, 170 CURZON ROAD BRYANSTON,  
SANDTON

TEL: +27 11 799 71 11

FAX: +27 11 799 72 22

EMAIL: cotzeled@nampak.co.za

WEBSITE: www.nampak.co.za

Son productores y distribuidores de material desechable con fines médicos.

**AQUILA HEALTHCARE**

PO BOX 1064, PINEGOWRIE 2123  
11 RALDA ROAD, BLAIRGOWRIE, RANDBURG

TEL: +27 11 504 90 40

FAX: +27 11 504 90 78

EMAIL: info@aquilagroup.net

WEBSITE: www.aquilagroup.net

CONTACT PERSON: Mr. T. WICKHAM

Importadores y distribuidores de material hospitalario y quirúrgico desechable.

**MEDICAL SPECIALITIES – NOVA MEDICAL**

POBOX 1513, RANDBURG 2125  
6, SUSAN STR., STRIJDOMPARK, RANDBURG

TEL: +27-11-792 2190

FAX: +27-11-793 4234

CONTACT PERSON: MR. A. POLLARD

**PROFMEDICAL – PROFESSIONAL MEDICAL SUPPLIES**

POBOX 73963, FAIRLAND 2030  
25, MAIN AVE., FLORIDA EXT. 3

TEL: +27-11-472 58 00

FAX: +27-11-472 58 20

CONTACT PERSON: MR. PAUL RASMUSSEN

Distribuidores de materiales desechables de uso medico. Distribuyen a hospitales y clínicas privadas.

**MEDHOLD MEDICAL (PTY) LTD**

POBOX 320, ISANDO 1600  
68, RIGGER RD, SPARTAN, KEMPTON PARK

TEL: 27-11-975 0633

FAX: 27-11-975 3870  
EMAIL: carol@medholdm.co.za  
CONTACT PERSON: MR. DAVID SPURGEON (SALES)  
Importador y proveedor de equipamiento médico.  
Tienen agencias en Ciudad del Cabo, Durban y Bloemfontein.

**OASIS HOSPITAL DISTRIBUTORS**

POBOX 535, BEDFORDVIEW 2008  
3, ROBERTSON RD, OBSERVATORY EXT., GOLFVIEW HEIGHTS  
TEL: +27-11-648 5057  
FAX: +27-11-648 2635  
CONTACT PERSON: MRS. BOUWER  
Empresa pequeña que especializada en la distribución de material médico: desechable, implantes, material quirúrgico, equipos para transplantes. No mantienen grandes stocks de producto.

**GENERAL MEDICAL SUPPLIES**

PO BOX 3406, EDENVALE 1610  
67, WATT STREET ROUTE 24, MEADOWDALE EXT. 1, EXTENSION  
TEL: 27-11-974 5776  
FAX: 27-11-974 6884  
WEBSITE: doug@gms.co.za  
CONTACT PERSON: MR. HAMILTON (SALES DIRECTOR)  
Empresa de 38 trabajadores. Llevan unas 7.000 líneas de productos para el sector hospitalario. Compran localmente e importan directamente. Son agentes de toda la gama de productos 3M. Tienen sucursales en Ciudad del Cabo, Durban y Bloemfontein

**LANOY MEDICAL CC**

PO BOX 3342, HALFWAY HOUSE 1685  
110 MONZA CLOSE, KYALAMI PARK, MIDRAND  
TEL: +27 11 466 18 20  
FAX: +27 11 466 18 25  
EMAIL: info@lanoy.co.za  
CONTACT PERSON: MR. P. FURBANK (SALES MANAGER)  
Importador entre otras de productos hospitalarios desechables como guantes, vendas, gasas, etc...

**PULMON MEDICAL COMPUTER SERVICES CC**

PO BOX 1177, ROSETTENVILLE 2130  
31-33 GOTTHARD ROAD, THE HILL EXT, JOHANNESBURG  
TEL: +27 11 436 02 60  
FAX: +27 11 436 02 61  
EMAIL: pulmon@iafrica.com

**CONTACT PERSON: MR. O. NASLUND**

Provee a los hospitales con material quirúrgico y hospitalario, así como desechables

**TRIPLEPHARM MEDICAL SUPPLIES (PTY) LTD**

PO BOX 36872, CHEMPET 7422

7 GANCI PARK STELLA ROAD, MONTAGUE GARDENS, MILNERTON

TEL: +27 21 551 36 44

FAX: +27 21 551 14 20

EMAIL: triplepharm@cybertrade.co.za

**CONTACT PERSON: MRS. JEAN BLOOMER (MANAGING DIRECTOR)**

Compañía medico-farmacéutica que importa y distribuye productos como vendas, cremas, kits de primeros auxilios y en general productos desechables

**SPECMED MEDICAL SERVICES**

POBOX 68896, BRYANSTON 2021

4, ECCLESTON CRESCENT, BETWEEN HOBART RD. & GROSVENOR RD,  
BRYANSTON

TEL: +27-11-706 1933

FAX: +27-11-706 0201

EMAIL: info@specmed.co.za

WEBSITE: www.specmed.co.za

**CONTACT PERSON: MR. & MRS. J. JACOBS**

Empresa que existe desde 1987, importa y distribuye material médico y aplicaciones. Trabajan con una amplia gama de productos que van desde los hospitalarios desechables hasta los dentales, pasando por ginecológicos, quirúrgicos, veterinarios, etc...

**DAWNVIEW MEDICAL SERVICES CC**

PO BOX 778, EDENVALE 1610

8A EDENDALE ROAD, EASTLEIGH, EDENVALE

TEL: +27 11 452 91 19

FAX: +27 11 452 93 66

EMAIL: dawnview@global.co.za

**CONTACT PERSON: MR. D.M. FRASER**

Distribuye equipamiento hospitalario desechable, instrumentos médicos, kits de primeros auxilios, etc

**HILINE MEDICAL CC**

POBOX 36579, CHEMPET 7442

26, SCHECKTER RD., KILLARNEY GARDENS, TABLEVIEW

TEL: 27-21-551 18 27

FAX: 27-21-551 44 91

**CONTACT PERSON: MR. M. LAMBRECHT**

**MANTA MEDICAL**

POBOX 69962, BRYANSTON 2021

TEL:27-11-463 6996

FAX:27-11-463 6919

CONTACT PERSON: MR. J. WALES (AREA SALES MANAGER)

EMAIL: info@manta.co.za

WEBSITE: www.manta.co.za

Distribuidores de materiales desechables y equipos para cuidados intensivos.

Importan de Alemania y Gran Bretaña.

**ABBOT LABORATORIES**

149 SAMUEL EVANS ROAD, AEROTON, JOHANNESBURG

POBOX 1616, JOHANNESBURG 2000

TEL: +27-11-494 7000

FAX: +27-11-494 7070

CONTACT PERSON: MR. S. McKERCHER (MANAGING DIRECTOR)

Trabajan principalmente con productos farmacéuticos, aunque también con cremas y productos desechables.

Tienen dos divisiones; por una parte fabrican material para quirófanos (bandejas,...) y por otra parte importan material desechable, principalmente de EE.UU y de Suecia. Tienen agencias en Port Elizabeth, Durban y Johannesburgo.

**COBROS MEDICAL SUPPLIES**

PO BOX 968, MORNINGSIDE 2057

TEL: 27-11-784 0385

FAX: 27-11-784 3109

CONTACT PERSON: MR. COHEN

Productos de material desechable.

**HOSPITAL SUPPLY ORGANISATION**

POBOX 69225, BRYANSTON 2021

TEL:27-11-463 4314

FAX:27-11-463 42 36

CONTACT PERSON: MRS. DUNJA

Importadores distribuidores de instrumental y material desechable. Abastecen a hospitales, mayoristas y consultas medicas privadas.

**BIOCOR HOSPITAL SUPPLIES (PTY) LTD**

PO POX 162, 2160 FERNDALE

19 MATOPOS ROAD, FLORIDA HILLS, ROODEPORT

TEL: +27-11-472 7117

FAX: +27-11-472 7128

EMAIL: biocor@mweb.co.za

**CONTACT PERSON: MRS. VALUDETTE**

Están en el mercado de agujas, jeringuillas, vendas, etc... Importan y Distribuyen

**MEDIVOX**

POBOX 2212, JUJSKEI PARK 2153  
28 NORTH RIDING MANOR, GAUTENG  
TEL:27-11-705 29 23  
FAX:27-11-704 31 18

E-MAIL: medivox@futurejhb.co.za

**CONTACT PERSON: MRS. JANE VAN RENSBURG**

Distribuidores de instrumental desechable. Son agentes de algunas empresas de Estados Unidos, como Apple Medical Corporation, Gran Bretaña y Alemania.

**PASTEUR MEDICAL**

POBOX 46, BRAMLEY 2018

TEL: +27-11-887 9411

FAX: +27-11-786 1970

**CONTACT PERSON: MR. R. VAN DER MERWE**

Distribuidor de productos para el cuidado personal y control de infecciones.

**TRANSFARM (PTY) LTD**

PO BOX 23297, GEZINA 0031

387 TALJAARD STREET, HERMANSTAD, PRETORIA

TEL: +27 12 377 34 41

FAX: +27 12 377 09 29

EMAIL: transfar@cis.co.za

**CONTACT PERSON: Mr. R. VERBEEK (MANAGING DIRECTOR)**

Distribuidor de productos farmacéuticos, donde incluye vendas, gasas, jabones, cremas, etc...

***Anexo II: Listado de fabricantes locales del sector de equipamiento médico desechable***

**LEVTRADE INTERNATIONAL**

POBOX 900

ISANDO 1600

TEL +27-11-450 2288

FAX +27-11-450 2308

Email: levtrade@burnshield.com

**BE SAFE PARAMEDICAL CC**

PO BOX 188, MUIZENBERG 7950

58 PROMENADE ROAD SANDVLEI, MUIZENBERG, CAPE TOWN

TEL: +27 21 788 46 81

FAX: +27 21 788 18 30

EMAIL: bspm@iafrica.com

CONTACT PERSON: MS. B. SMITH (SALES MANAGER)

Importadores, distribuidores y también productores de todo tipo de productos desechables y material médico hospitalario.

**MEGROTEX (PTY) LTD**

PO BOX 28275, MALVERN 4055

19 BOUGAINVILLIA ROAD, QUEENSBURGH, DURBAN

TEL: +27 31 464 49 31

FAX: +27 31 464 54 06

CONTACT PERSON: MR. J KENWARD (DIRECTOR)

Productor de vendas principalmente.

**MEDICAL CC**

PO BOX 84331, GREENSIDE 2034

TEL: +27 11 726 80 28 / 9 / 34 / 35

FAX: +27 11 726 15 77

EMAIL: mwmercme@mweb.co.za

Productor de materiales desechables y material quirúrgico.

**MULTI SURGE CC**

PO BOX 167702, BRACKENDOWNS 1454

TEL: +27 11 867 50 80

FAX: +27 11 867 52 47

Productor de materiales desechables.

**TYTEX GROUP**

PO BOX 272, UMHLANGA ROCKS 4320

7 CAMPBELL DRIVE, UMHLANGA

TEL: +27 31 561 34 89

FAX: +27 31 561 37 01

EMAIL: tytex@mweb.co.za

Productor de materiales desechables como vendas y gasas.

**KOALA DISPOSABLE PRODUCTS**

PO BOX 70196, OVERPORT 4067

22 JESMOND ROAD PALMRIDGE, BEREA, DURBAN

TEL: +27 31 209 38 33

FAX: +27 31 209 38 46

EMAIL: hawmak@iafrica.com

Productor de material medico desechable.

**MEDIFIX**

PO BOX 19, BEDFORDVIEW 2008  
115 BOEING ROAD, EAST BEDFORDVIEW, JOHANNESBURG  
TEL: +27-11-453 7725  
FAX: +27-11-453 7868  
EMAIL: medifix@icon.co.za  
CONTACT PERSON: MRS. IVONNE KASSNER (DIRECTOR)  
Fabricantes y distribuidores de productos locales e importados. Trabajan principalmente con materiales desechables principalmente para quirófanos.

**GRS MEDICAL**

PO BOX 260501, EXCOM 2023  
17 FARADAY STREET, VILLAGE MAIN, JOHANNESBURG  
TEL: +27 11 334 36 20  
FAX: + 27 11 334 36 32  
EMAIL: grs@grsmedical.co.za  
CONTACT PERSON: MS. J. HUGHES (SALES DIRECTOR)  
Empresa establecida en el año 1980. Tienen agencias en Ciudad del Cabo, Durban y Bloemfontein. Son productores, distribuidores y también importan productos médicos desechables.

**BRITTAN HEALTHCARE GROUP**

PRIVATE BAG 2024, ISANDO 1600  
60 ELECTRON AVENUE, ELECTRON PARK ISANDO, KEMPTON PARK  
CONTACT PERSON: MR. M. MARCONI (CHIEF EXECUTIVE OFFICER)  
TEL: 27-11-614 6245  
FAX: 27-11-614 2177  
EMAIL: jhbbhc@bhc.co.za  
WEBSITE: www.bhc.co.za  
Produce, importa y también distribuye aplicaciones médicas y consumibles. Especializado en Terapia Renal, equipamiento neonatal, Cardiología, Radiología y bancos de sangre entre otros. Tienen delegaciones Ciudad del Cabo, Durban, Port Elizabeth y Bloemfontein.

**CLINIPAK SA**

20 SILVER AVENUE, GREYVILLE, DURBAN  
POBOX 47480, GREYVILLE 4023  
CONTACT PERSON: MR. C. MARIE (SALES MANAGER)  
TEL: +27-31-312 43 43  
FAX: +27-31-303 19 29  
Productor y distribuidor de productos hospitalarios desechables

**KENDALL – TYCO HEALTHCARE GROUP**

POBOX 8108, HALFWAY HOUSE 1685  
BIRCHWOOD COURT, MONTROSE ROAD VORNA VALLEY, MIDRAND  
TEL: +27-11-265 2000  
FAX: +27-11-265 2005  
EMAIL: colette.coetzee@tycohealth.co.za  
WEBSITE: www.tycohealth.co.za  
CONTACT PERSON: MR. N. PAUL (DIRECTOR)  
Productor y distribuidor de productos médicos desechables

***Anexo III: Listado de multinacionales en Sudáfrica***

**JOHNSON & JOHNSON MEDICAL (PTY) LTD**

PO BOX 273, 1685 HALFWAY HOUSE 1685  
2 MEDICAL STREET, HALFWAY HOUSE, MIDRAND  
TEL: +27-11-265 1000  
FAX: +27-11-265 1002/3

EMAIL : ecollatz@jppza.jnj.com

Empresa filial de Johnson & Johnson . Tienen sus propias fabricas en Sudáfrica aunque también distribuyen productos importados de otras filiales en Estados Unidos, Alemania e Italia, e incluso productos fabricados por productores locales. Distribuyen sus productos tanto a hospitales como a detallistas

**3M HEALTH CARE DIVISION**

POBOX 926, ISANDO 1600  
UNIT 12, THE WOODLANDS OFFICE PARK, WESTERN SERVICE ROAD,  
WOODMEAD  
TEL: 27-11-806 20 00  
FAX: 27-11-806 21 39  
EMAIL: 3M@iafrica.com  
WEBSITE: www.3m.co.za  
CONTACT PERSON: MR. A. WAGNER (SALES)

**ARROW AFRICA**

POBOX 1716, KELVIN 2054  
TEL: 27-11-807 4887  
FAX: 27-11-807 4994  
CONTACT PERSON: MS. SASKIA MEYER  
Sólo distribuyen productos ARROW, sobre todo una amplia gama de catéteres. Cuentan con oficinas en Pietermaritzburg, Cape Town y Bloomfontein.

**KIMBERLY-CLARK HEALTHCARE OF SOUTH AFRICA (PTY) LTD  
(PROFESSIONAL DIVISION)**

PRIVATE BAG X6, GARDEN VIEW 2047  
KIMBERLY-CLARK HOUSE LEICESTER ROAD, BEDFORD GARDENS  
BEDFORVIEW, JOHANNESBURG  
TEL: +27 11 456 57 00  
FAX: +27 11 456 57 98  
Productor e importador de productos de papel desechables para hospitales.

#### **CONVATEC**

POBOX 643, BEDFORVIEW 2008  
MR. P. FRIEDMAN  
TEL: +27-11-456 6500  
FAX: +27-11-456 6544

Es la delegación de Convatec Connection en Sudáfrica. La sede de la empresa está en New Jersey, siendo una de las empresas más importantes en cuanto a productos para el cuidado de la piel, y todo tipo de productos para el tratamiento de heridas. Emplea a más de 3000 personas a lo largo de más de 100 países.

#### ***Anexo V: Direcciones de interés:***

#### **ASOCIACIONES**

##### **Society of Medical Laboratory Technologists of South Africa**

Website: [www.smltsa.org.za](http://www.smltsa.org.za)  
Email: [smltsa@smltsa.org.za](mailto:smltsa@smltsa.org.za)

##### **Health Professions Council of South Africa**

553 Vermeulen Street, Arcadia, Pretoria  
PO BOX 205, Pretoria 0001  
Tel: +27 12 338 93 00/ 66 80  
Fax: +27 12 328 51 20/ 20 74  
Website: [www.hpcsa.co.za](http://www.hpcsa.co.za)  
Email: [hpcsa@hpcsa.co.za](mailto:hpcsa@hpcsa.co.za)

##### **South African Medical Device Industry Association – Samed-**

394, Surrey Av., Ferndale, Randburg  
POBOX 651761, Benmore 2010  
Tel +27 11 777 75 00 / 75 85  
Fax +27 11 777 75 01  
CONTACT PERSON: Mr. Owen Hooker  
Website : [www.samed.co.za](http://www.samed.co.za)

**Department of Health**

PRIVATE BAG X828. PRETORIA 0001  
Tel: +27-12 312 0000  
Fax: +27-12 325 5706  
www.health.gov.za

**Medical Association of South Africa**

P O Box 74789  
Lynnwood Ridge  
Pretoria 0040  
Tel: +27-12 481 2000  
Fax: +27-12 481 2100  
E-mail: online@samedical.org  
www.samedical.org

**Hospital Association of South Africa**

PO BOX 4038.CRESTA 2118  
TEL +27 11 4780156  
FAX +27 11 4780410  
E-MAIL info@hasa.co.za  
www.hasa.co.za

**Anderson Kropman Healthcare Analysts**

P.O. Box 1278 Parklands 2121  
Tel: 27 11 447-4041  
Fax: 27 11 447-4041  
Email: <mailto:info@ak.co.za> info@ak.co.za  
Website: <http://www.ak.co.za> www.ak.co.za

**The Medical Research Council (MRC)**

P.O. Box 19070, Tygerberg, 7505  
Tel: 27 21 938-911  
Fax: 27 11 339-8500  
Contact: Dr. O.W. Prozesky (MRC President)

**Pharmaceutical Society of South Africa**

PO Box 31360  
Braamfontein 2017  
Tel: 27 11 339-1752  
Fax: 27 11 403-1309

**Community Health Association**

PO Box 29375 Sunnyside 0132

Tel: 27 12 323-8793

Fax: 27 12 323-1011

### ***Anexo VI: Ferias del sector y publicaciones***

#### **AFRICA HEALTH - AFRICA'S INTERNATIONAL MEDICAL TECHNOLOGY TRADE EXHIBITION & CONFERENCE**

Esta feria, dirigida a profesionales, agrupa a sectores como tecnología médica, diagnóstico, productos médicos, material desechable, equipamiento hospitalario y educación. En la última edición del 2004 hubo 80 expositores, de los que un 30% eran internacionales. La próxima edición será del 13 al 15 de febrero 2006 en Sun City, Gauteng.

#### **PUBLICACIONES DEL SECTOR**

##### **Hospital & Nursing Yearbook, 2004,**

##### **Editado por:**

Pharmaceutical Printers and Publishers

PO Box 27118. Sunny Side, Pretoria 0132

Tel +27 12 3252466 - fax +27 12 3257896

E-mail: ppp-awh@mweb.co.za

##### **The Medical Adviser, Medical Industry Directory, 2004.**

##### **Editado por:**

Roger Short

TEL +27 11 7934983 - FAX +27 11 7924560

E-mail: medadviser@iafrica.com

##### **SA Dental Journal**

Publisher: South Africa Dental Association

Mensual

##### **Dentestry SA**

Publisher: Ms. Ursula Jenkins

Bimensual

PO BOX 76021, Wendywood 2144

Tel +27-11-468 1448

Fax +27-11-468 1162

Email: dentsa@iafrica.com

**Health Systems Trust**  
504 General Building  
Cnr Smith and Field Streets  
Durban 4001  
Tel: 27 31 307-2954  
Fax: 27 31 304-0775