



Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en San Salvador

# Notas Sectoriales

## Equipamiento médico- hospitalario en El Salvador



ICEX

# Equipamiento médico- hospitalario en El Salvador

Este estudio ha sido realizado por Elena Román Pérez y Marta del Campo Castañeda bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en San Salvador

**Agosto 2006**

## ÍNDICE

• <b>I. CONCLUSIONES</b>	<b>4</b>	
• <b>II. DEFINICION DEL SECTOR</b>	<b>6</b>	
1. Delimitación del sector		6
2. Clasificación arancelaria		9
• <b>III. OFERTA</b>	<b>10</b>	
1. Tamaño del mercado		10
2. Producción local Y TAMAÑO DE LA OFERTA		13
3. Importaciones		17
3.1. IMPORTACIONES POR PAIS DE PROCEDENCIA		19
• <b>IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA</b>	<b>23</b>	
1. CONSUMO APARENTE		24
2. ANÁLISIS DEL PERFIL DEL CONSUMIDOR		24
• <b>V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN</b>	<b>32</b>	
• <b>VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL</b>	<b>34</b>	
1. COMERCIO BILATERAL ESPAÑA - EL SALVADOR		34
• <b>VII. DISTRIBUCIÓN</b>	<b>38</b>	
Adquisición equipamiento menor		39
• <b>VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO</b>	<b>41</b>	
1. ENTRADA EN EL MERCADO		41
2. TARIFAS DE TRANSPORTE		42
3. INCOTERMS Y CONDICIONES DE PAGO HABITUALES		45
• <b>IX. ANEXOS</b>	<b>46</b>	
1. directorios		46
1. RED SANITARIA PÚBLICA		46
□ MINISTERIO DE SALUD		46
2. RED SANITARIA PRIVADA		51
3. Ferias		57
4. ASOCIACIONES MÉDICAS		57
5. Otras direcciones de interés		59
6. ENLACES de interés		61

# I. CONCLUSIONES

El presente estudio de mercado ha sido elaborado durante los meses de junio a agosto de 2006. El objetivo de dicho estudio es ofrecer al posible exportador español una visión del sector del equipamiento médico – hospitalario en El Salvador. La intención es servir de guía a las empresas españolas del sector en sus esfuerzos por introducirse en el mercado salvadoreño.

En términos generales, el sector de insumos y equipamiento médico hospitalario se caracteriza por poseer una gran heterogeneidad, lo que provoca en numerosas ocasiones problemas de clasificación. Para la elaboración de este informe, se han utilizado una serie de códigos arancelarios, distribuidos en subsectores de la siguiente forma.

- Aparatos médicos para diagnóstico no electrónicos
- Instrumental médico – quirúrgico no fungible
- Material médico – quirúrgico fungible
- Aparatos e instrumental electrónicos
- Aparatos ortopédicos y prótesis
- Productos de diagnóstico
- Instrumentos y aparatos de laboratorio
- Mobiliario

Esta nota de mercado se ha estructurado en diferentes apartados para ofrecer una visión global del sector y para presentar los elementos más importantes que marcan la evolución, situación actual, perspectivas de futuro y tendencias más relevantes del mismo. Por ello se analiza la demanda y la composición de la oferta existente. Posteriormente se presenta las características del mercado así como las empresas más importantes que operan en el mismo. Asimismo, se incluyen datos de exportación e importación. Por último, se describen los principales factores de comercialización en el mercado.

La metodología para la elaboración del estudio se ha basado en gran medida en la obtención de: Información primaria a través de las entrevistas realizadas a profesionales y a expertos del sector. Así como de observaciones específicas “in situ”. La información secundaria se ha obtenido de fuentes públicas y privadas, especializadas y generales tales como: Ministerio de Salud, Instituto del Seguro Social, Aduanas, Asociaciones del sector, legislación y publicaciones especializadas.

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

En los apéndices se puede encontrar información sobre clínicas y hospitales el país, organismos, asociaciones, ferias. Además, se incluyen directorios de distribuidores de equipamiento médico hospitalario, red de centros y capacidades y gasto en salud.

La mayor parte de las cifras están expresadas en dólares, cuyo valor aproximado en euros es:

1€ = 1,25 \$

## **II. DEFINICION DEL SECTOR**

### **1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR**

En términos generales se puede decir que las necesidades de El Salvador en materia de equipamiento hospitalario están cubiertas con los distribuidores actuales que operan en el país. De hecho, en algunos sectores se aprecia un exceso de oferta. El nivel de cobertura en este sector es bastante amplio y en muchas licitaciones hay ocho o diez empresas ofertando un mismo producto, por lo que los niveles de competitividad son bastante altos.

La demanda interna de equipamiento hospitalario en el país comenzó a crecer de manera significativa en el año 2001, tras los terremotos de ese año con la puesta en marcha de varios proyectos. En la actualidad aún quedan pendientes por ejecutar muchos de ellos y en 2005 se ha intensificado la inversión para resolver estas necesidades y la creciente demanda.

El acceso al mercado de nuevos competidores es bastante costoso, ya que no es fácil competir con firmas americanas y europeas instauradas en el mercado desde hace mucho tiempo, de alto contenido tecnológico, con una importante red de distribución, canales de marketing ya establecidos y marcas reconocidas en el mercado.

Las recomendaciones para una nueva empresa que se quiera instalar en el país, es que su producto se diferencie del resto. En la actualidad, es complicado competir por precio ya que el mercado está altamente saturado. La clave para entrar es posicionarse en un nivel más alto, ofreciendo una buena tecnología, un diferencial en calidad y un buen servicio postventa. De esta manera se crea una imagen de marca.

En cuanto al análisis del sector, se centra en los siguientes productos:

- Prendas, guantes, mitones y manoplas y demás complementos y accesorios para uso quirúrgico.
- Aparatos para destilación, esterilización, pasteurización
- Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y además aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.
- Aparatos de mecanoterapia, aparatos para masajes, aparatos de sicotecnia, aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia y de aeroterapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria.

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

- Aparatos respiratorios y máscaras antigas, con exclusión de las mascarás de protección sin mecanismo ni elemento filtrante extraíble.
- Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y bandas medicoquirúrgicas y las muletas, tabillas, férulas y demás artículos y aparatos para fracturas, artículos y aparatos de prótesis, audífonos y además aparatos que lleven la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o una incapacidad.
- Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen las radiaciones Alfa, Beta o Gama, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X generadores de tensión, pupitres de mando, pantallas, mesas, sillones y soportes similares para examen o para tratamiento.
- Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo: polarímetros, refractómetros, espectrómetros o analizadores de gases o de humos); instrumentos y aparatos para ensayos de viscosidad, porosidad, dilatación, tensión superficial.
- Mobiliario para la medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo: mesas de operaciones, mesas de reconocimiento, camas con mecanismos para usos clínicos, sillones de dentista etc.)

A continuación, algunos indicadores relacionados directamente con el sector y el gasto destinado al mismo:

<b>Indicadores Nacionales</b>	
Esperanza de Vida al Nacer (2000-2005)	70.6
Tasa de Mortalidad Materna (2002-2003)*	172 x 100,000 Nacidos Vivos
Tasa de Mortalidad Infantil (2002-2003)*	24.6 x 1,000 Nacidos Vivos
Tasa bruta de Mortalidad (2002-2005)	5.6 x 1,000 habitantes
Médicos x 10,000 hab.	14.9
Enfermeras Graduadas x 10,000 habitantes	9.2
Camas Hospitalarias 2003	6,096
Camas x 10,000 hab. 2003	9.18
Gasto en Salud por habitante (2003) a/	\$ 172
Gasto Nacional en Salud como % PIB (2003) a/	7.6
Gasto Público en Salud % PIB (2003) a/	3.4
Gasto Privado en Salud como % PIB (2003) a/	4.2
Gasto público en salud como % del Gasto de Gobierno en General (2003) a/	19%

\* FESAL, 2002-2003

■ Datos Preliminares  
Fuente: Cuentas Nacionales en Salud

Fe.

**Indicadores Institucionales  
El Salvador, 2004**

<b>Indicadores</b>	
Tasa de Mortalidad Materna	47.8 x 100,000 Nacidos Vivos
Tasa de Mortalidad Infantil	14.2 x 1000 Nacidos Vivos
Tasa de Mortalidad General	1.08 x 1000 habitantes
Médicos por 10,000 hab.*	4
No. Enfermeras Graduadas por 10,000 hab.	2
No. de Auxiliares de Enfermería por 10,000 hab.	4
Razón de Odontólogo por 10,000 hab.	0.23
Consultas Médicas/ hab/año (Población total)	1.4
Camas Hospitalarias	4,673
Camas por 10,000 hab.	9

\* Se refiere a médicos con plazas de 2,4, 6 u 8 horas

Fuente: Informe Mensual, SIEES y DIGESTYC



## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

### **2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

Se han seleccionado las siguientes categorías arancelarias por ser las más representativas del sector de equipamiento médico hospitalario en El Salvador, de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) se describen a 4 dígitos de la siguiente manera:

<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS</b>
40.15	Prendas, guantes, mitones y manoplas y demás complementos y accesorios para uso quirúrgico.
84.19.20	Aparatos para destilación, esterilización, pasteurización.
90.18	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y además aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.
90.19	Aparatos de mecanoterapia, aparatos para masajes, aparatos de psicotecnia, aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia y de aeroterapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria.
90.20	Aparatos respiratorios y máscaras antigas, con exclusión de las máscaras de protección sin mecanismo ni elemento filtrante extraíble.
90.21	Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y bandas medicoquirúrgicas y las muletas, tabillas, férulas y demás artículos y aparatos para fracturas, artículos y aparatos de prótesis, audífonos y además aparatos que lleven la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o una incapacidad.
90.22	Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen las radiaciones Alfa, Beta o Gama, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X generadores de tensión, pupitres de mando, pantallas, mesas, sillones y soportes similares para examen o para tratamiento.
90.27	Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo: polarímetros, refractómetros, espectrómetros o analizadores de gases o de humos); instrumentos y aparatos para ensayos de viscosidad, porosidad, dilatación, tensión superficial.
94.02	Mobiliario para la medicina, cirugía, odontología o veterinaria ( por ejemplo: mesas de operaciones, mesas de reconocimiento, camas con mecanismos para usos clínicos, sillones de dentista etc.)

# III. OFERTA

## 1. TAMAÑO DEL MERCADO

Para ofrecer una visión de la demanda de insumos y equipamientos médico – hospitalarios en El Salvador, se analiza primeramente el tamaño del mercado, así como su evolución en los últimos 5 años. Se analizan en detalle las importaciones de este tipo de equipamiento, los factores que influyen en la elección de los proveedores y las cifras desglosadas por país de origen. Más adelante, se habla sobre la oferta en el país, atendiendo a las diferentes categorías de equipamiento, y clientes finales destinatarios del mismo.

El comportamiento de las exportaciones e importaciones de equipamiento médico hospitalario salvadoreñas para un período de cinco años, ha reflejado un saldo negativo en la balanza comercial de este sector<sup>1</sup>.

El Salvador registra un alto índice de dependencia del exterior en el sector de equipamiento médico. Actualmente aproximadamente un 95% del total del mercado de equipamiento médico estaba cubierto por importaciones.

Según los datos del Sistema Integrado de Información Centroamericana (SIECA), El Salvador importó en 2005 material y equipamiento médico, en sentido amplio<sup>2</sup>, por un valor de 42.795 miles de dólares, lo que supone un incremento por encima del 22% respecto al año anterior, que registró unas importaciones de 34.099 miles de dólares.

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES				
	2001 Valor	2002 Valor	2003 Valor	2004 Valor	2005 Valor
4015	1.153	1.203	1.428	1.565	1.637
9018	14.998	14.376	16.685	15.904	22.338
9019	932	1.460	1.495	1.229	1.234
9020	98	97	146	122	195
9021	5.113	5.3	7.301	7.907	6.040
9022	2.442	1.020	4.511	1.857	3.566
9027	2.314	6.548	4.105	3.145	4.865
9402	1.453	1.207	1.724	1.379	1.315
841920	363	283	680	991	601
<b>Total</b>	<b>28.866</b>	<b>26.194</b>	<b>38.075</b>	<b>34.099</b>	<b>41.795</b>
<b>Variación %</b>		<b>-9,26</b>	<b>45,36</b>	<b>-10,44</b>	<b>22,57</b>

<sup>1</sup> Cifras en miles de dólares y kilogramos

<sup>2</sup> Partidas 40.15, 84.19.20, 90.18, 90.19, 90.20, 90.21, 90.22, 90.27 y 94.02

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
4015 - Prendas de vestir. guantes. mitones y manoplas y demás complementos (accesorios) de vestir. para cualquier uso. de caucho vulcanizado sin endurecer	1.153	1.203	1.428	1.565	1.637	2	11	1	41	15
<b>Total Selección</b>	<b>1.153</b>	<b>1.203</b>	<b>1.428</b>	<b>1.565</b>	<b>1.637</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>41</b>	<b>15</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
841920 - Esterilizadores médicos. quirúrgicos o de laboratorio	363	283	680	991	601	--	--	--	9	5
<b>Total Selección</b>	<b>363</b>	<b>283</b>	<b>680</b>	<b>991</b>	<b>601</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>5</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9018 - Instrumentos y aparatos de medicina. cirugía. odontología o veterinaria. incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos. así como los aparatos para pruebas visuales	14.998	14.376	16.685	15.904	22.338	444	140	334	420	644
<b>Total Selección</b>	<b>14.998</b>	<b>14.376</b>	<b>16.685</b>	<b>15.904</b>	<b>22.338</b>	<b>444</b>	<b>140</b>	<b>334</b>	<b>420</b>	<b>644</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9019 - Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicotecnia; aparatos de ozonoterapia. oxigenoterapia o aerosolterapia. aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria	932	1.460	1.495	1.229	1.234	46	14	81	17	83
<b>Total Selección</b>	<b>932</b>	<b>1.460</b>	<b>1.495</b>	<b>1.229</b>	<b>1.234</b>	<b>46</b>	<b>14</b>	<b>81</b>	<b>17</b>	<b>83</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9020 - Los demás aparatos respiratorios y máscaras antigás (excepto las máscaras de protección sin mecanismo ni elemento filtrante amovibles)	98	97	146	122	195	4	2	3	0	---
<b>Total Selección</b>	<b>98</b>	<b>97</b>	<b>146</b>	<b>122</b>	<b>195</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9021 - Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes médicoquirúrgicos y las muletas; tablillas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona	5.113	5.300	7.301	7.907	6.04	18	10	9	7	27
<b>Total Selección</b>	<b>5.113</b>	<b>5.300</b>	<b>7.301</b>	<b>7.907</b>	<b>6.04</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>27</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9022 - Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X	2.442	1.020	4.511	1.857	3.566	44	16	93	119	126
<b>Total Selección</b>	<b>2.442</b>	<b>1.020</b>	<b>4.511</b>	<b>1.857</b>	<b>3.566</b>	<b>44</b>	<b>16</b>	<b>93</b>	<b>119</b>	<b>126</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9027- Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo polarímetros, refractómetros, espectrómetros, analizadores de gases o de humos); instrumentos y aparatos para ensayos de viscosidad, porosidad, dilatación, tensión superficial o similar	2.314	6.548	4.105	3.145	4.869	137	28	2.76	202	382
<b>Total Selección</b>	<b>2.314</b>	<b>6.548</b>	<b>4.105</b>	<b>3.145</b>	<b>4.869</b>	<b>137</b>	<b>28</b>	<b>2.76</b>	<b>202</b>	<b>382</b>

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana - SIECA

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

PARTIDA ARANCELARIA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9402 - Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico, sillones de dentista); sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación	1.453	1.207	1.724	1.379	1.315	5	11	19	12	6
<b>Total Selección</b>	1.453	1.207	1.724	1.379	1.315	5	11	19	12	6

Fuente: Sistema Integrado de Información Centroamericana – SIECA

## 2. PRODUCCIÓN LOCAL Y TAMAÑO DE LA OFERTA

En El Salvador no existe producción local en el sector del equipamiento médico hospitalario. Únicamente, encontramos empresas de tamaño mediano y poca calidad dedicadas a mobiliario médico que no cubren las necesidades del sector. Por su parte, las fábricas locales de equipamiento y material hospitalario son escasas y poco significativas. La oferta nacional es poco sofisticada, por lo que la mayoría de las compras proceden del exterior.

### Infraestructura del Ministerio de Salud (MSPAS) El Salvador, 2004

Infraestructura	Número	%
Total establecimientos MSPAS	623	
Hospital	30	4.82
Unidad de salud	367	58.91
Casa de salud	170	27.29
Centro rural de nutrición	51	8.19
Clinicas	3	0.48
Centro de Atención de Emergencia	2	0.32

Otra Infraestructura	Número
Camas hospitalarias	4.673
Camas por 1.000 hab	1
Consultorios médicos funcionando	1.647
Consultorios odontológicos funcionando	312
Quirófanos funcionando	116
Laboratorios de citología	10
Laboratorios clínicos funcionando	148
Salas U.C.I. (Unidad de Cuidados Intensivos)	15
Salas de Rayos X	60
Salas de Ultrasonografía	31
Salas de expulsión (parto) funcionando	128
Clinica de colonoscopia	19

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

La mayor parte de las marcas de equipamiento médico en el mercado salvadoreño son extranjeras. Entre las más destacadas a nivel internacional y con mayor cuota en el mercado de El Salvador hay que mencionar a Siemens, General Electric, Getinge, Phillips Medical Device y Baxter Internacional, todas presentes en los hospitales y clínicas nacionales. Entre todas éstas, General Electric y Siemens (Radiología y diagnóstico por imagen) son las que tienen un mayor volumen de ventas en el país. Además de éstas, marcas japonesas como Toshiba, Olympus están presentes en varios campos. En general se aprecia una preferencia por marcas reconocidas internacionalmente.

Estas compañías se han introducido en el mercado nacional gracias al mantenimiento de una avanzada tecnología, una gran oferta de productos, una importante promoción de ventas y una muy buena red de distribuidores y representantes locales.

De acuerdo con las distintas fuentes consultadas, el origen del equipamiento se puede dividir en tres grandes grupos de proveedores:

- Estados Unidos (55%)
- Europa (40%)
- Latinoamericano (Brasil y México) y asiático (Corea, China y Japón) (5%).

La elección de uno u otro equipo viene condicionada básicamente por los servicios que ofrece el distribuidor local. En general, el respaldo local, el servicio técnico, el servicio post-venta, el suministro de repuestos son factores determinantes que inclinan al cliente final hacia la compra de un producto u otro. La garantía que se ofrece en el sector suele ser por un periodo de uno o dos años en función del tipo de producto.

Los hospitales y clínicas del país se nutren mayoritariamente de material estadounidense (60%). Los equipos europeos, a pesar de estar altamente valorados por los usuarios, poseen una cuota de mercado inferior al 40 por ciento.

En este punto hay que explicar que el origen del equipamiento hospitalario también está en función de las especialidades. Esto se debe a que algunos países proveedores de equipamiento se han especializado en determinados equipos. En este sentido, en el campo del diagnóstico por imágenes destacan los fabricantes europeos por su alto nivel de calidad.

El comprador de equipamiento médico tiene ya una clara percepción de los productos según el país de origen de los mismos. Los productos europeos y estadounidenses son conocidos como los que poseen la más alta tecnología y calidad en relación a otros países. Además, son también conocidos por tener un precio elevado. La decisión de comprar un tipo de equipamiento está motivada por factores como la calidad del producto, precio de compra, garantía y servicio posventa, disponibilidad de piezas de repuesto y otros. La decisión está determinada por las necesidades del comprador y por sus características como tal.

De este modo, hay que señalar que existen **dos categorías de equipamiento**, que responden a dos tipos de ofertas, que corresponden a dos demandas diferentes. Por una parte, la oferta europea, japonesa y norteamericana, que es una oferta orientada hacia la calidad y al alto rendimiento.

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

Por otra parte, encontramos la oferta «asiática» (Taiwán en cabeza, seguida de Corea, China, Hong Kong), que es una oferta con bajos precios y con menor tecnología.

### **Equipamiento Asiático /Chino**

Este tipo de oferta va destinada al comprador del “segmento de clase baja”, el factor precio es el principal determinante para tomar su decisión de compra, descuidando los servicios post-venta y la garantía de las piezas de repuesto. La mayor ventaja competitiva de este equipamiento es su precio. La incidencia de estos equipos en el mercado nacional es bastante escasa. Sin embargo, sí que están presentes en el subsector de insumos y desechables.

Hasta la fecha son puntuales los casos en los que se trabaja con los asiáticos. Los productos asiáticos todavía no están posicionados y suponen menos de un 5 por ciento del equipamiento total. Estos productos tienen la barrera del idioma y de la distancia. Además, tienen una imagen negativa para el consumidor. En términos generales, la calidad del producto es más baja, aunque en los últimos años, algunas empresas coreanas están ganando licitaciones en las que prima el precio.

### **Equipamiento Europeo, Estadounidense y Japonés**

Los equipos europeos y estadounidenses, en general, cuentan con gran prestigio en términos de calidad y durabilidad. A pesar de que los precios son más altos, muchos hospitales privados grandes prefieren adquirir equipamiento con estas condiciones.

Los productos americanos y europeos son muy similares en calidad. Sin embargo, los americanos ofrecen varias ventajas frente a los europeos ya que el servicio post venta es más efectivo debido a su cercanía con el país y los tiempos de transporte más cortos.

Según la mayoría de las empresas entrevistadas, Alemania, Suiza y Estados Unidos son los mejores países en tecnología. De hecho, los equipos alemanes y suizos tienen creada una imagen altamente competitiva y se valora especialmente la tecnología del equipamiento.

A continuación se presentan las características generales del equipamiento hospitalario en función del país de origen del mismo:

**ALEMANIA.** - Las empresas alemanas tienen una presencia continua en el mercado. Sus equipos son de muy alta calidad pero también de mayor precio que la del resto de sus competidores. Los equipos alemanes de diagnóstico por imágenes son muy conocidos en el país. En este sentido, Siemens está muy bien posicionada en El Salvador y ha firmado varios contratos tanto con hospitales públicos como privados.

**ITALIA.** - Sus propiedades más apreciadas son el precio y el diseño. Sin embargo, su calidad es menor a la alemana.

**JAPÓN.** - Equipos de calidad que ofrecen mucha confianza. Problema: altos costes de transportes y tiempos de repuestos.

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

EE.UU.- Equipos de alta calidad, a precios competitivos debido a la paridad euro-dólar. Sin embargo, en determinada aparatología muy específica los equipos americanos son ligeramente inferiores a los equipos europeos en cuanto a prestaciones tecnológicas.

Los proveedores americanos no sólo destacan por su calidad en los equipos, sino también por el servicio postventa que ofrecen, así como por la formación puesta a disposición de los técnicos. Además, la cercanía geográfica favorece los tiempos de respuesta (recambios).

Todos estos aspectos influyen en la decisión de optar por los productos americanos y han situado al equipamiento hospitalario americano en el más utilizado en El Salvador.

ESPAÑA.- Los equipos españoles se adquieren fundamentalmente a través de licitaciones públicas y ayudas ligadas del Gobierno Español. El producto español cuenta con una buena reputación dentro del sector, sin embargo, no es abundante ni es conocido de forma generalizada.

### **Equipamiento latinoamericano**

MÉXICO- Su oferta es especialmente interesante ya que suelen ofrecer una buena relación calidad-precio. Asimismo, ofrecen un buen producto en equipos de Rayos X e instrumentos y aparatos de medicina.

BRASIL.- Equipamiento de calidad a un precio competitivo. Destaca como proveedor de instrumentos y aparatos para análisis físicos y químicos, aparatos de mecanoterapia, aparatos de ortopedia y rayos x.

### **Equipamiento Usado**

Por otro lado, dentro del apartado de la oferta hay que tener en cuenta un segmento de gran expansión en el país: el del equipamiento de segunda mano. Actualmente, el equipo usado en El Salvador tiene un peso significativo sobre todo en el ámbito privado. De hecho, más de la mitad del equipamiento de clínicas privadas pequeñas es de segunda mano. Estos equipos suelen proceder de Estados Unidos y cuando llegan a El Salvador tienen ya una vida útil de entre cuatro y cinco años. Este tipo de producto se puede adquirir por compra directa, a través de distribuidores locales y a través de distribuidores internacionales americanos.

Por su parte, determinados médicos - propietarios de clínicas privadas- viajan a Estados Unidos y compran directamente allí este material usado. Sin embargo, estos equipos no tienen ningún tipo de garantía. Por eso, cada vez son más las clínicas que prefieren comprar este material a través de un distribuidor local que suele ofrecer el equipamiento de segunda mano con una garantía de seis meses y un buen servicio postventa. El precio de estos equipos suele ser bastante más económico, entre ¼ y la mitad de su precio normal. Los equipos usados que más se suelen adquirir en El Salvador son mesas de operaciones y aparatos de rayos X.

Como conclusión de este apartado se puede señalar que los tres principales mercados proveedores de material y equipamiento médico hospitalario en El Salvador son el americano, europeo, latinoamericano y asiático, por este orden. Asimismo, hay que tener en cuenta que la oferta existente de equipamiento hospitalario cubre ampliamente la demanda, por lo que el nivel de cobertura en el sector es muy alto. Un nicho de mercado de creciente demanda es el de equipamiento para cuidados intensivos, imágenes y salas de operaciones.



## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

Por último, es importante tener en cuenta que la fluctuación euro - dólar sí que ha afectado negativamente a la compra de equipamiento europeo. En especial, este hecho ha influido en el segmento basado directamente en precio y en los productos de menor valor como insumos médicos que son los más susceptibles a una subida de precios. Sin embargo, en productos de la gama alta del sector, tales como equipamiento especializado y tecnológicamente muy avanzado, una subida de un 2-3 por ciento no es determinante para la adquisición del producto.

### 3. IMPORTACIONES

El grado de apertura del mercado se estructura de la siguiente manera:

#### Mercancías, 2004

(Export.+Import.)/ PIB: 54,5%  
 Importación/ PIB: 35,1%

#### Mercancías, 2003

Import. Total/ Import. Mundial: 0,18%  
 Export. Total/ Export. Mundial: 0,12%

Por su parte, la Balanza Comercial de El Salvador presenta un déficit comercial crónico debido a la alta dependencia energética del país y el incremento paulatino de las importaciones de bienes de equipo. Las siguientes tabla muestra los principales productos importados y exportados en 2005, en millones de dólares.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS	2005		2004		Variación
	valor	%	valor	%	
(Datos en millones \$)					
1.Aceites de petróleo y otros minerales; hidrocarburos	843,68	15,68%	663,30	13,6%	27,19%
2.Automóviles, chasis, carrocerías y remolques	293,90	5,46%	310,94	6,4%	-5,48%
3.Máquinas y aparatos mecánicos (excepto de informática, frigorífico)	261,62	4,86%	242,84	5,0%	7,73%
4.Hierro en bruto, láminas, barras, tubos, alambres, clavos	240,16	4,46%	252,56	5,2%	-4,91%
5.Medicamentos y otros productos farmacéuticos	226,98	4,22%	206,62	4,2%	9,85%
6.Materia s plásticas en formas primarias	152,71	2,84%	117,89	2,4%	29,54%
7.Emisores-receptores de televisión, radiodifusión, radiotelefonía	143,27	2,66%	169,90	3,5%	-15,67%
8.Papel y cartón (con o sin estuchar, recubierto, impregnado)	117,33	2,18%	117,81	2,4%	-0,40%
9.Equipo de informática, sus unidades, partes y accesorios	106,56	1,98%	95,30	1,9%	11,81%
10.Productos químicos inorgánicos y orgánicos	102,61	1,91%	86,71	1,8%	18,33%
11.Prendas de vestir y complementos, ropa de cama, mesa	93,60	1,74%	82,92	1,7%	12,88%
12.Artículos plásticos (envases de uso doméstico, etc)	81,38	1,51%	67,82	1,4%	20,00%
13.Tubos, placas, hojas y películas de plástico	75,56	1,40%	63,46	1,3%	19,06%
14.Productos de perfumería y cosméticos	74,65	1,39%	67,61	1,4%	10,41%
15.Otros	-	-	-	-	-
Total	5.380,278	100%	4.891,05	100%	10,00%
Fuente: BCR. <b>No incluye maquila</b>					

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

Como puede observarse, entre los 15 primeros productos importados por el país no figura el material objeto de este estudio, lo que supone la existencia de un nicho de mercado aún por satisfacer con una demanda creciente.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (Datos en millones \$)	2005		2004		Variación
	valor	%	valor	%	
1. Café, incluso tostado o descafeinado	163,61	9,87%	123,41	8,37%	32,57%
2. Medicamentos preparados	78,86	4,76%	70,45	4,78%	11,94%
3. Ropa interior y complementos de vestir	73,50	4,43%	79,14	5,37%	-7,13%
4. Azúcar sin refinar	66,56	4,02%	37,25	2,53%	78,67%
5. Productos laminados de hierro o acero	64,86	3,91%	59,38	4,03%	9,21%
6. Hierro, acero y sus demás manufacturas	57,29	3,46%	47,92	3,25%	19,54%
7. Envases de papel y cartón	50,88	3,07%	47,31	3,21%	7,55%
8. Prendas exteriores de vestir	49,62	2,99%	58,38	3,96%	-15,00%
9. Lomos de atún, cocidos, congelados	49,08	2,96%	31,06	2,11%	58,02%
10. Papel higiénico, recortado para uso doméstico	47,81	2,88%	38,36	2,60%	24,65%
11. Productos a base de cereales obtenidos por insuflado o tostado	47,63	2,87%	44,96	3,054%	5,94%
12. Maquinarias; otros aparatos y material eléctrico	47,16	-	40,59	-	-
13. Cajas, bolsas, botellas, tapones y demás envases plásticos	41,48	2,50%	29,70	2,01%	39,69%
14. Productos de panadería, pastelería y galletería	41,22	2,49%	18,92	1,28%	117,85%
15. Otros	-	-	-	-	-
Total	1.657,60	100%	1.474,34	100%	10%

Fuente: BCR. No incluye maquila

Se detallan a continuación los socios comerciales (proveedores y clientes) de El Salvador:

PAÍSES PROVEEDORES (Datos en millones \$)	2005		2004		Variación
	valor	%	valor	%	
1. Estados Unidos	2.867,46	42,72%	2.903	46,30%	-1,22%
2. Guatemala	554,78	8,27%	506	8,08%	9,64%
3. México	530,76	7,91%	374	5,97%	41,91%
4. Brasil	261,01	3,89%	168	2,69%	55,36%
5. Venezuela	223,47	3,33%	244	3,90%	-8,41%
6. Costa Rica	180,66	2,69%	174	2,78%	3,83%
7. Panamá	161,01	2,40%	146	2,33%	10,28%
8. Honduras	153,53	2,29%	154	2,45%	-0,31%
9. Nicaragua	126,19	1,88%	111	1,78%	13,68%
10. Japón	125,17	1,86%	134	2,14%	-6,59%
11. Alemania	117,02	1,74%	93	1,48%	25,83%
12. Chile	94,89	1,41%	74	1,18%	28,23%
13. Ecuador	86,83	1,29%	95	1,51%	-8,60%
14. España	71,33	1,06%	105	1,67%	-32,07%
15. Otros	1.157,43	17,25%	988	15,76%	-
Total	6.711,54	100%	6.269	100%	7,060%

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

PAÍSES CLIENTES (Datos en millones \$)	2005		2004		Variación
	valor	%	valor	%	
1. Estados Unidos	2.050,84	60,61%	2.156	65,43%	-4,88%
2. Guatemala	409,99	12,12%	387	11,75%	5,94%
3. Honduras	251,78	7,44%	206	6,25%	22,22%
4. Nicaragua	143,41	4,24%	129	3,90%	11,17%
5. Costa Rica	109,04	3,22%	100	3,05%	9,04%
6. España	62,70	1,85%	38	1,14%	65,00%
7. Panamá	50,56	1,49%	46	1,40%	9,91%
8. Alemania	44,55	1,32%	36	1,09%	23,75%
9. México	40,04	1,18%	34	1,04%	17,76%
10. Rep. Dominicana	37,90	1,12%	25	0,77%	51,60%
11. Canadá	18,96	0,56%	14	0,42%	35,43%
12. Bélgica	17,94	0,53%	8,01	0,24%	123,97%
13. Japón	15,86	0,47%	7,63	0,23%	107,86%
14. Francia	13,31	0,39%	10	0,30%	33,10%
15. Otros	116,52	3,44%	98	2,97%	-
Total	3.383,4	100%	3.295	100%	2,68%

### 3.1. IMPORTACIONES POR PAIS DE PROCEDENCIA

Si analizamos la procedencia de las importaciones salvadoreñas en el sector, se puede observar que Estados Unidos ocupa una clara posición de liderazgo en relación con el resto de los países importadores de equipamiento-material médico hospitalario, siendo la presencia de países europeos (Alemania, Suiza), México y Brasil también relevante.

Por su parte, los productos asiáticos adquieren una posición importante en el mercado de insumos médicos, desechables, material quirúrgico y mobiliario (ver partidas 40.14, y 90.18 y 94.02).

Estados Unidos es el principal proveedor en todas las partidas arancelarias analizadas debido, principalmente, a la cercanía geográfica y a la calidad de sus equipos. En este sentido, destaca la posición que ocupa en *Aparatos y artículos de ortopedia* (Partida 90.21), con un 91,45% del total importado. Asimismo, Estados Unidos exporta el 84,61% del total de *Aparatos respiratorios* (Partida 90.20). La siguiente partida en la que EEUU tiene un peso importante es la 90.27 (*Aparatos para análisis físicos o químicos*), que con 3.408 miles de dólares, supone un 69,99% del total importado.

Alemania, por su parte, figura entre los primeros puestos en casi todas las partidas de equipamiento, excluyendo las relativas a mobiliario, insumos y desechables. Otro socio comercial importante es México que destaca en aparatos de rayos X e instrumentos y aparatos de medicina.

España aparece entre los diez primeros países en mobiliario, aparatos respiratorios y de mecanoterapia. En este sentido, El Salvador importó de España, durante el año 2005, aparatos de mecanoterapia por valor de 23.000 dólares.

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

Por otro lado, es importante señalar que España exportó a El Salvador durante 2005 instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, por valor de casi 200.000 dólares.

A continuación se muestran las tablas de importaciones desglosadas por partida arancelaria y país<sup>3</sup>:

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 841920										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos	195	8.268	175	4.706	309	8.523	247	7.591	234	9.069
2 Colombia	135	9.784	1	22	---	---	---	---	---	---
3 Francia	113	3.956	---	---	---	---	---	---	---	---
4 España	88	2.430	243	9.265	104	3.399	---	---	29	1.305
5 Israel, Estado de	23	826	2	96	---	---	---	---	---	---
6 Brasil	15	904	19	1.557	10	903	12	1.057	11	842
7 Argentina	7	317	7	395	79	4.796	7	218	77	2.824
8 Suiza	7	148	58	1.484	87	1.108	---	---	---	---
9 India	6	225	1	115	---	---	---	---	---	---
10 China Taiwán	5	452	2	180	0	84	12	545	---	---
Total Selección	601	27.538	991	19.811	680	20.461	283	9.669	363	15.843

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 4015										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos	755	138.19	541	127.828	467	148.955	227	54.457	364	92.424
2 Malasia	301	131.932	260	102.024	112	45.011	41	19.807	65	24.083
3 Guatemala	261	49.843	201	36.857	234	50.59	202	46.933	163	42.195
4 China, Republica Popular de	195	145.085	249	109.33	156	48.648	120	42.351	80	26.823
5 Hong Kona (Republica de China)	38	32.488	37	49.328	73	19.099	86	22.076	56	14.605
6 Indonesia	25	18.541	46	36.988	62	38.975	154	83.12	---	---
7 China Taiwán	22	8.123	54	38.741	134	55.767	153	62.701	328	131.229
8 Panamá	17	2.866	7	1.674	4	1.527	16	876	4	364
9 Mexico	5	2.138	64	44.035	14	3.801	30	9.234	30	6.02
10 Pakistán, Republica Islámica de	4	911	0	3	---	---	7	535	---	---
Total Selección	1.637	538.239	1.565	594.179	1.428	489.66	1.203	424.409	1.153	351.158

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9018										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos	13.315	767.114	9.187	528.174	9.315	470.479	7.513	523.179	7.728	445.877
2 Alemania	2.86	45.39	2.06	27.781	2.374	24.175	1.179	51.5	2.245	26.45
3 Mexico	1.613	100.008	869	97.286	1.273	145.017	1.446	221.037	1.28	177.317
4 China, Republica Popular de	715	237.163	675	147.605	433	80.566	536	112.377	109	18.743
5 Italia	623	8.656	143	5.503	370	3.988	125	2.398	83	2.083
6 Panamá	401	5.657	458	5.812	242	2.17	449	6.348	538	5.325
7 Brasil	386	24.851	170	12.067	143	19.941	239	19.706	431	69.445
8 Suiza	308	1.462	133	664	102	554	93	638	104	920
9 Japon	303	13.089	377	13.744	412	8.215	775	16.19	381	8.2
10 Colombia	228	16.744	152	11.676	136	8.67	284	39.171	122	13.966
Total Selección	22.338	1.267.431	15.904	990.785	16.685	881.761	14.376	1.148.051	14.998	842.116
11 España	198	4.544	273	4.458	178	5.956	104	3.92	494	8.126

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9019										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos	678	45.424	700	43.67	1.009	38.615	714	29.729	669	30.366
2 Brasil	128	21.787	37	6.264	58	3.53	21	3.575	9	1.111
3 Suiza	85	391	---	---	---	---	2	12	8	17
4 Alemania	53	190	276	1.745	13	55	33	336	6	66
5 Suecia, Reinado de	45	217	39	170	216	834	431	3.915	24	83
6 China, Republica Popular de	39	3.244	31	5.534	24	1.624	0	9	0	6
7 Chile	33	92	8	52	---	---	---	---	---	---
8 España	23	5.119	29	1.457	75	2.665	40	1.226	54	3.747
9 Irlanda (Eire)	22	501	---	---	---	---	---	---	---	---
10 Mexico	20	4.404	15	669	5	466	31	1.518	12	509
Total Selección	1.234	88.973	1.229	67.46	1.495	53.487	1.46	48.524	932	41.868

<sup>3</sup> Cifras en miles de dólares y en kilogramos

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9020										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos	165	7.684	87	3.96	78	3.565	88	6.877	80	5.344
2 México	1,6	1.042	0	7	1	188	1	266	1	19,4
3 Francia	5	90	...	...	...	...	...	...	...	...
4 España	4	485	3	259	4	509	0	46	2	362
5 Italia	4	55	...	...	0	14	3	204	...	...
6 Colombia	1	17	1	73	1	45	1	49	0	1,2
7 Chile	0	1	...	...	3	285	...	...	...	...
8 China Taiwán	0	10	3	638	2	188	1	127	1	165
9 China República Popular de	0	4	3	812	2	454	...	...	...	...
10 Panamá	0	65	0	83	2	26	...	...	...	...
<b>Total Selección</b>	<b>195</b>	<b>9.453</b>	<b>122</b>	<b>6.308</b>	<b>146</b>	<b>6.088</b>	<b>97</b>	<b>7.634</b>	<b>98</b>	<b>6.593</b>

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9021										
País	2005 <sup>(1)</sup>		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos de América	4,6	130.132	6.561	176.86	6.482	189.233	4.578	177.853	4.674	288.976
2 Alemania	34	1.727	202	2.424	214	2,9	113	2.082	152	9.231
3 Reino Unido	282	473	18	64	47	61	17	58	1	31
4 Panamá	211	1.031	82	426	74	294	30	130	2	673
5 Brasil	100	35.284	71	29.588	54	17.413	37	16.017	6	50
6 Colombia	95	2.114	250	1.484	72	871	41	1.186	21	763
7 Francia	68	287	56	185	49	162	30	38	32	127
8 Venezuela República de	61	1.549	75	1.626	39	1.161	94	12.054	47	1.761
9 China República Popular de	58	26.689	85	25.899	47	8.971	50	18.312	2	436
10 México	4,4	3.721	86	3.531	38	6.115	57	8.849	10	3.441
<b>Total Selección</b>	<b>6.04</b>	<b>215.004</b>	<b>7.907</b>	<b>273.892</b>	<b>7.301</b>	<b>237.074</b>	<b>5,3</b>	<b>268.617</b>	<b>5.113</b>	<b>339.588</b>

17 España	9	43	9	24	22	128	9	44	12	6.048
-----------	---	----	---	----	----	-----	---	----	----	-------

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9022										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos	2.029	65.733	1.221	60.829	1.476	64.264	565	40.486	1.909	151.102
2 México	1.014	19.643	18	7.119	473	21.066	33	3.342	26	317
3 Alemania	253	2.831	292	2.737	2.097	23.061	160	1.182	232	6.074
4 Japón	70	2.019	24	602	13	74	1	64	20	203
5 Brasil	46	1.912	16	1.279	14	1.353	33	2.539	21	1.492
6 Bélgica-Luxemburgo	35	418	11	104	13	138	...	...	1	6
7 Guatemala	23	2.028	14	714	23	1.475	20	1.87	21	1,1
8 Suiza	19	17	...	...	...	...	...	...	...	...
9 Francia	15	530	28	731	133	1.755	117	3.233	43	658
10 Italia	15	386	0	35	...	...	1	1	45	151
<b>Total Selección</b>	<b>3.566</b>	<b>96.147</b>	<b>1.857</b>	<b>77.165</b>	<b>4.511</b>	<b>118.921</b>	<b>1.02</b>	<b>57.557</b>	<b>2.442</b>	<b>163.85</b>

IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9027										
País	2005		2004		2003		2002		2001	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1 Estados Unidos de América	3.408	33.042	1.822	23.584	2.156	43.023	1.605	27.918	1.486	22.56
2 Alemania	75,4	4.588	557	4.441	685	8.057	295	3.727	218	2.694
3 Puerto Rico	97	3.935	0	2	...	...	...	...	...	...
4 Reino Unido	7,7	129	20	28	36	325	31	163	13	99
5 Suiza	7,4	881	45	760	53	281	20	1.114	82	102
6 Canadá	6,4	872	64	906	177	829	11	68	3	17
7 México	6,3	2.716	46	1.007	36	755	37	3.112	2	368
8 Italia	5,9	363	33	293	142	2.143	597	2.814	26	3.782
9 India	4,8	773	17	321	0	80	22	690	10	829
10 Bélgica-Luxemburgo	3,7	196	60	250	...	...	...	...	...	...
<b>Total Selección</b>	<b>4.869</b>	<b>49,2</b>	<b>3.145</b>	<b>42.778</b>	<b>4.105</b>	<b>71.94</b>	<b>6.548</b>	<b>68.794</b>	<b>2.314</b>	<b>36.892</b>

18 España	8	104	79	1.523	423	10.983	3.638	25.59	15	344
-----------	---	-----	----	-------	-----	--------	-------	-------	----	-----

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

		IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 9402									
		2005		2004		2003		2002		2001	
Pais		Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1	Estados Unidos	814	120.412	500	81.32	595	107.178	373	79.432	283	57.034
2	Dinamarca, Reino de	230	30	100	23.7	38	10.46	24	12	...	...
3	Brasil	94	7.781	41	3.503	169	16.778	101	9.872	8	809
4	China, Republica Popular de	50	8.452	1	69	0	7	...	...	...	...
5	Japón	29	1.201	...	...	...	...	...	...	0	...
6	Francia	24	305	156	3.87	24	614	33	850	5	286
7	Reino Unido	20	3.29	92	10.544	7	260	...	...	...	...
8	México	10	1.029	6	788	13	1.357	1	548	73	11.824
9	China, Taiwán	9	647	50	10.45	185	44.607	19	1.76	6	799
10	España	6	443	27	2.468	14	726	516	41.771	4	6
	<b>Total Selección</b>	<b>1.319</b>	<b>182.279</b>	<b>1.379</b>	<b>188.661</b>	<b>1.724</b>	<b>239.325</b>	<b>1.207</b>	<b>175.231</b>	<b>1.453</b>	<b>114.429</b>

## **IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA**

En este apartado se va a presentar el funcionamiento del sistema sanitario en El Salvador, dado que influye de gran manera en el consumo de equipamiento médico – hospitalario. La estructura del mismo se distingue por la asistencia pública; a través del Ministerio de Salud y hospitales públicos, el ISSS (Instituto Salvadoreño del Seguro Social) y la asistencia privada:

- Seguro Social (sólo para los que cotizan)
- Hospitales Nacionales del Ministerio de Salud ( para todo el mundo)
- Sistema Privado ( A través de seguros privados)

El 80 por ciento de la población acude al sistema de salud público, el 17% acude a los centros del Seguro Social y el otro 4-5% que tiene capacidad de pago se declina por los seguros privados. El 60-70% de estos seguros privados son gestionados por seis o siete compañías locales, el otro 30% son seguros europeos, norteamericanos, etc.

Para ofrecer una visión de la demanda de insumos y equipamientos médico – hospitalarios en El Salvador, A continuación se exponen algunos indicadores relacionados directamente con el sector y el gasto destinado al mismo. Posteriormente se describe el perfil del consumidor para los productos del sector.

<b>Indicadores Nacionales</b>	
Esperanza de Vida al Nacer (2000-2005)	70.6
Tasa de Mortalidad Materna (2002-2003)*	172 x 100,000 Nacidos Vivos
Tasa de Mortalidad Infantil (2002-2003)*	24.6 x 1,000 Nacidos Vivos
Tasa bruta de Mortalidad (2002-2005)	5.6 x 1,000 habitantes
Médicos x 10,000 hab.	14.9
Enfermeras Graduadas x 10,000 habitantes	9.2
Camas Hospitalarias 2003	6,096
Camas x 10,000 hab. 2003	9.18
Gasto en Salud por habitante (2003) a/	\$ 172
Gasto Nacional en Salud como % PIB (2003) a/	7.6
Gasto Público en Salud % PIB (2003) a/	3.4
Gasto Privado en Salud como % PIB (2003) a/	4.2
Gasto público en salud como % del Gasto de Gobierno en General (2003) a/	19%

\* FESAL, 2002-2003

■/ Datos Preliminares  
Fuente: Cuentas Nacionales en Salud Fe

### Indicadores Institucionales El Salvador, 2004

Indicadores	
Tasa de Mortalidad Materna	47.8 x 100,000 Nacidos Vivos
Tasa de Mortalidad Infantil	14.2 x 1000 Nacidos Vivos
Tasa de Mortalidad General	1.08 x 1000 habitantes
Médicos por 10,000 hab.*	4
No. Enfermeras Graduadas por 10,000 hab.	2
No. de Auxiliares de Enfermería por 10,000 hab.	4
Razón de Odontólogo por 10,000 hab.	0.23
Consultas Médicas/ hab/año (Población total)	1.4
Camas Hospitalarias	4,673
Camas por 10,000 hab.	9

\* Se refiere a médicos con plazas de 2,4, 6 u 8 horas

Fuente: Informe Mensual, SIEES y DIGESTYC

### 1. CONSUMO APARENTE

No se va a llevar a cabo un análisis del consumo aparente ya que la producción local de este tipo de equipamiento es inexistente en El Salvador.

### 2. ANÁLISIS DEL PERFIL DEL CONSUMIDOR

Los mayores demandantes de equipamiento- material médico hospitalario son el Seguro Social ya que como es un organismo que se autofinancia (todos los trabajadores y las empresas están obligados a cotizar ) cuenta con unos recursos más amplios que los del Estado. En segundo lugar como demandante, y teniendo en cuenta el volumen, se encontrarían los hospitales públicos. En ambos casos las adquisiciones se suelen realizar a través de licitación pública y basándose en la LACAP. Por su parte, los hospitales públicos cuentan con un presupuesto propio, pero apenas llega para cubrir salarios, gastos administrativos, luz, etc. Por último, se situaría el sector privado que adquiere equipos a través de fondos propios o de financiación de la banca privada y no tiene necesidad de licitar.

En cuanto al suministro de equipamiento médico a hospitales de la red de salud pública, la mayoría de las compras se gestiona a través de licitaciones públicas y concursos internacionales públicos regidos por la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP). Estas adquisiciones se llevan a cabo a través de la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales (UACI) del organismo correspondiente ( Ministerio de Salud o ISSS). En el caso de compras más pequeñas, los hospitales públicos del Ministerio de Salud disponen de un pequeño presupuesto para realizar compras a través de la modalidad de libre gestión y con contratos privados. Sin embargo, este presupuesto apenas llega para cubrir salarios, luz y otros gastos administrativos.

Por su parte, el sector privado que adquiere equipos a través de fondos propios o de financiación de la banca privada y no tiene necesidad de licitar.



## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

Los periodos de renovación de este equipamiento están en función del tipo de hospital y del presupuesto del mismo, en los hospitales privados grandes y en los del Seguro Social el periodo de renovación de equipamiento puede estar en torno a los tres o cuatro años. Sin embargo, en los Hospitales Nacionales Públicos del Ministerio actualmente están trabajando en muchos departamentos con equipos de 15 y 20 años.

A continuación se presentan los tres grandes grupos de consumidores de material objeto de estudio:

### **A. Ministerio de Salud**

El **Ministerio de Salud**<sup>4</sup> está compuesto por hospitales y centros de atención médica de carácter público. En su afán de contar con una red de establecimientos de salud, reconstruidos, mejorados y con nuevas ofertas de servicio para la población está llevando a cabo una labor a través de licitaciones públicas para dotar a sus centros de equipos. Sin embargo, las necesidades de inversión del Ministerio de Salud no están centradas sólo en la adquisición de medicamentos y equipos, sino que gran parte de la inversión actual en salud se enfoca a resolver necesidades como son la construcción, reparación y equipamiento de diferentes hospitales, unidades de salud y laboratorios que sufrieron grandes daños como consecuencia de los terremotos del año 2001.

Actualmente los hospitales públicos tienen grandes necesidades de equipamiento, en concreto, equipos de anestesia, electrocardiogramas, aparatos de ventilación y cirugía. Sin embargo, el presupuesto destinado por el Ministerio de Salud a la adquisición de equipamiento es insuficiente para cubrir todas las necesidades de equipamiento. Anualmente cada hospital realiza un informe sobre las distintas carencias y necesidades de equipamiento. Este informe se envía al **Ministerio de Salud** y es evaluado por la UACI, quien decide qué se comprará y cuáles son los equipos prioritarios en cada uno de los hospitales para el siguiente año.

Asimismo, el Ministerio de Salud otorga a cada hospital un presupuesto anual que sirve para cubrir salarios, medicamentos, parte logística (luz, agua, teléfono), insumos médicos y equipamiento básico. Sin embargo, la parte de este presupuesto dedicada a equipamiento es mínima. Por su parte, organizaciones nacionales e internacionales (Fusades, Orden de Malta) y pacientes a través de donaciones altruistas también financian parte de las adquisiciones de equipamiento básico e insumos médicos de estos hospitales.

En términos generales, el equipamiento que se puede encontrar en los hospitales públicos dependientes del Ministerio de Salud son equipos obsoletos, por lo que hay una necesidad de renovación de equipos. Sin embargo, el presupuesto que destina el Gobierno a esta materia es insuficiente para paliar todas las necesidades existentes en materia de material-equipamiento hospitalario.

El equipamiento se renueva cuando deja de funcionar y no tiene arreglo, por lo que los periodos de renovación son muy largos. Asimismo, estos hospitales públicos reciben gratuitamente donaciones de

---

<sup>4</sup> <http://www.mspas.gob.sv>

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

personas individuales o de hospitales privados, que regalan sus equipos usados cuando han sido sustituidos por equipos con nueva tecnología.

Por último, hay que señalar que el gasto medio anual del Ministerio de Salud en adquisición de equipamiento suele estar en torno a los dos millones de dólares, según fuentes consultadas del Ministerio de Salud.

### **B. Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)**

El Instituto Salvadoreño del Seguro Social <sup>5</sup> (ISSS) es una institución autónoma que administra recursos para garantizar servicios de atención integral de salud y prestaciones económicas a toda la población, mediante el aporte solidario de los sectores involucrados de acuerdo a su marco legal. Los beneficios del Seguro Social en la rama de salud, derivan de la cobertura de los riesgos comunes (enfermedad y accidente común), riesgos profesionales (enfermedad profesional y accidente de trabajo) y maternidad. De este modo, el presupuesto del Seguro Social se obtiene de las cotizaciones de los beneficiarios. Con este presupuesto se financia la compra de equipamiento, medicamentos, salarios, gastos, etc.

Los procesos de adquisición del ISSS se basan en la LACAP<sup>6</sup> y los equipamientos que se adquieren son siempre a través de licitación pública. La licitación pública tiene varias modalidades y puede ser por invitación o general, esto se establece en función del monto. Cuando se realiza por invitación, se suele seleccionar a empresas que ya han tenido una experiencia con el Seguro Social.

La decisión de compra por parte del Instituto Salvadoreño del Seguro Social es fundamentalmente por precio, siempre y cuando cumplan las especificaciones que se establecen en la licitación correspondiente. Desde la publicación de la licitación hasta la concesión de la misma suele pasar un periodo de 120 días.

El Departamento de Adquisiciones del Seguro Social se encarga de recibir información de los distintos centros de atención sanitaria que posee el ISSS y en función de las necesidades de estos centros toman decisiones sobre las necesidades del sistema: compra de medicamentos, adquisición de equipos, y renovación de los mismos. Anualmente y en el mes de junio todos los centros de atención deben de realizar un informe sobre las peticiones de equipamiento hospitalario para el siguiente año.

El Seguro Social, al ser un organismo semiautónomo y con una mejor autofinanciación, dispone de una mejor infraestructura que los hospitales del MSPAS en cuanto a equipos. En este sentido, el ISSS posee equipamiento muy moderno y de última tecnología.

Por último, es importante mencionar que el gasto medio anual en equipos médicos y equipos de laboratorio por parte del Instituto Salvadoreño del Seguro Social está en torno a los cinco millones de dólares. A continuación se presenta un mapa con los distintos centros de atención médica del Instituto Salvadoreño del Seguro Social:

---

<sup>5</sup> <http://www.isss.gob.sv>

<sup>6</sup> Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

- Ubicación geográfica de los centros de atención médica del ISSS<sup>7</sup> (junio 2005)<sup>8</sup>



### CLÍNICAS COMUNALES

- 1- Guadalupe
- 2- Antiguo Cuscatlán
- 3- San Antonio
- 4- Santa Mónica
- 5- Ciudad Merliot
- 6- Lourdes
- 7- Sitio del Niño
- 8- San Rafael
- 9- Santa Bárbara
- 10- Santo Domingo
- 11- El Calvario
- 12- Santa Catarina
- 13- San Francisco
- 14- Panamericana

Hospitales	11
Unidades Médicas	34
Clinicas Comunales	34
Clinicas Empresariales	222
TOTAL	301

<sup>7</sup> Más información sobre los centros de atención del ISSS se encuentra en la parte de Anexos: Red Sanitaria Pública.

<sup>8</sup> De las Clínicas Comunales del interior del país, sólo la comunal Lourdes está funcionando en local propio y las demás en casas alquiladas

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

A continuación se detallan algunos datos estadísticos del IEES <sup>9</sup>, sobre el ISSS.

### Variables e Indicadores del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, 2004

<b>Infraestructura</b>	
<b>Total de Establecimientos</b>	<b>75</b>
Hospitales (ISSS)	11
Unidades Médicas (ISSS)	33
Clinicas Comunes (ISSS)	31
<b>Atención en el Menor de 1 año</b>	
Total atenciones (inscripciones+controles)	6,114
Inscripciones infantiles	1,343
Total controles infantiles	4,771
Inscripciones menores de 28 días	749
Concentración infantil	4.6
<b>Atención Materna</b>	
Inscripciones prenatales	2,269
Total controles prenatales	6,441
Concentración prenatal	2.8
Controles post-parto	262
Total atenciones maternas	8,972
Inscripción prenatal adolescentes (10-19 años)	100
<b>Atención de Partos</b>	
Partos atendidos	86
Total de partos atendidos por médico	84
Porcentaje partos atendidos por médico	97.7
Cesáreas realizadas	16
Porcentaje de Cesáreas realizadas	18.6
Partos en adolescentes (10-19 años)	5
Porcentaje de Partos en Adolescentes (10-19 años)	6
Total de nacidos	86
Nacidos vivos	86
Nacidos vivos y muertos con bajo peso al nacer	1

Fuente: SIEES

Nota. Solamente informan los Departamentos de La Paz y San Vicente

### A. Sector Privado

Por otro lado, se sitúa la asistencia privada que cada vez cobra más importancia como sistema alternativo, a través de empresas privadas que operan en el sector<sup>10</sup>.

En este apartado hay que establecer dos subgrupos. Por un lado, se situarían los grandes hospitales privados del país tales como Hospital de Diagnóstico o Hospital de la Mujer que demandan equipamiento de gran calidad y tecnológicamente muy avanzado. Por otro lado, se encuentran clínicas

<sup>9</sup> Sistema de Información Estadístico y Epidemiológico de Salud

<sup>10</sup> Pueden consultarse los listados en el Anexo Red Sanitaria Privada del presente documento.

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

privadas más pequeñas, que disponen de un presupuesto más reducido, y demandan aparatos bajos en precio.

En general, la decisión de compra, siempre y cuando el material cumpla unos requisitos técnicos mínimos y unas garantías, la decide el precio. De este modo, el precio es determinante sobre todo en clínicas privadas pequeñas. En este sentido, muchas clínicas privadas de tamaño reducido trabajan con material usado o de segunda mano ya que los precios de estos equipos son mucho más bajos.

### **B. Licitaciones**

La mayoría de equipamiento hospitalario e insumos médicos destinados a la red sanitaria pública se adquieren a través de licitaciones públicas<sup>11</sup> que se gestionan a través de la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional (UACI) de la correspondiente institución.

La presencia española en las licitaciones públicas suele ser habitual. En este sentido hay que señalar la Licitación Pública Internacional 02/99 "Apoyo en Equipamiento a la Red Hospitalaria de El Salvador", que actualmente se está ejecutando y se encuentra en la etapa de instalación de los equipos. En este proyecto participan varias empresas españolas: Icuatro, Eductrade y Makiber-Ibadesa y Expansión Exterior. Esta licitación que actualmente se encuentra en la fase de ejecución, consistió en una ayuda ligada del Gobierno español de bienes y servicios consistentes en equipamiento médico hospitalario, así como su instalación, montaje y capacitación tanto de los técnicos operadores como de los de mantenimiento.

Con respecto al refuerzo del sector sanitario, se han ejecutado varios proyectos ambiciosos que cuentan con importante presencia española, destacando la dotación hospitalaria. Normalmente, se trata de empresas proveedoras de todo tipo de equipamiento médico quirúrgico para centros hospitalarios, consistente en el suministro, instalación, formación, mantenimiento y garantía de equipamiento médico y de lavanderías industriales en los hospitales públicos del país.

En colaboración con el Ministerio de Salud Pública, se ha fortalecido la Red Hospitalaria de El Salvador haciéndose entrega de equipamiento médico consistente en 60 ambulancias totalmente equipadas y 78 vehículos 4x4 en el departamento de Santa Ana.

Destaca también otro proyecto de construcción y suministro de equipamiento para un laboratorio de huella Genética, ADN, en la ciudad de San Salvador, que se encuentra en ejecución.

Las empresas españolas, más allá de los conocidos "soft loans" españoles (FAD) o de los "créditos compradores" en condiciones OCDE, apuestan por soluciones complejas como el Project Finance, Countertrade o Multisource, Lloyd's, Compañías de seguros USA, Mercado de Bermudas, etc.

Muchas de ellas, además de proveer financiación, se encargan de la búsqueda de operadores, inversores, socios tecnológicos y/o capitalistas, suministradores y consumidores para los nuevos proyectos, productos o instalaciones realizadas, desarrollando relaciones estrechas y duraderas con sus clientes.

---

<sup>11</sup> [http://www.mspas.gob.sv/licitaciones\\_publicas2003.asp](http://www.mspas.gob.sv/licitaciones_publicas2003.asp)

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

### **Proyecto RHESSA<sup>12</sup>**

Varios organismos internacionales también han prestado su ayuda tras los terremotos de 2001. Por su parte, el Banco Mundial otorgó un préstamo para financiar el Programa Reconstrucción por Emergencia y Extensión de Servicios de Salud (PRHESSA - BIRF-7084), con el cual se están rehabilitando y reemplazando siete de los hospitales más grandes y que fueron seriamente dañados por los terremotos del año 2001. Este proyecto tiene una duración prevista de 7 años (2002-2009) con un monto aproximado de 142 millones de dólares.

Los objetivos del Proyecto son los siguientes:

- Reconstrucción y mejora de la infraestructura de 7 hospitales del MSPAS dañada o destruida por terremotos 2001.
- Ampliación de cobertura de Servicios Esenciales de Salud y Nutrición a través de un enfoque de extensión basada en salud comunitaria.
- Fortalecimiento de la capacidad institucional del MSPAS para desarrollar e implementar políticas y programas prioritarios en el Sector Salud

El Proyecto RHESSA se divide en los cuatro componentes:

- Componente I: Reconstrucción de hospitales del MSPAS en áreas afectadas por terremotos 2001
- Componente II: Extensión de servicios de salud y nutrición para población en situación de pobreza y difícil acceso Población en áreas afectadas por terremotos
- Componente III: Fortalecimiento Institucional MSPAS en 7 áreas de Intervención
- Componente IV: Administración y Finanzas del Proyecto

COMPONENTE	PRESTAMO	CONTRAPARTIDA	TOTAL
COMPONENTE I - CONSTRUCCION Y RECONSTRUCCION DE HOSPITALES	109.403.544.00	16.347.656.00	125.751.200.00
COMPONENTE II - EXTENSION DE COBERTURA	14.353.673.25	2.144.801.75	16.498.475.00
COMPONENTE III - FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	13.901.187.12	2.077.188.88	15.978.376.00
COMPONENTE IV - ADMINISTRACION DEL PROYECTO	4.941.595.63	6.230.353.37	11.171.949.00
TOTAL	142.600.000.00	26.800.000.00	169.400.000.00

El préstamo en su totalidad está siendo manejado por una Unidad Coordinadora de Proyectos, externa al MSPAS pero con estrecha relación, según condiciones de efectividad y estatutos del Banco Mundial. En este sentido, ya se han llevado a cabo dos estudios para el Diseño de la Reparación de los Hospitales de Usulután y Zacatecoluca y se ha logrado obtener la No objeción del Banco para el

<sup>12</sup> <http://www.prhessa.gob.sv>

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

establecimiento de la Lista Corta para la Empresa Supervisora de Estudios y Obras (ESEO), que contará con un papel importante durante toda la ejecución del componente de Reconstrucción del préstamo.

HOSPITAL	Inversión		
	Obra Civil MM US\$	Equipamien to MM US\$	Total MM US\$
SANTA TERESA	5.241	3.000	8.241
SAN PEDRO	5.000	2.600	7.600
SAN JUAN DE DIOS	5.500	11.000	16.500
SAN RAFAEL	11.700	3.500	15.200
COJUTEPEQUE	7.120	2.000	9.120
SANTA GERTRUDIS	11.000	3.000	14.000
MATERNIDAD	21.200	8.700	29.900

Además de las licitaciones y concursos públicos, el sector se nutre a través de numerosos proyectos co-financiados por organismos internacionales. Destacamos algunos de ellos:

□ **Proyectos en negociación con organismos internacionales y gobiernos**

- Construcción y Equipamiento del Hospital Nacional de la Zona Norte de San Salvador y Equipamiento del Hospital Nacional de Neumología
- Construcción y Equipamiento del Hospital Nacional de La Unión
- Licitación Pública Internacional 02/99 "Apoyo en Equipamiento a la Red Hospitalaria de El Salvador"
- Construcción y Equipamiento del Hospital Nacional de Tercer Nivel de Ginecoobstetricia
- Rehabilitación del Hospital Nacional Rosales
- Reconstrucción del Hospital Nacional de Chalatenango
- Dotación de un Centro de Atención Oftalmológica y Auditiva para la población Infantil en El Salvador

En términos generales, se puede señalar que el sector del equipamiento hospitalario es un sector que depende en gran parte de la cooperación y donaciones internacionales. En este punto, España y otros países como Estados Unidos a través de la política de donaciones están consiguiendo introducir grandes cantidades de equipamiento hospitalario e insumos médicos en el país. (Ej. Proyecto RHESSA)

## **V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN**

No parece conveniente en este apartado hacer mención específica a los precios de los productos que quedan comprendidos en el sector dada la amplitud y diferencia en los mismos. En general, los precios en equipamiento pueden oscilar en un intervalo que va desde los \$ 2.000 hasta más de dos millones de dólares. Además, influyen las condiciones pactadas con los correspondientes importadores/distribuidores. Al ser, en su mayoría, productos importados, los precios se incrementan, en especial, cuando proceden del mercado europeo por el coste del transporte.

Entre los distintos países proveedores de equipamiento, Estados Unidos y Alemania son los que cuentan con precios más elevados, por tratarse de equipos muy complejos y con un alto grado de sofisticación. Por el contrario, la maquinaria local suele ser simple, al igual que los pocos equipos producidos en El Salvador, por lo que sus precios son muy inferiores a los mencionados anteriormente.

En cuanto a formas de pago, con clientes privados se suele pagar un anticipo del cincuenta por ciento y el otro cincuenta por ciento restante se paga contra entrega de mercancía. En los casos de licitaciones públicas el organismo licitador es quien establece las condiciones y la forma en la que se realizará el pago.

Si el monto es pequeño se suele pagar con recursos propios, si es de una cuantía elevada, el comprador acude a la banca privada para financiar su adquisición. Una opción muy utilizada en equipos de tamaño medio es la modalidad de pago mixta, en la que se financia la mitad de la operación con recursos propios y la otra mitad con financiación de la banca privada.

Los tipos de interés de la banca privada oscilan entre el 6,5% y el 12% (en función del cliente) y el plazo de financiación se mueve en una horquilla de 4 a 10 años (en función del equipo y de su precio). En ocasiones, la propia compañía fabricante de los equipos ofrece una financiación al cliente, pero suele tener peores condiciones que la de la banca privada local.

Por último, es conveniente tener en cuenta que no existen aranceles en el sector del equipamiento hospitalario. De este modo, los productos sólo se gravan con el 13 por ciento del Impuesto de Valor Agregado (IVA).



## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

Con relación a los márgenes comerciales, en términos generales, pueden oscilar dentro del total del sector entre un 10% y un 30%, dicha diferencia tan grande se explica por el gran número de productos que incluye el sector así como por la creciente competencia existente.

Los márgenes comerciales con los que se trabaja cuando se opera con el sector público (10-15%) suelen ser más bajos que con el sector privado (10-25%). Esto se debe a que las condiciones impuestas en la licitación suelen ser muy estrictas en cuanto a precio, por lo que los márgenes comerciales se reducen.

Los márgenes del sector son relativamente altos ya que con ellos hay que cubrir garantías, personal técnico, costes de instalación y servicio postventa.

En la formación de los precios interviene también el factor tiempo, ya que la mercancía será tratada en las aduanas de origen y destino en función del Incoterm acordado. Para tener una idea de los costes, desde que se realiza el pedido hasta que la empresa recibe el producto suele pasar un periodo de dos meses. Por ello, es habitual trabajar bajo pedido, excepto en piezas o aparatos que tienen una demanda continua, de los cuales se posee un stock, como es el caso de los repuestos de maquinaria.

Para completar la formación de los precios hay que contar con la fase de instalación de equipos que requiere de personal técnico especializado para las instalaciones técnicas oportunas. En algunas ocasiones, y dada la complejidad del equipo, es necesario desplazar a un especialista regional para capacitar en el uso de los equipos y esto conlleva un incremento en el precio. El país cuenta con una red local y una red regional de personal especializado.

## **VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL**

Hay ciertos distribuidores que trabajan con productores españoles y, según afirman, la experiencia que por el momento tienen es buena. En general, estos proveedores cumplen con las condiciones pactadas tanto en calidad como en plazos de entrega, aspecto fundamental cuando se trata equipamiento gestionado a través de licitación y concursos internacionales.

Es fundamental contar con un proveedor que garantice entregas en plazo y un adecuado servicio post venta. La garantía de marca es muy valorada por el comprador y en términos generales podemos decir que el producto español cuenta con una buena reputación dentro del sector.

Es fundamental que las marcas de comercio y servicios, así como patentes, sean inscritos a nombre de su dueño para evitar la piratería comercial y estar seguros en sus derechos de propiedad industrial e intelectual

### **1. COMERCIO BILATERAL ESPAÑA - EL SALVADOR**

La tónica general en el comercio bilateral entre ambos países es que este es unidireccional, es decir, que solo España exporta material médico hospitalario a El Salvador. Como se ha comentado a lo largo de esta nota, El Salvador apenas fabrica este tipo de material por lo que sus exportaciones son insignificantes, aunque esta clase de equipamiento es una de sus mayores necesidades y se está priorizando como sector.

En términos generales, el comercio es poco relevante, pero si se quiere destacar alguna partida sería la del mobiliario para medicina, en el que España es proveedor habitual. El resto de aparatología está tomando cada vez más importancia en los últimos años a través de los diferentes proyectos de apoyo y refuerzo a la red hospitalaria, aunque por el momento no es muy significativa.

Los instrumentos, esterilizadores y aparatos de medicina aumentan su cuota en los últimos años. Por el contrario, las partidas 9020, 9021 y 9022 apenas son relevantes y se ven superadas desde el mercado europeo por proveedores alemanes o franceses, principalmente. Además, al tratarse de un

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

equipamiento de un volumen y condiciones especiales, son los socios comerciales de la región y EEUU los que acaparan la mayor parte del mercado.

A continuación se detallan los intercambios comerciales entre ambos países.

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
4015.- Prendas de vestir, guantes, mitones y manoplas y demás complementos (accesorios) de vestir	0	1	3	15	4	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	0	1	3	15	4	0	0	0	0	0

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
841920.- Esterilizadores médicos, quirúrgicos o de laboratorio	29	---	104	243	88	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	29	0	104	243	88	0	0	0	0	0

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9018.- Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales	496	104	178	273	198	---	2	---	---	12
<b>Total Selección</b>	496	104	178	273	198	0	2	0	0	12

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9019.- Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicotecnia; aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosolterapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria	54	40	75	29	23	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	54	40	75	29	23	0	0	0	0	0

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9020.- Los demás aparatos respiratorios y máscaras antigás (excepto las máscaras de protección sin mecanismo ni elemento filtrante amovibles	2	0	4	3	4	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	2	0	4	3	4	0	0	0	0	0

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9021.- Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes médicoquirúrgicos y las muletas, tabilllas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos	12	9	22	9	9	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	12	9	22	9	9	0	0	0	0	0

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9022.- Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X	5	1	15	20	---	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	5	1	15	20	0	0	0	0	0	0

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9027.- Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo polarímetros, refractómetros, espectrómetros, analizadores de gases o de humos); instrumentos y aparatos para ensayos de viscosidad, porosidad, dilatación, tensión superficial o similar	15	3.638	423	79	8	---	---	---	---	82
<b>Total Selección</b>	15	3.638	423	79	8	0	0	0	0	82

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

PARTIDA	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES				
	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>(P)</sup>
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
9402.- Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico, sillones de dentista); sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación	0	516	14	27	9	---	---	---	---	---
<b>Total Selección</b>	0	516	14	27	9	0	0	0	0	0

## **VII. DISTRIBUCIÓN**

En El Salvador existen más de 100 distribuidores de equipamiento y material médico-hospitalario, aunque poco más de un cinco por ciento obtiene un volumen de ventas anual por encima del millón de dólares. Prácticamente todos los distribuidores operan a nivel nacional. Su forma de operar suele ser o bien mediante la representación local de marcas internacionales o bien mediante la compra de los productos / equipos y su reventa.

Las cadenas de distribución en El Salvador cuenta con pocos intermediarios. La mayor parte de los productos son importados por un gran distribuidor que después los vende al cliente final. Estos distribuidores locales cuentan con experiencia en el mercado y suelen trabajar con una red de agentes de ventas que visita periódicamente los distintos hospitales y clínicas del país exponiendo sus productos. De este modo, en la práctica comercial, los fabricantes suelen contactar con un importador-distribuidor principal para todo el territorio nacional.

Por todo ello, se recomienda introducirse en el mercado salvadoreño a través de un distribuidor local que garantice los correspondientes servicios de asistencia al usuario final según el tipo de producto. En este sector en El Salvador todo se realiza a través de distribuidores y representantes locales de marcas internacionales. La venta de estos productos se hace a través de una red de distribuidores locales que son los representantes legales de marcas extranjeras. Los fabricantes no venden directamente al consumidor final, casi siempre hay que pasar por los distribuidores, que son quienes ofrecen servicios de instalación de equipos, soporte, servicio postventa, programas de formación, personal de mantenimiento, y suministros.

Otro aspecto importante en la distribución, es la segmentación. Dada la amplitud de productos que engloba el sector, la gran mayoría de los distribuidores está especializado en una determinada área del mismo, como insumos, monitores- imagen, equipamiento para rayos X, etc.

Las claves para la elección de un buen distribuidor en El Salvador son las siguientes:

- distribuidor con buenos contactos locales, amplia cartera de clientes y acceso a las personas que realizan la decisión de compra. (Médicos, técnicos de laboratorios, departamentos de compras, etc.). que siempre pueden orientar sobre las preferencias de cada departamento y el precio al que el hospital (institución privada) está dispuesto a llegar.
- Distribuidor con oferta de un buen servicio técnico post-venta, formación y *training*. La elección de un distribuidor que pueda ofrecer un buen servicio de apoyo postventa y de resolución de

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

incidencias durante el arranque y el resto de vida útil de los dispositivos es muy importante en el caso del equipamiento hospitalario.

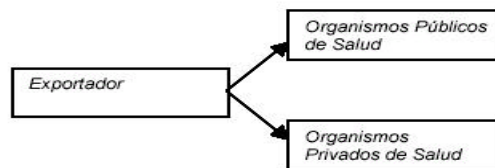
En líneas generales, la venta de productos médico – hospitalarios en el sector privado se realiza de forma diferente en función del tipo de producto de que se trate. Cuando hablamos de **equipamiento menor**. (Insumos, desechables, instrumentos quirúrgicos simples), la venta se suele realizar a través de Importadores-distribuidores locales o en algunos casos se acude directamente al fabricante ya que esto permite un ahorro de entre el 15-20%.

Por su parte, la compra de grandes equipos se canaliza a través de distribuidores locales, los cuales se responsabilizan de la asistencia técnica, servicio postventa e instalación.

### **Distribución Grandes equipos**



### **Adquisición equipamiento menor**



En cuanto al suministro de equipamiento médico a hospitales de la red de salud pública, la mayoría de las compras se gestiona, como hemos comentado en apartados anteriores, a través de licitaciones y concursos internacionales públicos (basados en los de la LACAP<sup>13</sup>, por medio de la UACI del Ministerio de Salud o del ISSS), cuando el monto así lo justifica.

En el caso de compras más pequeñas, los hospitales públicos del Ministerio de Salud disponen de un pequeño presupuesto para realizar compras a través de la modalidad de libre gestión y con contratos privados.

<sup>13</sup> Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

No obstante, en los dos tipos de compra (directa y licitación), son fundamentales los contactos con los responsables de compra de cada unidad de salud, que conocen las preferencias de cada departamento y el precio al que el hospital o institución privada está dispuesto a llegar.

Por último, hay que mencionar que los medios utilizados para el transporte de los equipos son el aéreo y el marítimo (a través de los puertos de Honduras, Guatemala - Puerto de Santo Tomás de Castilla y El Salvador - Puerto de Acajutla). La elección de un medio u otro depende básicamente de cuestiones logísticas y del origen de la mercancía.

### **Actividades de promoción**

Por su parte las actividades de promoción forman parte de la política de distribución y deben ser cuidadosamente elaboradas para garantizar una buena recepción del producto. Las más habituales incluyen la organización de congresos, exposiciones, jornadas científicas, seminarios internacionales sobre alguna temática que atraiga a doctores especializados y donde se presentan determinados equipos. Otra opción muy utilizada es la participación en Ferias Internacionales donde se pueden encontrar las novedades del sector y la inserción de publicidad en revistas<sup>14</sup> y publicaciones especializadas:

- Revistas especializadas regionales (Hospital para toda América Latina)
- Revistas locales puntuales del sector médico (suplementos de salud de la prensa nacional, Revistas editadas por la Universidad de El Salvador, por Asociaciones, Sociedad de Radiología, etc.)

Revistas y/o publicaciones periódicas especializadas locales no existen en El Salvador.

De este modo, la mayoría de actividades de promoción van dirigidas al usuario final, es decir, a los médicos y profesionales del sector, ya que estos son los agentes que decidirán que material o equipamiento se adquiere.

---

<sup>14</sup> Revistas y/o publicaciones periódicas especializadas locales no existen en El Salvador.



# VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

## 1. ENTRADA EN EL MERCADO

Todo empresario español que desee hacer negocios con El Salvador deberá tener en cuenta la dependencia de El Salvador de los puertos de Honduras y Guatemala, la fuerte competencia existente en el sector de los productos de EEUU, los ocasionales problemas en las aduanas y los aranceles que se aplican a ciertos productos<sup>15</sup>.

Los aranceles para las partidas objeto de este estudio se mueven entre el 0 y el 20,5%. Aparte de los impuestos de importación, existen otros impuestos que gravan la importación de productos.

Por otro lado, a la dolarización adoptada en El Salvador en el 2001 y creciente apertura comercial hay que sumarle la firma este año del Tratado de Libre Comercio con EEUU, en vigor el pasado 1 de marzo. Con Europa se tiene prevista la negociación de un Tratado entre Centroamérica y la UE, pero es necesario previamente lograr un mayor nivel de integración en la región centroamericana.

Por lo demás, no existe ningún tipo de traba para el acceso al mercado salvadoreño y no existe ninguna normativa específica para este tipo de productos, salvo para los equipos de radiología que hay una normativa estatal. Las leyes más relevantes que rigen el sector sanitario salvadoreño son las siguientes:

- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social: <http://www.mspas.gob.sv>
- Código de Salud: [http://www.mspas.gob.sv/pdf/ley\\_salud8.pdf](http://www.mspas.gob.sv/pdf/ley_salud8.pdf)
- Ley del Instituto Salvadoreño del Seguro Social  
<http://www.iss.gob.sv/comunicaciones/LEY%20DEL%20SEGURO%20SOCIAL.pdf>
- Reglamento especial de protección y seguridad radiológica:  
[http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/ley\\_salud\\_unra.pdf](http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/ley_salud_unra.pdf)
- Norma técnica para el uso de fuentes radioactivas en branquiterapia:  
[http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA\\_TÉCNICA\\_PARA\\_EL\\_USO\\_DE\\_FUENTES\\_RADIOACTIVAS\\_EN\\_BRAQUITERAPIA.PDF](http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA_TÉCNICA_PARA_EL_USO_DE_FUENTES_RADIOACTIVAS_EN_BRAQUITERAPIA.PDF)

---

<sup>15</sup> D.A.I : derechos arancelarios

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

- Norma técnica uso de fuentes radioactivas no selladas en medicina nuclear:  
[http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA\\_TECNICA\\_USO\\_DE\\_FUENTES\\_RADIOACTIVAS\\_NO\\_SELLADAS\\_EN\\_MEDICINA\\_NUCLEAR.PDF](http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA_TECNICA_USO_DE_FUENTES_RADIOACTIVAS_NO_SELLADAS_EN_MEDICINA_NUCLEAR.PDF)
- Norma técnica de operación equipos de teleterapia:  
[http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA\\_TECNICA\\_DE\\_OPERACION\\_EQUIPOS\\_DE\\_TELETERAPIA.PDF](http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA_TECNICA_DE_OPERACION_EQUIPOS_DE_TELETERAPIA.PDF)
- Norma técnica de procedimientos de control de calidad para equipos de rayos X de uso en diagnóstico médico y dental.
- Norma técnica para radiología diagnóstica, intervencionista y odontológica:  
<http://www.mspas.gob.sv/pdf/UNRA/NORMA%20TECNICA%20PARA%20RADIOLOGIA%20DIAGNOSTICA,%20INTERVENCIONISTA%20Y%20ODONTOLÓGICA.PDF>
- Ley y Reglamento de Prevención y Control de la Infección Provocada por el Virus de Inmunodeficiencia Humana: [http://www.mspas.gob.sv/pdf/SIDA\\_DOC/Ley\\_y\\_Reglamento\\_del\\_SIDA.pdf](http://www.mspas.gob.sv/pdf/SIDA_DOC/Ley_y_Reglamento_del_SIDA.pdf)
- Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública:  
<http://www.comprasal.gob.sv/moddiv/HTML/docs/LACAP.pdf#search=%22lacap%22>

## **2. TARIFAS DE TRANSPORTE**

Este factor es muy importante en la decisión de compra, pues puede suponer una parte relevante de los márgenes de beneficio del importador. Es importante calcular y tratar el envío de los productos. En caso de transporte terrestre desde algún país de la región (México, Guatemala,...) puede llegar a suponer alrededor del 6% del valor y se calcula un tiempo estimado de 8 días hasta su llegada a El Salvador.

### **□ Puertos Marítimos**

El Salvador no tiene puertos en el Atlántico, sólo en el Pacífico. Por ello, varias compañías de transporte internacional transportan a Europa a través del Canal de Panamá y de los puertos del Atlántico de Santo Tomás de Castilla en Guatemala (proveedores de EEUU) y Puerto Cortés en Honduras (proveedores europeos). A través de estos dos últimos es la vía más rápida. Los puertos de carga en España suelen ser Bilbao, Barcelona y Valencia, reservándose Barcelona para las cargas consolidadas.

Hay también disponibilidad de servicios entre los puertos norteamericanos y otros puertos del mundo con El Salvador.

El tiempo en el que la carga viaja en barco es de 20 días, al que hay que sumarle 2 días más para el transporte en carretera y demás trámites administrativos desde el puerto en Guatemala. Puerto Cortés, en Honduras, suele ser menos utilizado porque las infraestructuras son peores tanto en el puerto como sus conexiones con El Salvador. En el propio país, las mercancías entran por el puerto de Acajutla, aunque sean los dos anteriores los de mayor actividad.

La Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma (CEPA) es la institución autónoma del servicio público que administra los principales puertos de El Salvador: Acajutla y Cutuco. También gestiona el aeropuerto de El Salvador y el sistema ferroviario.

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

- Puerto de Acajutla: Es el puerto más importante y está localizado en Sonsonete. A 85 Kms de San Salvador, es puerto de atraque directo, con equipo para carga, descarga, almacenamiento y manejo de productos a granel y carga líquida. Tiene ocho atraques distribuidos en tres muelles y acceso por carretera y ferrocarril para transporte de mercancías. CEPA pretende, antes de que acabe el año, dar en concesión este puerto.. Actualmente se construye un nuevo muelle con capacidad para atender embarcaciones de gran calado.
- Puerto de La Unión: ubicado en el Golfo de Fonseca, ofrece excelentes condiciones de operación. Actualmente se encuentra en proceso de construcción un mega puerto con capacidad para competir mundialmente. Sus 117 hectáreas de extensión tendrán una terminal de contenedores, dos terminales de graneles y una terminal para barcos de pasajeros.
- Punta Gorda: Está a 1 km. del Puerto de Cutuco. Se está construyendo un nuevo muelle que ofrecerá mayor capacidad para atender embarcaciones de carga o de pasajeros. Por su proximidad al puerto de Cutuco, se incluirá dentro del proyecto del mega puerto. Inversionistas extranjeros han hecho ofertas concretas de inversión para el desarrollo de un puerto pesquero con instalaciones para el procesamiento y exportación del atún.
- Cutuco: situado en el Golfo de Fonseca y a 185 Kms de San Salvador, cuenta en la actualidad con dos atraques para carga general, graneles secos y líquidos. Está en marcha un proyecto para reconstruir y ampliar este puerto, con objeto de convertirlo en uno de los principales puertos del Pacífico. Su diseño final contempla terminales para el manejo de contenedores y graneles y para el atraque de barcos de pasajeros

El coste total de transportar una carga consolidada varía entre los US\$ 105-120 la tonelada métrica. El contenedor de 20 pies ronda los US\$ 2.500 y el de 40 pies los US\$ 4.000.

Los documentos necesarios para transportar la carga son:

- Packing list
- Documento de trámites aduaneros
- Certificado original del seguro.

### **□ Aeropuertos y aerolíneas**

El Aeropuerto Internacional de El Salvador Comalapa está ubicado a 38 Kms. de la capital y es el más moderno de Centroamérica. Ofrece excelentes condiciones para realizar conexiones de tráfico aéreo entre todos los continentes. Dada su posición geográfica privilegiada, el aeropuerto permite operar en condiciones óptimas todo el año<sup>16</sup>.

Un plan de ampliación y modernización de las instalaciones llevado a cabo por el Gobierno desde 1998, ha posibilitado incrementar en un 30% los servicios. Su tráfico actual es de 1.250.000 pasajeros y de más de 25.000 aterrizajes comerciales anualmente.

Conexiones Aéreas: actualmente operan en el país las siguientes aerolíneas: grupo taca, compuesto por las 4 líneas aéreas centroamericanas (Lacsa, Lanica, Aviateca y Taca), Copa de Panamá, Mexicana de

---

<sup>16</sup> mayor información en [www.cepa.gob.sv](http://www.cepa.gob.sv)

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

Aviación, las estadounidenses United Airlines , American Airlines, Delta Airlines, Continental Airlines y Fine Air.

La línea aérea nacional, Taca, vuela a México, Belice, Centroamérica, Panamá, Estados Unidos, Canadá, sur América, y el caribe, existe un acuerdo de transporte aéreo con el Reino Unido y España. Las mercancías que viajan por avión pueden ser transportadas por Iberia / American Airlines (trabajan los mismo vuelos con código compartido) o Taca. Los primeros viajan dos veces al día, con escala en Miami. Los vuelos de Taca son menos frecuentes, aunque los importadores la usan con mayor asiduidad por tratarse de la compañía nacional que hace también el transporte desde otros puntos. Los costes dependen del volumen, peso y urgencia del envío.

Como práctica habitual, el medio de transporte más utilizado en las importaciones de este sector suele ser el marítimo o terrestre, cuando se trata de países cercanos. En el caso de proveedores de europeos o asiáticos, el transporte aéreo encarece la operación cuando es la única vía por el carácter urgente, en muchas ocasiones, de suministro (plazos de licitaciones).

### **□ Ferrocarriles**

La empresa estatal Ferrocarriles Nacionales de El Salvador (FENADESAL) administra el sistema ferroviario, cuya extensión es de 548,9 Kms de líneas. Hasta principio del año 2003, a pesar de que se encontraba en estado muy deficiente, se utilizaba este medio para el transporte de ciertas cargas desde Sonsonate a Armenia, ciudades localizadas al oeste de San Salvador. A partir de esa fecha, FENADESAL decidió anular el servicio férreo.

### **□ Servicios Bancarios**

El sistema bancario de El Salvador ofrece un amplio abanico de posibilidades en lo que a medios de pago se refiere. Los más habituales en las transacciones internacionales son:

- Pagos directos - cheques bancarios
- Transferencias bancarias
- Cobranzas documentarias
- Cartas de Crédito – crédito documentario
- Garantías
- Fianzas Bancarias

Las operaciones comerciales se instrumentan a través de las comentadas garantías bancarias de cobro irrevocable, principalmente, remesas simples y documentarias. Para evitar impagos en la práctica, se aconseja el uso de la Remesa Documentaria, es decir, crédito documentario irrevocable y confirmado por un banco español. Se trata del sistema mas seguro y recomendable.

En el caso de la Remesa simple, debe estar asegurada por una compañía española (debe ser una compañía del país exportador). La remesa simple sin asegurar es una "garantía" de fracaso de la operación y lleva aparejada un alto riesgo de impago. Desaconsejada por completo.

El sistema financiero se caracteriza por ser uno de los más dinámicos, en cuanto a la celeridad con la que evolucionan los servicios y estrategias de negocios. Este sistema incluye básicamente 7

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

subsistemas: el Banco Central de Reserva (BCR); las entidades supervisoras; la red bancaria privada (ABANSA); las entidades bursátiles, fondos de garantía y aseguradoras; las instituciones oficiales estatales (Bancos, Fondos o Federaciones); las entidades provisionales, privadas y estatales; las entidades financieras auxiliares, cambiarias, federaciones y cooperativas privadas y las entidades financieras no bancarias. Cada sistema está regulado por su propia ley.

Los avances del sistema se hacen patentes en el éxito regional y latinoamericano de los principales bancos salvadoreños (Agrícola Comercial, Cuscatlán, de Comercio y Salvadoreño).

El 1 de enero de 2001 entró en vigencia la Ley de Integración Monetaria (LIM) que establece el curso legal del dólar junto a la moneda local. Esta Ley abolió por tanto la facultad del Banco Central de emitir dinero y se sustituye el encaje por una reserva de liquidez, con carácter prudencial y de solvencia. El Banco Central asume un papel pasivo. La misión actual del BCR es consolidar la integración monetaria y promover la estabilidad y el desarrollo del sistema financiero. A partir de la vigencia de esta Ley también se eliminó al BCR la función de elaborar y publicar anualmente el Programa Monetario y Financiero.

### **3. INCOTERMS Y CONDICIONES DE PAGO HABITUALES**

Lo habitual en la práctica de los importadores nacionales es realizar las operaciones bajo la modalidad FOB y CIF El Salvador<sup>17</sup>, pero el tipo de Incoterm utilizado lo fija el cliente. En casos puntuales se usa el EXWORKS, pero no es lo habitual.

El tiempo de entrega de un producto suele estar en torno a los dos meses desde el momento del pedido. Las piezas se reponen en un periodo mínimo de un día y máximo de 15 días. Asimismo, existe un stock de piezas en el almacén<sup>18</sup>.

En cuanto a formas de pago, con clientes privados se paga un anticipo del 50 por ciento, y el 50 por ciento restante se paga contra entrega de mercancía. En los casos de licitaciones públicas el organismo establece las condiciones y la forma en la que realizara el pago.

Si el monto es pequeño se suele pagar con recursos propios, si es de una cuantía considerable se acude a la banca privada. Asimismo, existe una modalidad de pago mixta en la que se financia la mitad con recursos propios y la otra mitad con financiación de la banca privada. Los tipos de interés de la banca privada oscilan entre el 6,5 por ciento y el 12 por ciento (en función del cliente). El plazo de financiación se mueve en una horquilla de 4 a 10 años, en función del equipo del que estemos hablando y su precio. En ocasiones, la propia compañía fabricante ofrece una financiación al cliente final, pero suele tener peores condiciones que la de la banca privada local.

---

<sup>17</sup> Free on Board - Libre a bordo; Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Buenos Aires. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

<sup>18</sup> tiempos orientativos de diferentes distribuidores encuestados

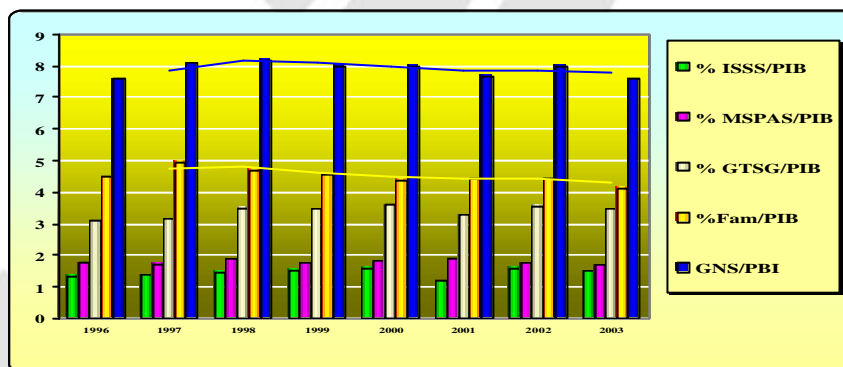
# IX. ANEXOS

## 1. DIRECTORIOS

### 1. RED SANITARIA PÚBLICA

#### □ MINISTERIO DE SALUD

Gasto en Salud como porcentaje del PIB. ISSS, MSPAS, GTSG, Hogares y Gasto Nacional en Salud Total



Evolución de la participación de los agentes sectoriales en el GNS y en el PIB. Años 1996-2003.

En millones de US\$ constantes de 2004

CONCEPTO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ministerio de Salud	228.5	230.3	260.1	250.2	269.2	282.8	269.2	263.5
Sanidad Militar (M. Defensa)			15.0	14.8	13.7	17.6	17.8	24.2
Bienestar Magisterial (M de Ed)	sd	8.7	9.6	13.2	13.7	12.2	16.9	17.7
ISSS	171.7	182.6	203.7	220.1	234.9	178.3	243.6	232.8
<b>Subtotal Gasto Público</b>	<b>400.2</b>	<b>421.6</b>	<b>488.4</b>	<b>498.3</b>	<b>531.5</b>	<b>490.9</b>	<b>547.5</b>	<b>538.2</b>
ONG	1.7	1.3	sd	sd	sd	sd	sd	sd
Seguros Privados	11.6	18.0	21.9	35.1	14.9	42.9	41.5	39.7
Gasto de Hogares	561.4	647.7	638.6	615.0	633.0	624.5	634.5	610.6
<b>Subtotal Gasto Privado</b>	<b>574.7</b>	<b>666.9</b>	<b>660.5</b>	<b>650.2</b>	<b>647.9</b>	<b>667.4</b>	<b>676.0</b>	<b>650.3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>974.9</b>	<b>1,088.5</b>	<b>1,148.9</b>	<b>1,148.5</b>	<b>1,179.4</b>	<b>1,158.3</b>	<b>1,223.5</b>	<b>1,188.6</b>
PIB (Mill US)	12,879.6	13,425.8	13,930.0	14,410.5	14,720.6	14,972.2	15,306.1	15,583.5
<b>% del GNS / PIB</b>	<b>7.6</b>	<b>8.1</b>	<b>8.2</b>	<b>8.0</b>	<b>8.0</b>	<b>7.7</b>	<b>8.0</b>	<b>7.6</b>

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

### Red Nacional de Establecimientos de Salud por Departamento<sup>19</sup> (dic. 2005)

No.	DEPARTAMENTO / SIBASI	TOTAL ESTABLECIMIENTOS	TIPO DE ESTABLECIMIENTO					
			HOSPITAL	UNIDAD DE SALUD	CENTRO DE ATENCION DE EMERGENCIAS	CASA DE SALUD	CLINICA	CENTRO RURAL DE SALUD Y NUTRICION
01	DEPTO. AHUACHAPAN	29	1	21	0	5	0	2
	AHUACHAPAN	29	1	21	0	5	0	2
02	DEPTO. SANTA ANA	47	3	32	0	9	0	3
	SANTA ANA	29	1	21	0	6	0	1
	CHALCHUAPA	7	1	4	0	0	0	2
	METAPAN	11	1	7	0	3	0	0
03	DEPTO. SONSONATE	35	1	20	0	11	0	3
	SONSONATE	35	1	20	0	11	0	3
04	DEPTO. CHALATENANGO	56	2	38	0	10	0	6
	CHALATENANGO	38	1	28	0	3	0	6
	NUEVA CONCEPCION	18	1	10	0	7	0	0
05	DEPTO. LA LIBERTAD	42	1	28	1	7	0	5
	LA LIBERTAD	42	1	28	1	7	0	5
06	DEPTO. SAN SALVADOR	71	4	35	1	26	1	4
	CENTRO	23	1	12	0	9	1	0
	SUR	15	1	7	0	7	0	0
	NORTE	21	0	9	1	9	0	2
	ILOPANGO	8	1	4	0	1	0	2
	SOYAPANGO	4	1	3	0	0	0	0
07	DEPTO. CUSCATLAN	32	2	15	0	15	0	0
	COJUTEPEQUE	27	1	13	0	13	0	0
	SUCHITOTO	5	1	2	0	2	0	0
08	DEPTO. LA PAZ	48	1	24	0	12	1	10
	LA PAZ	48	1	24	0	12	1	10
09	DEPTO. CABAÑAS	40	2	14	0	15	1	8
	SENSUNTEPEQUE	21	1	7	0	8	0	5
	ILOBASCO	19	1	7	0	7	1	3
10	DEPTO. SAN VICENTE	22	1	17	0	3	0	1
	SAN VICENTE	22	1	17	0	3	0	1
11	DEPTO. USULUTAN	51	3	34	0	11	0	3
	USULUTAN	22	1	15	0	4	0	2
	SANTIAGO DE MARIA	16	1	9	0	6	0	0
	JIQUILISCO	13	1	10	0	1	0	1
12	DEPTO. SAN MIGUEL	60	3	36	0	21	0	0
	SAN MIGUEL	40	1	25	0	14	0	0
	CIUDAD BARRIOS	9	1	4	0	4	0	0
	NUEVA GUADALUPE	11	1	7	0	3	0	0
13	DEPTO. MORAZAN	42	1	25	0	11	0	5
	MORAZAN	42	1	25	0	11	0	5
14	DEPTO. LA UNION	47	2	30	0	14	0	1
	LA UNION	28	1	19	0	7	0	1
	SANTA ROSA DE LIMA	19	1	11	0	7	0	0
	CENTROS ESPECIALIZADOS DE REFERENCIA NACIONAL	3	3					
1	Hospital Nacional de Maternidad "Dr. Raúl Arguello Escolan"	1	1					
2	Hospital Nacional Rosales	1	1					
3	Hospital Nacional de Niños Benjamín Bloom	1	1					
	<b>TOTAL PAIS</b>	<b>625</b>	<b>30</b>	<b>369</b>	<b>2</b>	<b>170</b>	<b>3</b>	<b>51</b>

<sup>19</sup> Para obtener información detallada sobre cada centro hospitalario o unidad de salud, remitimos a la siguiente dirección:

[http://www.mspas.gob.sv/sibasi\\_elsalvador2005.asp](http://www.mspas.gob.sv/sibasi_elsalvador2005.asp)

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

### Red Nacional de Capacidad Instalada Funcionando, Año 2005

No.	DEPARTAMENTO / SIBASI	Dotación de Camas Hospit.	Consult. Médicos	Consult. Odont.	Quirófanos	Salas U.C.I.	Salas de Parto	Salas de Rayos X	Lab. Clínicos	Lab. de Citología	Clinicas de Colposcopia	Salas de Ultrasonografía
01	DEPTO. AHUACHAPAN	158	67	17	5	0	7	1	12	0	1	1
	AHUACHAPAN	158	67	17	5	0	7	1	12	0	1	1
02	DEPTO. SANTA ANA	594	156	24	13	2	22	6	12	1	2	2
	SANTA ANA	469	97	13	8	2	20	4	10	1	2	1
	CHALCHUAPA	83	26	5	2	0	1	1	1	0	0	0
	METAPAN	42	33	6	3	0	1	1	1	0	0	1
03	DEPTO. SONSONATE	261	85	18	5	0	12	2	7	1	1	1
	SONSONATE	261	85	18	5	0	12	2	7	1	1	1
04	DEPTO. CHALATENANGO	154	103	21	5	0	14	2	6	0	2	2
	CHALATENANGO	100	59	10	3	0	4	1	3	0	1	1
	NUEVA CONCEPCION	54	44	11	2	0	10	1	3	0	1	1
05	DEPTO. LA LIBERTAD	203	126	26	5	0	10	2	17	1	1	1
	LA LIBERTAD	203	126	26	5	0	10	2	17	1	1	1
06	DEPTO. SAN SALVADOR	991	331	42	14	1	10	8	35	6	4	5
	CENTRO	258	142	17	8	1	1	4	13	3	2	2
	SUR	207	57	7	2	0	3	2	6	2	1	2
	NORTE	0	58	9	0	0	3	0	9	0	0	0
	ILOPANGO	94	28	6	2	0	2	1	4	0	0	0
	SOYAPANGO	432	46	3	2	0	1	1	3	1	1	1
07	DEPTO. CUSCATLAN	110	75	20	3	0	3	2	8	0	1	1
	COJUTEPEQUE	80	61	17	2	0	1	1	6	0	1	1
	SUCHITOTO	30	14	3	1	0	2	1	2	0	0	0
08	DEPTO. LA PAZ	137	100	22	5	0	8	2	6	0	1	1
	LA PAZ	137	100	22	5	0	8	2	6	0	1	1
09	DEPTO. CABAÑAS	100	66	14	4	0	11	2	5	0	1	2
	SENSUNTEPEQUE	50	37	7	2	0	10	1	3	0	0	1
	ILOBASCO	50	29	7	2	0	1	1	2	0	1	1
10	DEPTO. SAN VICENTE	139	66	20	5	0	2	1	10	1	1	1
	SAN VICENTE	139	66	20	5	0	2	1	10	1	1	1
11	DEPTO. USULUTAN	240	110	21	6	0	7	3	10	1	1	2
	USULUTAN	130	48	9	3	0	3	1	5	1	1	1
	SANTIAGO DE MARIA	60	36	7	1	0	2	1	3	0	0	1
	JIQUILISCO	50	26	5	2	0	2	1	2	0	0	0
12	DEPTO. SAN MIGUEL	412	149	21	9	3	9	4	14	1	1	2
	SAN MIGUEL	306	99	13	6	3	5	2	7	1	1	1
	CIUDAD BARRIOS	46	22	3	1	0	3	1	3	0	0	0
	NUEVA GUADALUPE	60	28	5	2	0	1	1	4	0	0	1
13	DEPTO. MORAZAN	64	69	15	2	0	8	1	10	0	1	1
	MORAZAN	64	69	15	2	0	8	1	10	0	1	1
14	DEPTO. LA UNION	129	82	23	4	0	9	2	11	0	1	1
	LA UNION	62	45	13	2	0	5	1	6	0	0	0
	SANTA ROSA DE LIMA	67	37	10	2	0	4	1	5	0	1	1
	CENTROS ESPECIALIZADOS DE REFERENCIA NACIONAL	1,069	125	7	35	6	4	10	4	2	4	3
1	HOSP. DE MATERNIDAD	240	19	0	8	2	4	1	1	1	4	2
2	HOSPITAL ROSALES	513	65	4	18	1	0	7	1	1	0	1
3	HOSP. BENJAMIN BLOOM	316	41	3	9	3	0	2	2	0	0	0
	<b>TOTAL PAIS</b>	<b>4.761</b>	<b>1.710</b>	<b>311</b>	<b>120</b>	<b>12</b>	<b>136</b>	<b>48</b>	<b>167</b>	<b>14</b>	<b>23</b>	<b>26</b>



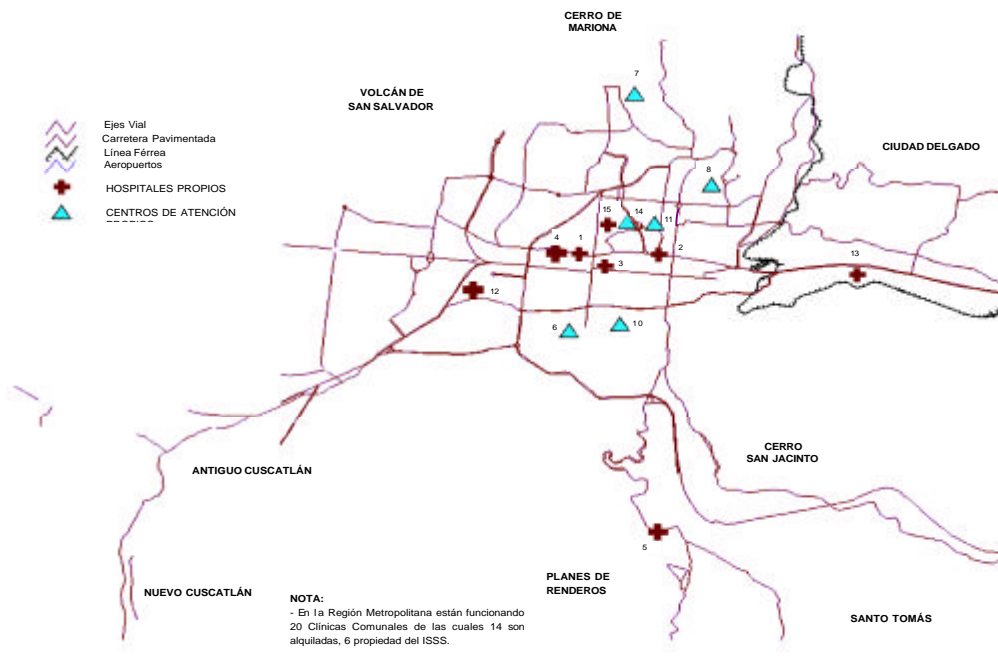
## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

### □ INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL - ISSS

Se adjunta directorio de Centros de Atención Salud y clínicas comunales de la Red Sanitaria del ISSS<sup>20</sup>.

#### Centros de Atención Médica del ISSS – Área Metropolitana

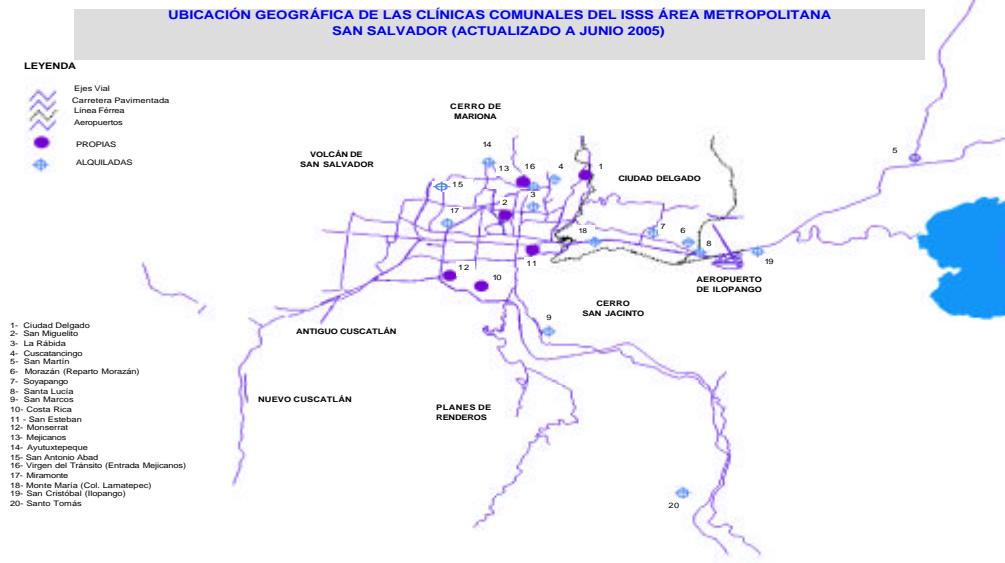
##### UBICACIÓN DE LOS CENTROS DE ATENCIÓN MÉDICA DEL ISSS ÁREA METROPOLITANA SAN SALVADOR (ACTUALIZADO A JUNIO 2005)



<sup>20</sup> [http://www.iss.gov.sv/directorios/directorio\\_telefonico.asp](http://www.iss.gov.sv/directorios/directorio_telefonico.asp)

# EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

## Clínicas Comunales ISSS - Área Metropolitana



**2. RED SANITARIA PRIVADA**

**1. HOSPITALES Y CLINICAS PRIVADAS**

➤ **Centro de Salud Mental La Esperanza**

Boulevard Hector Silva #165  
Colonia Médica San Salvador  
Tel.: (503) 2225-4130  
Tel.: (503) 2513-1680  
Cel.: (503) 7844-4100  
E-Mail: [esperanzacentro@hotmail.com](mailto:esperanzacentro@hotmail.com)

➤ **Hospital Centro de Cirugía Farela**

Centro de Cirugía Farela  
27 Av. Norte N° 1317 San Salvador  
Tel.: (503) 2225-3704  
Fax.: (503) 2226-0682

➤ **Hospital Centro Ginecológico**

Pasaje Martha Urbina y diagonal Dr. Luis Edmundo Vazquez  
Colonia Médica San Salvador  
Tel.: (503) 2247-1122  
E-Mail: [contactenos@centroginecologico.com.sv](mailto:contactenos@centroginecologico.com.sv)

➤ **Hospital de Diagnóstico Col. Médica**

Diagonal Dr. Luis E. Vásquez N° 429  
Colonia Médica San Salvador  
Tel.: (503) 2226-5111  
Fax.: (503) 2226-3465

➤ **Hospital de Diagnóstico Escalón**

Villavicencio Plaza, Paseo General Escalón  
Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2264-4422

➤ **Hospital de la Mujer**

81 Av. Sur y Calle Juan José Cañas Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2265-1212  
Fax.: (503) 2263-5187  
Emergencias: (503) 2265-1211  
E-Mail: [atencioncliente@hospitalmujer.com.sv](mailto:atencioncliente@hospitalmujer.com.sv)

➤ **Hospital de Ojos, Otorrino y Especialidades**

Av. Dr. Max Bloch y Av. Dr. Emilio Álvarez  
Colonia Médica San Salvador

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

Tel.: (503) 2225-0122

E-Mail: [ojos\\_otorrino@telesal.net](mailto:ojos_otorrino@telesal.net)

➤ **Hospital Instituto de Ojos**

83 Av. Sur. y Calle Juan José Cañas

Colonia Escalón San Salvador

Tel.: (503) 2264-5252

➤ **Hospital Paravida**

13 Av. Sur y Calle Rubén Darío, Frente al Parque Bolívar San Salvador

Tel.: (503) 2222-1711

Fax.: (503) 2281-0064

E-Mail: [paravida@gmail.com](mailto:paravida@gmail.com)

➤ **Hospital Salvadoreño**

6ª. 10ª Calle Poniente #2419, Costado sur del Estadio Flor Blanca San Salvador

Tel.: (503) 2245-4564

Fax.: (503) 2224-0920

E-Mail: [hospitalsalvadoreno@navegante.com.sv](mailto:hospitalsalvadoreno@navegante.com.sv)

➤ **BMP Imágenes Diagnósticas**

Edificio Villavicencio Plaza, Paseo General Escalón y 99 Av. Nte.

Colonia Escalón San Salvador

Tel.: (503) 2264-4464

Fax.: (503) 2264-3312

➤ **Cardiocentro** Centro Cardiológico Candray

15 Calle Pte. y 1ª Av. Nte., Edificio Clínica Candray

Barrio San Miguelito San Salvador

Tel.: (503) 2281-0012

Cel.: (503) 7992-8836

Fax.: (503) 2281-0012

E-Mail: [cardiocentro\\_elsalvador@yahoo.com](mailto:cardiocentro_elsalvador@yahoo.com)

➤ **CEDIGES - Clínica de Endoscopia Digestiva**

25 Av. Norte, No.640. Edificio Clínicas Médicas, 1ª Planta. Anexo No 3 San Salvador

Tel.: (503) 2225-8179

E-Mail: [miltondominguez@telesal.net](mailto:miltondominguez@telesal.net)

➤ **Centro Cardiovascular Escalón - C.C.E.**

81 Av. Sur Nº 103 Colonia Escalón Hospital de la Mujer San Salvador

Tel.: (503) 2263-5222

Fax.: (503) 2211-0273

E-Mail: [cce@medicosdeelsalvador.com](mailto:cce@medicosdeelsalvador.com)

➤ **Centro de Dermatología y Cirugía Cosmética - CDCC**

Pº Gral. Escalón y 99 Av. Nte. Villavicencio Plaza, tercer nivel, local 3-1 San Salvador

Tel.: (503) 2264-2240

Fax.: (503) 2264-2246

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

E-Mail: [enrimar@vip.telesal.net](mailto:enrimar@vip.telesal.net)

➤ **Centro de Urología**

27 Av. Nte. N° 1331, Entre 23 y 25 Calle Poniente  
Urb. La Esperanza - San Salvador  
Tel.: (503) 2225-9618  
Fax.: (503) 2225-2900  
E-Mail: [dr.juanperaza@integra.com.sv](mailto:dr.juanperaza@integra.com.sv)

➤ **Centro Visión**

Av. Dr. José Matías Delgado y 3ra. Calle Poniente #303  
Colonia Escalón - San Salvador  
Tel.: (503) 2264-6524  
Tel.: (503) 2264-5823  
E-Mail: [eyedocjule@yahoo.es](mailto:eyedocjule@yahoo.es)

➤ **Clínica Corazón de María**

Calle Padre Aguilar, Detrás de la Iglesia Corazón de María  
Colonia Escalón - San Salvador  
Tel.: (503) 2263-5889  
Emergencias: (503) 7840-6163  
E-Mail: [drmanuelmorales@yahoo.com](mailto:drmanuelmorales@yahoo.com)

➤ **Clínica de Enfermedades Reumatológicas**

Clínicas Médicas  
25 Av. Nte. #640, Planta baja, local I Frente al Hospital Profamilia San Salvador  
Tel.: (503) 2225-1450  
Tel.: (503) 2225-0277  
E-Mail: [geraldina.castillejos@gmail.com](mailto:geraldina.castillejos@gmail.com)

➤ **Clínica de Ojos Dr. Roberto García**

Boulevard Tutunichapa y Calle Guadalupe #120 Colonia Médica - San Salvador  
Tel.: (503) 2226-6968  
Fax.: (503) 2226-6968  
Emergencias: (503) 7877-8683  
E-Mail: [rogarcia69@yahoo.com](mailto:rogarcia69@yahoo.com)

➤ **Clínica de Ortodoncia Mayorga**

Alameda Manuel Enrique Araujo  
Centro Comercial Feria Rosa, Locales 207, 208 y 209 C. San Salvador  
Tel.: (503) 2243-2436  
Tel.: (503) 2243-2456  
E-Mail: [javiermayorga@hotmail.com](mailto:javiermayorga@hotmail.com)

➤ **Clínica del Dolor**

Dr. Maximiliano Arriaza  
Pasaje Dordelly #4438, Entre 85 y 87 Av. Norte Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2263-7354

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

E-Mail: [arriaza\\_m53@hotmail.com](mailto:arriaza_m53@hotmail.com)

➤ **Clínica Dermaláser**

Avenida Masferrer Norte Edificio de la Moda Parisiense Local #4  
Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2263-1919  
E-Mail: [dermalaser@navegante.com.sv](mailto:dermalaser@navegante.com.sv)

➤ **Clínica Endomédica**

Av. Tecana #613, (frente comunal ISSS)  
Colonia Miramonte San Salvador  
Tel.: (503) 2261-1281  
E-Mail: [cluis\\_enrique70@hotmail.com](mailto:cluis_enrique70@hotmail.com)

➤ **Clínica Ginecológica-Pediatra Drs. Amaya**

Hospital Centro Ginecológico  
Diagonal Dr. Luís Edmundo Vásquez y Pasaje Dra. Marta Gladis Urbina  
Colonia Médica San Salvador  
Tel.: (503) 2226-6269

➤ **Clínica para Tratamiento del Dolor**

Centro de Clínicas Villavicencio Plaza 3 Nivel 99 Av. Nte. y Paseo General Escalón  
Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2263-6386  
Tel.: (503) 2263-6387  
E-Mail: [dolor@medicosdeelsalvador.com](mailto:dolor@medicosdeelsalvador.com)

➤ **Gastroclínica Colonia Médica**

23 Av. Nte #1216 Colonia Médica San Salvador  
Tel.: (503) 2225-7854  
Fax.: (503) 2226-9762  
E-Mail: [administrador@gastroclinica.com.sv](mailto:administrador@gastroclinica.com.sv)

➤ **Gastroclínica Colonia Escalón**

Plaza Villavicencio Local 2-30, 2º Nivel Paseo General Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2263-5454  
Fax.: (503) 2263-5574

➤ **Grupo Dental de El Salvador**

Ave. Dr. José Matías Delgado #377 Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2264-3139  
Fax.: (503) 2264-4019  
E-Mail: [luis.Guillermo.aviles@medi-sis.net](mailto:luis.Guillermo.aviles@medi-sis.net)

➤ **Grupo Neumológico de El Salvador - GNES**

Condominio Villavicencio Plaza  
99 Av. Nte. 3º Cl. Pte. 2º Piso, Local 26 Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2229-4932

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

Fax.: (503) 2275-4933

E-Mail: [gnes@elsalvadorahora.com](mailto:gnes@elsalvadorahora.com)

➤ **Diagonal Dr. Luis E. Vásquez #425**

2ª Planta de Clínicas de Rayos X Brito Mejía Peña Colonia Médica San Salvador

Tel.: (503) 2226-3129

Tel.: (503) 2226-5111 ext. 120

➤ **Grupo Oval**

Pasaje 4, N° 120 Colonia Ávila San Salvador

Tel.: (503) 2224-1720

Fax.: (503) 2223-0678

### **2. LABORATORIOS**

➤ **ADN Center**

Dr. Rodolfo Artiga Góchez

Condominio Altos del Paseo local 7 Paseo General Escalón San Salvador

Tel.: (503) 2264-4509

Fax.: (503) 2263-6672

E-Mail: [adncenter@aim.com](mailto:adncenter@aim.com)

➤ **DDL de El Salvador Laboratorio Dental**

Ave. Dr. José Matías Delgado #377 Colonia Escalón San Salvador

Tel.: (503) 2264-3139

Fax.: (503) 2264-4019

E-Mail: [luis.Guillermo.aviles@medi-sis.net](mailto:luis.Guillermo.aviles@medi-sis.net)

➤ **Laboratorio Clínico Faust**

Condominio Altos del Paseo Local #6, Paseo General Escalón

Colonia Escalón San Salvador

Tel.: (503) 2263-6754

Cel.: (503) 7773-0459

E-Mail: [laboratoriofaust@medicosdeelsalvador.com](mailto:laboratoriofaust@medicosdeelsalvador.com)

➤ **Laboratorio de Patología**

Calle Sisimiles 2948 Colonia Miramontes San Salvador

Tel.: (503) 2237-7831

Cel.: (503) 7930-2017

Fax.: (503) 2261-0520

E-Mail: [guadalupe.vela@msn.com](mailto:guadalupe.vela@msn.com)

➤ **Laboratorio Sáenz**

Dra. Miriam Beatriz Sáenz de Colorado

27 Av. Nte. Condominio Medicentro La Esperanza, Edificio K-211 Colonia Médica San Salvador

Tel.: (503) 2226-4665

Fax.: (503) 2225-8401

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

E-Mail: [labsaenz@hotmail.com](mailto:labsaenz@hotmail.com)

➤ **Laboratorios Clínicos Barrientos**

Av. Dr. Dimas Funes Hartman N° 107 Colonia Médica San Salvador

Tel.: (503) 2226-5876

Cel.: (503) 7883-2284

Fax.: (503) 2225-2979

E-Mail: [rolandobarrientos@navegante.com.sv](mailto:rolandobarrientos@navegante.com.sv)



### **3. FERIAS**

#### ➤ **Feria Internacional El Salvador**

Dirección: Avenida La Revolución No. 222, Colonia San Benito, San Salvador

Teléfono: (503) 2243-0244, Fax: 00 503 2243-3161

Correo Electrónico: [feria@fies.gob.sv](mailto:feria@fies.gob.sv)

Página Web: <http://www.fies.gob.sv/fies>

Horario de Atención: Lunes a Viernes: 8:00 a.m a 4:00 p.m

#### ➤ **Feria ExpoSalud Centroamérica**

Del 11 al 16 de Julio de 2006 - Tercera edición – anual

Exposición especializada en Salud Integral y desarrollo tecnológico y comercial del sector Salud en su sentido más amplio.

E-mail: [feria@fies.gob.sv](mailto:feria@fies.gob.sv)

Página Web: [www.exposalud.info](http://www.exposalud.info)

Expositores : Empresas con productos y servicios enfocados en la salud, Tecnología aplicada a la Medicina, Equipos de Laboratorio, Diagnostico y Emergencias, Medicamentos, Medicina Alternativa, Suplementos Nutricionales, Medicina Deportiva y Trauma, Gimnasios, Equipos e Insumos para Cirugía y Hospitales, Tecnología Aplicada a Información y Comunicaciones, Mobiliario y Equipos Médicos, Servicios y Publicaciones, Educación en Salud, Medio ambiente y tratamiento de aguas.

### **4. ASOCIACIONES MÉDICAS**

#### ➤ **Asociación de Ciencias Neurológicas de El Salvador**

Centro Médico Siglo XXI Av. Dr. Emilio Álvarez N° 43

Colonia Médica - San Salvador

Tel.: (503) 2235-4247

E-Mail: [oiram@integra.com.sv](mailto:oiram@integra.com.sv)

#### ➤ **Asociación de Gastroenterología y Endoscopia de El Salvador**

Plaza Villavicencio Local 2-30, 2º Nivel Paseo General Escalón San Salvador

Tel.: (503) 2263-5454

Cel.: (503) 7874-6692

Fax.: (503) 2263-5574

E-Mail: [jmoreno\\_gastro@telesal.net](mailto:jmoreno_gastro@telesal.net)

#### ➤ **Asociación de Médicos Anestesiólogos de El Salvador - AMAES**

Boulevard de los Heroes, diagonal Centroamericana, condominio 2000 D, local #27 San Salvador

Tel.: (503) 2225-0770

Tel.: (503) 2225-0774

E-Mail: [amaes\\_amaes@yahoo.com](mailto:amaes_amaes@yahoo.com)

## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

---

- **Asociación de Neurocirugía de El Salvador - A.N.C.E.S.**  
Final Blvd. Tutunichapa Edif. Villatoro-Barriere Local #3 Colonia Médica San Salvador  
Tel.: (503) 2225-6545  
Fax.: (503) 2225-6545  
E-Mail: [ances@neurocirugiaelsalvador.com](mailto:ances@neurocirugiaelsalvador.com)
  
- **Asociación Salvadoreña de Cirujanos Colo-Rectales**  
73 Av. Sur. 232 Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2298-5685  
Fax.: (503) 2224-0407  
E-Mail: [jovirome@telemovil.com](mailto:jovirome@telemovil.com)
  
- **Asociación Salvadoreña de Cirujanos Plásticos**  
Paseo General Escalón Edificio Villavicencio Plaza 3er piso local 13  
Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2263-8188  
Tel.: (503) 2211-8433  
E-Mail: [eduardorevelojiron@hotmail.com](mailto:eduardorevelojiron@hotmail.com)
  
- **Asociación Salvadoreña de Oftalmología**  
Paseo General Escalón Centro Comercial Villas Españolas, Local D-23  
Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2264-0371  
Fax.: (503) 2264-0371  
E-Mail: [joaflores@integra.com.sv](mailto:joaflores@integra.com.sv)
  
- **Asociación Salvadoreña de Ortopedia y Traumatología - ASOT**  
Plaza Villavicencio Pº General Escalón, 99 Av. Nte y 3ª Calle Pte. Local 1-12, 1ª planta San Salvador  
Tel.: (503) 2264-1953  
Cel.: (503) 7887-4031  
E-Mail: [robertovidescasnova@yahoo.com](mailto:robertovidescasnova@yahoo.com)
  
- **Asociación Salvadoreña de Reumatología - A.S.R.**  
Medicentro La Esperanza Edificio F #212 25 Av. Nte. y 25 Calle Pte.  
Frente a Fedecredito San Salvador  
Tel.: (503) 2225-2628  
Fax.: (503) 2225-2628  
E-Mail: [jdreu@telesal.net](mailto:jdreu@telesal.net)
  
- **ASProES - Aso. de Prostodoncia de El Salvador**  
Avalada por la Sociedad Dental de El Salvador Villas Españolas Local C9, Paseo General Escalón  
Colonia Escalón San Salvador  
Tel.: (503) 2263-6562  
E-Mail: [asproes@yahoo.com](mailto:asproes@yahoo.com)

**5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS**

**INSTITUCIONES ESPAÑOLAS**

**EMBAJADA DE ESPAÑA**

Colonia San Benito- C/ La Reforma 164 bis. San Salvador.

Tel: 00 503 2257 5700

Fax: 00 503 2257 5712

E MAIL: [embsansalvador@mae.es](mailto:embsansalvador@mae.es)

Embajador: Jorge Hevia Sierra

**OFICINA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN EL SALVADOR**

Colonia San Benito, Blvd. Del Hipódromo. Edif. Gran Plaza, 5º. Piso local 503. San Salvador

Tel: 00 503 2275 7821

Fax: 00 503 2275 7823

E-mail: [sansalvador@mcx.es](mailto:sansalvador@mcx.es)

Agregado Comercial Jefe: D. Francisco de Borja Morales Pérez

**CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR.**

Col. San Benito, Blvd. del Hipódromo. Edif. Gran Plaza, 5º. Piso local 503. San Salvador.

Tel: 00 503 2245 1131 / 2211 51 92

Fax: 00 503 2245 1132

Email: [informacion@camacoes.com.sv](mailto:informacion@camacoes.com.sv)

Gerente: Doña Deysi Rodríguez

**AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL**

Colonia San Benito- C/ La Reforma 164 bis. San Salvador

**OFICINA TECNICA DE COOPERACION**

Colonia San Benito Calle La Reforma 164 bis San Salvador

Fax: 00 503

Télex:

E mail: [otc@aeci.org.sv](mailto:otc@aeci.org.sv)

### **OTRAS INSTITUTCIONES**

#### **Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador**

Directora Ejecutiva: Deysi Rodríguez  
Teléfono: 2275 4444  
Fax: 2245 1132  
Email: [deysi@camacoes.com.sv](mailto:deysi@camacoes.com.sv)  
Web: [www.camacoes.com.sv](http://www.camacoes.com.sv)

#### **Cámara de Comercio e Industria de El Salvador**

Presidenta: Lic. Elena de Alfaro  
Teléfono: 2244-2000  
Fax: 2271-4461  
Email: [info@camarasal.com](mailto:info@camarasal.com)  
Web: [www.camarasal.com](http://www.camarasal.com)

#### **Cámara Americana de Comercio de El Salvador (AMCHAM)**

Presidente : Lic. David Huevo  
Director Ejecutivo: Lic. Enzo Bettaglio  
Teléfono : 2263-9394  
Fax : 2263-9393  
[contact@amchamsal.com](mailto:contact@amchamsal.com)  
web: [www.amchamsal.com](http://www.amchamsal.com)

#### **Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)**

Presidente : Lic. Vilma de Calderón Director Ejecutivo: Lic. Silvia Cuéllar Sicilia  
Teléfono : 2243-3110, 2243-1329  
Fax : 2243-3159  
[info@coexport.com](mailto:info@coexport.com)  
<http://www.coexport.com>

#### **Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES)**

Presidente : Ing. Maximiliano Portillo  
Teléfono : 2222-7779  
Fax : 2281-6551  
[ampes@cyt.net](mailto:ampes@cyt.net)  
[www.ampesal.com](http://www.ampesal.com)

#### **Asociaciones de Zonas Francas de El Salvador (AZFES)**

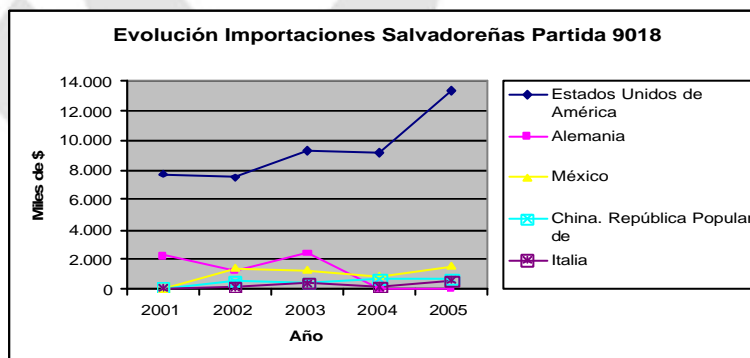
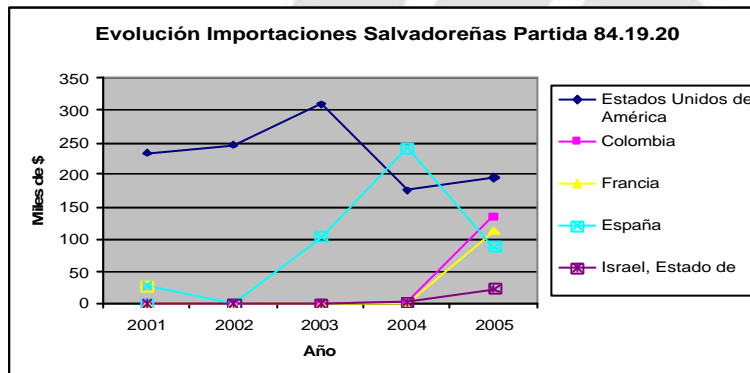
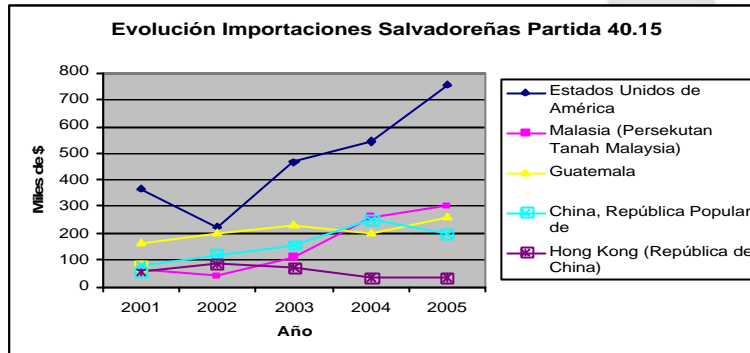
Presidente : José Antonio Escobar Guillén  
Francas El Progreso Km 11 Carretera al Puerto de la Libertad, Administración Zonas  
Tel: 2228-5656  
Fax: 2228-4949 y 2283-4420  
[azfes@hotmail.com](mailto:azfes@hotmail.com)

### **6. ENLACES DE INTERÉS**

- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social: <http://www.mspas.gob.sv>
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social: <http://www.iss.gob.sv/principal.asp>
- Modulo de Divulgación de licitaciones y concursos:  
<http://www.comprasal.gob.sv/moddiv/HTML/uacis/hospitales.html>
- Sistemas Básicos de Salud Integral (SIBASI): <http://www.mspas.gob.sv/sibasi1.asp>
- Proyecto RHESSA: <http://www.prhessa.gob.sv>
- Programa de apoyo a la modernización: <http://www.mspas.gob.sv/ucp-pam/index.htm>
- Adquisiciones y contrataciones del Ministerio de Salud Pública (UACI):  
[http://www.mspas.gob.sv/adquisiciones\\_contrataciones.asp](http://www.mspas.gob.sv/adquisiciones_contrataciones.asp)
- Sitio oficial médicos de El salvador: <http://www.medicosdeelsalvador.com>

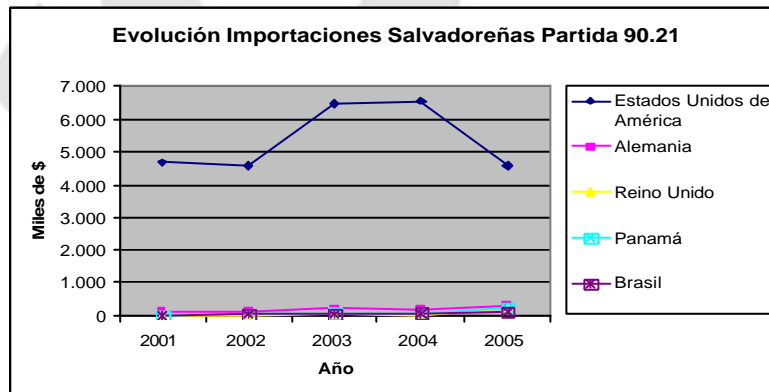
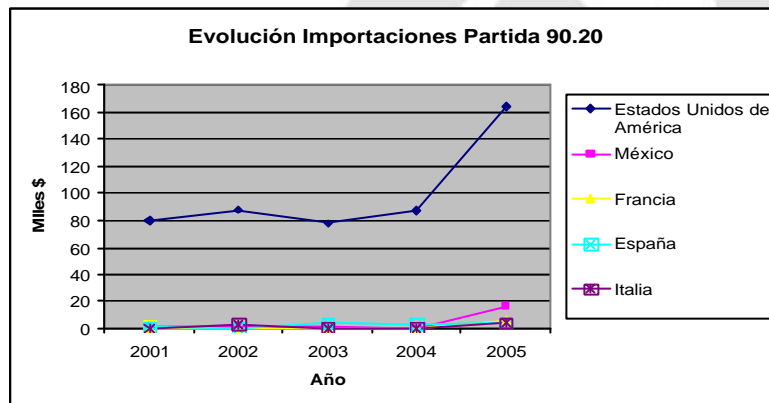
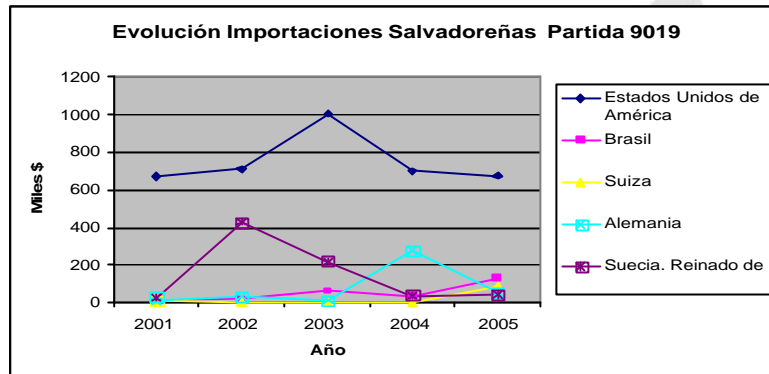
**TABLAS Y GRÁFICOS**

Tabla 1: Evolución de la importaciones salvadoreñas por partida arancelaria y por país de origen<sup>21</sup>

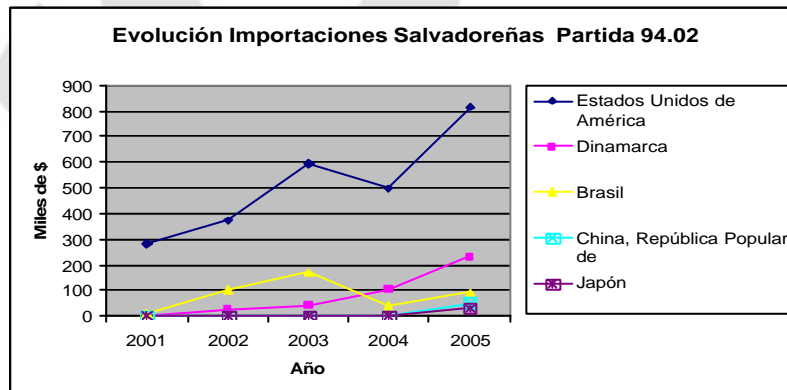
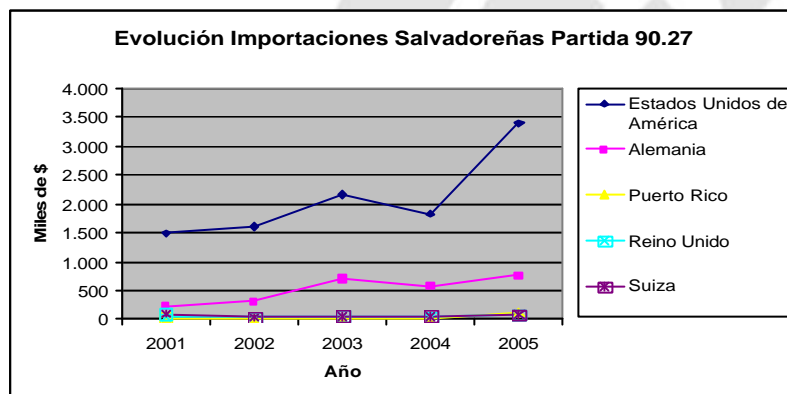
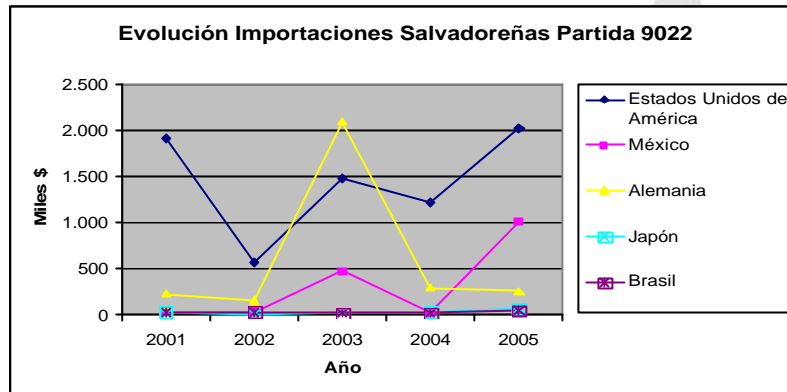


<sup>21</sup> Fuente: SIECA

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR



## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR





## **EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR**

TABLA 2: DIRECTORIO DE DISTRIBUIDORES DE MATERIAL MEDICO HOSPITALARIO<sup>22</sup>

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL  
DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN - UNIDAD DE INVERSIÓN PÚBLICA Y PROYECTOS

LISTA DE PROVEEDORES DE EQUIPOS MEDICO HOSPITALARIOS

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	ANALITICA SALVADOREÑA S.A. DE C.V.	2225-9401	2235-1337	analisa@navegante.com.sv	ING. JUAN FRANCISCO AGUILAR
1	BIOMEL S.A. DE C.V.	2226-5599		biomel@navegante.com.sv	ING. MIGUEL ANGEL LEMUS
2	BIOSYS S.A. DE C.V.	2225-1122	2225-8852	biosys@navegante.com.sv	ARNOLDO SURA
2	CONCEPTOS BIOMECANICOS	2257-6900	2257-6901	conceptobio@telesal.net	
4	CORESA	2249-7777		coresa@es.com.sv	SR. RENÉ ARMANDO MERLOS
5	DADA DHEMING S.A.	2260-1723			SRITA ANA MIRIAM FLORES
6	DISTRIBUIDORA MEDICA S.A (DISMED)	2273-4761/62/63	2273-4557/2352	dismed@navegante.com.sv	SRA. PATRICIA MARTINEZ
7	DROGUERIA MARCOMED	2245-4185			LIC. MARCO TULLIO QUINTANILLA
8	ELECTROLAB MEDIC S.A. DE C.V.	2226-7999	2226-9360	jbustillo@electrolabmedic.com.sv	ING. JUAN ECO BUSTILLO
9	EMEDIN S.A. DE C.V.	2226-2530			ING. JOSE ROBERTO CASTANEDA
10	EMSAI	2243-7801/02	2243-7803	emsa@amnetsal.com	ING. MIGUEL ANGEL LANDAVERDE
11	ESAL S.A. DE C.V.	2260-5285	2260-5298		SR. ERNESTO SALINAS
12	GALSA S.A. DE C.V.	2284-5200	2274-4353		SR. LUIS GERARDO GALVEZ
13	HOSPIMEDIC S.A. DE C.V.	2225-4722	2225-8959	hospimedic@navegante.com.sv	DR. JOSÉ ANTONIO MAZA
14	IMDIA S.A. DE C.V.	2225-1737			
15	MATERIALES TECNICOS SA (MATESA)	2235-2679	2226-1632	matesa@es.com.sv	ING. RENÉ ARTURO PORTILLO
16	NEOSYS	2284-1362	2284-6335	neosys@navegante.com.sv	ING. GUSTAVO CASTRO
17	NOVAMED	257-3942	2257-3943		ING. LUIS DANIEL RAMIREZ
18	ORTHOSAI	2225-1537	2225-0658		
19	OXGASA DE C.V.	2226-6677	2226-0258	oxgasa-ventas@eije.com	LICDA. DORIS DE RODRÍGUEZ
20	PROVEEDORES MEDICOS Y DE INSTRUMENTAL S.A. DE C.V.	2235-3507/4050	2235-4730		SRA. REYNA DE SEGUERA
	RAF	2213-3333			ING. YURI VIADIMIR LUNA
21	RISERSA	2226-8417	2226-9860		ING. GUILLERMO ALFARO
22	SALMED	2263-3153/3082	2263-3276	salmmed@navegante.com.sv	MARIA DEL CARMEN DE RAMIREZ
23	SIEMENS S.A.	2278-3333	2278-3334		ING. FRANCISCO GIRÓN
24	ST MEDIC S.A. DE C.V.	2235-3950	2235-3951	lhidalgo@mail.telemovil.net	SR. JUAN ERNESTO HIDALGO
25	SYMCO	226-5060	2225-1791		LIC. EDUARDO URRUTIA
26	ELECTROMED S.A. DE C.V.	2225-3532	2225-3532	canenguez99@hotmail.com	JOSE ADALBERTO CAÑENQUEZ

LISTA DE PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES DE MOBILIARIO CLINICO

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	PREISA DE C.V.	2226-7999			ING. JUAN ECO BUSTILLO
2	FIBRAS CASTAÑEDA	2260-1489			SRA. ROSINES DOMÍNGUEZ
3	HOSPIMEDIC S.A. DE C.V.	2225-4722/1637/0723	2225-8959	hospimedic@navegante.com.sv	DR. JOSÉ ANTONIO MAZA
4	IMDIA S.A. DE C.V.	2225-1737			
5	MATESA	2235-2679	2226-1632	matesa@es.com.sv	ING. RENÉ ARTURO PORTILLO
6	PROVEEDORES MEDICOS Y DE INSTRUMENTAL S.A. DE C.V.	2235-3507			SRA. REYNA DE SEGUERA
7	PROCESOS METALICOS	2221-0099	2281-0612		ING. RAFAEL ENRIQUE HERRERA
8	MATESA S.A. DE C.V.	2226-5060	2225-1791	atosasa@nttch.net	ING. MOISES H. VIDES OLIVA

<sup>22</sup> Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social – Dirección de Planificación

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

### LISTA DE PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES DE MOBILIARIO ADMINISTRATIVO

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	CALTEC. S.A. DE C.V.	2298-9066			
2	DISTRIBUIDORA EQUIUS. S.A. DE C.V.	2245-0544			
3	CARVAJAL. S.A. DE C.V.	2260-0173			SRA. ROSINES DOMÍNGUEZ
4	ERELIND	2276-3333	2276-8888		ING. JUAN ERNESTO QUIÑONEZ
5	MATESA	2235-2679	2226-1632	matesa@es.com.sv	ING. CARLOS PORTILLO
6	PROCESOS METÁLICOS	221-0099	2281-0612		ING. RAFAEL ENRIQUE HERRERA

### LISTA DE PROVEEDORES DE EQUIPO DONTOLÓGICO

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	A.C. PRODENT	2224-5732			
2	ICOMED	2235-5670			
3	MEDIDENT	2274-5958			
4	ZETA DENT	2260-0555			
5	CADMEYER	2225-1926			
6	SERVIMEDICOSAI	2270-2042			

### LISTA DE PROVEEDORES DE EQUIPOS E INSTRUMENTAL MEDICO

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	BIOMEL. S.A. DE C.V.	2276-4924	2286-3615	biomel@navegante.com.sv	SR. MIGUEL ANCEL J. EMIUS
2	COBESA	2249-7777	2274-6868	cobesa@es.com.sv	SR. PENE ARMANDO MERLOS
3	ELECTROLAB MEDIC. S.A. DE C.V.	2276-7999	2276-9340		ING. JUANLECO BUSTILLO
4	ESAL. S.A. DE C.V.	2260-5285	2260-5298		SR. ERNESTO SALINAS
5	GALSA. S.A. DE C.V.	2284-5200	2274-4353		SR. LUIS GERARDO CALVEZ
6	OYGASA DE C.V.	2276-6677	2276-0258	oygasa.vonbra@oigo.com	LICDA. DORIS DE RODRÍGUEZ
7	SIEMENS. S.A.	2278-3333	2278-3334		ING. FRANCISCO GIBÓN
8	TECNOMED INVERSIONES. SA DE CV	2235-4109	2226-3620	tecnomed@netcomsa.com	ING. FIMER SOTO

### LISTA DE PROVEEDORES DE MOBILIARIO MÉDICO Y ADMINISTRATIVO

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	CARVAJAL. S.A. DE C.V.	2260-0173	2260-9340		SR. JOSÉ DARIÓ RUIZTRAGO
2	CONSTRUMARKET	2273-5666			SR. GABRIEL SIMÁN SIRI
3	DISTRIBUIDORA EQUIUS.	2245-0544			SR. OSCAR LINO FIGUEROA
4	ELECTROLAB MEDIC. S.A. DE C.V.	2276-7999			ING. JUANLECO BUSTILLO
5	EIRBAS CASTAÑEDA	2260-3489			SRA. ROSINES DOMÍNGUEZ
6	PROCESOS METÁLICOS	2221-0099			SR. RAFAEL ENRIQUE HERRERA

### LISTADO DE EMPRESAS DEDICADAS A LABORATORIOS DE RAYOS X / OTROS

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	IMRENA. S.A. DE C.V.	2260-7777	2260-4471	info@imreana.com	Inn Guillermo Francisco Naves Lara
2	COMPAÑIA MEDICO BIOLÓGICA, SA DE CV - LAB. IC SEGOVIA	2225-8026	2225-8026		Dr. José Rogelio Zeneda
3	CENTRO MEDICO DE ORIENTE, S.A. DE C.V.	2661-2060	2661-0899	centromedico_deote@navegante.com.sv	Dr. Roberto José Barbara Nassar
4	CENTRO DE CONTROL DE CALIDAD INDUSTRIAL. S.A. DE C.V.	2284-0888	2284-5933	ccci@navegante.com.sv	Dra. Sulma Yanira Reyes de Semas
5	CENTRO DE EMERGENCIA, DIAGNOSTICO Y TRATAMIENTO	2226-1144	2225-8552	castaneda@vahoo.com	Dr. Salvador G. Castañeda Vena
6	LABORATORIO CLINICO SAN JOSE Y BANCO DE SANGRE	2440-3033	2440-3033	edmiquel@hotmail.com	Sra. Alicia Josefina Morán Lara
7	LABORATORIO CLINICO SAN CARLOS	2440-0119	2440-5835		Lic. Carlos Humberto Díaz Mezquita
8	MEDICENTRO	2440-2873		lena_md@yahoo.es	Dr. Luis Enrique Guerrero
9	PLAZA MEDICA VIDA - SERVICIOS MEDICOS UNIONENSES.	2604-2065	2604-0680		Dr. Miguel Elias Ahues

## EQUIPAMIENTO MEDICO-HOSPITALARIO EN EL SALVADOR

### LISTADO DE EMPRESAS DE EQUIPO BIOMEDICO

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	SERTMEDICH, S.A. DE C.V. - SERVICIOS	2441-3638	2441-3638	biomedica@navegante.com.sv	Dr. Mario Adolfo Juárez
2	AB CORPORACION, S.A. DE C.V.	2226-0490	2226-0390	abcorporacion@telesal.net	Ing. Atilio Humberto Bolaños
3	ST MEDIC	2235-3950		erick@stmedic.com	Lic. Eric Quesada

### LISTADO DE EMPRESAS INDUSTRIA FARMACEUTICA-LABORATORIOS

Nº	NOMBRE	TELÉFONOS	FAX	E-MAIL	CONTACTO
1	CORPORACION BONIMA, S.A. DE C.V.	2295-0577	2223-6780		Sr. Reinaldo Bustamante
2	LABORATORIOS CAROSA, S.A. DE C.V.	2243-1515	2243-1620	icsaca@telesal.net	Sr. Carlos Roberto Saca
3	LABORATORIOS IFASAL, S.A. DE C.V.	2243-1009	2243-1173	ifasal@no.com	Sr. Rolando David Saca
4	LABORATORIOS LOPEZ, S.A. DE C.V.	2277-6166	2227-2783	llopez@lahllopez.com.sv	Lic. Carlos Rivera
5	LABORATORIOS VIJOSA, S.A. DE C.V.	2278-3077	2278-3121	administracion@vijosa.com	Dr. Víctor Jorge Saca
6	LABORATORIOS WOHLER, S.A. DE C.V.	2261-0185	2261-0801	laboratorioswohler@elsalvador.com	Dr. Walter Emilio Bigit
7	LANCASCO SALVADOREÑA, S.A. DE	2245-5285	2245-5292	esquivel@lanasco.com.sv	Lic. Oscar Esquivel
8	LABORATORIOS ARGÜELLO, S.A. DE	2661-1005	2661-1016	mhallbrera@integra.com.sv	Ing. Manuel Atilio Balibarrera Arquello
9	GRUPO PAILL, S.A. DE C.V.	2281-0222	2281-1240	info@paill.com	Ing. Héctor F. Escobar C.
10	LABORATORIOS CAPITOL - MARIO A. SANTOS	2242-1480	2242-1906	maritz@sv.cciglobal.net	Sra Maritza Santos de Flamenco
11	LABORATORIO COMBISA	2220-3232	2220-3232	combisa04@yahoo.com	Sr. German Marón García
12	LABORATORIO D.B., S.A. DE C.V.	2263-9088	2263-3660	rajaschavez@navegante.com.sv	Ing. Aitor Gorospe

### LISTADO DE INSTITUCIONES PUBLICAS DE SALUD

Nº	NOMBRE	CONTACTO	E-MAIL	TELÉFONO	FAX
1	INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL (ISSS)	Lic. Silvia Carolina Bazán M. Jefa UACI	silvia.bazan@issss.gov.sv	2239 3504	
2	MINISTERIO DE SALUD PUBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL	Lic. Rodolfo E. Saravia Pineda - Jefe UACI	esaravia@msspas.gub.sv	2205 7188	2281 0919

### LISTADO DE EMPRESAS DE EQUIPO MEDICO HOSPITALARIO

Nº	EMPRESA	CONTACTO	EMAIL	TELEFONO	FAX
1	TECNOMED	Sr. Elmer Solís Gerente de Ventas	tecnomed@netcomsa.com	2225 9856	2226 3620
2	ELECTROMÉDICA S.A.	Ing Juan Antonio Rivas Gerente General	electromedica.cb@navegante.com.sv	2284 4991	
3	DROGUERIA PRO-MEDIC	Lic. José Héctor Argueta - Carlos Armando Argueta Gerentes Generales	promedic@netcomsa.com	2284 9835	2274 0491
4	CASTILLO LANE / MEDICAL TECHNOLOGY	Sra. Diana del Castillo / Ing. Carlos Castillo Gie. General	castillo.lane@salnet.net	2263 6667	2271 5589
5	SALMED S.A DE C.V	Sra. Mª del Carmen de Ramirez	salmed.mc@integra.com.sv	2263-3153	2263.3276
6	COMERCIO Y REPRESENTACIONES	Ing. Arturo Ramón Ávila	coresa@salnet.net	2249 7775	2249 7788
7	EMEDIN S.A. DE C.V	Ing José Roberto Castaneda Gerente general	emedin@navegante.com.sv	2226 2530	2226 3174
8	ST.MEDIC, SERVICIOS	Sr. Erick Quesada Gerente General	erick@stmedic.com	2235 3950	