

2023



El mercado de tecnología, equipamiento y material médico- sanitario en Jordania

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ammán

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

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

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

26 de enero de 2023
Amán

Este estudio ha sido realizado por
Álvaro Cenamor Mochales
Jorge Dehesa Golding

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Amán

<http://Jordania.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-23-010-0



El estudio de mercado tiene como objetivo ofrecer una visión del sector de tecnología, equipamiento y material médico-sanitario en Jordania, mostrando un análisis de los principales competidores y las diferentes oportunidades presentes para las empresas españolas que quieren acceder a este mercado.

El estudio realizado se centrará en la tecnología sanitaria, equipamiento y dispositivos médicos, quedando excluidos del objeto de estudio los medicamentos, salud digital (e-Health) y digitalización de sistemas hospitalarios.

Los servicios sanitarios en Jordania son mucho más accesibles en zonas urbanas que en zonas rurales. En el país la mayoría de la población se concentra en grandes ciudades, viviendo en Amán, la capital, casi el 40% de la población total del país. En los últimos años, con la pandemia de la COVID-19, se ha promovido la modernización de los servicios sanitarios y la construcción de hospitales por parte del Estado.

Es importante recalcar la importancia del turismo sanitario en Jordania, ya que lleva años situado como uno de los principales destinos de turismo sanitario de Oriente Medio y sus alrededores.

La inversión en sanidad ha aumentado tanto por parte del sector público como del privado, provocando un crecimiento de este sector, lo que ha llevado a una mejora de la calidad de vida de la población jordana. En el año 2021, el mercado de equipamiento médico y material médico-sanitario en Jordania tuvo un valor de 230 millones de USD. Dicho valor se debe principalmente a las importaciones, ya que tanto las exportaciones como la producción destinada al mercado local no son significativas.

Si profundizamos en el análisis del mercado por categorías, los segmentos de “instrumental médico y quirúrgico”, “productos desechables” y “material de laboratorio” son los que tradicionalmente abarcan un mayor volumen de mercado.

Respecto al sistema sanitario, Jordania no dispone de una sanidad gratuita universal, no obstante, prácticamente toda la población tiene sus necesidades básicas cubiertas, y el estándar de los servicios médicos es considerado alto. La sanidad pública jordana funciona mediante un sistema de copagos, en el cual, el paciente debe realizar el pago de una parte de estos. Por este motivo, la población tiende a recurrir a seguros privados.

En el año 2022, el país contaba con 116 hospitales y más de 15.000 camas, y el gasto en salud ascendió a 4 billones de dólares. Una de las debilidades de la sanidad pública en Jordania es su limitada capacidad para atender a todos sus pacientes, por lo que es común encontrar largas listas de espera.

El precio es un factor determinante en la demanda de este mercado, sin embargo, muchas empresas también tienen muy en cuenta la calidad de los productos de alto componente tecnológico. El servicio postventa y las garantías de los productos son de gran importancia para tener éxito en el mercado. Si la empresa distribuidora ofrece formación y facilidades a la hora de necesitar mantenimiento o piezas de recambio, esta tiene muchas más probabilidades de que se adquieran sus productos.

Debido al gran incremento del número de habitantes en Jordania en los últimos años y el progresivo envejecimiento de la población, las perspectivas de este sector son de crecimiento. Respecto a la



previsión del gasto en salud, se espera que vaya aumentando año tras año, y que, para el 2025, el gasto en el sector privado duplique prácticamente al gasto en el sector público.

El estudio de mercado se centra en el análisis de los principales productos demandados en el mercado jordano, todos ellos se agrupan en “Instrumental médico y quirúrgico”, “Productos desechables”, “Material de laboratorio”, “Equipos de electromedicina para diagnóstico de imagen”, “Mobiliario médico hospitalario”, “Material dental” y “Ortopedia, prótesis e implantes”.

Dentro de todos estos grupos, las dos partidas con un mayor peso son “Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria” y “Reactivos de diagnóstico o de laboratorio sobre cualquier soporte”, ambas suman casi el 50% del peso total del sector.

Los principales países exportadores del mercado de tecnología, equipamiento y material médico-sanitario en Jordania son China, Países Bajos, Alemania y Estados Unidos. Los productos procedentes de China no suelen contar con una gran especialización y calidad, por lo que sus precios son mucho más reducidos. Actualmente en Jordania existe una tendencia por parte del sector público de evitar adquirir dispositivos médicos de avanzado nivel tecnológico desde China.

Los productos estadounidenses, al igual que los europeos, disfrutan de la misma percepción en el mercado jordano, es decir, productos de alta calidad y de tecnología avanzada, pero con precios elevados. Su principal desventaja frente a un producto europeo es su lejanía geográfica, por lo que se tienden a adquirir más productos europeos que estadounidenses al suponer menores costes logísticos.

En cuanto a la posición de España en el mercado jordano dentro de este sector, el país no destaca por ser un gran exportador, con una cuota de mercado de tan solo el 1,05%. La principal debilidad de España es su poca presencia en el mercado jordano, ya que, desde el punto de vista de las empresas españolas, se suele ver a Jordania como un país menos avanzado y con problemas socioculturales, inestabilidad política y conflictos armados, lo que lleva a que estas opten por no tener operaciones en Jordania. Sin embargo, como ya se ha comentado, se trata de un país donde el sector de la salud está en auge.

Los productos del centro y norte de Europa son más competitivos que los españoles debido a que la percepción de calidad de estos es mayor, y su precio es similar. Por otro lado, China supone una amenaza debido a su gran cuota de mercado y por su competitividad vía precio, ya que este es mucho menor que el español.

España tiene grandes fortalezas en el mercado jordano, ya que la industria española cuenta con muy buena consideración al seguir los estándares europeos. Los productos destacan por su gran especialización y una alta tecnología avanzada. Además, existe una cierta cercanía cultural con los jordanos, al considerar a los españoles como una sociedad similar a la suya.

Se han identificado una serie de oportunidades de las cuales las empresas españolas podrían aprovecharse. El gobierno jordano está promoviendo la modernización del sector público jordano, lo que conlleva la construcción de nuevos hospitales. Esto supone una gran oportunidad para los productos españoles de alta especialización tecnológica, ya que estos son necesarios en los centros hospitalarios, y generalmente se buscan de gran calidad y durabilidad. El sector privado también se está desarrollando bastante, y estos centros también precisan de equipamiento médico especializado con altos estándares.



Para poder importar un producto sanitario a Jordania, este debe estar calificado como apto para su uso en el país de origen. Además, deben aplicarse procedimientos aduaneros estándar. La documentación exigida incluye facturas, certificados notariales de origen y listas de empaquetado.

La forma de entrada más aconsejable es a través de un agente o distribuidor local para que este se encargue de las operaciones de venta y distribución. Lo ideal es que estos agentes sean locales, cuenten con contactos y estén registrados en el Ministerio de Comercio. Entrar al mercado de manera independiente no es aconsejable, ya que las diferencias lingüísticas, el desconocimiento del mercado y la falta de contactos dificultaría sobremanera el proceso de internacionalización a Jordania.



ICEX

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

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

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

www.icex.es

