
2020



El mercado del equipamiento médico en India

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai

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

4 de junio de 2020
Mumbai

Este estudio ha sido realizado por
Nuria Casado Prieto

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

<http://india.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-20-020-9



Este estudio de mercado tiene como objetivos principales estudiar la situación del sector del equipamiento médico en la India y las oportunidades de las empresas españolas dentro de éste. Para ello, **se ha dividido dicho sector en tres categorías** que se distinguen no solo por la tipología de los productos sino también por la tecnología asociada y por el valor económico aportado por cada una de ellas. Estas son los **consumibles sanitarios, los dispositivos médicos y los implantes**.

En primer lugar, se ha analizado la oferta del sector. Dentro de **la oferta**, se ha realizado un análisis profundo de **las importaciones** de equipamiento médico -observando cuales son los productos que más se importan y su procedencia-, se ha estudiado **la industria local** identificando sus fortalezas y debilidades y se ha estimado el **tamaño del mercado** y su **evolución**.

A continuación, se ha estudiado **la demanda**, empezando por un **análisis del sistema sanitario** indio, ya que éste repercute directamente en la demanda de equipamiento médico. Se ha realizado un análisis del sistema público y del sistema privado, y se han presentado los programas de salud del Gobierno de la India. Por otro lado, se ha analizado la infraestructura sanitaria y se han evaluado las perspectivas de crecimiento. Se han estudiado también los **factores condicionantes** de dicha **demand**, los **factores decisorios en la compra** y las **adaptaciones requeridas para el mercado indio**.

Posteriormente se ha realizado un **análisis de los precios**, identificando los factores más influyentes en estos y la autoridad encargada de su regulación. Se ha continuado con el estudio de la **percepción del producto español**, el funcionamiento de los **canales de distribución**, el **impacto de los cambios en el marco regulatorio** en el sector y la **tramitación de las importaciones**. Se ha concluido el estudio con la exposición de las **perspectivas del sector** y de las **oportunidades** identificadas para las empresas españolas.

La oferta

En primer lugar, destaca que **la India es un país altamente dependiente de las importaciones en el sector del equipamiento médico**. En consecuencia, la balanza comercial es negativa y la tasa de cobertura ronda alrededor del 50%. Así, las importaciones totales alcanzaron los 3.482 millones de dólares en 2019, con un crecimiento anual compuesto del 4,18% desde el año 2015. Este aumento de las importaciones, que han aumentado en mayor medida que las exportaciones, ha provocado que la balanza comercial negativa del equipamiento médico se haya incrementado en los últimos años.

La India es un exportador neto de consumibles sanitarios, pero en lo que respecta a los segmentos de dispositivos médicos e implantes médicos, la India depende del exterior, teniendo la necesidad de importar dichos productos. De esta manera, **el peso de las importaciones es diferente en cada categoría del sector**: dentro del segmento de los dispositivos médicos un 90% proviene de las importaciones, en el caso de los implantes este porcentaje es del 75% y en los consumibles sanitarios de un 40%. Asimismo, el peso de los dispositivos médicos respecto al total de importaciones de equipamiento sanitario es del 81%, el de los implantes de un 14% y el de los consumibles es de tan solo un 5%.



Dentro de los **consumibles** los productos más importados son los **paños de un solo uso para procedimientos quirúrgicos** y las **guatas, gasas, vendas y artículos análogos**. Los países con más presencia son **China, EE. UU. y Malasia**.

En el caso de los **dispositivos médicos**, el 53% de las importaciones se concentra en los instrumentos y aparatos de medicina dentro de la **partida 9018**, seguida de la **partida 9022**, que corresponde a los aparatos de radiología; y la **partida 3822**, correspondiente a los reactivos de diagnóstico o de laboratorio. Dentro de la partida 9018 destaca sobre todo la **partida 901890**, que representa un 41,4% de total de las importaciones de la partida arancelaria 9018. Esta partida engloba **diferentes tipologías de instrumentos y aparatos**, así como las herramientas quirúrgicas. También destacan las subpartidas 901839, correspondiente a los **catéteres**, la subpartida 901812, correspondiente a los **aparatos de escaneo ultrasónico**, y la subpartida 901813, que engloba los **aparatos de resonancia magnética**. Este hecho se ha corroborado mediante el trabajo de campo, que ha permitido constatar que en la India la fabricación local de **escáneres y sus partes y componentes**, incluyendo los **escáneres cerebrales**, es prácticamente nula y por lo tanto se depende totalmente de las importaciones. Esta categoría está dominada por **EE. UU., Alemania y China**.

Por último, en cuanto a los **implantes** destacan las **articulaciones artificiales**, especialmente las **rodillas artificiales**, debido a que el reemplazo de rodilla es una operación altamente demandada en el país.

La industria local de equipamiento médico está altamente fragmentada y **existen unos 750-800 fabricantes en la India, donde predominan las pequeñas empresas**. Las empresas nacionales participan en gran medida en la fabricación de productos de gama baja, mientras que los fabricantes multinacionales se enfocan en los dispositivos médicos de alto contenido tecnológico, que requieren de conocimientos avanzados de los que los fabricantes locales carecen.

En general, la industria india del equipamiento médico depende de las importaciones en un 80%, por lo que el Gobierno está promoviendo la creación de más *Clústeres* para promover la industria local con un sub-programa “Promoción de parques de equipamiento médico”. Los *Clústeres* del norte (como el de Haryana), aprovechan la mano de obra relativamente barata del lugar y se enfocan a fabricar consumibles de poco valor añadido. Sin embargo, los que se encuentran más al sur aprovechan la mano de obra cualificada de la que disponen y producen dispositivos médicos con alto contenido tecnológico, como es el caso de Tamil Nadul.

Sin embargo, la industria local está condicionada por la falta de acceso a la tecnología y a la innovación y la falta de capital intensivo para crear instalaciones productivas de alta tecnología. Por este motivo, se encuentra altamente limitada a la fabricación de productos con baja tecnología asociada, como son los consumibles y algunos de los implantes. Estas debilidades que presenta la industria local han sido aprovechadas para las empresas multinacionales, que se han establecido en el país ofreciendo unos estándares de calidad internacionales

El tamaño de mercado de dispositivos médicos en la India se valora en 6.621 millones de dólares, y se espera que alcance los 14.000 millones en 2025. Los principales mercados de los que India importa dispositivos médicos son EE. UU., China, Alemania y Países Bajos.



La demanda

El sector de la asistencia sanitaria actualmente es uno de los más grandes de la India, tanto en ingresos como en número de las personas a las que emplea. Este sector se encuentra en crecimiento, debido principalmente a que se está extendiendo en gran medida la cobertura sanitaria a través de Planes del Gobierno como el Ayushman Bharat. India representa el 1,2% del mercado global de dispositivos médicos y sobre un 6% de mercado global de cuidado sanitario. Por otro lado, el gasto sanitario tanto público como privado se ha visto incrementado en los últimos años y llega a representar el 3,53% del PIB; sin embargo, sigue siendo muy inferior al realizado por los países con economías desarrolladas. **El objetivo del Gobierno de la India es asignar un 2,5% del PIB al sistema sanitario en 2025.**

El sector privado tiene una gran importancia en el sector sanitario indio y representa más del 70% del gasto sanitario total del país, mientras **que el gasto sanitario público en la India representa solamente el 27,94%**. Esto se debe, en gran medida, a que la infraestructura sanitaria es insuficiente, aunque desde el gobierno y desde el sector privado están planeando la construcción de nuevos hospitales especializados, además de la reforma y la modernización de hospitales ya existentes. De esta manera, se **prevé un gasto de más de 200 mil millones de dólares en infraestructura sanitaria hasta el 2024.**

Actualmente, **alrededor de 480 millones de personas están cubiertas por algún seguro médico**, lo que equivale al 37,2% de la población total de India. Se prevé que el **número de tomadores de seguros médicos**, así como la **demanda de la asistencia sanitaria** experimenten un **gran crecimiento**, lo que repercutirá positivamente en la demanda de equipamiento médico en la India. Entre los factores claves encontramos el envejecimiento de la población, el aumento del poder adquisitivo y la clase media, el aumento del turismo médico y el incremento del E-health market.

Precios

Los precios en el sector del equipamiento médico representan la **variable más importante para la decisión de compra**.

Debido a que es un factor diferenciador entre empresas, **existe gran opacidad en el sector** a la hora de facilitar los precios. Estos suelen variar caso por caso, dependiendo de quién sea el **comprador final** y del **volumen de compra**.

En el caso de algunos productos, como son actualmente los stents coronarios y los implantes de rodilla, **el gobierno interviene en la fijación de sus precios** mediante la **National Pharmaceutical Pricing Authority**, responsable de fijar el MRP (Maximum Retail Price), es decir, el precio máximo de distribución de los productos farmacéuticos en India.

Distribución y acceso al mercado

Los principales canales de distribución son los distribuidores y/o agentes y las licitaciones (tanto públicas como privadas). Para ello, el distribuidor debe de tener toda la documentación en regla y obtener las licencias necesarias de distribución.

Es muy importante elegir bien el distribuidor, especialmente en la India, debido a las grandes dimensiones del país, y la insuficiente e inadecuada red de infraestructura existente. Es importante



no conceder exclusividad ya que es muy difícil que un solo representante, agente o distribuidor sea capaz de cubrir todo el país, aunque ellos mismos aseguren que sí pueden hacerlo.

Cada vez es más común la tendencia de optar por distribuidores especializados frente a los distribuidores generales, ya que estos proporcionan un valor añadido por tener un mayor conocimiento de los productos que distribuyen y así poder ofrecer un mejor servicio post-venta.

Las importaciones están gravadas por el BCD (Basic Custom Duty), el IGST y el Social Welfare Surcharge. Por otro lado, a parte de los aranceles de importación a los que se tienen que enfrentar las empresas exportadoras, ahora también van a estar afectadas por el *Health Cess* impuesto por el gobierno indio. De esta manera, **todos los productos de las partidas 9018, 9019, 9020, 9021 y 9022 tendrán un “impuesto sanitario” del 5% sobre el valor del producto importado**. Sin embargo, muchas de las partidas arancelarias de equipamiento médico quedan exentas de aranceles de importación o quedan sujetas a un arancel reducido del 5%.

Perspectivas del sector y oportunidades

El estudio deja constancia de que actualmente la India carece de una infraestructura sanitaria adecuada y, en consecuencia, **las perspectivas de crecimiento son muy elevadas**. Así, se espera que las inversiones en hospitales y otras instalaciones irán en aumento en los próximos años y se estima que la industria sanitaria alcance los 372 mil millones de dólares en 2022.

Por otro lado, la creciente disponibilidad y asequibilidad de la asistencia sanitaria está estimulando otros servicios como los de diagnóstico, farmacia y equipamiento médico; es más, se prevé que **el mercado del equipamiento médico alcance los 14.000 millones de dólares en 2025**.

El Gobierno de la India pretende mejorar el acceso y la asequibilidad a los servicios sanitarios de la población más vulnerable, para lo que ha implementado diversos programas de salud y seguros médicos que en el futuro se deberán seguir desarrollando. **El objetivo es alcanzar un gasto público en salud del 2,5% del PIB en 2025**.

Los cambios en los requisitos reglamentarios del sector del equipamiento médico para que se adapte al entorno internacional, pueden ser una gran oportunidad para que las empresas multinacionales colaboren con empresas locales, logrando aumentar su nivel tecnológico y dando lugar a un mercado más competitivo. De esta manera, **se prevé que el sector tome un gran impulso, que será liderado por las empresas locales y multinacionales que sean capaces de ajustarse a los estándares de calidad elevados a precios competitivos**.

Por otro lado, se han identificado las partidas arancelarias que tienen mayor potencial de crecimiento para las empresas españolas. Para ello se ha tenido en cuenta el tamaño de mercado de cada partida, el crecimiento acumulado en los últimos cuatro años correspondiente, y la cuota de mercado de España en comparación con un país europeo similar, que en este caso es Francia. Dichas partidas engloban los reactivos de diagnóstico o de laboratorio; los instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales; 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; los implantes médicos; y los aparatos de radiología.

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

