



ESTUDIO
DE MERCADO

2023



El mercado de tecnología, equipamiento y material médico-sanitario en Emiratos Árabes Unidos

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Dubái

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

2 de marzo de 2023

Dubái

Este estudio ha sido realizado por
Khadija Raji Hassouna y Vicente Velamazán Fernández.

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

<http://Emiratosarabesunidos.oficinascomerciales.es>

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

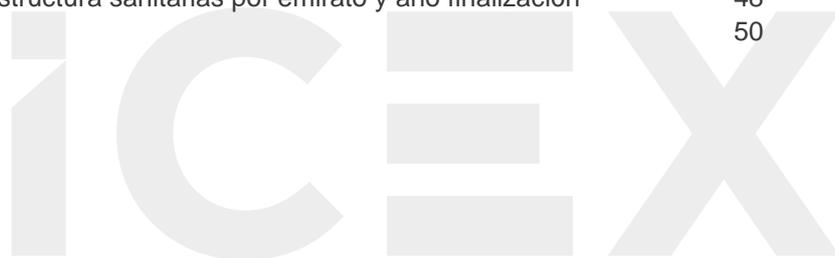
NIPO: 114-23-010-0

Índice

1. Resumen ejecutivo	5
1.1. Demografía de EAU	5
1.2. Datos macroeconómicos	5
1.3. Sector sanitario en EAU	5
2. Definición del sector	7
2.1. Definición de equipamiento sanitario EAU	7
2.2. Codificación arancelaria	7
3. El sector en EAU	9
3.1. Tamaño del mercado.	9
3.2. Fuerzas impulsoras	10
3.2.1. Perfil demográfico y socio económico	10
3.2.2. Situación sanitaria en EAU	13
3.2.3. Sistema sanitario	13
3.2.4. Licitaciones públicas y privadas	14
3.3. Precios	16
3.3.1. Descripción y evolución de los precios.	16
3.3.2. La fijación del precio del equipamiento médico	16
3.3.3. Moneda y medios de pago	17
3.4. Producción local	17
3.5. Exportaciones de EAU	18
3.6. Principales productos o servicios demandados	19
3.7. Datos estadísticos de importación	24
3.8. Agentes relevantes	27
3.9. Perspectivas del sector	27
3.9.1. Factores de crecimiento	28
3.9.2. Importaciones y exportaciones.	28
4. Análisis de competidores	29
4.1. Principales países exportadores con sus productos	29
4.2. Fortaleza de cada país competidor	30
4.3. Empresas extranjeras establecidas	31
5. Análisis de la posición de España	33
5.1. Datos estadísticos de exportaciones y análisis de la evolución	33
5.2. Análisis cualitativo	35
5.3. Oportunidades	36
5.3.1. Expansión e inversión en el sector	36
5.3.2. Turismo médico	38



6. Acceso al mercado	39
6.1. Marco legal y regulatorio	39
6.1.1. El proceso de registro de equipamiento médico	39
6.1.2. Evaluación del aparato médico	40
6.2. Canales de acceso	40
6.2.1. Distribuidor local	41
6.2.2. Implantación	42
6.3. Barreras	42
6.4. Consejos prácticos	43
6.5. Cultura empresarial	43
7. Principales eventos y publicaciones del sector	45
7.1. Ferias comerciales	45
7.2. Publicaciones	46
8. Contacto ofecomes	47
9. Anexos	48
9.1. Proyectos de construcción de infraestructura sanitarias por emirato y año finalización	48
9.2. Listado con direcciones de interés	50



1. Resumen ejecutivo

1.1. Demografía de EAU

Emiratos Árabes Unidos (EAU) tiene una población de unos 10 millones de habitantes, lo que la convierte en una de las naciones más grandes del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y representa el 0,13 % del total mundial.¹ La estructura del país es única en el sentido de que casi el 90 % de la población está formada por trabajadores expatriados, traduciéndose en una elevada proporción de hombres de 25 a 40 años. La mayoría de la población se concentra en los emiratos más importantes del país: Abu Dhabi y Dubái.

A pesar del exitoso crecimiento económico del país en la última década, la población de trabajadores expatriados demanda una asistencia sanitaria superior a la oferta actual, incluso con la reciente e importante inversión del gobierno.

1.2. Datos macroeconómicos

La economía de EAU se está recuperando a buen ritmo de recesión inducida por la pandemia del COVID-19, gracias a la política económica de apoyo aplicada por el gobierno federal y el programa de vacunación muy avanzado, entre otros motivos. El crecimiento del PIB del país en 2022 alcanzó el 7,3 % según estimaciones de The Economist Intelligence Unit, favorecido por el aumento de los volúmenes de exportación de petróleo y la subida de los precios de este, además del elevado gasto público, que éste a su vez está impulsando significativamente el consumo interno.

A pesar de las previsiones macroeconómicas positivas de la economía de EAU, existen varios riesgos que amenazan el crecimiento económico del país como el colapso de la demanda mundial de petróleo, la aparición de una variante del coronavirus que no pueda contenerse con las actuales estrategias de salud pública o que las tensiones militares en el Golfo Árabe se intensifiquen, comprometiendo los intereses comerciales de EAU y perjudicando el turismo y la inversión directa extranjera.

1.3. Sector sanitario en EAU

El Ministerio de Salud y Prevención (MOHAP) es la autoridad federal encargada de unificar las políticas sanitarias de EAU, desarrollar un servicio de salud integral a nivel nacional y asegurar que la atención sanitaria resulte accesible para todos los ciudadanos. El gobierno proporciona

¹ El CCG está formado por Arabia Saudí, Bahréin, Catar, EAU, Kuwait, Omán.



asistencia sanitaria completa de alta calidad gratuita a los ciudadanos emiratíes, mientras que los residentes extranjeros deben contar con seguros médicos privados para acceder a los servicios sanitarios.

Abu Dhabi y Dubái gestionan sus necesidades en materia de salud a través de sus respectivas autoridades, *Department of Health* (DoH) y *Dubai Health Authority* (DHA). Por otro lado, el MOHAP es el principal regulador de la atención sanitaria en el resto de los emiratos. Esta estructura genera un sistema de salud fragmentado y con un alto coste dentro del país.

El gasto en el sector sanitario en relación con el PIB ha sido relativamente bajo, en comparación con otros sectores del país. Según los datos de la Organización Mundial de la Salud, el mercado de equipamiento médico y hospitalario supuso el 4,3 % sobre el gasto total en el sector sanitario y un 0,2 % del PIB en el año 2021.

Según los datos del FCSA (*Federal Competitiveness and Statistics Authority*), se contabilizaban 152 hospitales en el país en el año 2021, de los cuales 53 eran públicos y 99 privados. Cabe destacar que existen numerosos hospitales que se encuentran en estado de construcción o bajo programas de renovación. El número de camas de hospital en EAU registrado en el año 2021 fue de 10.976, cifra relativamente baja para cubrir las necesidades de la población, por lo que el país debe incrementar dicha cifra en los próximos años.

El mercado de equipamiento médico y hospitalario de EAU se abastece de las importaciones, debido a su escasa producción local y limitado nivel de tecnología. En concreto, las importaciones representaron aproximadamente el 99 % de la cuota de mercado en el 2021, registrando un valor de 1.172,33 millones de dólares. Los principales proveedores de estos productos son China, Estados Unidos y los países de la Unión Europea. España no es un proveedor de referencia en este sector en EAU. En 2021 las exportaciones de equipamiento sanitario y material hospitalario ascendieron a casi 7 millones de euros si bien la evolución ha sido positiva en los últimos 4 años. Eventos anuales como Arab Health y MedLab, ferias de referencia en la región, se han convertido en el mejor escaparate para las empresas españolas, no solamente para el mercado local sino para toda la región de Oriente Medio.

Se prevé que el mercado de equipamiento médico en EAU se expandirá con una tasa de crecimiento anual compuesto durante el periodo 2021-2026 del 6,9 %, lo que aumentará su valor a 1.300 millones de dólares en 2026. Este crecimiento se deberá principalmente a la recuperación de la economía del país post-Covid impulsada por una mayor producción de hidrocarburos, una actividad turística sostenida y una demanda interna resistente.

2. Definición del sector

2.1. Definición de equipamiento sanitario EAU

El presente estudio de mercado analiza la situación del sector de equipamiento médico y material hospitalario en EAU.

Según el Ministerio de Salud, el equipamiento sanitario se define como «todo aquel instrumento, aparato, herramienta, máquina, implante, reactivo o calibrador *in vitro*, *software*, material u otro producto similar o relacionado empleado en atención sanitaria para el diagnóstico, la prevención, el monitoreo o el tratamiento de enfermedades o discapacidades»². Los fármacos (medicamentos o preparaciones farmacéuticas) quedan excluidos de esta definición, por lo que no serán objeto de estudio.

2.2. Codificación arancelaria

El análisis de los productos incluidos en este estudio se ha realizado a partir de una clasificación de seis grupos diferentes:

- **Consumibles:** vendas y apósitos; materiales de sutura; jeringuillas, agujas, catéteres y otros.
- **Imagen y diagnóstico:** aparatos electrónicos; aparatos de rayos y accesorios e imagen.
- **Productos dentales:** equipos; instrumentos y suministros.
- **Ortopedia:** dispositivos de fijación; articulaciones artificiales y prótesis.
- **Patient aids o «tecnología para paciente»:** *portable aids* y aparatos de terapia.
- **Otros:** sillas de ruedas; instrumentos oftalmológicos; mobiliario; esterilizadores; aparatos de infrarrojos y ultravioleta y otros.

En la siguiente tabla se muestran los códigos arancelarios de los productos analizados en este estudio, según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA):

² Ministry of Health-UAE, *Medical Device Registration Guideline*



Consumibles	Vendas y apósitos: 300510, 300590 Materiales de sutura: 300610 Jeringuillas, agujas y catéteres: 901831, 901832, 901839 Otros: 300650, 300691, 401511
Imagen y diagnóstico	Aparatos electrónicos: 901811, 901812, 901813, 901814, 901819 Aparatos de rayos: 902212, 902214, 902221 Accesorios e imagen: 300630, 370110, 370210, 902230, 902290
Productos dentales	Equipos: 901841, 940210, 902213 Instrumentos y suministros: 300640, 901849, 902121, 902129
Ortopedia	Dispositivos de fijación: 902110 Articulaciones artificiales: 902131 Prótesis: 902139
Patient Aids	<i>Portable aids</i> : 902140, 902150, 902190 Aparatos de terapia: 901910, 901920
Otros aparatos médicos	Sillas de ruedas: 871310, 871390 Instrumentos oftalmológicos: 901850 Mobiliario: 940290 Esterilizadores: 841920 Aparatos de infrarrojos y ultravioleta: 901820 Otros: 901890

Fuente: netTaric, 2022

3. El sector en EAU

3.1. Tamaño del mercado.

El mercado de equipamiento médico y hospitalario en EAU se ha valorado en 956,3 millones de dólares en el año 2021. Esta cifra equivale a un 4,3 % sobre el gasto total en el sector sanitario y un 0,2 % del PIB; mientras que el gasto per cápita en los productos sanitarios alcanzó los 95,7 dólares en el año 2021. El mercado de EAU supone un 0,3 % sobre el total del gasto mundial en material sanitario³.

Según el índice Riesgo/Recompensa⁴ de los productos médicos realizado por la consultora Fitch Solutions, EAU se posiciona entre los tres mayores mercados del sector en las regiones de Oriente Medio y Norte de África (MENA, por sus siglas en inglés), gracias a las elevadas ventas per cápita de equipamiento sanitario y el tamaño de su población.

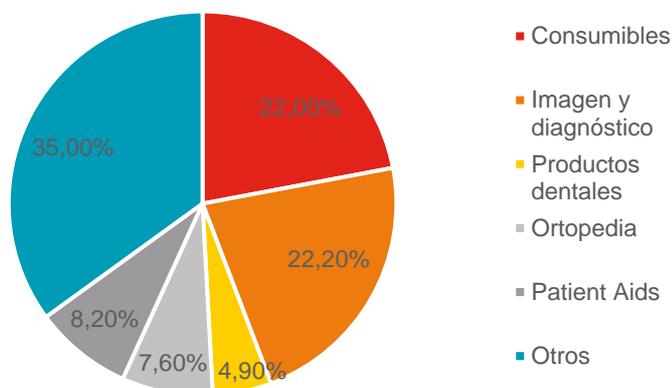
A pesar de ser uno de los mercados mejor situados de la región MENA en términos del índice de Riesgo/Recompensa, la producción local es escasa y se limita a artículos básicos con un nivel tecnológico bajo. Este hecho obliga al sector de equipamiento médico y hospitalario emiratí a abastecerse de las importaciones, llegando éstas a suponer hasta un 99 % del total del mercado. Los principales proveedores de estos productos son China, Estados Unidos y los países de la Unión Europea.

La estructura del mercado de equipamiento médico y hospitalario se muestra en la siguiente representación gráfica:

³ Fitch Solutions, *United Arab Emirates, Medical Devices Report*, 27 de noviembre de 2022

⁴ Índice que cuantifica y clasifica el atractivo de un país en la industria de los equipos médicos, basándose en el equilibrio entre los riesgos y las recompensas (ventajas) de entrar y operar en diferentes países.

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍAS DE PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

3.2. Fuerzas impulsoras

La aparición del COVID-19 en enero de 2020 obligó al gobierno de EAU a adoptar rápidamente medidas sanitarias de precaución. De hecho, se clasificó como uno de los principales países a nivel mundial, y el más alto del mundo árabe, en cuanto a su respuesta a la pandemia del COVID-19. El sector sanitario emiratí ha crecido considerablemente para satisfacer las diferentes necesidades de la población y a su vez para cumplir la ambición del país de convertirse en un centro regional de turismo médico. La pandemia ha llevado a EAU a redoblar su compromiso con la inversión en asistencia sanitaria.

El sector está regulado por el gobierno federal, el Ministerio de Salud y Prevención (MOHAP), que proporciona atención sanitaria integral a todos los ciudadanos y residentes a través de sus servicios sanitarios preventivos y curativos. Es responsable de desarrollar la preparación del sistema sanitario para hacer frente a las pandemias y otros riesgos sanitarios. Además, se creó el Establecimiento de los Servicios Sanitarios de Emiratos⁵ para mejorar la eficiencia del sector sanitario federal mediante la aplicación de políticas y normas estratégicas relacionadas con la salud y la atención preventiva establecidas por el Ministerio de Sanidad.

3.2.1. Perfil demográfico y socio económico

EAU es uno de los países más diversos del CCG, con una población de unos 9,9 millones de habitantes en 2021, según las estadísticas de las *Naciones Unidas* (UN), lo que le convierte en una de las naciones más grandes del CCG y representa el 0,13 % del total de la población mundial. La pandemia mundial tuvo un impacto negativo en el crecimiento de la población del país, con un gran

⁵ Emirates Health Services Establishment (EHS, por sus siglas en inglés)

éxodo de expatriados debido a la pérdida masiva de puestos de trabajo y a la falta de oportunidades laborales. Los expatriados constituyen la mayor parte de la población de EAU, alrededor del 88 % en 2021.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EMIRATO

Datos 2021

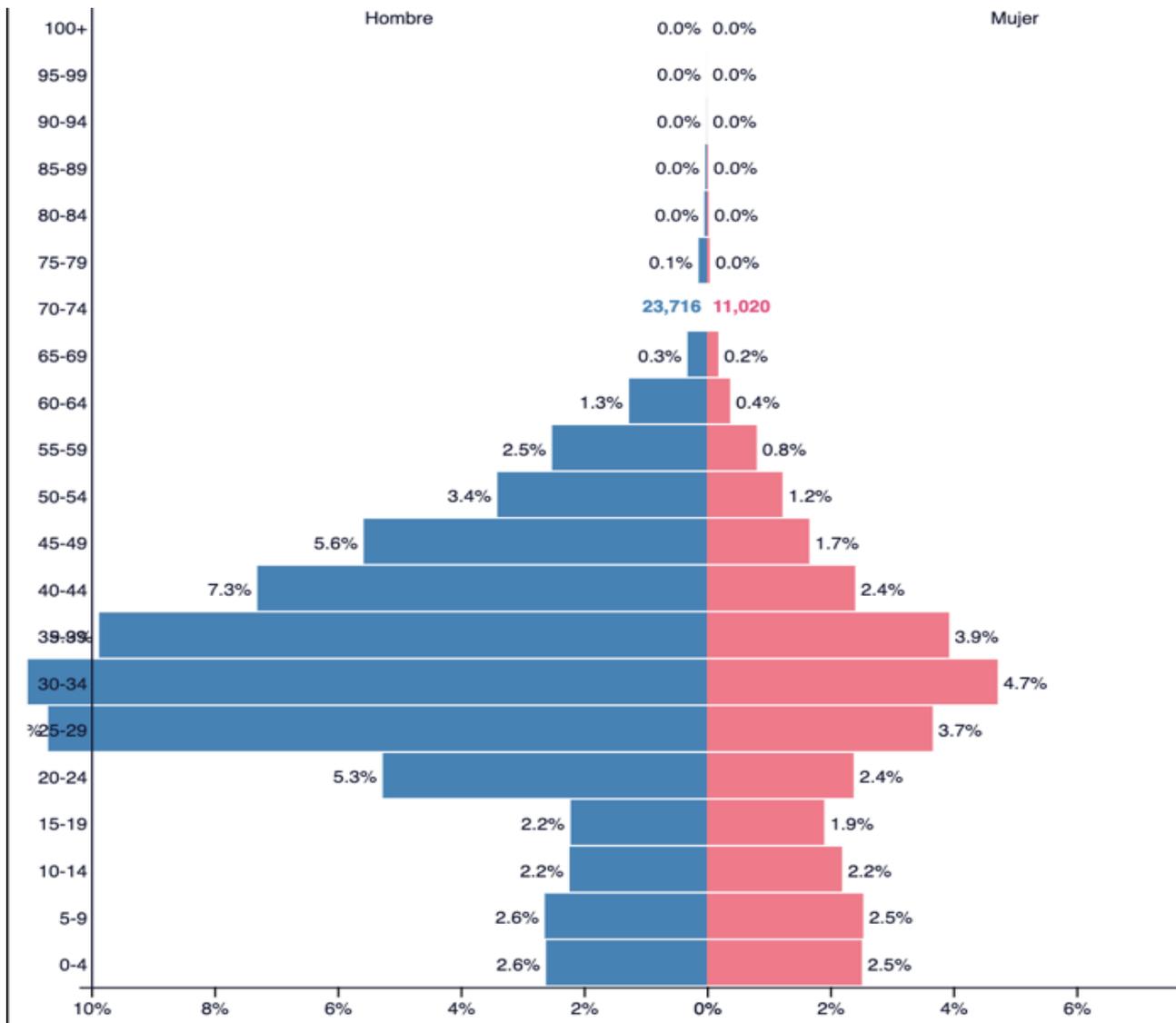
Emirato	Población
Dubái	3.488.745
Abu Dabi	1.786.000
Sharjah	1.540.000
Ajman	504.846
Ras Al-Khaimah	345.000
Fujairah	256.256
Umm Al Quwain	49.159

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Global Media Sight

Una de las características más singulares de este país es la diferenciación de nacionalidades que existe en su población. Según los datos publicados por *Federal Competitiveness and Statistics Authority*, tan solo el 12 % de la población es emiratí, casi el 60 % es procedente del Sur de Asia (38 % de India, 18 % de Bangladesh y Pakistán, y el otro 4 % de otros países), el 10 % son de Egipto, 6 % de Filipinas y el otro 12 % de diferentes países del mundo, entre estos últimos destacan los británicos y norteamericanos.

La población masculina es aproximadamente el 72 % de la población total en EAU. Este fenómeno se debe principalmente al gran volumen de hombres jóvenes que vienen al país en busca de empleo, con el fin de sustentar a sus familias en otros lugares del mundo. Esto ha provocado una composición peculiar de la población, tanto por edad como por género, como se puede observar en la siguiente gráfica:

PIRÁMIDE POBLACIONAL DE EAU



Fuente: *Federal Competitiveness and Statistics Authority, 2022*

Como se mencionó anteriormente, la población joven y de mediana edad es mayoritaria en EAU en 2021, mientras que la población envejecida (personas de 64 años o más) solo representaba el 1,6 % del total en ese mismo año. La edad media es de 33,5 años y el 68,03 % del total se concentra entre los 25 y los 54 años, lo que asciende a 6,79 millones de personas. Pese a la juventud de la población, el índice de fertilidad es 1,64 (dato 2021), bastante inferior al de países vecinos como Arabia Saudí, Bahréin, Catar u Omán. Por último, la esperanza de vida de la población es de 79,56 años, casi el doble que en 1950 cuando era de 43 años.

El porcentaje de población urbana es de 87,5 %. Por número de habitantes, Dubái representa el 36,1 % del total, seguido de Abu Dabi con 34,8 % y en tercer lugar Sharjah donde reside el 16,6 %. Es destacable el eje metropolitano Dubai- Sharjah que concentra prácticamente el 50 % de los habitantes del país en un rango de 50 km de longitud.

Según las previsiones futuras, se estima que la población crecerá un 1,4 % durante los diez siguientes años, hasta alcanzar unos 10,7 millones. El crecimiento de la población conllevará a su vez una mayor demanda de servicios sanitarios. Esto creará más oportunidades para que los operadores existentes se expandan y para que los nuevos participantes inviertan en el mercado sanitario.

3.2.2. Situación sanitaria en EAU

Según los datos de la ONU, se estima una tasa de mortalidad de 10,1 por mil habitantes en 2021, que es una de las más bajas de la región, dado que la mayoría de los trabajadores extranjeros regresan a sus países de origen antes de alcanzar la edad de jubilación.

La principal causa de muerte son las enfermedades cardiovasculares, que representan alrededor del 30 % de todas las muertes, impulsadas por una alta prevalencia del tabaquismo, la diabetes, la obesidad, la hipertensión y el hipercolesterolemia. El número de muertes asociadas a los accidentes de tráfico y laborales también es elevado, siendo la segunda causa de muerte. La tercera causa de muerte es el cáncer, con una alta incidencia de cáncer de mama, pulmón, colon y próstata.

El Ministerio de Salud y Prevención tiene como objetivo aumentar la prevención y reducir la prevalencia de las enfermedades no transmisibles (ENT), especialmente las enfermedades cardiovasculares, la osteoporosis y el cáncer. A finales de 2020, el MOHAP informó de que las iniciativas nacionales de detección periódica de la salud y de cáncer, denominadas Etminan, se están poniendo en marcha.

Según la Federación Internacional de Diabetes (FID), EAU ocupa el segundo lugar en cuanto a prevalencia de diabetes ajustada por edad en la región de MENA. En 2021, el número de personas con diabetes era de 990.900 y se prevé que esta cifra aumente a 1,3 millones en 2045. El país se encuentra en una posición destacada en la región por el número de personas con diabetes no diagnosticada.

3.2.3. Sistema sanitario

Los emiratos de Abu Dhabi y Dubái cuentan con sus propias autoridades sanitarias (DoH⁶, SEHA⁷ y DHA⁸) y sus sistemas están más avanzados. Los cinco emiratos restantes dependen del

⁶ *Department of Health*, regula el sector sanitario público y privado de Abu Dhabi.

⁷ *SEHA - Abu Dhabi Health Services*, responsable de la gestión de los hospitales y centros sanitarios públicos de Abu Dhabi

⁸ *Dubai Health Authority*

Ministerio de Salud y Prevención, que gestiona cuatro subsecretarías auxiliares: Hospitales, Centros de Salud y Clínicas, Políticas Sanitarias - Licencias y Servicios de Apoyo. A continuación, se expone un resumen del estado del sistema sanitario en cada emirato:

- **Abu Dhabi:** la capital ha invertido mucho en instalaciones sanitarias estatales y pretende potenciar su perfil como proveedor de turismo médico. Se están desarrollando muchas clínicas y hospitales privados para apoyar esta estrategia.
- **Ajman:** la infraestructura de salud está creciendo, con una combinación de hospitales y clínicas estatales y privados.
- **Dubái:** es uno de los emiratos más desarrollados en cuanto a prestación de asistencia sanitaria, con una serie de hospitales y clínicas estatales, dependientes de la DHA, y centros privados, ubicados muchos de ellos en la emblemática zona franca de la Ciudad Sanitaria de Dubái (DHCC). Por otra parte, la designación de Dubái como sede de la Exposición Mundial 2020 impulsó de forma indirecta el sector del turismo médico, convirtiendo el emirato en uno de los principales destinos para los visitantes médicos. En el marco de la estrategia sanitaria de Dubái, DHA ha incorporado las últimas tecnologías de la información y la asistencia sanitaria, como la historia clínica electrónica, los sistemas de información hospitalaria, los hospitales inteligentes, los servicios sanitarios móviles, la tecnología y los sistemas de farmacia inteligentes.
- **Fujairah:** con la excepción de una zona de libre comercio, los extranjeros no pueden adquirir propiedades ni tener la propiedad mayoritaria de empresas en este emirato, y este factor no sólo disuade la inversión, sino que también limita la demanda de instalaciones sanitarias privadas.
- **Ras Al-Khaima:** el abastecimiento de instalaciones sanitarias no ha seguido el ritmo de los cambios demográficos y económicos. La escasez de personal sanitario es una de las principales preocupaciones del emirato, por lo que el Ministerio de Salud y Prevención ha lanzado una campaña para ofrecer a los posibles estudiantes de medicina y enfermería una ayuda económica si estudian en el emirato y se quedan a trabajar allí después.
- **Sharjah:** este emirato se ha propuesto ambiciosos planes para consolidar su perfil como proveedor de servicios sanitarios. El gobierno de EAU apoya la creación de la Ciudad Sanitaria de Sharjah (SHCC), que ofrece a los inversores exenciones fiscales, la propiedad total de las empresas y una zona de libre comercio, además de que pretende que la ciudad se convierta en un líder nacional en cuanto a prestación de servicios sanitarios.
- **Umm al-Qaywayn:** tiene un sector sanitario privado menos desarrollado que el de los emiratos vecinos. No cuenta con una autoridad sanitaria propia, y el MOHAP es responsable de los hospitales y los profesionales sanitarios estatales.

3.2.4. Licitaciones públicas y privadas

Los principales factores de adjudicación de una oferta en el sector sanitario, tanto pública como privada, son:

- El conocimiento del mercado, valorada por la experiencia de la empresa en el sector y las referencias en previos proyectos
- El reconocimiento de la empresa extranjera y/o de su representante local
- La calidad del producto
- El precio
- La calidad de los contactos que dicha empresa o su distribuidor local posean en el país, entre las autoridades sanitarias, los profesionales médicos, los gestores y grandes grupos hospitalarios, etc.
- El servicio postventa que se pueda garantizar.

Además de los factores comentados, es importante que se cumplan todos los términos que figuran en el contrato de adjudicación, especialmente los referidos a los plazos de suministro. Pues en caso de incumplimiento del contrato, la empresa adjudicataria deberá hacer frente a grandes sanciones y quedará descalificada del concurso, otorgando el proyecto a la segunda finalista.

Licitaciones públicas

La compra de suministros y equipos médicos para los hospitales públicos está regulada por el MOHAP. La participación en la convocatoria de una licitación queda sujeta al registro de los proveedores en el ministerio competente, ya que solo de esa forma pueden presentar una oferta. Las licitaciones por un valor inferior a 30.000 dólares se suelen convocar a nivel local, mientras que aquellas otras que superan este umbral suelen ir dirigidas a participantes internacionales. Se ha observado que se recurre más a las licitaciones internacionales, debido a que el MOHAP trata de reducir los costes obteniendo los presupuestos directamente de los fabricantes en lugar de los agentes locales.

Las licitaciones del MOHAP son responsabilidad del Departamento de Suministros y Almacenes. Éste se creó en 1989 para ocuparse de la adquisición y el almacenamiento públicos de medicamentos, dispositivos y otros artículos utilizados por los hospitales. Cuenta con cinco subdivisiones: Medicamentos, Artículos Diversos, Rayos X/Laboratorio/Dental, Equipos Médicos y Compensación.

La mayoría de las licitaciones convocadas por el MOHAP, así como por otras entidades gubernamentales se publican en los portales online de pago [eSupply](#) (en el caso del emirato de Dubái) y [Abu Dhabi Government Procurement Gate](#) (en el caso del emirato de Abu Dhabi).

No obstante, las licitaciones públicas en EAU se caracterizan por su falta de transparencia, por lo que dificulta los procedimientos de adjudicación. Además, existe una gran presión sobre los precios y la obligación de contar con un distribuidor o representante local para el registro de los productos en el MOHAP.

Licitaciones privadas

El sector privado también convoca sus propias licitaciones, siendo éstas más difíciles de conseguir ya que en muchas ocasiones no se hacen públicas y se accede a ellas mediante el personal interno, los clientes directos o bien a través de eventos y conferencias.

El Centro de Licitaciones de [ArabMedicare](#) publica las licitaciones convocadas y oportunidades de ofertas de hospitales, servicios sanitarios, productos médicos y productos farmacéuticos, tanto de organizaciones gubernamentales como del sector privado, en la región MENA.

3.3. Precios

3.3.1. Descripción y evolución de los precios.

El sistema sanitario nacional se financia mediante un modelo de seguro médico obligatorio. El gobierno central y los gobiernos locales tienen una supervisión variable y a veces superpuesta de las decisiones de reembolso y fijación de precios.

Debido a la falta de transparencia en el mercado, no se han encontrado datos concluyentes en relación a la evolución de los precios del equipamiento médico y hospitalario.

3.3.2. La fijación del precio del equipamiento médico

El sector de los equipamientos médicos depende en su gran mayoría a la importación, por lo que la fijación de sus precios viene sujeta por los costes de importación, además de la calidad del producto y el margen del distribuidor.

En términos generales, el arancel que soportan los productos de equipamiento médico es de un 5 % para toda la región del CCG. El margen que se fijan los distribuidores locales depende de varios factores, como el tipo de producto médico, el volumen de venta o la competencia.

Las grandes empresas de dispositivos médicos han sido sistemáticamente muy rentables, con márgenes operativos anuales que suelen estar entre el 20 % y el 30 %. En el caso del sector en EAU, los márgenes de beneficio oscilan entre un 7 %, para equipamiento de imagen y diagnóstico debido a la alta competencia, y un 40 % en el subsector de los aparatos médicos de mayor valor añadido (cirugía cosmética).

El Consejo de Ministros de Sanidad de los Estados Miembros del CCG gestiona un Programa de Compra (GPP, por sus siglas en inglés) con la finalidad de armonizar los precios y los tratamientos, aumentar la garantía de calidad, mejorar la eficacia de la aprobación, reducir los costes y aumentar el acceso a la sanidad. No obstante, el programa se encuentra todavía en su fase inicial y, debido

a los amplios márgenes que se manejan en el sector, hace que los precios sean más elevados que en el país de origen.

3.3.3. Moneda y medios de pago

El dirham es la moneda local de EAU y tiene un tipo de cambio fijo con el dólar americano a razón de 3,67 AED por 1 USD.

En cuanto a los medios de pago, se recomienda a los exportadores el pago por adelantado en la medida de lo posible o la carta de crédito, ya que de lo contrario se suelen producir impagos en las operaciones de exportación. El uso de este tipo de medio se está extendiendo en el país y se utiliza con gran frecuencia en el mercado. Si bien, en los últimos años, la agresividad de los importadores ha aumentado, solicitando en ocasiones al exportador cerrar un acuerdo pagado a través de cuenta abierta (*open account*), lo cual conlleva un alto riesgo para el exportador.

Por tanto, es conveniente tener claro que los importadores de este mercado tratarán de conseguir un acuerdo favorable de pago a plazos como mínimo y será de alta relevancia valorar la fiabilidad del importador antes de llegar a ningún acuerdo. Es importante resaltar que este mercado es muy sensible al precio, por lo que es normal que los exportadores tengan que ajustar bastante sus tarifas.

3.4. Producción local

La producción nacional de equipamiento médico es escasa, con una capacidad tecnológica limitada, característica habitual en los países de la región. Esta insuficiencia en la producción local se completa con las importaciones del exterior para el abastecimiento de los hospitales y centros médicos en EAU.

En la actualidad, la producción local se centra en artículos básicos, en particular varios tipos de jeringuillas, equipos intravenosos y otros aparatos médicos en el extremo inferior de la escala de la tecnología.

Entre las empresas locales, destaca la compañía *Abu Dhabi Medical Devices Company* (ADMD) como fabricante de equipamiento médico en EAU. Ésta se fundó en 1999 creada por Abu Dhabi Industrial Projects y la empresa alemana Pharmaplan. ADMD está especializada en la fabricación de jeringuillas desechables y equipos de infusión intravenosas. La empresa exporta más del 90 % de su producción a más de 60 países, con mercados clave como Irak y el subcontinente indio.

3.5. Exportaciones de EAU

La escasa producción local de los equipamientos médicos y hospitalarios dificulta a EAU ser un país exportador de este tipo de producto. No obstante, su posición geográfica y la amplia red de infraestructuras logísticas, lo convierten en un centro regional relevante para las reexportaciones.

El rendimiento de las exportaciones del equipamiento médico, principalmente atribuibles a las reexportaciones, fue desigual durante el periodo 2015 - 2021. A pesar de la caída registrada en el año 2019 con respecto al año anterior del 6 %, el volumen de las exportaciones de los artículos sanitario se recupera en el año 2021, registrando un valor de 661,56 millones de dólares.

En general, las exportaciones-reexportaciones del equipamiento médico registraron una tasa de crecimiento compuesta anual del 24 % durante el periodo 2015 - 2021.

EXPORTACIONES – REEXPORTACIONES DE EQUIPAMIENTO MÉDICO DE EAU

Datos en miles de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

Dentro de las categorías de producto, las imágenes de diagnóstico representaron la mayor área de productos de reexportaciones en 2021, con una cuota de casi el 40 % de las exportaciones totales. Los otros aparatos médicos fueron otra área de productos de reexportación con una cuota notable, con más del 35 %.

Irán fue el primer destino de las reexportaciones de EAU en el año 2021, con un valor de 285,6 millones de dólares, lo que equivale al 66,6 % del total aproximadamente. En segundo lugar, se encuentra Arabia Saudí con una cuota del 6,8 %, seguido por Nigeria con un 5,4 % y Kuwait con 3,2 % del total de las exportaciones.

3.6. Principales productos o servicios demandados

Para el análisis de la demanda se han dividido los productos en 6 grupos: consumibles, imagen y diagnóstico, productos dentales, ortopedia, *patient aids* y otros. Estos grupos se han dividido a su vez en subgrupos en base al código TARIC.

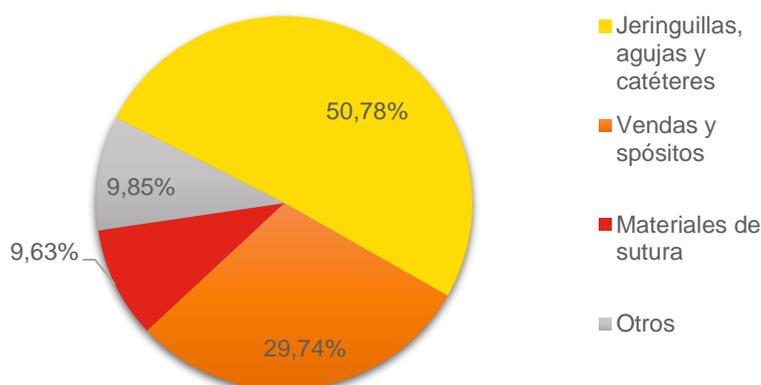
- **Consumibles**

Según la consultora Fitch, el mercado de consumibles en EAU registró un valor de 179,4 millones de dólares en 2021, con expectativas de expansión durante el periodo 2021 - 2026 a una tasa de crecimiento anual compuesto del 4,7 %. La demanda de este tipo de equipamiento se mantendrá a corto plazo debido a la pandemia de coronavirus.

Las importaciones son el principal suministro de la mayor parte del mercado, siendo China el proveedor principal de los consumibles en el año 2021, con más del 25 % del total, seguido de Estados Unidos y Alemania, con un porcentaje del 15 % y 11 %, respectivamente. En conjunto, los países de la Unión Europea representaron el 51,8 % del total.

El subsector con mayor cuota dentro del mercado de consumibles es el de jeringuillas, agujas y catéteres, con una facturación de 97,5 millones de dólares, como se puede observar en la siguiente gráfica:

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍA DE CONSUMIBLES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

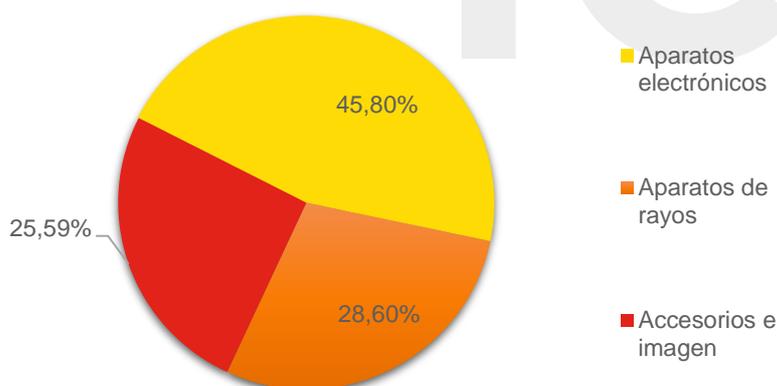
• Imagen y diagnóstico

El mercado de equipamiento de imagen y diagnóstico en EAU se ha valorado en 220,9 millones de dólares en el año 2021, con tendencia a crecer durante los cinco años siguientes (2021-2026), a una tasa de crecimiento anual compuesto del 8,4 %, alcanzando así la cifra de 330,9 millones de dólares en el 2026. Esta proyección se ha fundamentado en diferentes motivos, entre ellos, la carga de enfermedades no transmisibles y el mayor acceso a la asistencia sanitaria, incluidas las iniciativas sobre la detección precoz del cáncer de mama para reducir muertes relacionadas⁹.

Este tipo de productos tiene una mayor dependencia de las importaciones, siendo el mayor proveedor Estados Unidos, con aproximadamente un 37 % del total en el año 2021. Detrás de este país se encuentran Japón y Alemania, con una cuota de mercado de 25 % y 20 %, respectivamente. En general, los equipos procedentes de los países de la Unión Europea supusieron un 25 % del total de las importaciones de EAU.

El subsector con mayor cuota dentro del mercado de imagen y diagnóstico es el de aparatos electrónicos, con una facturación de 110,2 millones de dólares.

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍA DE IMAGEN Y DIAGNÓSTICO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

⁹ Fitch Solutions, ídem

• Productos dentales

El mercado de los productos dentales registró un valor de 56,6 millones de dólares durante el 2021, según la consultora Fitch. Se prevé que este sector tenga una tasa de crecimiento compuesta anual de 3,7 % durante el periodo de 2021 a 2026. Este mercado también se abastece en su mayoría de las importaciones, principalmente de China, con una cuota del 24 % del total, seguido por Alemania, Corea del Sur e Italia, cada uno con una cuota superior al 10 %. En términos generales, el 27 % de las importaciones de productos dentales proviene de los países europeos.

Dentro de los productos dentales, el subsector que tiene una mayor cuota de mercado es el de instrumentos y suministros, con una facturación de 43,1 millones de dólares.

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍA DE PRODUCTOS DENTALES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

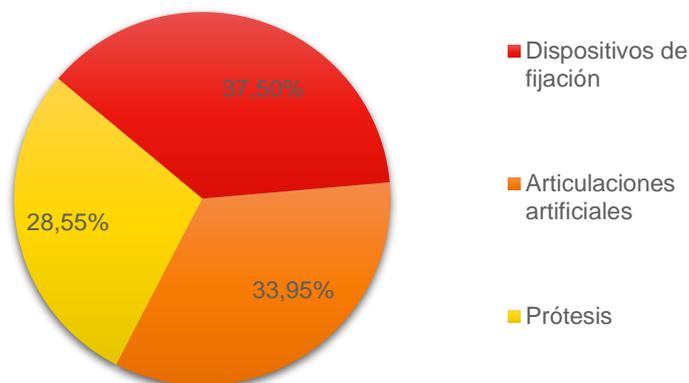
• Ortopedia

El valor del mercado de ortopedia y prótesis fue de 57,1 millones de dólares en el año 2021, con una proyección de crecer a una tasa de crecimiento compuesto anual de 8,4 % durante el periodo de 2021-2026, lo que llevará su valor a 85,3 millones de dólares¹⁰.

Las importaciones también abastecen la mayor parte del mercado de equipamiento de ortopedia. En el año 2021, EAU importó más del 30 % de estos productos de Estados Unidos y Bélgica. El resto de los productos provinieron principalmente de Países Bajos y Suiza. Los países de la Unión Europea cuentan con más de la mitad de la cuota de mercado de importaciones.

¹⁰ Fitch Solutions, ídem

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍA DE EQUIPOS DE ORTOPEDIA



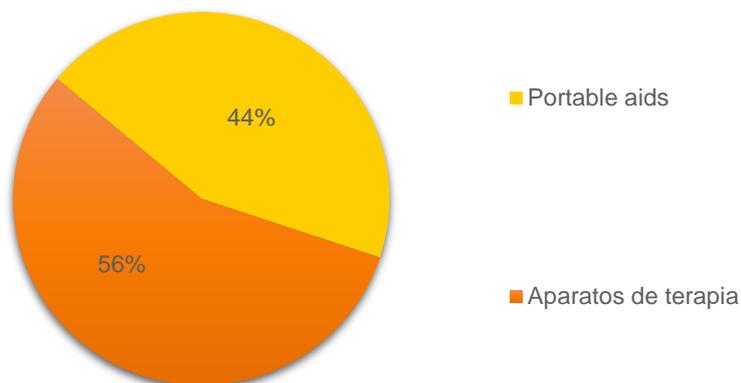
Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

- **Patient Aids**

El mercado de *patients aids*, o tecnología para los pacientes, registró una cifra de 102,9 millones de dólares, según Fitch Solutions. Se prevé que este sector crecerá a una tasa de crecimiento compuesto anual de 7,1 %, alcanzando un valor de 145,3 millones de dólares en el 2026.

La dependencia de las importaciones sigue marcando el mercado de los equipos médicos, siendo China el principal exportador de los equipos de *patients aids* a EAU, con más del 30 % del total de las importaciones durante el año 2021. También son proveedores relevantes Países Bajos, Alemania y Singapur, cada uno con más del 10 % de la cuota de mercado de importaciones.

El subsector con mayor cuota dentro del mercado de los equipos de *patient aids* es el de aparatos de terapia, con una facturación de 57,3 millones de dólares.

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍA DE EQUIPOS DE *PATIENT AIDS*

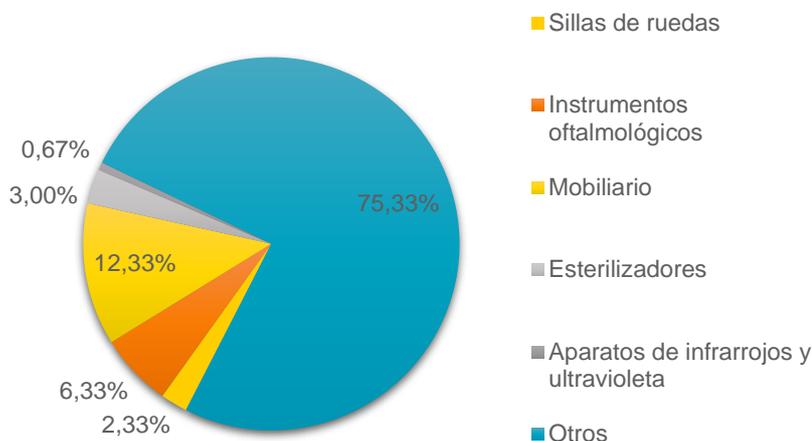
Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

- **Otros aparatos médicos**

En este apartado se incluyen las sillas de ruedas, instrumentos oftalmológicos, mobiliario, esterilizadores, aparatos de infrarrojos y ultravioleta, entre otros. En el año 2021, este mercado se ha valorado en 339,4 millones de dólares, con una estimación de crecimiento a una tasa de 7,3 %, llegando al valor de 482,1 millones de dólares en el 2026.

La mayor parte de este mercado se compone de importaciones. China cuenta con el 38 % del total de las importaciones de EAU, seguido de Países Bajos y Estados Unidos, con una cuota de mercado del 23 % y 18 %, respectivamente. Alemania e Italia son los pequeños proveedores en esta categoría de los equipos médicos. Las importaciones procedentes de los países de la UE suponen el 25 % de cuota de mercado.

CUOTA DE MERCADO POR CATEGORÍA DE OTROS APARATOS MÉDICOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

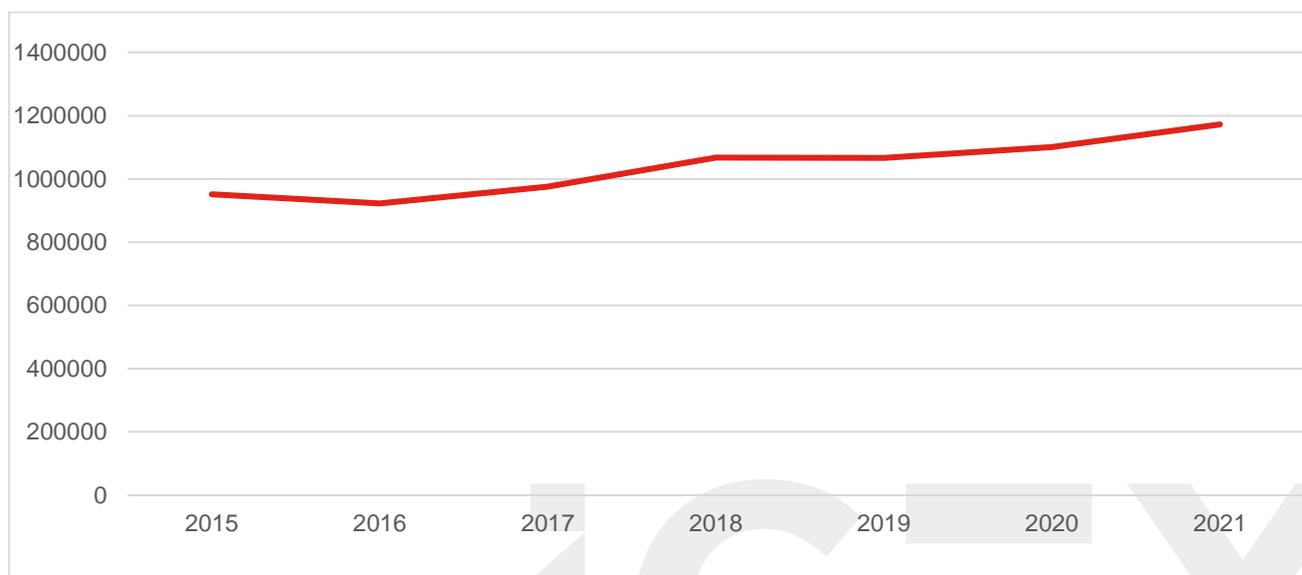


3.7. Datos estadísticos de importación

El sector de material sanitario emiratí depende fuertemente de los productos provenientes de terceros países. En concreto, las importaciones representaron aproximadamente el 99 % de la cuota de mercado en el 2021, registrando un valor de 1.172,33 millones de dólares. Las importaciones totales aumentaron un 9,8 % en el periodo 2018-2021, a pesar de la pequeña contracción registrada en el 2019 (valor total de 1.066,7 millones de dólares). Este crecimiento viene impulsado por la importación de productos médicos necesarios como respuesta del país a la pandemia de COVID-19. En términos generales, las importaciones del material sanitario registraron una tasa de crecimiento anual compuesto del 4,9 % durante el periodo 2016 - 2021.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE EAU DE EQUIPAMIENTO MÉDICO Y HOSPITALARIO, POR VALOR

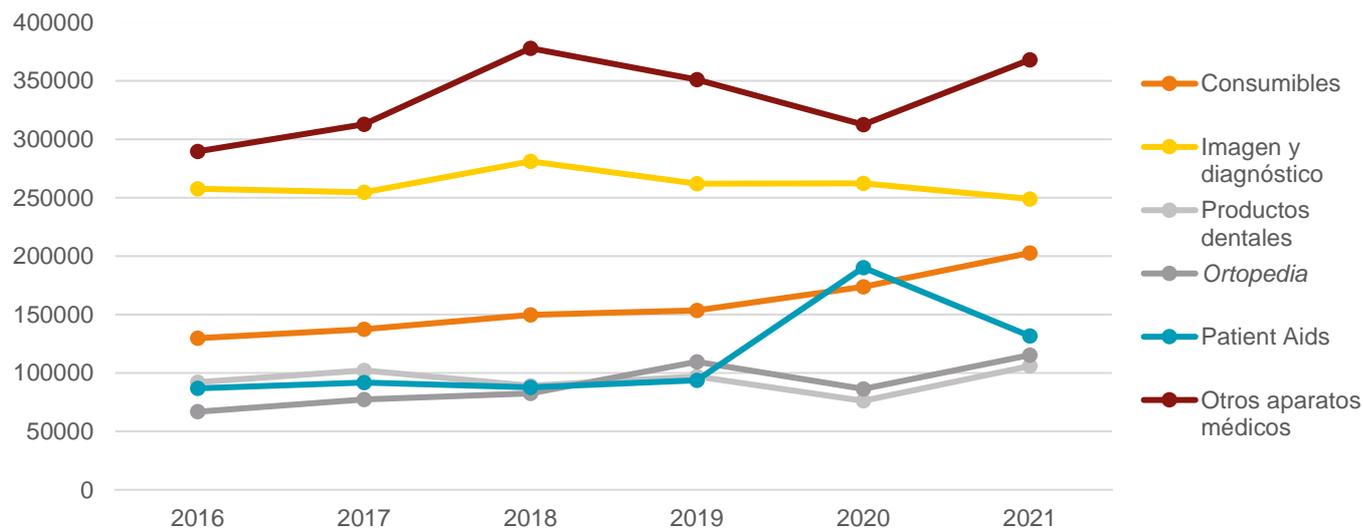
Datos en miles de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE EAU POR CATEGORÍA DE PRODUCTO

Datos en miles de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

El gráfico anterior refleja las importaciones del equipamiento médico de EAU, clasificado por los seis grupos mencionados en el apartado 2 del presente estudio.

Tal y como se observa en la representación gráfica, los “otros aparatos médicos” es la categoría de productos más importante, con un tercio de las importaciones, seguido por el diagnóstico por imagen, con una cuarta parte del total. El grupo de consumibles tiene una cuota de importación del 18 %, mientras que los productos dentales, los *Patient Aids* y la ortopedia poseen de cuotas de importación inferiores al 11 %.

RANKING DE PROVEEDORES DE EQUIPAMIENTO MÉDICO A EAU

Datos de 2020 – 2021

Posición	País	Valor (miles USD-2020)	Valor (miles USD-2021)	Cuota (% 2021)
1	Estados Unidos	195.714,09	189.013,54	16,12 %
2	China	175.357,90	187.333,34	15,98 %
3	Alemania	147.467,74	166.048,96	14,16 %
4	Países Bajos	126.572,56	140.722,06	12,03 %
5	Bélgica	43.675,58	60.691,47	5,18 %
6	Corea del Sur	37.545,91	47.721,42	4,07 %
7	Japón	36.973,67	40.181,15	3,43 %
8	Italia	34.681,93	39.928,33	3,41 %
9	India	24.099,47	36.302,32	3,10 %
10	Suiza	39.360,41	35.337,59	3,01 %
	SUBTOTAL	861.501,05	943.620,64	80,49 %
	OTROS	239.565,66	228.706,18	19,51 %
	TOTAL	1.101.066,71	1.172.326,81	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

La tabla anterior refleja los proveedores principales de equipamiento médico en EAU durante los años 2020 y 2021 (ordenados por el año 2021). Estados Unidos, China, Alemania, Países Bajos y Bélgica se posicionan en los primeros puestos, con una cuota de mercado del 63,5 % del total de las importaciones de EAU. España se encuentra en la posición 22 (fuera de la lista de los 10 principales proveedores) con un 0,54 % de cuota de mercado.

3.8. Agentes relevantes

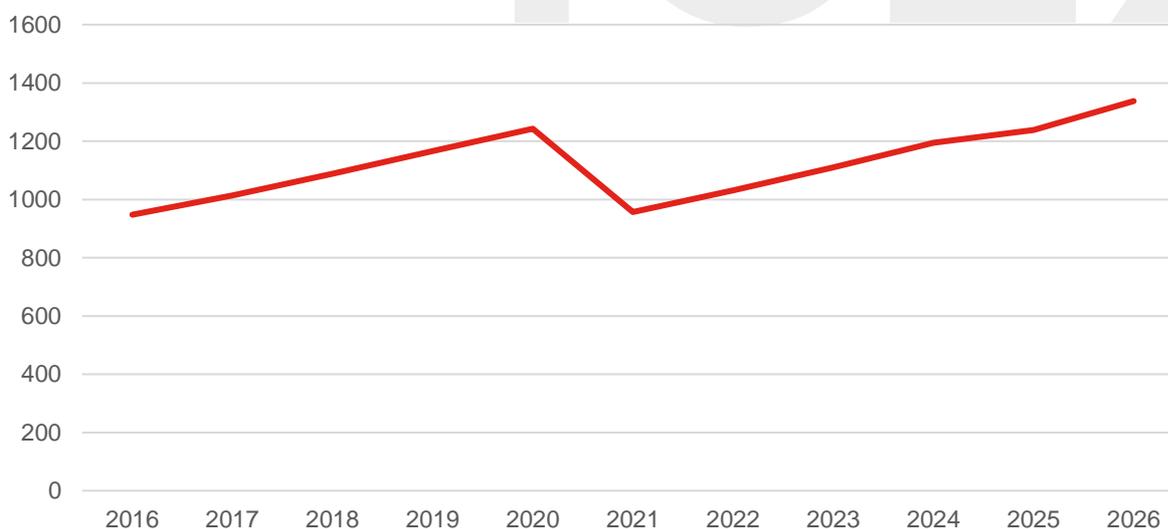
En EAU la autoridad federal que gestiona el sector sanitario es el MOHAP, a su vez, Abu Dhabi y Dubái tienen sus respectivas autoridades en esta materia. Department of Health (DoH) y Dubai Health Authority (DHA). Los demás emiratos solo dependen del MOHAP. En el apartado 3.2.3 sobre el sistema sanitario de EAU, se desarrolla de forma más extensa la información los principales actores públicos del país.

3.9. Perspectivas del sector

Según los pronósticos de la consultora *Fitch Solutions*, el mercado de equipamiento médico en EAU aumentará con una tasa de crecimiento anual compuesto de 2021-2026 del 6,9 %, lo que llevará su valor a 1.300 millones de dólares en 2026. Estas previsiones se basan en la recuperación post-Covid impulsada por una mayor producción de hidrocarburos, una actividad turística sostenida y una demanda interna resistente.

PREVISIONES DE CRECIMIENTO DE MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO Y HOSPITALARIO

En millones de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Fitch Solutions, 2022

3.9.1. Factores de crecimiento

El mercado de aparatos médicos en EAU registrará una tasa de crecimiento anual compuesto de 6,9 % durante el periodo 2021-2026, con las importaciones suministrando gran parte del mercado.

El crecimiento del sector se deberá principalmente a la inversión continua del gobierno en el sector, la gran cantidad de proyectos públicos y privados en curso (infraestructuras sanitarias) y el aumento de la producción nacional impulsada por los acuerdos firmados con diferentes multinacionales del sector del material sanitario.

Es relevante destacar que los factores económicos como el fuerte repunte del turismo y la sólida producción de hidrocarburos generarán resultados positivos sobre la economía del país durante los próximos cinco años, beneficiando a su vez el crecimiento del mercado de equipamiento médico y hospitalario en EAU.

3.9.2. Importaciones y exportaciones.

Las importaciones de equipamiento médico y hospitalario seguirán abasteciendo este mercado en EAU, tanto a medio como a largo plazo. Esto se debe a la limitada capacidad de manufactura que posee el país de este tipo de productos.

Como ya se comentó anteriormente, la escasa producción local de los equipamientos médicos y hospitalarios dificulta a EAU ser un país exportador de este tipo de producto. No obstante, su posición geográfica y la amplia red de infraestructuras logísticas, lo convierten en un centro regional relevante para las reexportaciones.

El rendimiento de las exportaciones del equipamiento médico, principalmente atribuibles a las reexportaciones, fue desigual durante el periodo 2015 - 2021. A pesar de la caída registrada en el año 2019 con respecto al año anterior del 6 %, el volumen de las exportaciones de los artículos sanitario se recupera en el año 2021, registrando un valor de 661,56 millones de dólares.

En general, las exportaciones-reexportaciones del equipamiento médico registraron una tasa de crecimiento compuesta anual del 24 % durante el periodo 2015 - 2021.

4. Análisis de competidores

4.1. Principales países exportadores con sus productos

Estados Unidos, China, Alemania, Países Bajos y Bélgica son los principales países proveedores a EAU de los productos analizados este estudio, concentrando un 63,5 % del total de las importaciones.

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES A EAU POR CATEGORÍA DE PRODUCTO

Cuota en % según valor importado en 2021

CONSUMIBLES	Vendas y apósitos	China	25,93 %	Alemania	15,20 %	Reino Unido	13,01 %
	Materiales de sutura	Bélgica	37,97 %	EE. UU.	12,49 %	Países Bajos	9,54 %
	Jeringuillas, agujas y catéteres	China	30,35 %	Países Bajos	18,26 %	Alemania	9,34 %
	Otros	Malasia	37,42 %	India	17,53 %	China	15,72 %
IMAGEN Y DIAGNÓSTICO	Aparatos electrónicos	Alemania	26,55 %	EE. UU.	22,12 %	China	14,26 %
	Aparatos de rayos	Japón	25,81 %	China	22,23 %	Alemania	15,37 %
	Accesorios e imagen	Alemania	20,85 %	China	15,16 %	EE. UU.	9,55 %
PRODUCTOS DENTALES	Equipos	China	29,64 %	Corea del Sur	25,96 %	Italia	19,54 %
	Instrumentos y suministros	Alemania	16,14 %	Corea del Sur	13,22 %	EE. UU.	12,01 %
ORTOPEDIA	Dispositivos de fijación	EEUU	45,74 %	Suiza	17,03 %	Países Bajos	13,08 %
	Articulaciones artificiales	Bélgica	56,08 %	EE. UU.	26,20 %	Países Bajos	7,37 %
	Prótesis	Países Bajos	46,99 %	Bélgica	17,12 %	EE. UU.	7,74 %
PATIENT AIDS	Portable Aids	Países Bajos	28,02 %	Alemania	13,20 %	Singapur	10,46 %
	Aparatos de terapia	China	43,45 %	EEUU	9,22 %	Alemania	8,96 %
OTROS APARATOS MÉDICOS	Sillas de ruedas	China	38,83 %	Alemania	15,25 %	Italia	7,36 %
	Instrumentos oftalmológicos	Países Bajos	22,73 %	Alemania	18,93 %	EE. UU.	12,86 %
	Mobiliario	China	27,07 %	EE. UU.	16,35 %	Italia	9,01 %
	Esterilizadores	China	40,36 %	India	15,40 %	Italia	12,14 %
	Aparatos de infrarrojos y ultravioleta	Italia	66,73 %	EE. UU.	18,14 %	Alemania	4,02 %

	Otros	EE. UU.	22,87 %	Alemania	16,62 %	Países Bajos	14,25 %
--	--------------	---------	---------	----------	---------	--------------	---------

Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

De la tabla de las importaciones desglosadas por categoría de producto, se observa que China y Estados Unidos lideran el sector de equipamiento sanitario del mercado emiratí, así como la presencia de los productos procedentes de países europeos según la cuota de mercado. El mercado de los productos de ortopedia está abastecido por las exportaciones de Bélgica y Países Bajos, mientras que en la categoría de “Otros aparatos médicos” destacan los productos italianos. En ninguna subcategoría de producto se encuentra España entre los tres primeros proveedores a EAU.

4.2. Fortaleza de cada país competidor

Como ya se ha expuesto anteriormente, el mercado del equipamiento sanitario en EAU está dominado por producto de origen estadounidense, chino y de ciertos países europeos (principalmente de Alemania y Países Bajos). Aunque las fortalezas y ventajas de cada uno de estos países varían, es posible agruparlas para su análisis de la siguiente manera:

- **Tiempo en el mercado:** Todos los países relevantes son veteranos en el mercado emiratí, aunque la cuota de mercado tiene una gran disparidad a lo largo del tiempo. Por ejemplo, la cuota de China se ha multiplicado por 5 en los últimos 20 años, mientras que la de Japón se ha dividido por 4. Hay que tener en cuenta que el tamaño del mercado se ha multiplicado por 6 y medio en el mismo periodo. Asimismo, es importante destacar que muchas empresas internacionales han conseguido consolidarse en el mercado gracias a haber invertido en el mismo con la apertura de filiales comerciales, como puede ser el caso de multinacionales de origen estadounidense y alemán (véase la tabla de la página 34 para casos concretos).
- **Precio:** Algunos subsectores, como pueden ser los consumibles, son más sensibles al precio, por lo que países como China, India o Malasia tienen una ventaja competitiva sobre los demás al tener costes de fabricación menores.
- **Especialidad:** Hay subsectores claramente dominados por la industria de ciertos países, como pueden ser las articulaciones artificiales por Bélgica o los aparatos de infrarrojos y ultravioletas por Italia. Se ha considerado a un país especialista en un subsector cuando es líder en este y dobla la cuota de mercado del anterior
- **Marca país:** Hay países que inspiran confianza en el sector, ejemplos clásicos son Alemania y Estados Unidos. Esta imagen se ve reforzada por el establecimiento de empresas de dichos países en EAU.

FORTALEZAS DE LOS COMPETIDORES

10 primeros países por cuota de mercado

Pais	Tiempo en el mercado	Precio	Marca país	Especialista
Estados Unidos	X		X	X
China	X	X		X
Alemania	X		X	
Países Bajos	X		X	X
Bélgica	X		X	X
Corea del Sur	X		X	
Japón	X		X	
Italia	X		X	X
India	X	X		
Suiza	X		X	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

Respecto a la posibilidad de que proveedores españoles puedan incrementar su cuota de mercado en detrimento de empresas ya consolidadas, la Oficina Comercial considera que es posible siempre y cuando las empresas españolas estén dispuestas a invertir en promoción y dar mayor apoyo a sus respectivos distribuidores (bien sea visitando clientes, ajustando precios, dando formación, etc.). La participación en ferias como Arab Health o Medlab puede ser muy beneficioso, ya que en ellas la imagen-país de España está fuertemente representada a través de los pabellones gestionados por ICEX. Resulta igualmente importante poner en valor la calidad de los productos y el carácter innovador de las empresas españolas, así como resaltar que éstas ofrecen unos precios más competitivos que otros países europeos.

4.3. Empresas extranjeras establecidas

A nivel internacional, EAU se ha convertido en un país con características comerciales atractivas, como el acceso a todo el mercado común del CCG, ser un centro de referencia regional y las condiciones fiscales favorables ofrecidas. Por tanto, es razonable el establecimiento de las grandes multinacionales de equipamiento médico en el país, a través de filiales o sucursales), que sirven como centros de distribución, venta y servicio a los otros países de Oriente Medio.

La siguiente tabla resume las multinacionales extranjeras de equipamiento médico establecidas en EAU más destacados, localizadas en su mayoría en las zonas francas de Dubái.

Empresa	Origen	Empresa	Origen
B. Braun	Alemana	Medtronic	Estados Unidos – Irlanda
Becton Dickinson	Estadounidense	Nihon Kohden	Japonesa
Boston Scientific	Estadounidense	Philips	Países Bajos
Canon	Japonesa	Siemens Healthineers	Alemana
Dräger	Alemana	Smith & Nephew	Inglesa
Fresenius Medical Care	Estadounidense	Stryker	Estadounidense
Fujifilm	Japonesa	Zimmer Biomet	Estadounidense
Getinge	Sueca	Johnson & Johnson	Estadounidense
Hitachi Healthcare	Estadounidense		

Fuente: *United Arab Emirates Medical Devices Report Fitch Solutions, 2022*

5. Análisis de la posición de España

5.1. Datos estadísticos de exportaciones y análisis de la evolución

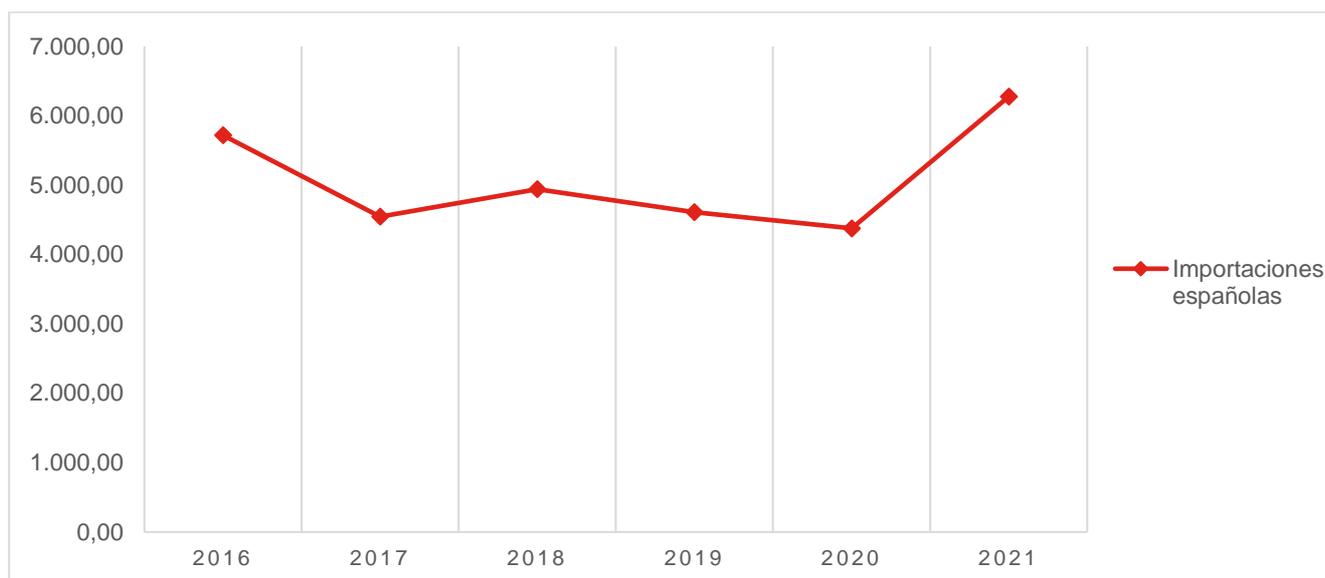
El mercado del equipamiento médico y hospitalario en EAU tiene como referencia de calidad a los productos procedentes de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. En general, los productos fabricados bajo los estándares europeos son percibidos de manera positiva en el mercado emiratí, ya que son productos innovadores y de alta calidad.

La marca alemana cuenta con una buena reputación entre la mayoría de los distribuidores gracias a la alta calidad e innovación de sus productos. Entre el resto de los países europeos, destacan Bélgica, Países Bajos, Italia y Suiza. Estos países se encuentran entre los 10 principales proveedores de equipamiento médico y hospitalario en el mercado de EAU. España se encuentra en la posición 22 con un 0,54 % de cuota de mercado en 2021.

En el siguiente gráfico se puede observar la evolución de las exportaciones españolas de equipamiento médico y hospitalario a EAU. El comportamiento de las exportaciones ha sido estable durante el periodo 2017 - 2020, no obstante, éstas aumentaron en el año 2021, registrado un valor de 6,3 millones de dólares.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE EQUIPAMIENTO MÉDICO Y HOSPITALARIO A EAU

Datos en miles de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

En la siguiente tabla se analizan las exportaciones españolas a EAU por subcategoría de producto. Los datos de la tabla muestran el valor de las exportaciones en miles de dólares, el puesto que ocupan en cada subcategoría de producto, así como su cuota de mercado en el año 2021.

ORIGEN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR SUBCATEGORÍAS

Cuota en %

CATEGORÍA DE PRODUCTO	VALOR (MILES DE USD)	PUESTO EN EL RANKING	CUOTA DE MERCADO (%)	
CONSUMIBLES	Vendas y apósitos	1.344,84	7	2,84 %
	Materiales de sutura	458,25	9	2,86 %
	Jeringuillas, agujas y catéteres	271,53	29	0,22 %
	Otros	12,97	22	0,08 %
IMAGEN Y DIAGNÓSTICO	Aparatos electrónicos	443,62	18	0,33 %
	Aparatos de rayos	116,65	12	0,19 %
	Accesorios e imagen	35,42	33	0,07 %
PRODUCTOS DENTALES	Equipos	4,99	24	0,02 %
	Instrumentos y suministros	441,78	20	0,52 %
ORTOPEDIA	Dispositivos de fijación	88,60	17	0,20 %

	Articulaciones artificiales	0,10	16	0,0002 %
	Prótesis	56,93	16	0,30 %
PATIENT AIDS	Portable Aids	14,10	29	0,03 %
	Aparatos de terapia	490,71	14	0,59 %
OTROS APARATOS MÉDICOS	Sillas de ruedas	92,84	14	1,62 %
	Instrumentos oftalmológicos	27,65	24	0,12 %
	Mobiliario	521,53	11	1,63 %
	Esterilizadores	159,73	10	2,09 %
	Aparatos de infrarrojos y ultravioleta	-	-	-
	Otros	1.693,48	19	0,58 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Statistics, 2022

En cuanto al valor de las subcategorías, “Otros aparatos médicos” es la que más exporta España, sin embargo, su cuota de mercado es tan solo del 0,58 % y España ocupa el puesto 19 en el ranking de proveedores de EAU.

Respecto a la cuota de mercado, las subcategorías “Vendas y apósitos” y “Materiales de sutura” de consumibles tienen una mayor proporción (2,84 % y 2,86 %) en comparación con el resto de las categorías. España se sitúa en la posición séptima para el caso de la subcategoría “Vendas y apósitos” y en el noveno puesto para la subcategoría “Materiales de sutura” en el ranking de importaciones a EAU.

En la tabla anterior se puede observar que España se encuentra entre los 10 primeros países proveedores de las subcategorías “Vendas y apósitos”, “Materiales de sutura” y “Esterilizadores”.

5.2. Análisis cualitativo

Si analizamos la empresa española veremos que, por lo general, hay una serie de Fortalezas y Debilidades de especial interés a la hora de introducirse en el mercado emiratí.

Fortalezas:

- Percepción del producto: Los productos europeos tienen una percepción de marca de mayor calidad que la de otros países.
- Buen sistema sanitario en el origen, lo que permite tener productos probados y bien reconocidos.
- Competitividad en precio respecto a otros países europeos.

Debilidades:

- Llegada tardía al mercado.
- Empresas de la competencia ya están establecidas con delegaciones propias en el país, esto dificulta tanto la entrada como poder ampliar cuota de mercado.

Respecto a las amenazas, las principales son las siguientes:

- Gran dependencia de la economía emiratí en el petróleo, una bajada en el precio de este puede reducir la inversión pública, así como desalentar la inversión extranjera.
- Políticas de austeridad en el sector público.
- Inestabilidad política en la región.
- Dificultad de EAU para aumentar la cantidad de personal sanitario de forma acorde al aumento de población, esto limita la cantidad de equipamiento médico requerido.

5.3. Oportunidades

5.3.1. Expansión e inversión en el sector

El mercado de productos sanitarios en la región del CCG

Las medidas de reforma estructural, centrada en planes de diversificación económica, impulsarán los mercados de equipos médicos a largo plazo en la región del CCG.

La Visión 2030 de Arabia Saudí es la iniciativa más notable para la región del CCG, ya que está centrada en los conceptos de una nación ambiciosa, una economía próspera y una sociedad vibrante. Entre los objetivos de esta estrategia destaca el aumento del número de camas hospitalarias, la optimización de la capacidad de los hospitales y la mejora de la calidad de los servicios sanitarios. La sanidad pública se centrará más en las enfermedades transmisibles y la atención primaria, mientras que la privada se orientará más hacia las enfermedades no transmisibles, pues la iniciativa pretende aumentar los seguros sanitarios privados para mejorar el acceso.

A pesar de los esfuerzos de los gobiernos de los países del CCG, la producción de equipamiento médico sigue careciendo de los estándares internacionales, aún después de experimentar un rápido crecimiento durante los últimos años.

En el caso de EAU, el mercado de equipamiento médico y hospitalario experimentará un impulso gracias a las reformas estructurales y los proyectos de infraestructura sanitaria a largo plazo. Estos proyectos aumentarán la demanda de los productos médicos, además de incrementar la oferta de infraestructura médica y mejorar la calidad de los servicios sanitarios en el país.

En la tabla siguiente, se refleja el número de proyectos tanto en construcción como en proceso de licitación que se van a realizar y el valor de éstos en cada emirato.

PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN INFRAESTRUCTURAS SANITARIAS

Datos en miles de dólares

Emirato	2022 - 2026	
	Número de proyectos	Valor
Dubái	20	983.000
Abu Dhabi	15	2.573.350
Sharjah	2	202.000
Fujairah	2	245.700
Ajman	1	50.000
Total	40	4.054.050

Fuente: Ventures OnSite, diciembre de 2022

La producción nacional y presencia de empresas extranjeras

El Ministerio de Industria y Tecnología Avanzada (MoIAT, sus siglas en inglés) firmó dos acuerdos por valor de 70,8 millones de dólares a finales de octubre de 2022, entre importantes empresas farmacéuticas y de aparatos médicos. PureHealth, uno de los mayores proveedores sanitarios de EAU, colaborará con ADMD¹¹, Abu Dhabi Ports Group y Abu Dhabi Polymers Company (Borouge) para establecer una línea de producción de material médico en Abu Dhabi. El centro se dedicará a la fabricación de jeringuillas médicas, aparatos de administración y tubos de extracción de sangre. Por otro lado, PureHealth y Gulf Pharmaceutical Industries Company construirán el primer centro de producción de Oriente Medio de Glargine, la primera alternativa biológica de acción prolongada a la insulina para el tratamiento de diabetes.

En marzo de 2021, EAU lanzó la estrategia “Operación 300.000 millones”, con el objetivo de duplicar la contribución del sector industrial al PIB del país para 2031. La estrategia fomenta el consumo de productos y proveedores locales, así como la inversión en investigación y desarrollo. Se trata de una estrategia centrada en la expansión de diversos sectores, entre ellos las bases industriales de la sanidad.

¹¹ Abu Dhabi Medical Devices Company



A mediados de 2022, la empresa estadounidense de material médico Gabri Labs anunció la firma de un acuerdo para construir una planta en la que se producirán equipamientos médicos, mientras que Boston Scientific, fabricante mundial de productos sanitarios, inauguró sus nuevas oficinas en Dubai Science Park. Su objetivo de ampliación es atender el aumento de la demanda de equipos médicos y hospitalarios en la región del CCG y MENA.

5.3.2. Turismo médico

El país se ha esforzado por convertirse en el principal destino de turismo médico de la región mediante colaboraciones con la Asociación de Turismo Médico y centrándose en las áreas de especialidad de dermatología, odontología y ginecología. Las proyecciones a largo plazo de esta actividad se sustentan en el rápido aumento de los costes sanitarios en los países occidentales, la falta de cobertura de seguros para determinados procedimientos y la inversión del sector.



6. Acceso al mercado

6.1. Marco legal y regulatorio

6.1.1. El proceso de registro de equipamiento médico

El registro de equipamiento médico y hospitalario es competencia exclusiva del *Registration Drug Control Department* del MOHAP, el cual sigue las directrices recogidas en la [Medical Device Registration Guideline](#). Este documento contiene toda la información necesaria para el registro de un producto médico (certificados, costes de registro, etc.).

Los diferentes puntos de la guía mencionada están coordinados con los reglamentos y las normas de registro reconocidos internacionalmente, concretamente de la Organización Mundial de la Salud, *Food and Drug Administration (FDA)*, *Global Harmonization Task Force (GHTF)*, *Health Canada*, *Asian Harmonization Working Party (AHWP)*, *Therapeutic Goods Administration (TGA)* de Australia, las directrices del Consejo Europeo 90/385/EEC (*Active Implantable Medical Device Directive*) y 93/42/EEC (*Medical Device Directive*) y la *Health Science Authority* de Singapur.

La solicitud de comercialización de un producto sanitario en EAU debe presentarla el fabricante o su representante autorizado. El fabricante o el representante autorizado deben mantener pruebas objetivas sobre la seguridad y la eficacia del producto sanitario.

En el expediente de solicitud de registro del equipamiento médico se debe incluir:

- Formulario de solicitud
- Aprobación de una autoridad regulatoria, en el caso de que el aparato médico en cuestión ya haya obtenido la aprobación por parte de un organismo de evaluación reconocido, el proceso resultará más sencillo.
- Requerimientos *post-market* (sistema de vigilancia posterior a la comercialización y la evaluación de riesgos).
- El estado de la distribución del aparato.
- Información sobre el producto.
- El etiquetado.
- Prueba de conformidad con los principales esenciales.
- Datos de seguridad y eficacia.
- Proceso de fabricación.
- Requerimientos especiales para productos sanitarios fabricados o que incorporen tejidos animales viables o no viables o sus derivados.

Todas las solicitudes y los documentos justificativos deben ser realizados en árabe o en inglés.

El registro de un aparato médico será válido durante cinco años, a menos que sea suspendido o revocado por el *Registration Drug Control Department* del MOHAP, o que el solicitante de registro lo cancele. Las solicitudes de renovación del registro se presentarán al menos 90 días antes de la fecha de expiración del registro del producto. Este expediente incluirá la presentación del formulario de solicitud cumplimentado y la información relativa a los cambios que se hayan realizado en un dispositivo registrado.

Las empresas titulares de la autorización de comercialización deben estar registradas por el MOHAP antes de poder registrar sus productos, además de que la oficina de comercialización o el almacén médico deben estar autorizados por el Ministerio de Salud y tener una licencia válida.

6.1.2. Evaluación del aparato médico

Los aparatos médicos se clasifican en cuatro clases diferentes, en función de su nivel de invasión en el cuerpo humano: Clase I (riesgo bajo), Clase II y III (riesgo medio) y Clase IV (riesgo alto).

Asimismo, los aparatos médicos para diagnóstico in vitro se dividen en cuatro clases: Clase A (riesgo individual bajo y riesgo para la salud pública bajo); Clase B (riesgo individual moderado y/o riesgo para la salud pública moderado); Clase C (riesgo individual alto y/o riesgo para la salud pública moderado) y Clase D (riesgo individual alto y riesgo para la salud pública alto).

El proceso de evaluación, dividido en dos fases, se simplifica para las empresas extranjeras solicitantes que hayan recibido aprobación por parte de los organismos de evaluación de la Unión Europea, Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón o Singapur, pues el *Drug Registration and Control Department* acepta las acreditaciones emitidas por los organismos sanitarios de estos países.

Por tanto, dependiendo de la clasificación del aparato médico y de si ha recibido previamente la aprobación por parte de otros organismos de evaluación reconocidos, el *Committee on Medical Device Registration* considerará la solicitud de registro a través de un procedimiento de una única fase -procedimiento simplificado – o de dos.

6.2. Canales de acceso

Las empresas extranjeras que desean comercializar o distribuir sus productos sanitarios en el país deben, por ley, designar a un distribuidor o agente local que cuente con una licencia del MOHAP, ya que no existe un canal de distribución directo en el que un exportador pueda vender directamente su producto al cliente final. Una vez elegido el distribuidor local, no es fácil cambiarlo sin su acuerdo; en muchas ocasiones, el agente/importador/distribuidor local (la ley de agencias comerciales no

distingue entre estas tres figuras) exigirá un acuerdo de carácter exclusivo, por estas razones, la selección de un distribuidor local se debe hacer con extrema cautela.

Toda empresa de equipamiento médico y hospitalario extranjera, previamente a comercializar sus productos, debe registrarse en el MOHAP. Cada emirato tiene su propio sistema de aduanas, si bien éstas están coordinados a nivel nacional.

6.2.1. Distribuidor local

Una de las formas de entrada al mercado de equipamiento médico y hospitalario en EAU es que la comercialización de bienes y equipos médicos se realice a través de un distribuidor local.

Para la búsqueda del importador/agente/distribuidor local se deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Enfocar la atención en la experiencia y las referencias del distribuidor, el equipo con el que trabaja y la red de distribuidores que posee, pues el objetivo de la empresa ha de ser el de mantener la misma imagen corporativa, servicio y calidad que la compañía española.
- Se aconseja a las empresas extranjeras exigir un stock mínimo de producto, definir bien los servicios postventa, impartir, en caso de que el producto lo requiera, formación técnica al equipo de trabajo del distribuidor local, y armonizar los precios de origen y destino, de modo que estos últimos no excedan exageradamente a los primeros. La supervisión continua de la actividad del distribuidor local es clave para garantizar a las empresas extranjeras el éxito comercial en EAU.
- Los especialistas del sector recomiendan a las empresas extranjeras elegir un único distribuidor que opere en todo el territorio de EAU, por los siguientes motivos:
 - El tamaño de mercado del país es reducido y totalmente abarcable por un único importador.
 - Exclusividad. El proceso de registro es largo y costoso.
 - El precio. Disponer de varios distribuidores en el país supondría tener que negociar con todos ellos sobre el precio del producto para conseguir un valor armonizado en todo el territorio, lo cual puede resultar un proceso largo y difícil.
 - La negociación de otros términos de contrato como el stock mínimo o los plazos de suministro con varios distribuidores puede complicar el proceso de internacionalización de la empresa en el país.
- Es importante señalar que el contrato de agencia/distribución deberá recoger de manera clara el territorio o territorios de operación, así como los productos y los objetivos de las ventas para evitar fuertes indemnizaciones en caso de querer cambiar de distribuidor.
- Hay que indicar que, debido a la saturación del mercado en los EAU, es recomendable apoyar al distribuidor en la tarea de identificación y seguimiento de oportunidades de negocio, así como en la promoción del producto.

6.2.2. Implantación

La implantación comercial de la empresa extranjera transmite compromiso con el mercado emiratí, y las empresas locales prefieren asociarse con compañías establecidas en el país, ya que la comunicación suele ser más fluida y se puede proporcionar un mejor servicio postventa.

El establecimiento/implantación en el país se puede realizar de las siguientes formas:

1. Mediante una sucursal o *branch*, sin personalidad jurídica propia, pero con capacidad para facturar
2. Con una oficina de representación, en la cual las actividades que pueden ejercerse están acotadas a la promoción comercial.
3. A través de un establecimiento en zona franca (FZE o FZCO).
4. Mediante la creación de una filial en el país (LLC) fuera de zona franca. En el año 2020, el gobierno de EAU modificó la Ley Federal de Sociedades Comerciales¹², concediendo a los inversores extranjeros la plena propiedad de determinadas empresas (entre ellas, las dedicadas a la fabricación y comercialización de equipamiento médico y hospitalaria), esto supone que las acciones de los inversores extranjeros no estarán limitadas a un máximo del 49 % como antes, sino que podrán llegar al 100 %.

Durante los últimos años, ha aumentado el número de multinacionales del sector de equipamiento médico que optan por la implantación, sobre todo en zonas francas. Para ello se han creado específicamente Dubai Healthcare City y Dubai Science Park, permitiendo de esta forma el mantenimiento del contacto permanente con los distribuidores y los consultores contratados por las administraciones locales.

Una de las ventajas de instalarse en EAU es la red de infraestructuras y de transporte que posee el país, facilitando así la operación comercial en todos los países de la región.

6.3. Barreras

Las barreras de entrada en el mercado de equipamiento médico y hospitalario de EAU son bastante asumibles:

- En el marco de los equipamientos médicos y hospitalarios, los productos soportan un arancel del 5 % (es un arancel homogéneo en todos los países del CCG);
- Excepcionalmente, el grupo de consumibles y las sillas de ruedas están exentos de arancel;

¹² <https://u.ae/en/information-and-services/business/full-foreign-ownership-of-commercial-companies#foreign-ownership-activities-in-abu-dhabi>

- Dentro de los consumibles, la subcategoría de jeringuillas, agujas y catéteres soportan el arancel del 5 %.

En enero de 2018 entró en vigor el VAT¹³ (similar al IVA), que grava con un 5 % la mayoría de los bienes y servicios. Sin embargo, el equipamiento médico y hospitalario, servicios sanitarios y fármacos que estén registrados o que cuenten con la aprobación del MOHAP están exentos del VAT.

Desde el día 1 de febrero de 2023 se requiere que las facturas comerciales con un valor mayor a 10.000 AED sean certificadas por el Ministerio de Asuntos Externos y Cooperación Internacional (MoFAIC). Este procedimiento supone una tasa de 150 AED y se gestiona desde la [página web de dicho ministerio](#). Para solicitar el certificado son necesarios la factura comercial y el certificado de origen.

Además de los costes relacionados del arancel en aduanas y el VAT, hay que tener en cuenta que el proceso de registro de la empresa y de los productos médicos en EAU conlleva el pago de múltiples tasas.

6.4. Consejos prácticos

Para aumentar sus posibilidades de éxito la empresa española necesita, por norma general, mayor continuidad en el mercado, afianzando su relación con sus socios locales. También es necesario dar apoyo al distribuidor y ayudarle en su labor de *marketing* y comercial.

La empresa española que quiera acceder al mercado emiratí o aumentar su presencia en este puede contactar con el ICEX para cualquier consulta que tenga o para la contratación de servicios de consultoría.

6.5. Cultura empresarial

- La lengua oficial y de la administración es el árabe, si bien la inmensa mayoría de los habitantes del país hablan también inglés, que es a su vez la “lengua franca” y la más utilizada en negocios.
- La semana laboral es de lunes a viernes. Los sábados y domingos cierran la totalidad de las oficinas gubernamentales, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales.
- En cuanto a los hábitos laborales, la inversión extranjera y la población expatriada ha crecido rápidamente en EAU, y las costumbres a la hora de hacer negocios son prácticamente occidentales, aunque siempre deberían contemplarse una serie de puntos a la hora de hacer negocios en EAU, tales como:

¹³ Value Added Tax (VAT)

- Puntualidad. Es normal sufrir retrasos o cancelaciones de última hora. La paciencia es considerada una virtud y se considera que todos pueden esperar, no importa de quién se trate. Las muestras de nerviosismo tampoco son apreciadas, y las reuniones no deberían terminarse de forma repentina, aunque uno tenga una apretada agenda. Esto es debido en buena medida a las costumbres locales y al ritmo de vida más calmado propio de la cultura árabe. No obstante, no debe olvidarse que EAU se caracteriza por tener una sociedad bastante multicultural, por lo que no resulta extraño que en muchas reuniones de negocios participen empresarios de nacionalidad india, pakistaní o, en menor medida, expatriados de otras nacionalidades.
- Los encuentros de negocios suelen ser menos formales. Por lo general, se da un apretón de manos al inicio y final de cada encuentro (no con las mujeres). En cualquier encuentro o conversación se espera una charla inicial informal antes de abordar el tema de discusión (se considera poco educado hablar directamente de negocios). Habitualmente suele ofrecerse una taza de té o café. Un vez que se entra en los puntos importantes dentro de la negociaciones, deben evitarse los cambios bruscos de actitud hacia una postura seria, arisca o prepotente; en su lugar, se mantiene el ambiente relajado y el buen humor incluso para cerrar los detalles más críticos como pueden ser precios o plazos de entrega.
- En el contacto inicial es posible que haya más gente, y pueden ser frecuentes las interrupciones.
- Las tarjetas comerciales deberían estar impresas tanto en inglés como en árabe, así como cualquier tipo de folleto o catálogo.
- EAU es un mercado pequeño donde las noticias y rumores corren rápidamente. Se aprecia la discreción y confidencialidad.
- Los acuerdos orales son vinculantes. El regateo es frecuente e importante. El árabe gusta de obtener un buen trato, aunque siempre debe haber un motivo para el descuento, no debe sospecharse que se han inflado los precios.
- Dada la cortesía árabe, es normal no rechazar una propuesta en el encuentro. La muestra de interés por el producto puede responder únicamente a la educación.

7. Principales eventos y publicaciones del sector

7.1. Ferias comerciales

En este apartado se muestran las principales ferias del sector de salud en EAU.

Arab Health

Esta feria reúne las principales empresas de fabricación de equipamiento médico, mayoristas, distribuidores, y otros tipos de figuras comerciales. Arab Health está dedicada a la compra y es fuente de información sobre avances tecnológicos e innovación en el campo de la salud. Arab Health está considerada como la feria más importante del sector en la región CCG y la segunda a nivel mundial.

La próxima edición tendrá lugar en Dubái entre el 29 de enero y el 1 de febrero de 2024.

Para más información, se puede consultar la web donde puede encontrarse información sobre los congresos que tienen lugar en paralelo, las empresas que van a participar, las estadísticas de participación de los años anteriores, información sobre cómo acudir a la feria y otros detalles.

<https://www.arabhealthonline.com/en/Home.html>

ICEX organiza todos los años un pabellón español en Arab Health, en el que en la última edición participaron un total de 47 empresas. Se recomienda a las empresas españolas que deseen abrir su mercado a EAU o bien consolidar su posición en él, participar en dicha feria.

Medlab

Medlab es una feria destinada a exposición de material y equipamiento de laboratorio para fines médicos principalmente, celebrada anualmente en Dubái. La feria se dedica a la compra y es fuente de información sobre avances tecnológicos e innovación en su sector.

ICEX también organiza para esta feria un pabellón español, en el que en la última edición participaron un total de 9 empresas.

Para más información, se puede consultar la web donde puede encontrarse información sobre los congresos que tienen lugar en paralelo, las empresas que van a participar, las estadísticas de participación de los años anteriores, información sobre cómo acudir a la feria y otros detalles.

<https://www.medlabme.com/en/home.html>

La próxima edición se celebrará en Dubái entre el 5 y el 8 de febrero de 2024.



Arablab

Esta feria comercial está centrada en la industria laboratorio analítico. A ella acuden fabricantes, mayoristas, distribuidores e importadores de Oriente Medio, África, India, China y resto de Asia, además de Europa y América.

La próxima edición se celebrará en Dubái entre el 19 y el 21 de septiembre de 2023.

<https://www.arablab.com/>

Arab Dental Exhibition and Conference

Se trata de una feria donde acuden profesionales del sector dental, fabricantes, mayoristas y distribuidores.

La próxima edición tendrá lugar en Dubái entre el 6 y el 8 de febrero de 2024.

<https://aeedc.com/>

Duphat

Un evento importante del sector farmacéutico en Oriente Medio y región MENA.

La próxima edición se celebrará en Dubái entre el 9 y el 11 de febrero de 2024.

<https://duphat.ae/>

7.2. Publicaciones

Las publicaciones locales más relevantes del sector figuran:

- Arab Health Magazine
- Hospital Build & Infraestructure Magazine
- Middle East Health Magazine
- MEDLAB Magazine



8. Contacto Ofecomeres

Emirates Towers, Office Tower, planta 26, P.O. Box 504929

Dubai

Emiratos Árabes Unidos

Teléfono: 0097143300110

Email: dubai@comercio.mineco.es

ICEX

9. Anexos

9.1. Proyectos de construcción de infraestructura sanitarias por emirato y año finalización

ABU DHABI

PROYECTO	AÑO DE FINALIZACIÓN
Abu Dhabi Police Medical Services - Plot Nos. P1_P2_P3, Sector No E34_2	2024
New Corniche Hospital	2025
Modification Works for Radiology Department in Sheikh Shakhbout	2025
Medical City - Plot P29 Sector MSH44	2025
New Hospital Complex for Sheikh Khalifa Medical City (SKMC)	2024
Veterinary Hospital in Al Wathba - Plot No. P21	2024
Yas Island Clinic in Yas Island, Abu Dhabi	2024
SHA Wellness Clinic in Al Jurf Gardens	2024
Abu Dhabi Medical Rehabilitation Center (ADMRC) in Shakhbout Medical City	2025
Manayef Hospital in Madinat Zayed	2024
Al Falah Healthcare in Abu Dhabi - Sector SE6-01	2022
New Al Ain Hospital	2022
Cleveland Clinic Oncology Center Extension in Abu Dhabi	2022
Pet Qasr Clinic and Hotel	2024
Al Raha Day Care Surgery Center in Abu Dhabi	2022
Extension of Sheikh Khalifa Medical City Pavilion Wing F, Abu Dhabi	2022

Fuente: Ventures OnSite, diciembre de 2022

DUBÁI

PROYECTO	AÑO DE FINALIZACIÓN
New Medical Fitness Center in Hatta	2024
MAG Creek Wellbeing Resort	2025
Saudi German Hospital	2023
Medclinic Me'aisem Mall at Dubai Production City	2023
American Hospital Expansion	2023
88 Beds NMC Hospital in Dubai Investment Park	2022
Cardiac CoE at the Rashid Medical Complex	2025
Dermatology and Aesthetic Center at Rashid Hospital in Umm Hurair	2024
Al Aweer Primary Healthcare Center	2023
Expansion of Saudi German Hospital in Dubai (Center of Excellence)	2022
Prime Heart & Lung Hospital in DHCC 2	2024
Hamdan Bin Rashid Cancer Charity Hospital	2026
International Modern Hospital in Port Rashid Renovations	2023
Expansion of Dubai Hospital in Al Baraha	2022
Clinic in Umm Sequim	2022
New Health Center in Al Qusais Plot No.233-5560	2022
Abu Hail Clinic	2022
Umm Sequim Clinic on Plot No. 356-954	2022
Emirates Hospital in Al Qusais 2	2022
Expansion of Dubai London Clinic and Specialty Hospital in Umm Sequim	2022

Fuente: Ventures OnSite, diciembre de 2022



SHARJAH

PROYECTO	AÑO DE FINALIZACIÓN
Sharjah Equine Hospital Extension	2022
Al Mamsha Hospital in Sharjah	2024

Fuente: Ventures OnSite, diciembre de 2022

FUJAIRAH

PROYECTO	AÑO DE FINALIZACIÓN
Sheikh Khalifa Central Hospital	2022
Al Sharq Hospital in Dibba	2024

Fuente: Ventures OnSite, diciembre de 2022

AJMAN

PROYECTO	AÑO DE FINALIZACIÓN
Expansion of Saudi German Hospital at Ajman Medical City	2022

Fuente: Ventures OnSite, diciembre de 2022

9.2. Listado con direcciones de interés

Ministry of Health and Prevention (MOHAP)

Dirección: P.O. Box 848, Abu Dhabi, UAE / P. O. Box 1853, Dubai, UAE.

Teléfono: + 971 2 6520500 / +971 4 2301000

Web: <https://mohap.gov.ae/en/home>

Health Authority Abu Dhabi (HAAD)

Dirección: 35 Kanadel Street, Al Rawda, P.O. Box 20224, Abu Dhabi, UAE.



Teléfono: +971 2 449 3333

Fax: +971 2 444 9822

Web: <https://www.doh.gov.ae/en>

Abu Dhabi Health Services (SEHA)

Dirección: Das Tower, 32nd Street, Khalidia, P.O. Box 109090, Abu Dhabi, UAE.

Teléfono: + 971 2 410 2311

Fax: + 971 2 650 5151

Web: <https://www.seha.ae/>

Dubai Health Authority (DHA)

Dirección: Sheikh Ahmed Sqare, Al Jaddaf, Dubai, UAE.

Teléfono: +971 4 2198888

Web: <https://www.dha.gov.ae/en/>



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



icex España
Exportación
e Inversiones