
2021



El mercado de los dispositivos médicos en Corea del Sur

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Seúl

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



27 de julio de 2021
Seúl

Este estudio ha sido realizado por
Nuria Fernández López

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

<http://coreadelsur.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-21-009-9

El presente estudio se realiza con el objetivo de proporcionar al empresario y a los profesionales españoles información sobre el mercado coreano de dispositivos médicos. Para su elaboración se han dividido los productos sanitarios según las categorías ICEX en: mobiliario médico, instrumental médico y quirúrgico, ortopedia, material fungible y electromedicina.

El mercado de dispositivos médicos de Corea del Sur ocupa la **novena posición mundial y la tercera asiática en cuanto a tamaño de mercado** se refiere con una cifra de 5.640 millones de EUR en 2019. **La categoría que generó más ventas fue la de instrumentos médicos y quirúrgicos** con 1.904 millones de EUR (un 35% del total de dispositivos), seguida por la electromedicina (24%), y la ortopedia (21%). El mobiliario médico quedó relegado al último puesto en término de ventas con tan solo un 2%.

El país depende de las importaciones, las cuales copan alrededor del 60% del mercado de dispositivos médicos en Corea. Los principales suministradores son EE. UU. y China, y algunos países europeos como Alemania, Irlanda y Suiza. España, si bien no es uno de los socios más relevantes, está consiguiendo mayor regularidad en sus importaciones. **Los productos españoles que más se exportaron a Corea en 2020 fueron los medios de contraste, el material de sutura y las jeringas.**

A pesar de la importancia de los suministros extranjeros, la **producción nacional está fortaleciéndose**. Tradicionalmente, las empresas coreanas de producción se concentraban en los segmentos **dentales, terapéuticos e instrumental médico básico**. No obstante, durante los últimos años ha crecido el interés por el subsector de **diagnóstico de imágenes**, liderado principalmente Samsung Medison, y por los **dispositivos de tecnología avanzada**, motivados por el apoyo gubernamental.

Tanto la importación como la producción están aumentando en respuesta a **la mayor demanda coreana**. El país está entrando en una fase de **aceleramiento del envejecimiento** y, como consecuencia de ello, la prevención y el diagnóstico de enfermedades cobran más relevancia, cada vez se consumen más productos ortopédicos y cada vez se detectan más casos de neoplasia en la población.

En lo referente a los indicadores del sector sanitario, Corea del Sur supera holgadamente la media de la OCDE en cuanto a visitas médicas, camas de hospital, unidades de resonancia magnética y escáneres de tomografía computarizada. Esto se consigue gracias al **sistema sanitario de financiación centralizada** y al **seguro nacional de salud (NHI) que cubre a la totalidad de la población** y que se complementa con copagos y seguros privados. En este sentido, el gasto en sanidad sobre el PIB fue del 8,3% en 2020, siendo el 57% del total perteneciente al gasto público. Este porcentaje, si bien es muy inferior a la media de la OCDE (73%), se espera que crezca debido a planes gubernamentales como el **Moon Care** (2017-2022) y el **Korean New Deal** (2020-2025). Éstos tienen como objetivo la expansión de la cobertura sanitaria y el impulso de la tecnología médica más puntera mediante el proyecto «Asistencia sanitaria inteligente».



Aquella empresa española que decida entrar al mercado coreano debe tener en cuenta, por un lado, que España no cuenta con una imagen de marca país consolidada, pero que **la marca Europa** sí lo hace, pues **se asocia con la calidad y la fiabilidad**.

Por otro lado, debe conocer los requisitos para acceder. En Corea, por ejemplo, **para que un producto se pueda comercializar, deberá previamente clasificarse** según su riesgo y **registrarse** ante el Ministerio de Seguridad Alimentaria y Farmacéutica. Este acto deberá realizarse por una empresa que cuente, bien con representación directa en el país, bien con un representante local autorizado.

Posteriormente, **si se va a suministrar a hospitales y clínicas, deberá someterse al sistema de reembolso**. Este sistema, competencia del Ministerio de Salud y Bienestar (MoHW), tiene una duración de 150 días prorrogable y evalúa el coste-efectividad del dispositivo médico tomando en consideración tanto su utilidad como sus características físicas.

A las anteriores barreras se suman aquellas que son específicas del producto y su TARIC, como las arancelarias. Aunque cabe señalar que, a raíz de la firma en 2011 del **Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Corea del Sur**, la mayoría de los aranceles se suprimieron.

Debido a los requisitos mencionados y a otras trabas como la vigilancia postventa, el idioma o el cumplimiento de la regulación, lo recomendable para una empresa que quiere aventurarse en este mercado es contar con un socio local. Lo habitual es que dicho socio sea un **importador** u otra empresa del sector con quien se ha cerrado un contrato de **joint venture**, y que sean ellos los que se encarguen de la distribución (directa, mediante un distribuidor o mediante centrales de compra como EZ Medicom y Care Camp).

A pesar de las dificultades de acceso, el mercado coreano de dispositivos médicos sigue siendo atractivo. Se trata de una industria en crecimiento que **se espera que aumente un 35% durante el periodo 2019-2024 hasta alcanzar los 7.600 millones de EUR**. Este hecho viene definido por dos factores: el **envejecimiento acelerado** y la intención del país de liderar la **cuarta revolución industrial**. El gobierno invertirá en el sector en aras de mejorar la calidad de vida, crear hospitales inteligentes y más centros especializados. Además, pretende armonizar legislación y eliminar los obstáculos al comercio de tecnología puntera.

Todo ello configura un contexto lleno de oportunidades que las empresas extranjeras podrán aprovechar en función del segmento al que se dirijan, del socio coreano que les ayude y de las competencias y productos diferenciados que posea.



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

