
2020



El mercado de la tecnología sanitaria en Alemania

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Düsseldorf

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

6 de julio de 2020
Düsseldorf

Este estudio ha sido realizado por
Jordi Josep Villmer Pons

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

<http://alemania.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-20-020-9



El presente estudio pretende dar una visión global del mercado de la tecnología sanitaria en Alemania, analizar sus principales características y mostrar las oportunidades que puede ofrecer a las empresas españolas que quieran introducirse en el país.

El sector del equipamiento médico engloba una gran cantidad de productos muy distintos entre sí. Para facilitar su análisis, en este estudio se ha dividido en 5 subsectores: Mobiliario médico, Instrumental médico y quirúrgico, Ortopedia, Material fungible y Electromedicina.

El mercado alemán de equipamiento médico es el mercado más grande dentro de la Unión Europea, alcanzando en 2019 los 30,87 millardos de euros. Alemania es uno de los líderes mundiales de este sector gracias a su amplio y consolidado tejido empresarial, compuesto tanto de empresas grandes como pymes con una gran capacidad de innovación.

Una clara vocación exportadora junto con una fuerte marca país contribuye a que, con más de 21,9 millardos de euros, Alemania sea uno de los principales exportadores mundiales de tecnología sanitaria. Los principales receptores de productos sanitarios alemanes son los EE. UU., China y Francia.

Alemania registra a su vez una intensa y creciente actividad importadora que alcanzó en 2019 casi 19,37 millardos de euros, y de hecho casi el 63% de los productos de tecnología sanitaria que se consumen en el país, proceden de terceros países. Los principales proveedores son Países Bajos, EE. UU., Bélgica y Suiza. España se encuentra en el puesto número 20 dentro de estas importaciones con 0,16 millardos de euros, lo que representa el 0,85% de las importaciones totales de Alemania.

Sin embargo, este gran volumen de importación no implica necesariamente un alto grado de apertura a los fabricantes de terceros países. Hay que tener en cuenta que una parte significativa – aunque difícil de cuantificar- de las importaciones vienen determinadas, por una parte, por la propia industria alemana que o bien produce en terceros países, o bien subcontrata a empresas foráneas la producción de dispositivos de tecnología sanitaria que se comercializan bajo marca alemana; y, por otra parte, por la marca distribuidor, fundamentalmente en productos de un solo uso o mobiliario médico.

Asimismo, la demanda y el consumo siguen una tendencia creciente como consecuencia principalmente de una población cada vez más envejecida. Por otro lado, el sistema sanitario alemán, es muy complejo y se articula mediante cajas de salud tanto públicas como privadas, en quienes recae de forma directa o indirecta, una gran parte del gasto sanitario. Por esta razón, las autoridades sanitarias alemanas tienden a ejercer una presión a la baja en el gasto sanitario que afecta de forma indirecta al sector de la tecnología sanitaria y, como se explicará más adelante en este estudio, al funcionamiento y desarrollo de algunos de los principales canales de distribución en el sector.



El sistema sanitario público alemán funciona mediante reembolso y lo hace de distinta manera según se trate de una clínica u hospital o praxis, o un paciente individual. En el primer caso se aplica un sistema de grupos de diagnósticos denominado DRG, mediante el que el INeK fija una cantidad concreta a reembolsar en función del procedimiento médico que se haya realizado en cada paciente. En el segundo caso, las cajas de salud reembolsan una parte del importe que el paciente paga por los productos sanitarios, principalmente para ayuda a la movilidad, que figuran en el *Hilfsmittelverzeichnis*. En el apartado “5. Precios” de este estudio se proporciona información más detallada sobre estos dos sistemas de reembolso, así como sobre el proceso de registro de productos en el *Hilfsmittelverzeichnis*, clave para obtener una cuota de ventas elevada.

En cuanto a los canales de distribución, es interesante señalar el creciente impulso que están experimentando las centrales de compras. Como consecuencia del envejecimiento de la población y los ajustes del Gobierno, los hospitales y las clínicas reducen gastos de otras partidas, y una manera de conseguirlo es consolidando las compras a través de una central. Las centrales consiguen precios más ajustados, ya que, a diferencia de los hospitales individuales, tienen mayor poder de negociación con sus proveedores. Para las centrales de compras las licitaciones son el procedimiento más frecuente de incorporar productos a su catálogo. En el apartado 7 de este estudio, se ofrece una visión más detallada de la interacción entre las centrales y los demás agentes intervinientes.

Los establecimientos de venta al público están experimentado también un cambio ocasionado principalmente por los bajos márgenes con los que operan las farmacias en Alemania como consecuencia de la presión a la baja del Gobierno sobre el precio de los medicamentos. Así, las farmacias cada vez más incluyen en su surtido todo tipo de productos complementarios que venden también otros establecimientos como los *Sanitätshäuser* o las *Reformhäuser*, que están evolucionando en respuesta a la mayor competencia de las farmacias.

Las perspectivas futuras del sector de tecnología sanitaria son de crecimiento sostenido derivado de la evolución del número de habitantes y del progresivo envejecimiento poblacional. Asimismo, el sector se ha visto fuertemente afectado de manera coyuntural debido a la crisis sanitaria de la COVID-19, que podría acabar presionando al alza el gasto sanitario. Sin embargo, la voluntad de las autoridades alemanes siempre ha sido promover el ahorro en el sistema sanitario. Por tanto, la solución para aumentar el nivel de servicios y ahorrar costes es mantener una apuesta firme por la digitalización y la innovación.

A raíz de la proyección positiva de este sector en Alemania, se considera que existen oportunidades de negocio para las empresas españolas productoras de material sanitario, productos de un solo uso y, especialmente, para aquellas que apuesten por la digitalización en sus productos y que basen su innovación en nuevas soluciones de software.

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

