

El mercado del equipamiento médico en Israel

Octubre 2014

Este estudio ha sido realizado por
José María López Pol, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tel Aviv

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
2. DEFINICIÓN DEL SECTOR	7
1. LA PERSPECTIVA MUNDIAL DEL SECTOR	8
2. EL SECTOR EN ISRAEL	9
2.1. PROGRAMAS DE APOYO GUBERNAMENTAL AL SECTOR	10
2.2. CICLO DE VIDA Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS EN ISRAEL	13
2.3. ASPECTOS CLAVE EN LA FINANCIACIÓN DEL SECTOR	14
2.4. CONFIANZA DE INVERSIÓN SOBRE ISRAEL	16
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES	17
1. EXPORTACIONES DE ISRAEL AL MERCADO MUNDIAL	17
2. IMPORTACIONES DE ISRAEL.	17
3. LA INDUSTRIA DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL. DATOS EN LA ACTUALIDAD	19
4. SEGMENTACIÓN DE LA INDUSTRIA EN EQUIPAMIENTO MÉDICO	22
4.1. DISPOSITIVOS TERAPÉUTICOS	23
4.2. MONITORIZACIÓN Y DIAGNÓSTICOS	24
4.3. IMPLANTES Y PRÓTESIS	24
4.4. EQUIPAMIENTO MÉDICO	25
4.5. IMAGEN	25
4.6. SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS	25
4.7. TELEMEDICINA	26
4.8. ROBÓTICA	26
4. DEMANDA	27
1. VISIÓN GENERAL DEL SISTEMA SANITARIO EN ISRAEL Y SU DEMANDA	27
2. VOLUMEN DE LA DEMANDA EN ISRAEL	28
5. PRECIOS	30
6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	32
1. BALANZA COMERCIAL ESPAÑA – ISRAEL DEL SECTOR	32
2. DESGLOSE DE LAS EXPORTACIONES. IDENTIFICACIÓN DE LOS CÓDIGOS TARIC	33
3. VALOR DE LAS EXPORTACIONES A ISRAEL POR CÓDIGO TARIC.	33
4. CONCLUSIONES	33
7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	35
1. PRINCIPALES DISTRIBUIDORES EN ISRAEL	35
8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS	37
1. REGLAMENTO PARA LOS DISPOSITIVOS MÉDICOS	37

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

1.1. REGULACIÓN EN EL MERCADO ISRAELÍ	37
1.2. LA NECESIDAD DE UN SOCIO COMERCIAL LOCAL. EL PAPEL DE “THE ISRAELI REGISTRATION HOLDER IRH”	38
2. ARANCELES Y TASAS	38
3. OTRAS BARRERAS COMERCIALES	38
9. OPORTUNIDADES	39
1. DEBILIDAD EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y REDUCCIÓN EN LAS INVERSIONES DE I+D	39
2. AUMENTO DE LA ESPERANZA DE VIDA	39
3. REDUCIR EL COSTO DE LOS DISPOSITIVOS Y PROCEDIMIENTOS	40
4. DISPOSITIVOS DE MONITORIZACIÓN DESDE EL HOGAR Y TELEMEDICINA	40
5. ROBÓTICA	40
10. INFORMACIÓN PRÁCTICA	41
1. FERIAS.	41
2. ASOCIACIONES Y PUBLICACIONES.	41
3. RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.	42
11. OTROS EPÍGRAFES	43
1. ANEJO I: EMPRESAS DE REFERENCIA EN EL MERCADO ISRAELÍ.	43
2. ANEJO II: PARTIDAS ARANCELARIAS ANALIZADAS PARA EL SECTOR DE DISPOSITIVOS MÉDICOS.	45
3. ANEJO III: ESTADÍSTICAS SOBRE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES A ISRAEL DE LAS PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS EN EL SECTOR DE EQUIPAMIENTO MÉDICO.	48
4. BIBLIOGRAFÍA.	56

1. RESUMEN EJECUTIVO

Preámbulo

La salud y el sector sanitario son algo vital y que preocupan en gran medida a prácticamente todas las naciones del mundo. La población depende de las acciones vitales de sus gobiernos y del sector privado para alcanzar una óptima estabilidad, eficiencia y evolución de un sector que a nivel global se enfrenta a tres aspectos que marcarán la tendencia de los próximos años.

Por un lado, nos encontramos ante un crecimiento demográfico acelerado y en contra de esta tendencia, una escasez de recursos que no satisfacen las necesidades globales de la humanidad. Por otro lado, la esperanza de vida es cada vez mayor en países desarrollados, lo que conlleva a un envejecimiento de la sociedad y esto acarrea consigo un gasto adicional en el control y supervisión de pacientes. Por último, las desigualdades mundiales a las que se enfrentan las diversas naciones. Países que hacen uso masivo de medicamentos y terapias provocando un gran gasto innecesario a la vez que ineficiente, contra naciones con escasos recursos que ven como su índice de mortalidad infantil se dispara o que su esperanza de vida se acorta. La imposibilidad de hacer frente a hambrunas, plagas o epidemias no es sólo un problema del tercer mundo sino que también generan efectos colaterales en los países desarrollados.

Introducción al estudio

La industria de dispositivos médicos es una de las tres principales ramas que abastece al sector de las ciencias de la vida y la biomedicina y que está compuesto a su vez por una serie de sub-sectores según su especialidad o nicho de mercado. En el siguiente documento se analiza a fondo este sector en el mercado israelí para poder llevar a cabo un proceso de internacionalización en este país.

Israel y su ecosistema de innovación

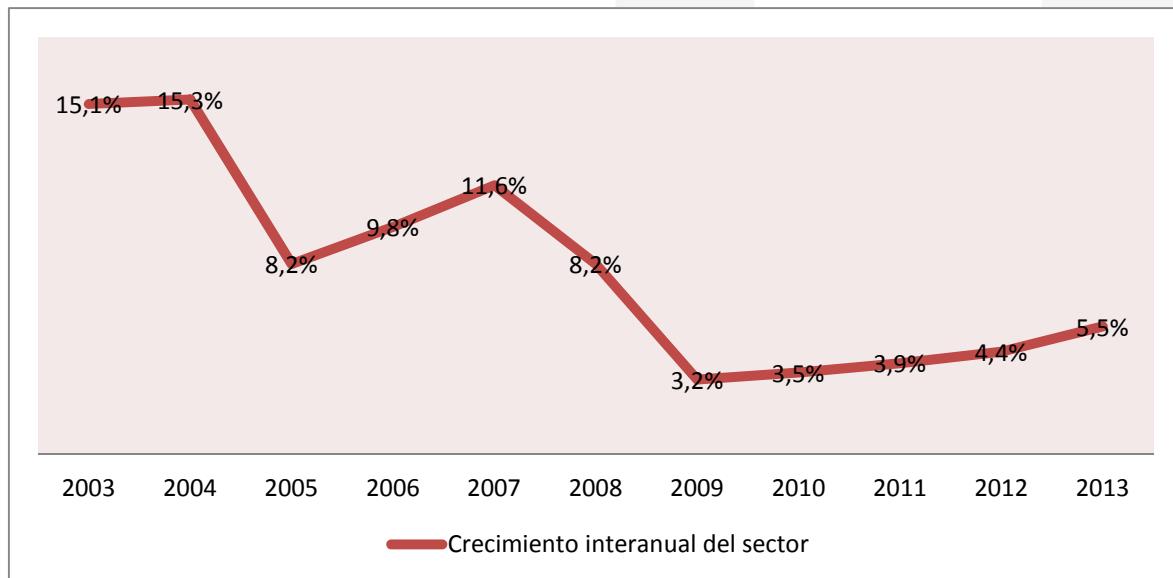
El marco en que nos encontramos es Israel, un país que a día de hoy se posiciona como un referente mundial en el campo de la tecnología y una potencia económica en Oriente Medio. El país se ha convertido durante las últimas décadas en un *hub* tecnológico y su economía depende principalmente de un ecosistema de innovación y emprendimiento bien engranado y coordinado entre todos sus principales actores: la academia; el sector privado y financiero; los organismos públicos; los emprendedores y creadores de ideas.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

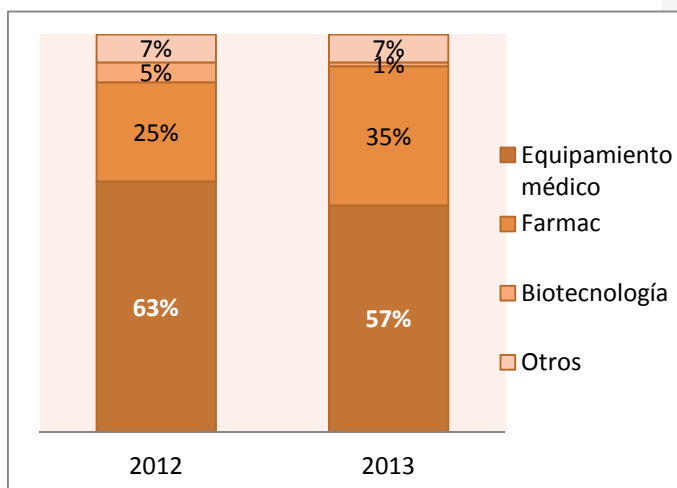
El sector de equipamiento médico no ha sido uno de los sectores que más haya sido castigado tras la gran crisis, ya que la necesidad de atender a la sociedad y los pacientes es un hecho. Sin embargo, sí que podemos afirmar que sufrió una desincentivación de sus inversiones y un descenso del capital recaudado. Nos encontramos ante un sector de alto riesgo financiero y fuertemente dependiente para llevar a cabo el desarrollo de nuevas ideas y tecnologías para transformarlas en productos y servicios económicamente rentables.

Valor del mercado de dispositivos médicos

Con un valor mundial de mercado que superará en un par de años los 400 mil millones de dólares, Estados Unidos parte a la cabeza como país líder y que acapara prácticamente la mitad de éste. Israel, sin embargo, con un valor de mercado que no alcanza los mil millones de dólares es un país mucho más modesto, principalmente importador y líder mundial en el desarrollo de patentes per cápita en el campo de la medicina.



La financiación: dependencia del sector biomédico



La dependencia en la financiación para este tipo de compañías, que no suelen superar en muchos casos los diez trabajadores, es alta. En la actualidad el gobierno de Israel tiene diversos mecanismos para poder incentivar la investigación y respaldar a empresas *startups* que se encuentran en fase muy temprana de desarrollo y por los que los principales grupos de inversión y capital riesgo no están dispuestos a apostar. Aunque sí que es cierto que se empieza a ver mejoras en este sector para la captación de fondos, aún sigue siendo demasiado rígido

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

y está lejos de alcanzar los niveles de flexibilidad previos a la crisis.

El presupuesto anual del CSO (Chief Scientist Office) supera los 400 millones de dólares y más de un 11% está destinado exclusivamente al sector de dispositivos médicos. Por otro lado, el sector privado recaudó más de 400 millones de dólares durante el ejercicio 2013, lo que supone más del 50% del sector global de ciencias de la vida.

Nichos de mercado

Este sector puede ser dividido a su vez en nueve diferentes subsectores atendiendo a diversos nichos de mercado y diferenciándose del resto por una cuestión tecnológica. El campo de la telemedicina ha irrumpido con fuerza gracias al desarrollo de las tecnología IT en Israel, la expansión de internet y el su *smartphones*. La monitorización ofrece soluciones al sector que mejoran la eficiencia en tiempo y costes para el trato de pacientes. Por otro lado, la robótica y las nuevas tecnologías en imagen aportan nuevas herramientas al equipo sanitario tanto para el diagnóstico como la cirugía que ofrecen soluciones innovadoras que destruyen barreras físicas para el tratamiento de enfermedades o dolencias.

España en Israel y formas de entrada al mercado

La percepción del producto español en Israel es anecdótica y no se debe a que las exportaciones en el país sean escasas, ya que abastecen prácticamente el 80% de la demanda interna del país. Estados Unidos parte como líder en este mercado y diversos países europeos como puede ser el caso de Alemania tienen una presencia notoria. Es importante analizar cada uno de los nichos de mercado que ofrece el país y posicionarse con una serie de servicios o productos que se diferencien del resto, bien sea por tecnología o por precio, que es el caso de países como China o India.

La mejor forma de entrar en el mercado es a partir de un socio local, bien sea un importador o distribuidor. Hace pocos años la legislación referente a este tipo de productos se ha endurecido y la colaboración de un agente local es vital.

Por otro lado cabe añadir que Israel también puede ser un país óptimo si se busca colaboración para el desarrollo de nuevas ideas. El país ofrece una gran cantidad de empresas en el sector y un capital humano bien desarrollado, un referente mundial, con el que poder trabajar y crear sinergias para poder abordar el mercado desde otra perspectiva, la colaboración. Ya son varias empresas las que han desplazado sus centros de desarrollo en I+D con el fin de contar con el capital intelectual del país.

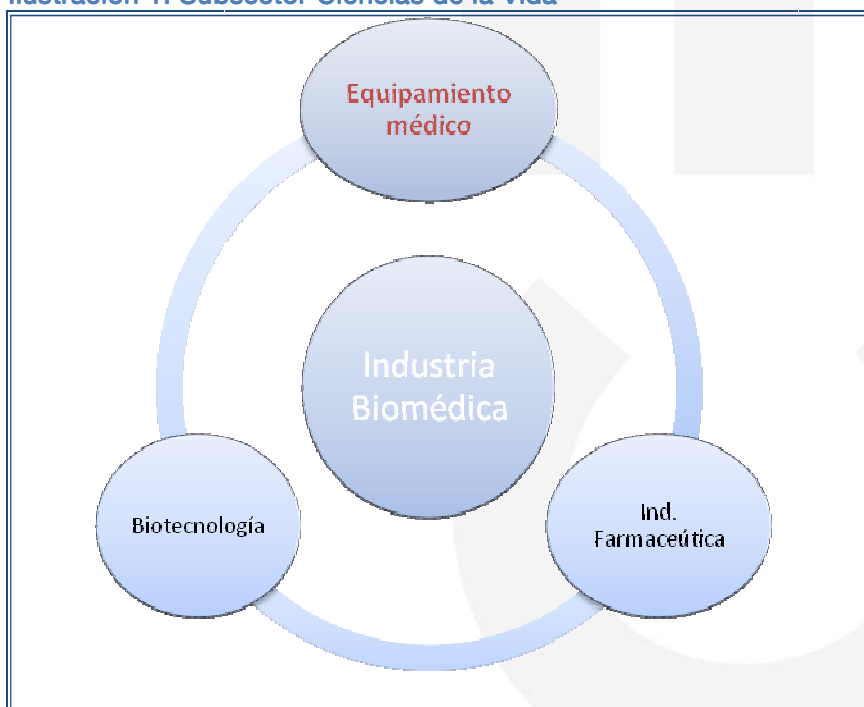
En definitiva, Israel se presenta como un mercado interesante a la vez que exigente, con diversas oportunidades de mercado en el que las empresas españolas pueden encontrar su espacio, bien sea a través de la comercialización directa a través de sus exportaciones, o bien a través de la inversión o colaboración con socios locales para llevar a cabos proyectos de desarrollo e innovación.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

La industria biomédica se basa en 3 principales subsectores: equipamiento médico, farmacéutica y biotecnología. Tomando como ejemplo la definición de la FDA (Food and Drug Administration de EEUU):

“Un dispositivo médico es un instrumento, un aparato o un implante destinado para su uso en el diagnóstico, cura, el tratamiento o prevención de enfermedades en el hombre o los animales.”

Ilustración 1: Subsector Ciencias de la Vida



Fuente 1: elaboración propia

Los dispositivos médicos difieren de los fármacos en que no afectan al cuerpo humano por química, metabólica o medios inmunológicos pero sí por mecanismos físicos. Algunos productos pueden estar compuestos de una combinación de un fármaco y un dispositivo y en tales casos la clasificación del producto se definiría como dispositivo médico. Dentro del grupo también encontramos productos sencillos como pueden ser vendas, cuchillas, gasas o también marcapasos, diáli-

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

sis... Este tipo de equipamiento suelen ser usados en centros de salud en general, centros de trabajo expuestos a riesgo laboral y en el hogar.

1. LA PERSPECTIVA MUNDIAL DEL SECTOR

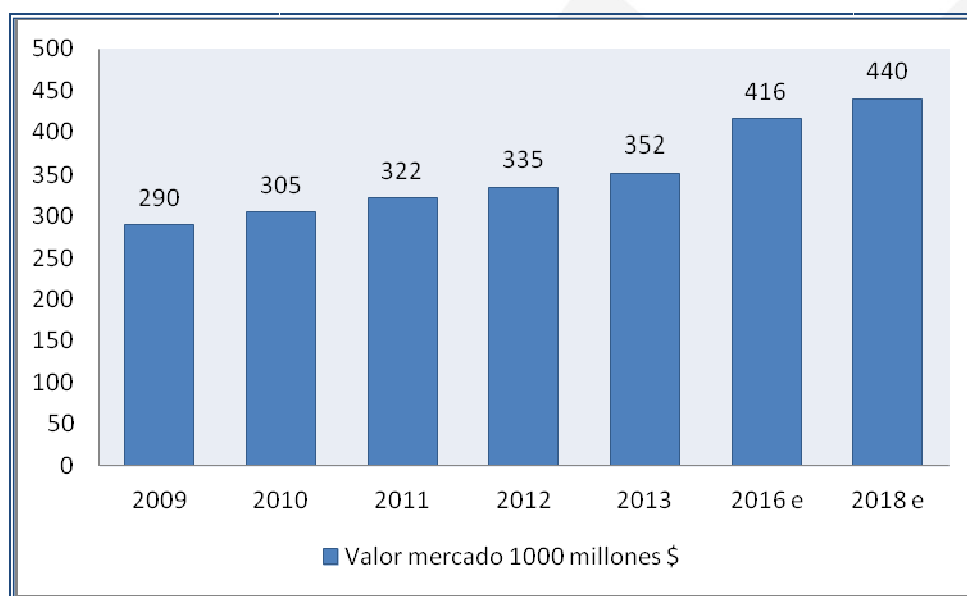
La industria biomédica incluye una cantidad infinita de empresas, la mayoría de las cuales suelen ser de tamaño pequeño con menos de 50 empleados. Son en general compañías centradas en el desarrollo y lanzamiento de productos a través del apoyo de capital de riesgo y otro tipo de inversiones, que trabajan como los motores de la innovación en la industria del equipamiento médico.

Por norma general, la mayoría de este tipo de empresas no generan ningún ingreso por ventas durante la fase de desarrollo antes de que reciban el permiso para comercializar un dispositivo, y los fondos invertidos en estas empresas por capitales de riesgo y otros inversores deben mantener las empresas hasta la aprobación o autorización reglamentaria. Otra barrera potencial para la viabilidad de estas empresas es la negociación y respaldo que obtendrán por parte de las compañías de seguros a la hora de avalar sus productos.

EE.UU. es el mayor consumidor y productor de equipamiento médicos en el mundo con un 50% del mercado mundial. Japón, la Unión Europea, Canadá y Australia también tienen grandes mercados de equipamiento médicos estables. En general, el mundo desarrollado está aumentando rápidamente tanto su consumo y su producción de equipamiento médicos.

La estimación del valor del mercado mundial es algo dispersa, ya que dependiendo de la consultora que tomemos como referencia nos dirán un valor u otro. Sin embargo todas coinciden en el crecimiento del sector durante los próximos años y que se vio ralentizado por la crisis global. Según la información de la compañía Kalorama, el sector alcanzará los 416 mil millones de dólares en 2016, y según *EvaluatePharma*, en 2018 se rebasará la cifra de los 440 mil millones de dólares.

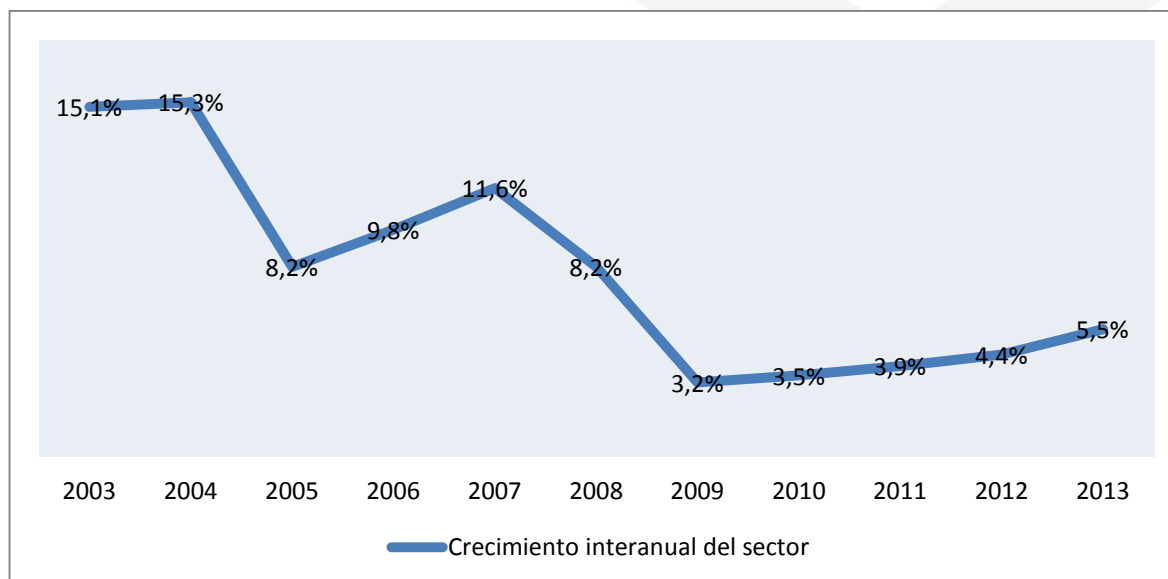
Gráfico 1: valor del mercado de equipamiento médico



Fuente 2: Kalorama & EvaluatePharma, análisis del sector

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 2: crecimiento interanual global

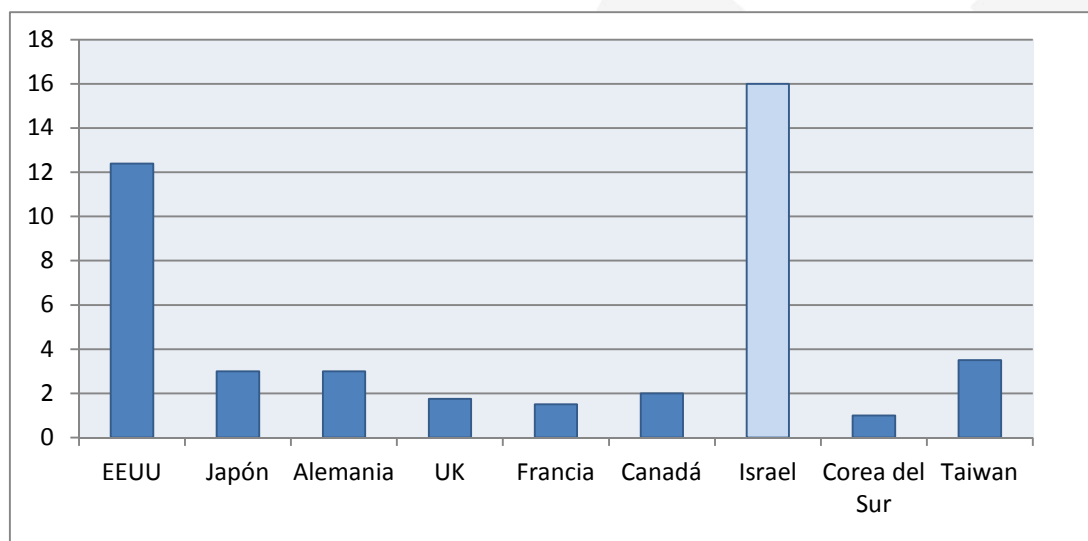


Fuente 3: New Opportunities for Growth in the Medical Equipment Technology Market of the Future. Accenture

2. EL SECTOR EN ISRAEL

El sector de dispositivos médicos es el sector más importante dentro de la industria de ciencias de la vida. En el contexto global, Israel es considerado como uno de los países líderes en este campo. El número total de patentes concedidas en el área de equipamiento médico posiciona a Israel en el primer lugar en patentes per cápita y en el cuarto lugar en absoluto número de patentes.

Gráfico 3: Patentes por millón cápita

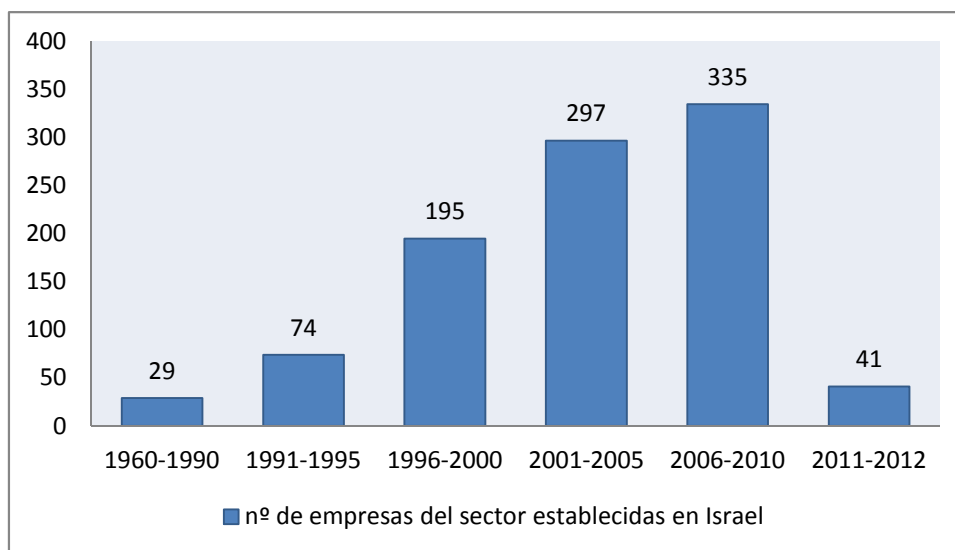


Fuente 4: www.uspto.gov.il. IATI yearbook

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Esta industria ha estado creciendo de forma constante y rápida en los últimos 20 años. La primera compañía del sector establecida en Israel fue **Mego Afek AC**, que aún opera en el mercado. Durante la década de los 90, debido a la gran inmigración de académicos procedentes de Rusia, el número de empresas de equipamiento médico establecidas en Israel aumentó de manera significativa, con 269 nuevas empresas emergentes durante esa década. Pero no fue hasta la primera década del siglo XXI que este sector en Israel se convirtió en la gran industria que constituye hoy en día. Durante la primera década del nuevo siglo se establecieron más de 600 empresas en el país.

Gráfico 4: nº de empresas establecidas en Israel por periodo de tiempo



Fuente 5: IVC source

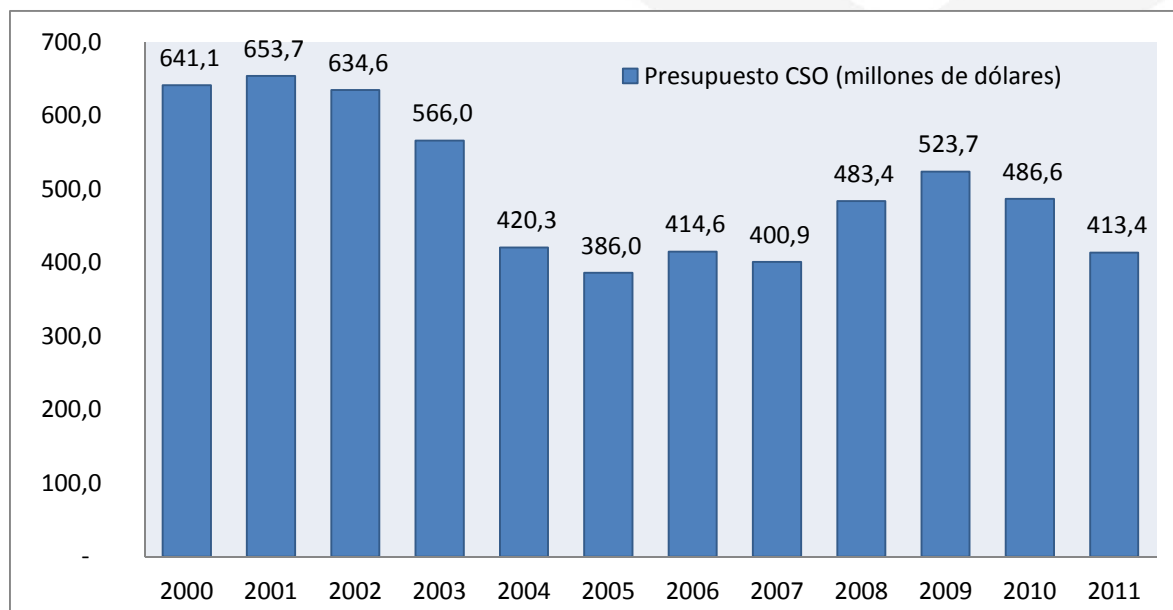
2.1. Programas de apoyo gubernamental al sector

Es evidente que el gobierno israelí ha reconocido a lo largo de los últimos años, el potencial económico y el valor prometedor de la industria biomédica. Esta participación financiera por parte gobierno en las etapas iniciales de financiación (*seed capital*) son fundamentales para la creación y apoyo de empresas en fases tempranas. A los fondos de capital de riesgo y otros inversores generalmente les resulta demasiado arriesgado invertir en una etapa tan temprana. La crisis económica global ha hecho que las inversiones de capital riesgo, adopten una actitud mucho más reservada.

Durante los últimos 30 años, el gobierno ha establecido una política de incentivos para fomentar y apoyar las inversiones en empresas y proyectos orientados a la tecnología, principalmente a través de la Office Chief Scientist Office (OCS). Cabe señalar, sin embargo, que el apoyo del gobierno se redujo significativamente en la última década.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 5: presupuesto colaboración OCS (millones de dólares)



Fuente 6: The OCS (Office Chief Scientist)

De los diversos programas que lleva a cabo el gobierno, uno de ellos se dedica exclusivamente a la industria de ciencias de la vida. En 2009, el gobierno lanzó una licitación para un fondo de capital riesgo patrocinado por el gobierno dedicado a la industria de ciencias de la vida en Israel. OrbiMed, una firma líder mundial de gestión de inversiones, ganó la licitación y puesta en marcha de un fondo de 222 millones de dólares. El fondo ha hecho algunas inversiones ya y tiene planes para invertir en empresas de dispositivos médicos.

Otros programas de apoyo del gobierno no se limitan a las industrias de ciencias de la vida, pero muchas compañías del sector biomédico y de equipamiento médico se benefician de ellos en gran medida:

✓ Fondos de I+D del CSO (Chief Scientist Office).

Las subvenciones que se aprueben pueden cubrir hasta el 50% de los gastos en I+D y pueden llegar a decenas de millones de shekels. Éstas son subvenciones a fondo perdido en caso de que el proyecto fracase, por ello el hecho del exhaustivo control y análisis a la hora de apostar por un proyecto.

✓ Incubadoras.

Empresas destinadas a fomentar el espíritu empresarial y a asesorar en la puesta en marcha para empresas principalmente de carácter tecnológico. El programa ofrece becas de investigación, apoyo logístico, servicios legales y desarrollo de negocios para los dos primeros años de vida de la empresa, cuando el riesgo es más alto y la financiación privada es escasa. Los fondos del gobierno alcanzan en algunos casos el 85% de la inversión inicial requerida por la incubadora, unos \$ 600.000, durante esos dos primeros años. El 15% restante es invertido por la incubadora.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Existen actualmente 26 incubadoras donde se desarrollan anualmente alrededor de 200 empresas. Alrededor del 40% de las empresas incubadas son empresas de dispositivos médicos.

✓ Programa TNUFA

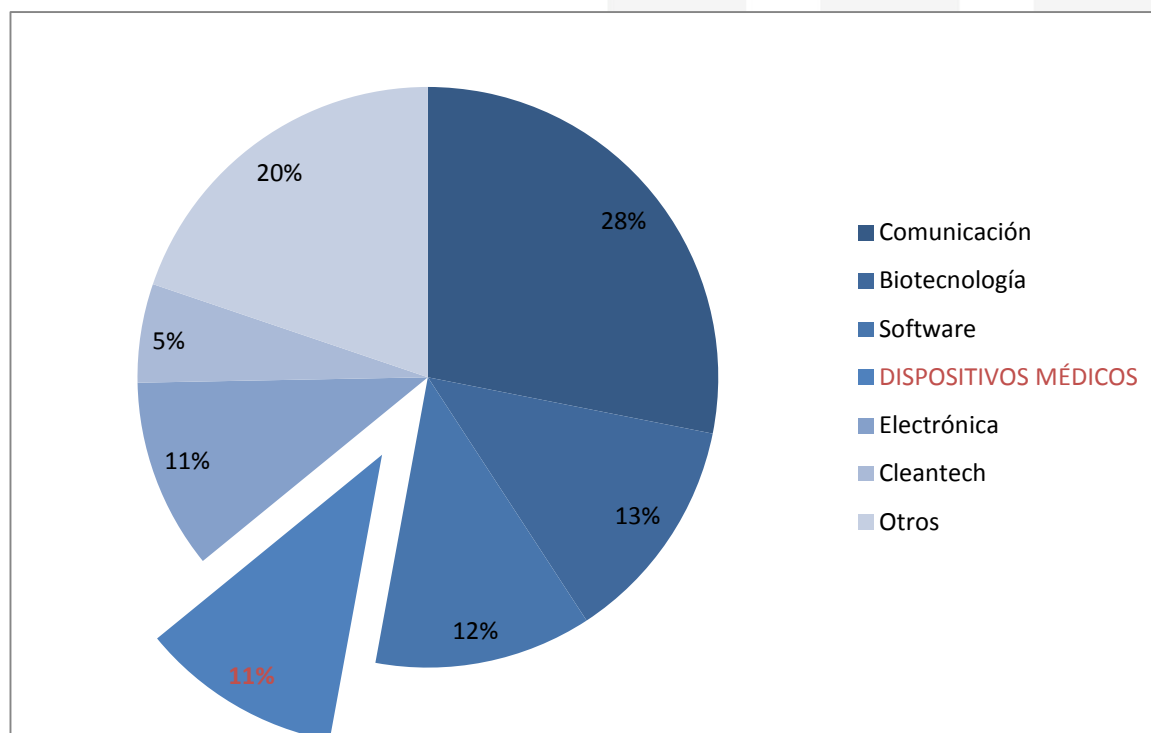
Este programa ayuda a las empresas *startups* a través de una evaluación en viabilidad tecnológica y económica, asesoramiento para la creación de una posible patente, la construcción de un prototipo, la preparación de un plan de negocios, el establecimiento de contactos con representantes de la industria, atrayendo a los inversores. El apoyo por parte del gobierno alcanza hasta los 250.000 dólares en cada proyecto financiado. (www.tnufa.org.il)

✓ Programa HEZNEK

Con el fin de fomentar las inversiones y aumentar el número de nuevas empresas, este programa proporciona un incentivo para los inversores privados, movilizando así fondos para la creación de *startups*. El gobierno invierte en una empresa a cambio de un paquete de acciones de la misma y posteriormente se da la opción al grupo inversor de adquirir esas acciones en un plazo menor de siete años.

La inversión del gobierno no será superior a 1 millón de dólares en dos años y el 50% de las empresas de nueva creación del programa de trabajo.

Gráfico 6: Segmentación por sectores del CSO



Fuente 7: CSO

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

2.2. Ciclo de vida y desarrollo de las empresas en Israel

El ciclo de vida promedio de una compañía de dispositivos médicos oscila entre 3 y 5 años. Naturalmente, no todas las empresas llegan a la finalización del proceso por varias razones:

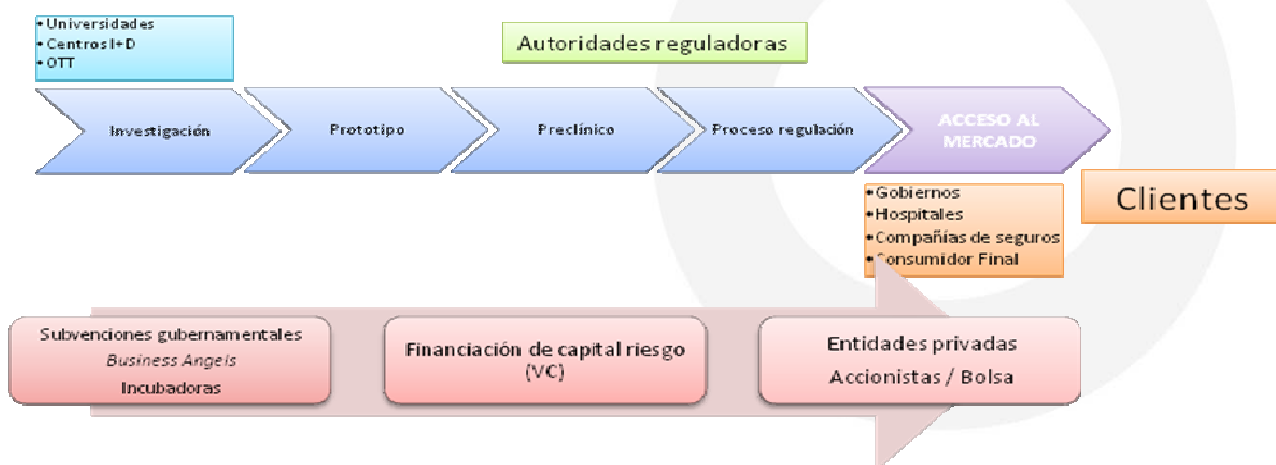
- ✓ Falta de financiación
- ✓ Fracaso en el desarrollo del dispositivo,
- ✓ Fracaso en la obtención de la autorización de comercialización,

Las empresas en esta industria sobreviven gracias a un sólido ecosistema que apoya a la empresa a lo largo de su ciclo de vida. El desarrollo comienza en general desde universidades y centros de investigación que suministran ideas y patentes a los emprendedores de negocios. Las universidades israelíes son un referente mundial en el campo de las ciencias de la vida y biomedicina y poseen Oficinas de Transferencia Tecnológica. En general, todo el ecosistema de emprendimiento e innovación en Israel es un referente mundial.

Las empresas requieren de una inversión a lo largo de todo su ciclo de vida. La naturaleza de estas inversiones cambia a medida que la empresa desarrolla. Las empresas en etapas muy tempranas del desarrollo por lo general dependen de las inversiones de subvenciones del gobierno o de *business angels* como hemos visto anteriormente (programas de ayudas gubernamentales). Tradicionalmente, las empresas de capital de riesgo también comienzan a invertir en una etapa relativamente temprana, pero debido a la coyuntura económica los procesos de inversión se demoran en el ciclo de vida.

Una vez que una empresa ha llegado a la etapa de comercialización, comienza a interactuar con potenciales contribuyentes para sus dispositivos - gobiernos, hospitales, compañías de seguros y los consumidores individuales.

Ilustración 2: ecosistema y ciclo de vida de dispositivos médicos



Fuente 8: elaboración propia

2.3. Aspectos clave en la financiación del sector

La industria biomédica, las ciencias de la vida y el sector de los dispositivos médicos tienen una fuerte dependencia de los mercados financieros para su desarrollo. Actualmente podemos considerar que el sector se mueve en un entorno financiero hostil debido a la crisis económica mundial que empezó en 2008, aunque va repuntando según los datos macroeconómicos y la confianza en los mercados es mayor. Cabe destacar que el sector biomédico es caracterizado por su gran riesgo financiero.

Además de esta inestabilidad y de la situación de un mercado financiero menos flexible, el sector se enfrenta a dos puntos que desaniman las intenciones de inversión por parte de los mercados:

✓ Entorno regulatorio más estricto

Cada vez existen más trabas y normativas para conseguir una licencia para los nuevos productos del mercado. Esta situación desalienta a los inversores que ven más difícil sus retornos de inversión y la dilatación en los tiempos de vida de los proyectos.

✓ Compradores, clientes públicos y privados.

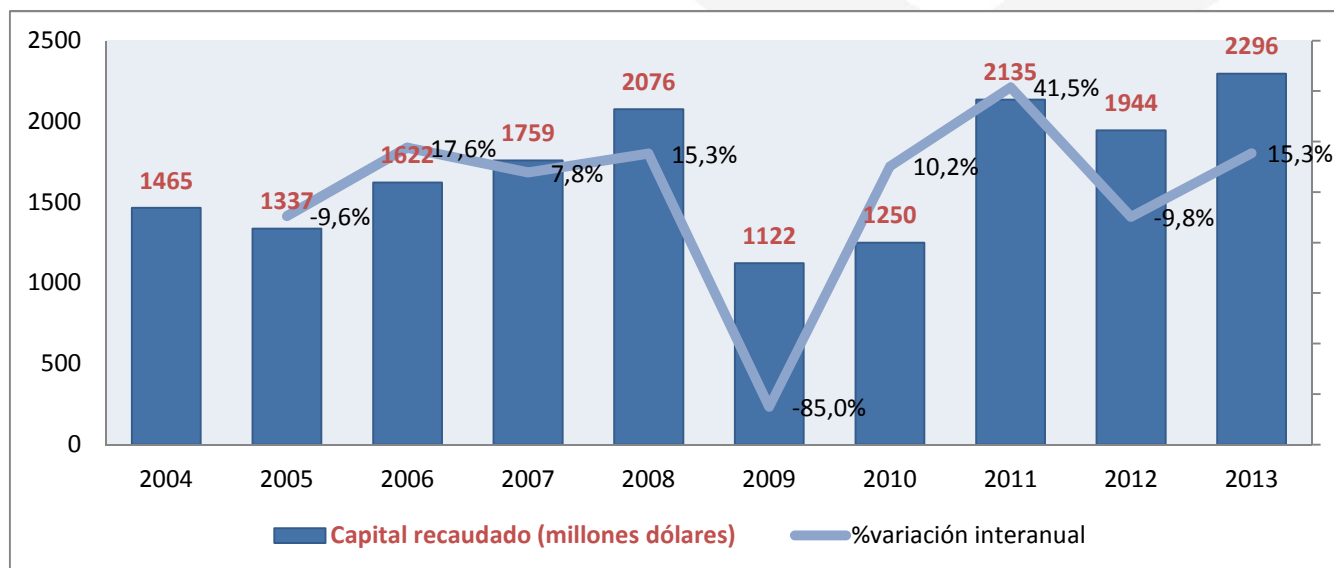
Los presupuestos han sido reducidos constantemente a lo largo de los años provocando que el poder de negociación recaiga en el lado del cliente. Por otro lado, cumplir la normativa de los órganos reguladores no garantiza la compra de los mismos. Dada esta coyuntura, hoy es mucho más difícil convencer al personal sanitario de comprar un nuevo dispositivo. En Israel, los hospitales y los médicos sólo probaran productos de la competencia o sustitutivos en el caso de que aporten una reducción en el precio de los productos actuales. La libertad del médico para escoger el dispositivo ahora está restringida.

En general, 2013 fue un año de recuperación para las inversiones de alta tecnología de Israel. 2.296 millones de dólares fueron inyectados por inversores locales y extranjeros, un aumento del 15,3% sobre los 1.944 millones dólares recaudados en 2011. A pesar de que un porcentaje menor de las inversiones totales fue a la industria de las ciencias de la vida, la industria recaudó 528 millones de dólares.

Del total recaudado para el sector de ciencias de la vida, el 57% fue destinado al sector de los dispositivos médicos, con un valor total en las inversiones de 300 millones de dólares, un 13% del total recaudado en el sector *high tech*.

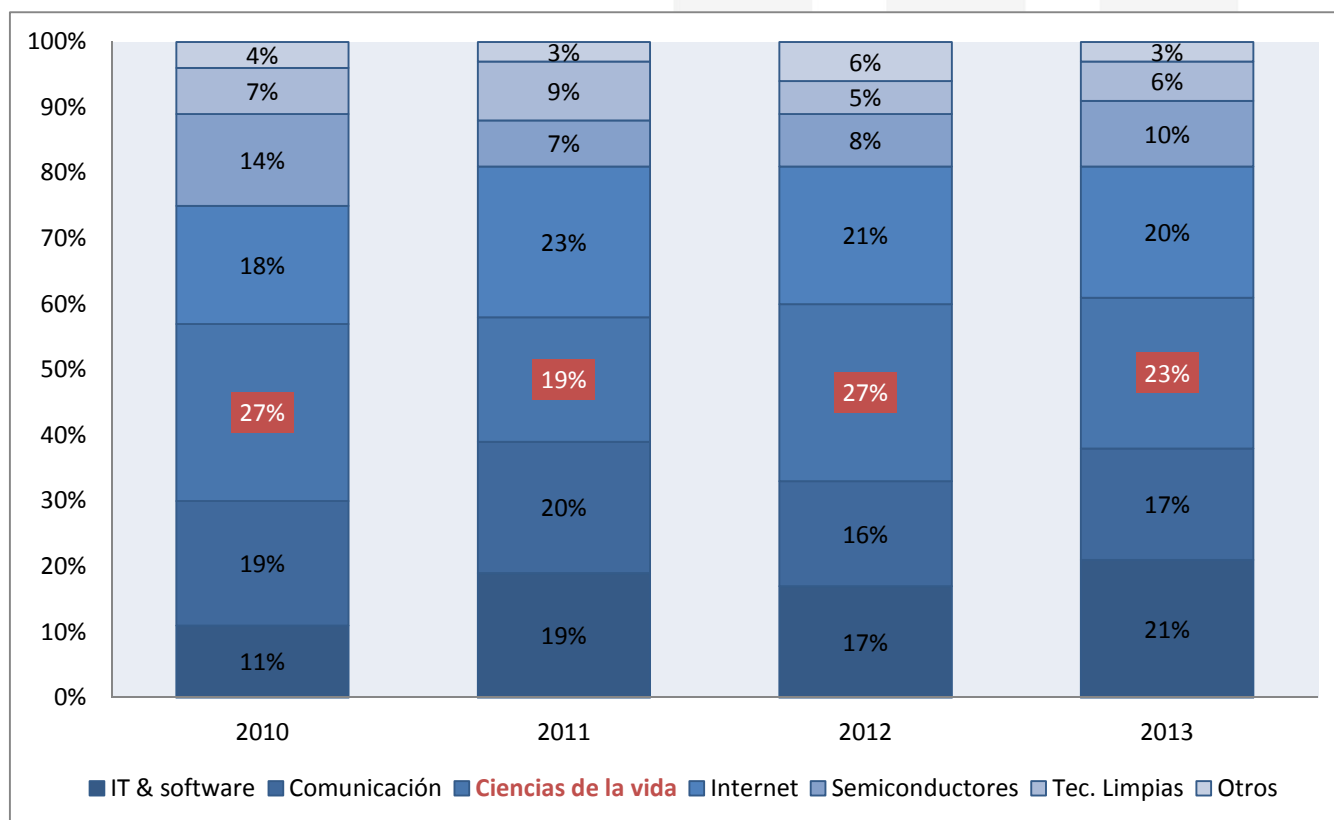
EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 7: Capital recaudado en Israel



Fuente 9: IVC yearbook 2014

Gráfico 8: % de inversión en los principales sectores tecnológicos en Israel



Fuente 10: IVC yearbook 2014

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Aunque las inversiones han aumentado, su naturaleza ha ido cambiando en los últimos años debido a los crecientes riesgos descritos anteriormente. Las inversiones están teniendo un comportamiento de transformación, que pasan de pequeñas empresas a compañías más maduras. De acuerdo con un informe elaborado por la consultora *Ernst & Young*:

“Mientras que la financiación global de la industria biomédica en equipamiento médico en Estados Unidos y Europa (donde se incluye en este caso a Israel) se ha incrementado en los últimos 2 años, la mayor parte del dinero ha ido a un pequeño número de grandes sociedades (empresas con ingresos superiores a los 1.000 millones de dólares)”

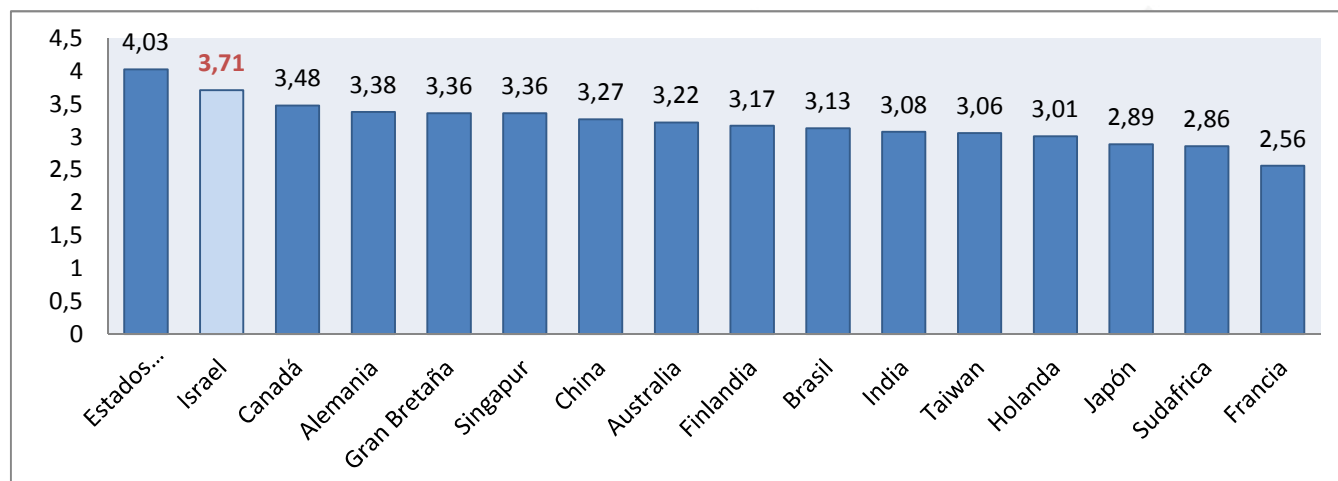
Los riesgos financieros provocan la concentración del sector en empresas más globales.

2.4. Confianza de inversión sobre Israel

Como hemos comentado anteriormente, las inversiones de capital riesgo permiten a las pequeñas empresas en el sector de las ciencias de la vida dar inicio en el desarrollo de nuevas tecnologías. Debido al alto riesgo, la incertidumbre de los resultados, así como la naturaleza a largo plazo de las ciencias biológicas para comercialización, este tipo de inversión es por norma general la única opción de financiación para estas pequeñas empresas.

Una encuesta reciente llevada a cabo por *Deloitte* y el *National Venture Capital Association* (NVCA) reveló las tendencias globales y locales de capital de riesgo. La principal conclusión de la encuesta fue que en el entorno económico actual, los fondos de capital riesgo tienen más confianza en la inversión nacional que mundial. Sin embargo, cabe mencionar que los fondos de capital riesgo de todo el mundo tienen una alta confianza de invertir en Israel en comparación con otras economías líderes.

Gráfico 9: confianza de inversión sobre mercados extranjeros



Fuente 11: Deloitte & NVCA

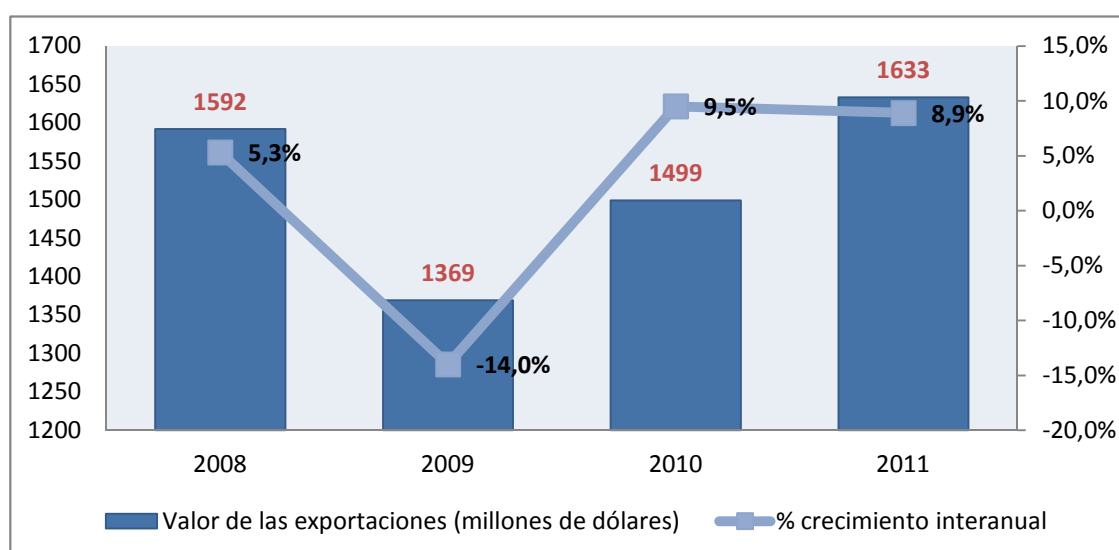
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

1. EXPORTACIONES DE ISRAEL AL MERCADO MUNDIAL

Durante el año 2011 Israel exportó más de 1.600 millones de unidades en dispositivos médicos. Tras la fuerte caída de las exportaciones debido a la crisis económica en 2008, las exportaciones de dispositivos médicos han estado creciendo constantemente desde entonces. Los beneficios obtenidos tanto en exportaciones como en ventas locales de Israel en 2011 se estimaron en 200 millones de dólares, donde del 20% de las ventas de dispositivos médicos fueron realizados en el mercado local.

Alrededor de un tercio de los dispositivos médicos exportados de Israel son enviados a los EE.UU., el mayor mercado de dispositivos médicos en el mundo. Otros destinos principales de exportación son la Unión Europea, China y Japón.

Gráfico 10: valor de las exportaciones Israel



Fuente 12: Bureau Statistics Israel

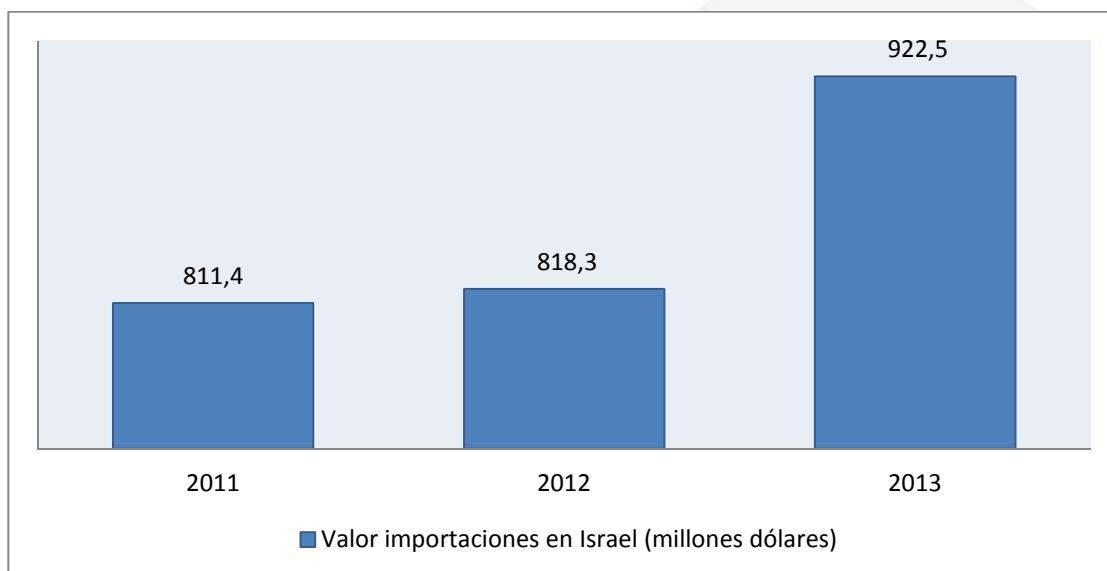
2. IMPORTACIONES DE ISRAEL.

Israel es un país que se caracteriza por ser un comprador muy activo en este sector. Las importaciones durante el año 2013 ascendieron a un total de 922 millones de dólares. Esta cifra se

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

ha mantenido al alza durante los últimos años desde el final de la crisis. Este valor supone un incremento del 11,3% respecto del 2012.

Gráfico 11: valor de las importaciones totales de Israel en dispositivos médicos



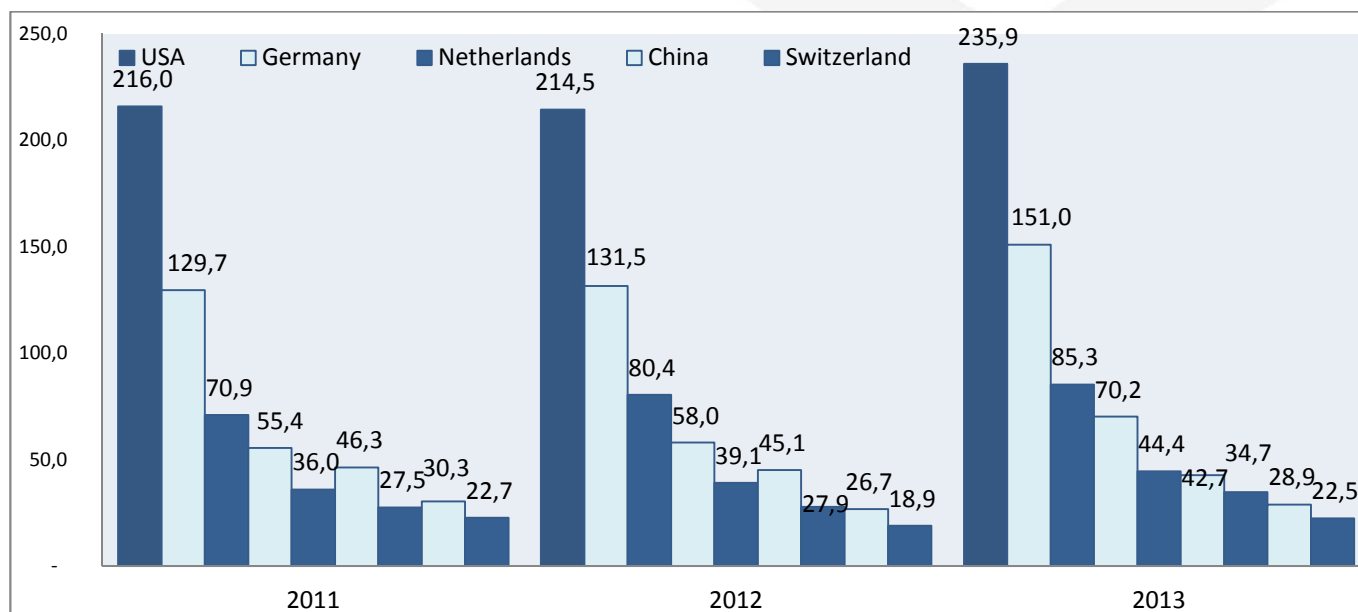
Fuente 13: UN Comtrade

No cabe lugar a duda que Estados Unidos es el principal socio comercial del país, no sólo como destino de las exportaciones de Israel, sino también por ser el país que más exporta a territorio israelí. Este caso no es aislado en el sector al que nos referimos, el de dispositivos médicos, y suele liderar la mayoría de las exportaciones en Israel cuando nos referimos a productos de gama tecnológica.

Por otro lado, vemos el peso de otros países en el mercado, como es el caso de países europeos como Alemania u Holanda, donde el primero acapara un mercado gracias a su especialización tecnológica. En el caso de China, se posiciona en el mercado gracias a su competitividad frente a los precios del mercado. El caso de España es meramente anecdótico, sus exportaciones rondan los dos millones de dólares para cada año y se encuentra lejos del nivel de facturación realizado por países vecinos como Francia, Italia o incluso Portugal, elevando por diez o 20 este valor. (Ver gráfico 12).

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 12: valor de las exportaciones a Israel por país, millones de dólares



Fuente 14: UN Comtrade

Tabla 1: Procedencia de las exportaciones de dispositivos médicos

Destino de las exportaciones	Valor de las exportaciones (millones de dólares)	% Valor
EEUU	235,9	25,57%
UK	34,67	3,76%
Holanda	85,26	9,24%
Francia	42,70	4,63%
Suiza	44,42	4,82%
Italia	22,45	2,43%
Alemania	150,9	16,36%
Japón	28,89	3,13%
China	70,18	7,61%

Fuente 15: UN Comtrade

Las exportaciones españolas en territorio israelí no son relevantes, ya que suponen sólo un 0,25% del total de las importaciones del país, apenas unos 2,3 millones de dólares. Este punto se desarrollará más a fondo en el análisis de la presencia de empresas españolas en Israel.

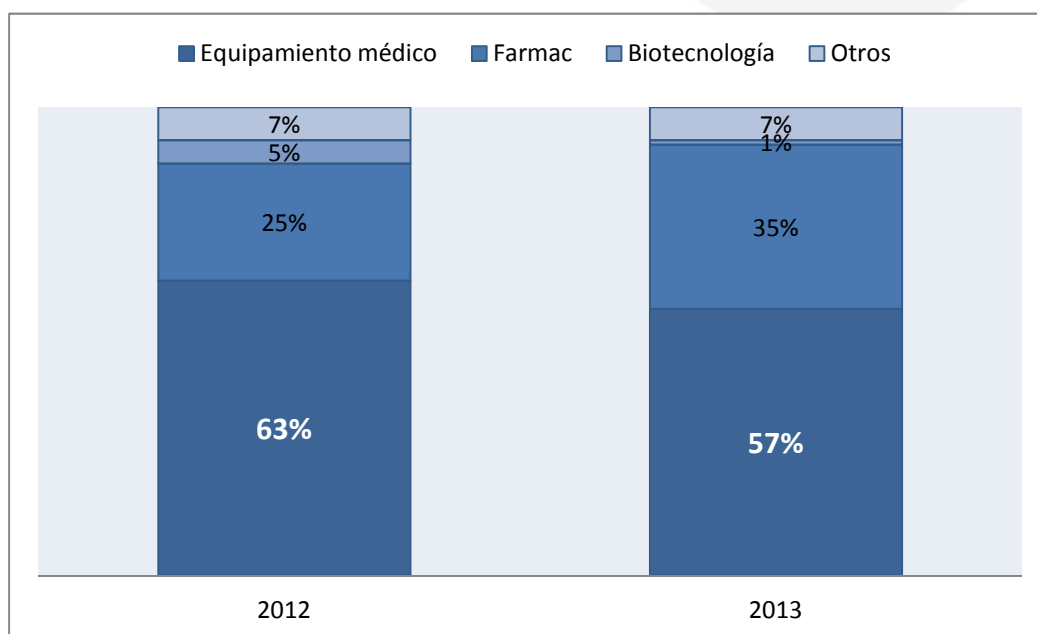
3. LA INDUSTRIA DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL. DATOS EN LA ACTUALIDAD

En 2012, más de 1.000 empresas del gran sector de ciencias de la vida operaron en Israel. Más de la mitad de estas empresas, en torno a 650 empresas, son las que se dedican al subsector de equipamiento médico. Del total de empresas, una veintena son propiedad de empresas extranjeras y están instaladas como centros de I+D en Israel. Si tomamos como referencia el siguiente

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

cuadro nos dará una idea sobre qué subsector de ciencias de la vida tiene mayor poder de atracción en inversiones.

Gráfico 13: % capital invertido en subsector ciencias de la vida



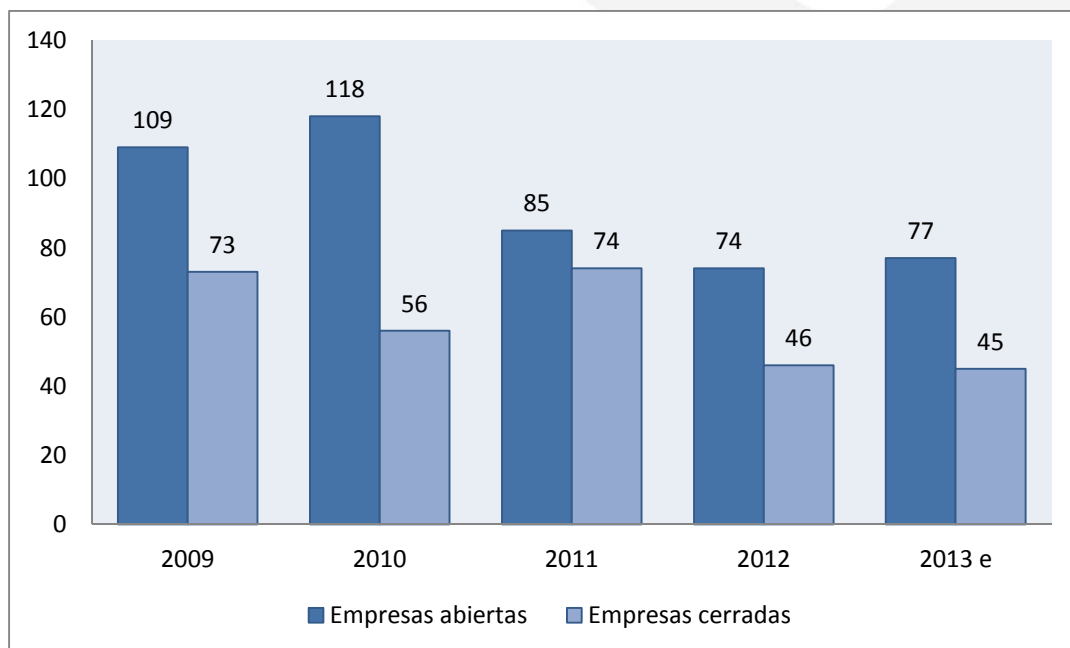
Fuente 16: IVC yearbook 2014

Del total de empresas que existen a día de hoy, son unas 35 empresas israelíes las que cotizan en bolsa, la mayoría de ellos en la Bolsa de Tel Aviv (TASE). Dos importantes empresas cotizan a día de hoy en NASDAQ, tanto Given Imaging, que también cotiza en TASE, y Syneron Medical.

Por otro lado, podemos ver en el siguiente gráfico el dinamismo que presenta el sector de ciencias de la vida. Son varias las empresas que cierran sus puertas año tras año, pero por otro lado son más aún las que son establecidas. Esto también nos ofrece una idea de cómo el sector en general presenta una idea ascendente.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

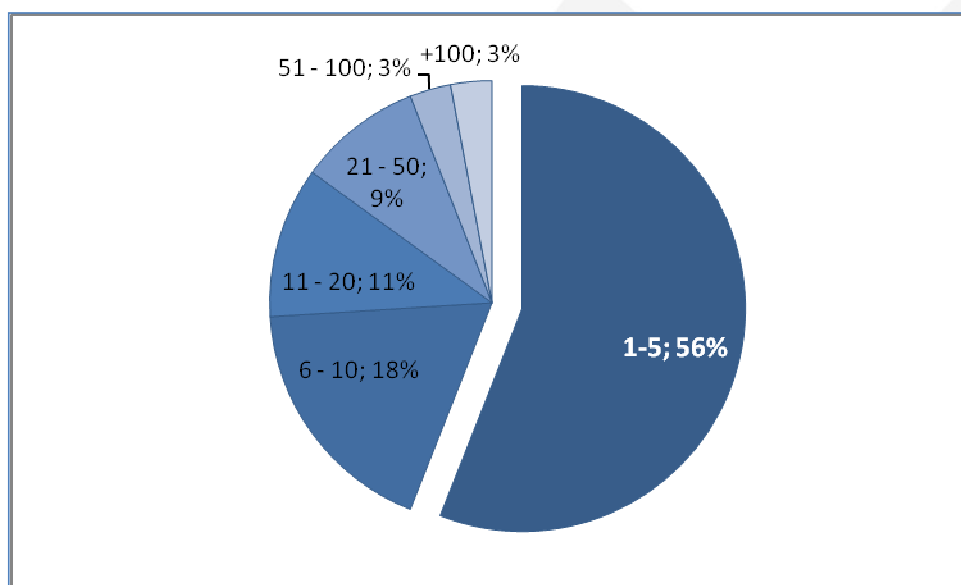
Gráfico 14: relación de empresas en ciencias de la vida



Fuente 17: IVC yearbook 2014

La mayoría de las empresas de equipamiento médicos en Israel suelen ser muy pequeñas. Como puede verse en el gráfico siguiente, más del 50% de las empresas se basan en 5 empleados o menos, mientras que sólo 19 empresas, 3%, tienen más de 100 empleados. Las 3 empresas más grandes son Shamir Optical Industry, con más de 1.400 empleados, Lumenis, con más de 900 empleados y Given Imaging, que casi alcanza los 800 empleados. Estas compañías están establecidas en Israel y tienen sucursales por todo el mundo.

Gráfico 15: porcentaje de tamaño de empresas en Israel



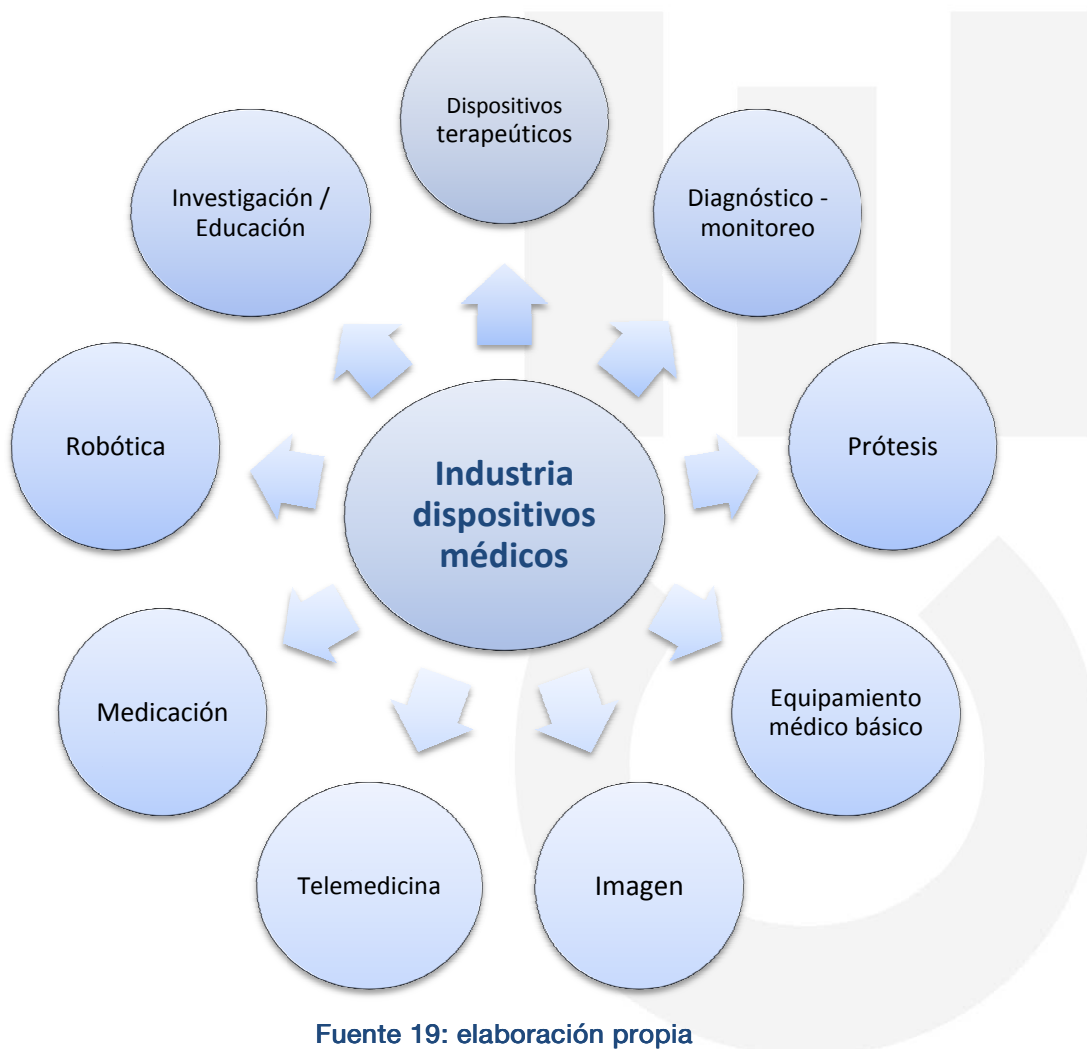
Fuente 18: IVC yearbook 2014

4. SEGMENTACIÓN DE LA INDUSTRIA EN EQUIPAMIENTO MÉDICO

La industria de equipamiento médico en Israel puede ser dividida en nueve subsectores, algunos muy grandes y con mucha presencia, como puede ser el sector terapéutico y algunos más pequeños y en expansión como es el caso de la robótica, imagen o telemedicina. Muchas de las empresas, en especial las grandes corporaciones no trabajan en un solo subsector, sino que acaparan diversos nichos de mercado.

A continuación, lo que se quiere exponer es una breve descripción de cada uno de los sectores, principales competidores del mercado y datos característicos del mismo. El objetivo es poder ofrecer una pequeña guía sobre la situación actual del mercado.

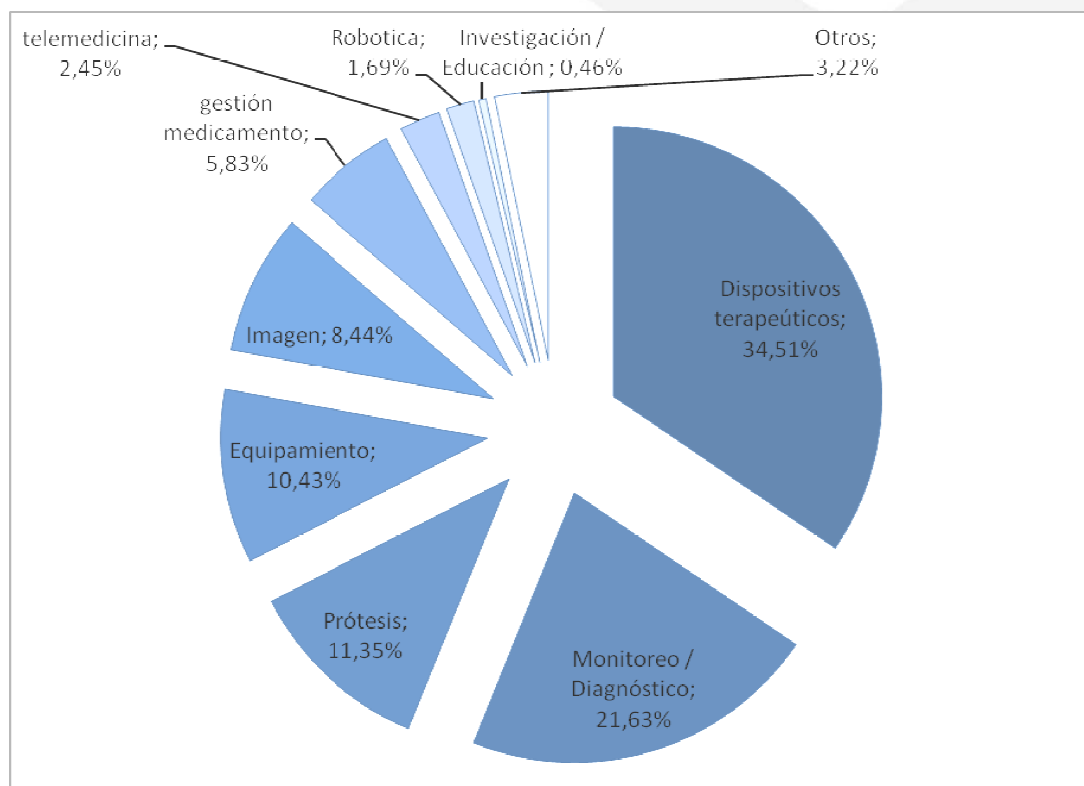
Gráfico 16: Subsectores de dispositivos médicos



Fuente 19: elaboración propia

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 17: tamaño de los subsectores en dispositivos médicos



Fuente 20: Meidata

El gráfico nos muestra el tamaño de cada uno de los sectores de la industria de dispositivos médicos en relación con el número de empresas. Como puede apreciarse, el sector de dispositivos terapéuticos es el más grande y constituye de aproximadamente un tercio de toda la industria. El sector de la monitorización y el diagnóstico es el segundo más grande con un 22% de cuota sobre la industria. En conjunto, estos 2 sectores ascienden a más de la mitad de la industria. El resto de los sectores son más pequeños y con mayor fragmentación ya que mucho se encuentran en fase de desarrollo o preclínica.

Por otro lado, cabe destacar que las empresas de los subsectores tanto de telemedicina como los de imagen son lo que más captación de fondos están obteniendo. Son varias las empresas que ya han lanzado sus productos al mercado y están obteniendo sus primeros ingresos. Sin lugar a dudas estos dos subsectores se sitúan a la vanguardia de la tecnología en el sector global.

4.1. Dispositivos terapéuticos

Como hemos visto antes, este sector es el más grande del mercado en Israel. Las empresas están orientadas a la fabricación de dispositivos médicos para el tratamiento de una enfermedad, dolores y lesiones. También se incluye en este nicho de mercado productos relacionados con tratamientos estéticos, sin incluir implantes quirúrgicos.

Este subsector está compuesto en gran parte de empresas en los campos de cardió, dermatología, estética y ortopedia. El hecho de que las enfermedades cardiovasculares reciben la mayor atención por parte del mercado de los dispositivos terapéuticos israelí no es sorprendente, ya que estas enfermedades son la causa número uno de muerte en el mundo moderno, y son aún más comunes en los países de altos ingresos (OMS).

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

El mercado mundial de dispositivos médicos para estética sigue creciendo a pesar de la desaceleración económica. Según GBI Research, este mercado está valorado en 2900 millones de dólares en 2013. Israel es considerado como un país dominante en el mercado mundial de dispositivos estéticos con 3 empresas locales:

- ✓ Lumenis: empresa creada en 1991 con unos ingresos que oscilan los 250 millones de dólares. También desarrolla productos para los mercados de oftalmología y de cirugía.
- ✓ Syneron Medical: Empresa fundada en el año 2000. Trabajan más de 600 personas y obtiene facturaciones que rondan los 220 millones de dólares
- ✓ Alma Lasers, fue adquirida por Fosun Pharma en 2013 por 221 millones de dólares. Trabajan más de 100 personas y puede llegar a facturar hasta 100 millones de dólares. Es una de las principales empresas de dispositivos estéticos en el mundo.

Existen más de 220 empresas dedicadas a este sector, donde una docena son de carácter público. En el anexo se puede ver las principales empresas locales que operan.

4.2. Monitorización y diagnósticos

Este subsector es el segundo más grande en la industria de dispositivos médicos de Israel con más de 140 empresas en el mercado y con más de 40 incubadas.

Por lo general, un médico no puede diagnosticar una enfermedad o una condición médica sin la ayuda de un dispositivo. Estos dispositivos de diagnóstico van desde simples estetoscopios a complejos dispositivos de biopsia invasiva. La gran mayoría de estos dispositivos puede monitorizar la condición del paciente, además de ayudar al médico en el diagnóstico y por tanto su vigilancia.

Se caracterizan por ser empresas muy reducidas en su tamaño, con un máximo de 5 trabajadores. Muchas de ellas tienen un perfil startup, aproximadamente el 75% de estas empresas están en fase de investigación o en fase de capital semilla. Aunque es cierto que todas están enfocadas al diagnóstico de salud en general, muchas de ellas y cada vez más se intentan especializar en diagnósticos cardiovasculares.

Una de las empresas de monitorización y diagnóstico de éxito es Itamar Medical. Ésta desarrolla y vende una herramienta de monitorización no invasiva y de diagnóstico del sistema cardiovascular. La compañía, fundada en 1997, es una empresa pública (TASE) con unos ingresos de 13 millones de dólares en 2011. (<http://www.itamar-medical.com/>)

4.3. Implantes y prótesis

Es un subsector mucho más reducido que los dos anteriores donde el número de empresas está en torno a las 80. Los dispositivos en este subsector son dispositivos que se implantan en el cuerpo por razones médicas, y que están destinadas a permanecer en el cuerpo después del procedimiento.

En el mercado mundial de los productos de prótesis, los dispositivos más comunes están destinados a los campos de la cardiología, ortopedia y dental. De acuerdo con ello, la mayoría de las empresas diseña y fabrica prótesis activas de este tipo. Como en los casos anteriores, nos encontramos con empresas pequeñas y con productos en fase preclínica.

4.4. Equipamiento médico

Este subsector, cuyo nombre puede dar lugar a ambigüedades ya que se relaciona con el sector que engloba, está compuesto por empresas que desarrollan y fabrican dispositivos que ayudan al médico en el tratamiento o diagnóstico, pero por sí mismas no tratan de diagnosticar al paciente. Dicho de forma más simple, son todos aquellos productos sencillos de uso para el personal sanitario en hospitales como pueden ser suturas, hojas quirúrgicas, catéteres, perforadores quirúrgicos y otros dispositivos que guían al médico a través de un procedimiento.

El mercado lo componen más de 70 empresas. En este caso, el tamaño de las empresas suele ser mayor y no tiene tanta especialización como pueden ser otros subsectores analizados. Las empresas de este tipo intentan distribuir a partir de una amplia cartera de productos. Por lo tanto, no son tantas las empresas que están en fase de desarrollo y muchas de ellas ya tienen ingresos naturales.

Shamir Optical Industry, es una empresa característica de este subsector con más de 1400 trabajadores. Es en realidad la mayor empresa de dispositivos médicos en Israel. La empresa que produce lentes y otros derivados, obtuvo unas ventas anuales que se estimaron en 156 millones de dólares en 2010. (<http://www.shamirlens.com/>)

4.5. Imagen

Las empresas que se dedican a este tipo de tecnología dan servicios y soluciones al personal sanitario al crear imágenes del cuerpo humano con fines clínicos o de investigación científica. Muchas se utilizan con el fin de diagnosticar o controlar una condición médica, sino que también se utilizan para el tratamiento mediante el guiado de un cirujano a través de un procedimiento.

El papel de la imagen en el diagnóstico médico y el tratamiento se ha ampliado considerablemente y estamos en un punto de inflexión donde la revolución tecnológica es más palpable aún si cabe. Nos encontramos ante una sofisticación que permitirá terapias para adaptarse a las necesidades de cada paciente y para combatir con mayor precisión. En consecuencia, los procedimientos menos invasivos se pueden utilizar para una atención más eficaz, con menos efectos secundarios, hospitalización más corta y reducción de la mortalidad.

Más de medio centenar de empresas están activas hoy en Israel. Given Imaging es la empresa más famosa y exitosa del sector. Fue adquirida en 2013 por la compañía Covidien por 970 millones de dólares y trabajan alrededor de 700 personas. Fue la empresa encargada de desarrollar **PillCam**, la primera cápsula endoscópica. El PillCam es una cámara en miniatura que se ingiere y fotografía anomalías en el tracto gastrointestinal. Las ventas anuales de la compañía para 2011 se estiman en 178 millones de dólares.

Después de Given Imaging, las tres mayores empresas del subsector en Israel son todas las empresas extranjeras que han implantado sus centros de desarrollo de I+D: GE Healthcare Israel, Philips Medical Technologies y Sanmina. Esto es un ejemplo claro de cómo las grandes corporaciones confían en el capital humano del país. Este subsector se posiciona como uno de los grandes éxitos en el mercado israelí. Por último añadir que la dimensión de estas compañías es mayor que la media de las empresas de la industria médica analizada.

4.6. Suministro de medicamentos

Las compañías de dispositivos médicos especializados en la aplicación de fármacos al paciente tienen como objetivo analizar y buscar soluciones para superar todas aquellas limitaciones bio-

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

lógicas que sufre el individuo, como ineficiencia por el canal usado, toxicidad o efectos secundarios.

Existen más de 40 compañías en Israel, que producen una gran variedad de productos con aplicaciones en una amplia gama de campos de la medicina. Los campos médicos principales en que las empresas israelíes se especializan son en la diabetes, obesidad y respiración. En el siglo XXI, las muertes por diabetes se duplicarán entre 2005 y 2030. Muchos de los pacientes con diabetes requieren soluciones en la administración de fármacos para reemplazar las inyecciones diarias tradicionales de la insulina. Una de las más prometedoras empresas de administración de fármacos israelíes es Insuline Medical, una compañía pública que cotiza en la TASE. (<http://www.insuline-medical.com/>)

4.7. Telemedicina

Sin lugar a dudas, nos encontramos ante uno de los subsectores más revolucionarios e innovadores de la industria. Es el uso de las telecomunicaciones y tecnologías IT, muy significativas en Israel, para el diagnóstico médico y la atención al paciente. Esta práctica incluye la transmisión de los resultados de las pruebas a través de las líneas telefónicas, consultas de vídeo, transmisión de imágenes radiológicas...

Este nicho de innovación proporcionará al sistema sanitario de cada país una eficiencia económica gracias a la reducción de costes. Por otro lado, los pacientes podrán ser atendidos en la distancia sin necesidad de acudir a las consultas, mejorando la eficiencia en tiempo. El sistema sanitario tendrá más margen de maniobra ante situaciones de emergencia y se podrá atender a pacientes localizados en lugares remotos.

LifeWatch AG y SHL Telemedicine son dos de las empresas más influyentes e importantes del mercado israelí.

4.8. Robótica

El sector de la robótica es sólo una aplicación más al campo de la medicina, una diversificación del sector que trabaja en otras grandes industrias. La primera empresa de robótica médica israelí, Mazor Robotics, se estableció en 2001 y desarrolla robots que están enfocados en tres grandes ámbitos: la cirugía, la rehabilitación y el diagnóstico en pacientes.

No es un sector muy desarrollado en el mercado israelí. El número total de empresas apenas supera la decena y existen diversos inconvenientes a la hora de apostar, desarrollar y comercializar este tipo de productos. Por otro lado, en estas empresas el número de empleados es bajo, siendo el subsector muy pequeño en comparación con el resto analizado. Mazor, la empresa más relevante, sólo dispone de cincuenta trabajadores.

4. DEMANDA

1. VISIÓN GENERAL DEL SISTEMA SANITARIO EN ISRAEL Y SU DEMANDA

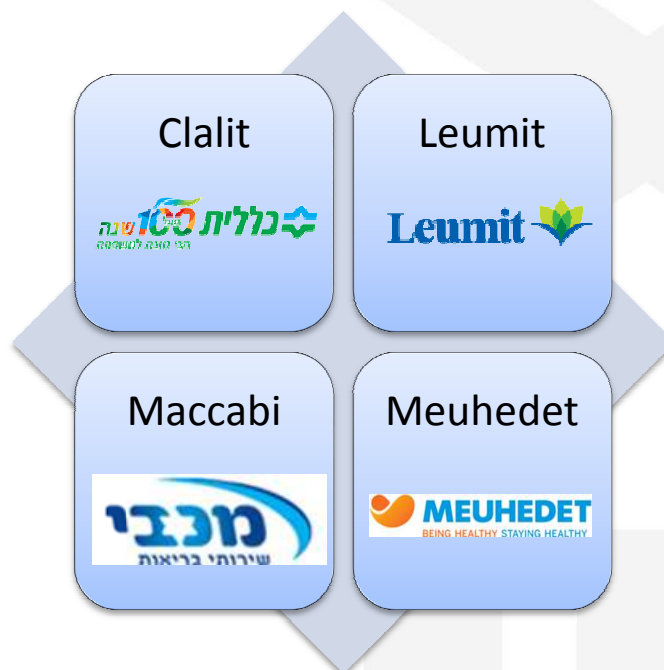
Israel es un país con una población que alcanza los ocho millones de habitantes y que recientemente fue nombrada por la OCDE como una de las mejores naciones en lo que se refiere a la eficiencia en sus servicios de salud pública y medicina en el país. Se caracteriza a su vez por un índice esperanza de vida alto, 80,9 años para las mujeres y 76,7 para hombres, ocupando la octava plaza en el ranking mundial y una mortalidad infantil muy baja, 5,4 muertes por cada 1000 nacimientos.

El sistema de salud israelí se caracteriza por su eficiencia económica que se deriva, entre otras razones, desde el escaso número de grandes HMO (*Health Maintenance Organization*), el control público sobre los precios y la regulación estricta. Los ciudadanos de Israel deben tener cobertura de seguro al menos básica en uno de las cuatro compañías aseguradoras del país, con el 80% de la población perteneciente a los dos más grandes.

Todos los residentes de Israel están asegurados por la asistencia sanitaria en *National Health Insurance Law*, a través del pago de las cuotas mensuales al Instituto Nacional de Seguros (Bituach Leumi). Los nuevos inmigrantes en el país tienen derecho a un máximo de un año de seguro de salud gratuito para el nivel básico de cobertura, si no están trabajando. Una vez que este beneficio llegue a su fin, todos los ciudadanos independientemente de su situación laboral o la edad (para los de 18 años) con la excepción de los soldados que están sirviendo activamente, deben pagar contribuciones.

Cada residente en Israel puede elegir uno de los cuatro planes de salud independientemente de la edad, la condición preexistente o estado de salud. Los planes ofrecen un conjunto de servicios básicos, como exige la ley, pero la disponibilidad de los servicios puede variar según la ubicación. Estos incluyen visitas al médico, servicios de diagnóstico y de laboratorio, hospitalización incluyendo nacimientos y descuentos en medicamentos recetados. Hay que tener en cuenta que no todos los tipos de servicio, tratamiento o prescripción están disponibles en la cesta de servicios de las compañías aseguradoras. Es posible adquirir un seguro complementario (*Bituach Mashlim*) de su plan de salud para recibir una cobertura más amplia que incluye los planes dentales y ópticos.

Ilustración 3: compañías aseguradoras públicas en Israel



Fuente 21: elaboración propia

2. VOLUMEN DE LA DEMANDA EN ISRAEL

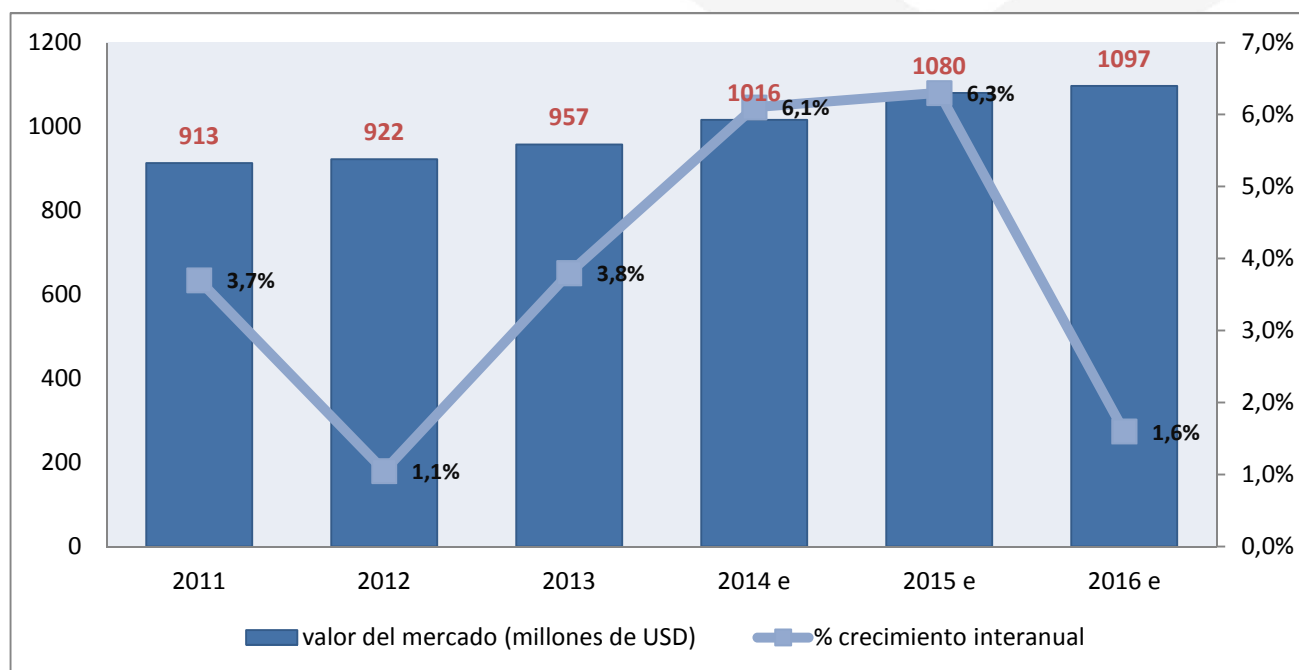
Israel posee el segundo mayor mercado nacional de equipamiento médico en Oriente Medio, sólo superado por Arabia Saudí. Por otro lado, se posiciona como el mercado más atractivo dentro de Oriente Medio y norte de África para los próximos años. La mayoría de los productos, en torno al **80%** son suministrados por las importaciones.

Según la consultora Espicom Business Intelligence, en 2013 el valor de los productos sanitarios del mercado nacional se estimó en 957 millones de dólares. Esta cifra representa el valor de los productos sanitarios adquiridos por Israel, tanto del consumo local como de las importaciones del país durante ese año. Por otro lado, este valor representa una tasa de crecimiento del 3,8% en comparación con el año anterior.

El gasto nacional en Israel en salud está en torno al 7,9% de su PIB y que sólo supone el 0,3% del mercado global en equipamiento médico. Mientras tanto, en otros países como puede ser Estados Unidos este valor asciende hasta el 16,9%. El país tiene un coste per cápita que asciende a los 2.426 dólares, donde el 64% de éste proviene del sector público. Además, más del 80% de los ciudadanos hacen uso de otro seguro complementario debido al descontento o falta de cobertura global ofrecido por las empresas públicas.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 18: valor del mercado local israelí



Fuente 22: Espiscom Business Intelligent

Como dato adicional Israel posee una red de hospitales eficiente y bien ramificada. El número de centros de salud y hospitales asciende a más de 60, y existe un ratio de 3,3 médicos por cada mil habitantes. Más de 25.300 médicos ejercen su labor en Israel, además de otros 10.000 licenciados en medicina que trabajan en otras áreas.

5. PRECIOS

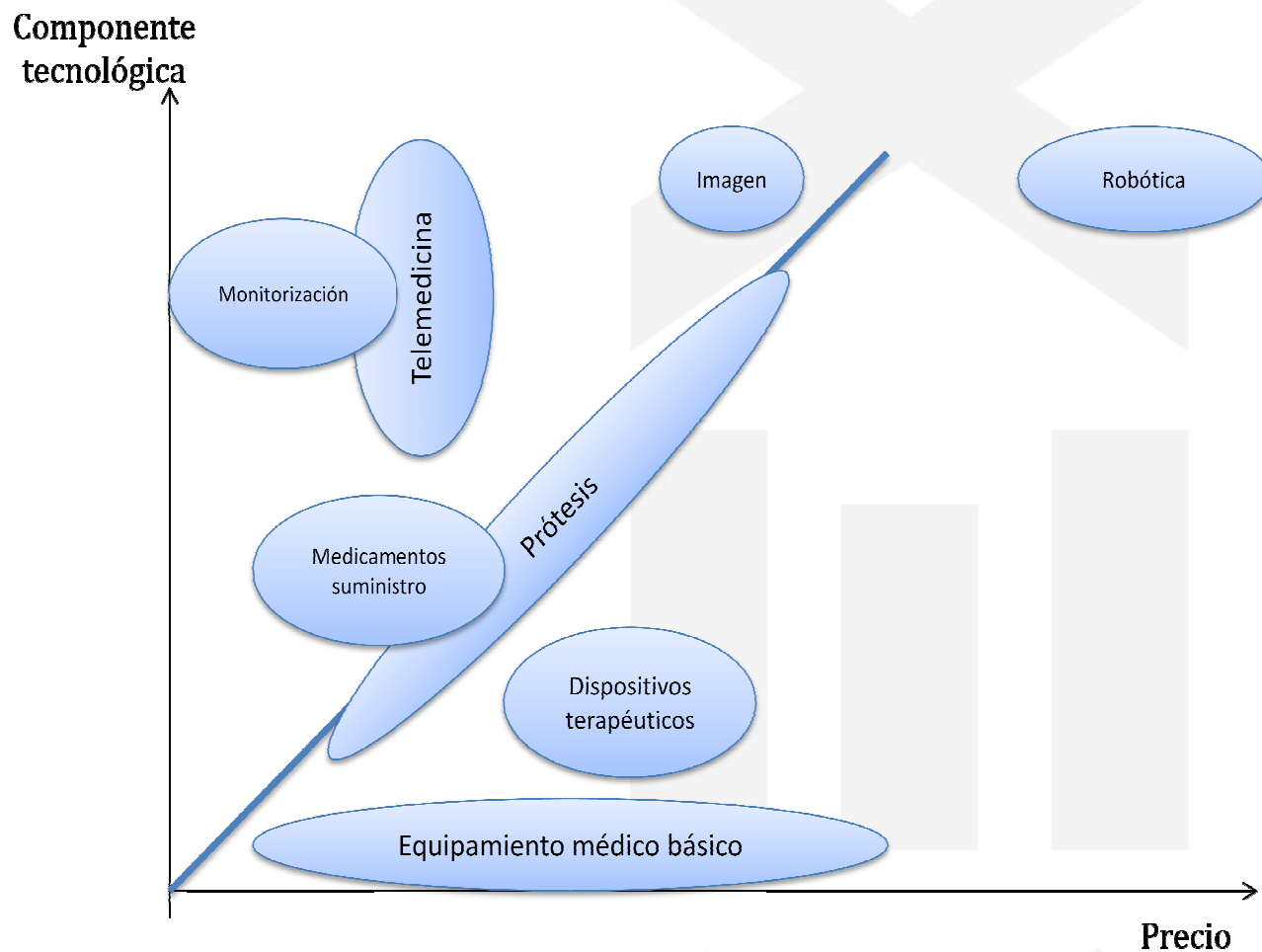
Los índices de precios de este mercado en la economía israelí responden en igual magnitud a los niveles estandarizados de las economías desarrolladas de occidente. La mayoría de los costes están globalizados, además de que Israel presenta una industria local que hace frente a abusos internacionales y ofrece competitividad al mercado.

La mayoría de los usuarios finales de este tipo de productos es la sanidad, controlada en gran parte por la administración pública. Debido a los ajustes, recortes y coyunturas económicas sufridas recientemente, los pagadores son cada vez más exigentes, por lo que los importadores y distribuidores buscaran la diferenciación en el precio, también dependiendo del tipo de nicho de mercado al que nos refiramos. De esta forma naciones como China o India se han posicionado satisfactoriamente en la exportación de ciertos productos, que en su mayoría no destacan por su componente tecnológico, sino más bien equipamiento médico básico.

En el siguiente cuadro se plasma una relación ente el índice de precios y componente tecnológico de cada uno de los nichos de mercado que componen el sector de dispositivos médicos. De esta forma podemos ver en qué rango nos moveríamos dentro de Israel.

NOTA: para la realización de este diagrama se ha tenido en cuenta, desde UN Comtrade, las cantidades exportadas y el valor de las mismas para poder sacar una relación estimada entre ambos parámetros

Ilustración 4: relación precio/componente tecnológica de los nichos de mercado del sector



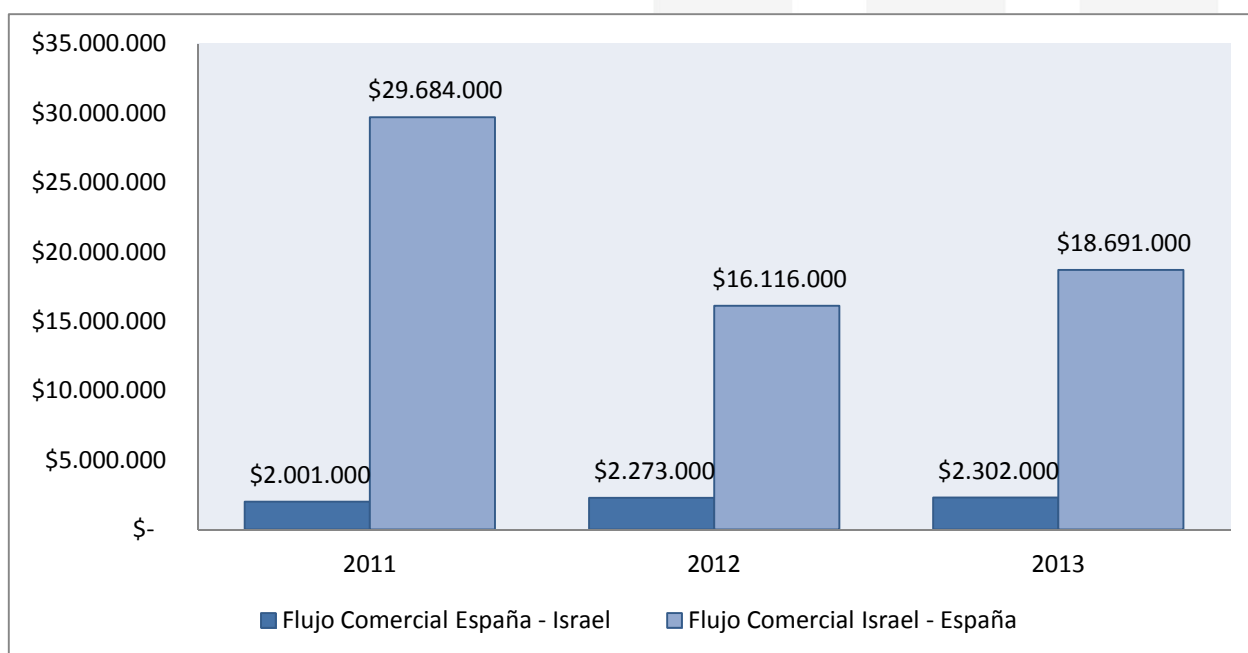
Fuente 23: elaboración propia

6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

1. BALANZA COMERCIAL ESPAÑA – ISRAEL DEL SECTOR

No existe presencia de empresas españolas en Israel en este sector y el valor de sus exportaciones es muy reducido ya que apenas superan los 2 millones de dólares en el ejercicio de 2013. Por el contrario, las exportaciones que se realizan desde Israel a España han llegado a ser hasta casi 15 veces mayor en 2011. La tendencia de las exportaciones de Israel han disminuido ligeramente pero el desequilibrio de la balanza sigue siendo desproporcionado en su favor.

Gráfico 19: Balanza Comercial dispositivos médicos España-Israel



Fuente 24: UN Comtrade

Mientras que España se caracteriza por exportar a pequeñas cantidades de las diversas partidas arancelarias, el valor de las exportaciones en territorio español se concentra en la venta de productos electrocardiográficos, terapéuticos y de diagnóstico (TARIC 9018). A continuación detallaremos en qué factores nos hemos basado para analizar la balanza comercial de ambos países y concretamente las exportaciones a Israel en el ámbito de dispositivos médicos.

2. DESGLOSE DE LAS EXPORTACIONES. IDENTIFICACIÓN DE LOS CÓDIGOS TARIC

En este estudio de mercado se ha analizado a fondo cada uno de los códigos TARIC que tiene relación directa con el sector de dispositivos médicos. En el ANEJO II se pueden encontrar el listado las principales partidas arancelarias con las que se ha trabajado.

Una vez detectados los códigos TARIC con los que trabajaremos, nos disponemos a analizar el valor de las exportaciones a Israel, identificando el país líder en cada apartado y contrastando a su vez el papel de las empresas españolas en el territorio.

3. VALOR DE LAS EXPORTACIONES A ISRAEL POR CÓDIGO TARIC.

En el ANEJO III se hace un estudio comparativo de valor de las exportaciones por cada código arancelario.

En cada partida, se representan los países con mayor volumen de facturación sobre el Estado de Israel y se añaden datos que hacen referencia a la presencia de España. Se muestra en general que los países líderes en el mercado son Estados Unidos, China y Alemania, mientras que las exportaciones españolas son mínimas o anecdóticas en la mayoría de los casos. No sólo estamos a la cola de países líderes, algo que es obvio, sino también tienen mayor protagonismo en el sector países vecinos como Francia, Portugal o Italia entre otros.

4. CONCLUSIONES

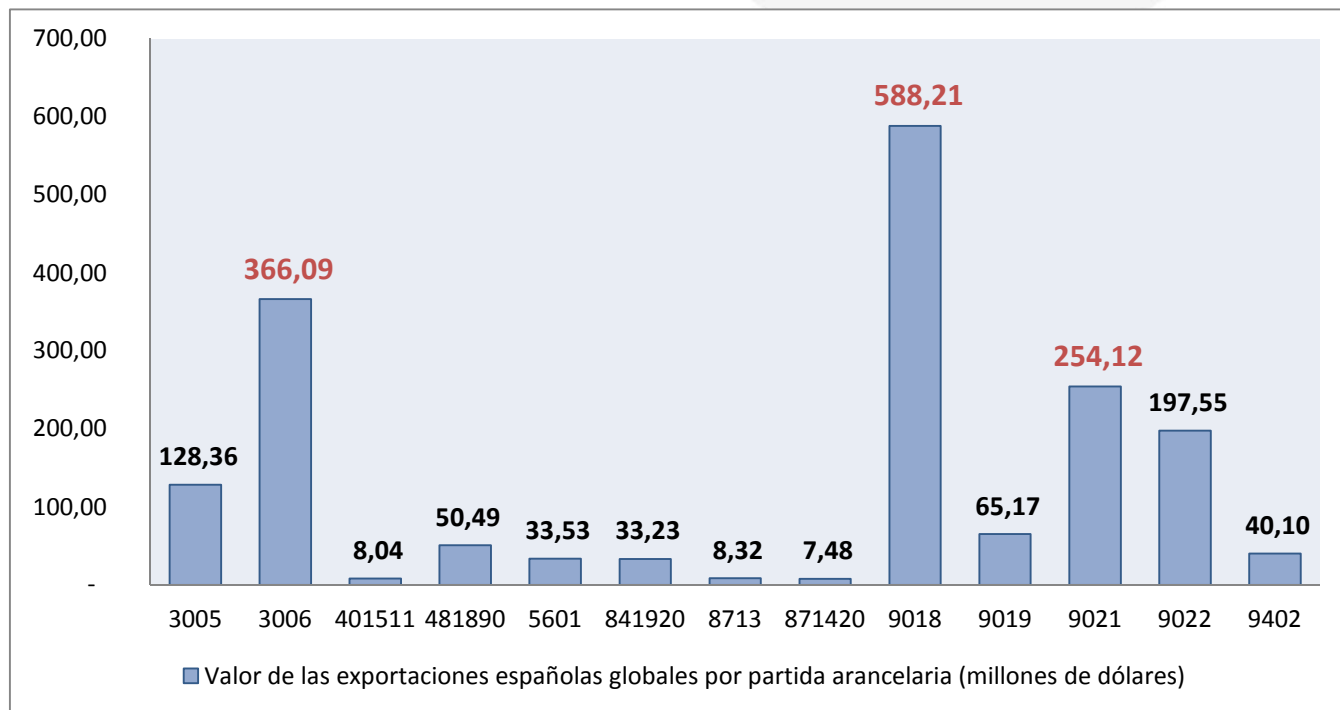
La posición que tiene España en el mercado israelí es prácticamente anecdótica. Esto no es debido a que el mercado sea pequeño, ya que como hemos visto anteriormente, el mercado israelí es muy atractivo, no sólo por su volumen sino además en la diversidad que presenta el mercado y diferentes nichos donde las empresas españolas se pueden posicionar.

Mientras países como Estados Unidos, Alemania u Holanda lideran el mercado a partir de una oferta de productos de gama tecnológica, otros como puede ser el caso de India o China han irrumpido en el mercado por precio. Existen gran variedad de posibilidades a la hora de poder posicionarse como líder o entre los cinco primeros vendedores en cada nicho. Lo importante es tener claro una estrategia y no quedarse atrapado en la mitad, sin ofrecer un producto innovador ni exclusivamente tecnológico y a su vez no tener productos económicamente competitivos que dinamiten el mercado.

España podría optar a un mejor posicionamiento en los diversos nichos de mercado del sector en Israel. Como vemos reflejado en el gráfico 33, España presenta unas balanzas comerciales satisfactorias a nivel global en algunas partidas arancelarias, como puede ser el caso de instrumentos de medicina, cirugía u odontología (TARIC 9018) o productos relacionados con el nicho de mercado de la ortopedia (TARIC 9021). La relación entre las exportaciones globales de España con las realizadas en Israel no supera el 0.5% en el mejor de los casos (TARIC 9021). Como veremos más adelante, el posicionamiento del producto español sólo se puede mejorar si se obtiene un buen socio comercial en carácter de distribuidor o importador local.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Gráfico 20: valor de las exportaciones españolas a nivel global en equipamiento médico. Desglose en partidas arancelarias. (Millones de dólares)



Fuente 25: UN Comtrade

7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Como veremos más adelante en el apartado de las barreras al mercado, la necesidad de un socio comercial en el país es indispensable para poder realizar cualquier tipo de exportación o negocio en el mercado israelí.

Israel se caracteriza por tener un sector biomédico atomizado, no existen principales distribuidores y muchos de ellos están especializados en nichos de mercado específicos. Contactar con el socio adecuado es fundamental para poder posicionar nuestro producto en el mercado ya que como hemos visto anteriormente, países como Estados Unidos, China y algunos de la Unión Europea tienen una fuerte presencia y tradición en Israel.

1. PRINCIPALES DISTRIBUIDORES EN ISRAEL

A continuación se va a proporcionar una lista en relación a los distribuidores con mayor presencia en el mercado. Algunos de ellos no son solo importadores o distribuidores, sino que también operan como fabricantes locales. Hacen uso de este tipo de actividades comerciales para ampliar su cartera de negocios.

✓ **Kalir Engineering LTD.**

Importante empresa importadora de todo tipo de productos para el campo de la medicina y la ortopedia. Representan a compañías internacionales como la americana SALTER-USA, la taiwanesa Hsier y la china Wellead. Tienen una gran cuota de mercado en el país y son líderes en su campo de prótesis.

✓ **SAREL Products & Solutions for Advance Medicine Ltd.**

Creada en 1995 por la cooperativa de todos los hospitales públicos de Israel, Sarel centraliza las adquisiciones de los principales hospitales del país, centros de atención médica, primeros auxilios, etc.

Se trata del mayor importador del mercado y principal distribuidor de material médico del sistema sanitario público. Importan el producto directamente para luego distribuirlo a su red.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

✓ **BIOMETRIX.**

Biometrix se dedica al desarrollo, fabricación y comercialización de equipos para unidades médicas, especialmente las dedicadas a cuidados intensivos, salas de operaciones y procedimientos invasivos. Importan además todo tipo de material médico con el fin de mejorar su cartera de productos.

✓ **CLATIL Health Services**

Como hemos visto antes, se trata de la Kupat Holim, la caja médica de seguros más importante del país. Gestiona 14 hospitales, 1.400 clínicas por todo el país, una red nacional de 39 centros de salud para la mujer y de 37 centros de salud para el niño.

Clalit importa directamente el material médico necesario para el funcionamiento de sus centros. A excepción del propio gobierno y de sus sedes, son el mayor organismo del país con 40.000 empleados y con un presupuesto de 5.000 millones de euros.

✓ **AMAZ GAZIT LTD.**

Amos Gazit Ltd es una empresa israelí propiedad de una familia dedicada al comercio de importación, comercialización, exportación y servicios para una amplia variedad de productos en el ámbito de la seguridad y la medicina para el sector privado, público y empresarial.

Fue fundada en 1958 y durante todo sus años de actividad se ha esforzado por promover los temas de salud y seguridad en Israel. Introduce al mercado israelí de los últimos avances y tecnologías, manteniendo el más alto nivel de calidad e integridad. La compañía emplea a más de 80 empleados en la sede Petach Tikva

La compañía cuenta con 3 divisiones:

- ✓ Seguridad,
- ✓ Medicina
- ✓ Soporte técnico

✓ **Chemipal LTD.**

La empresa se dedica a la distribución y venta de todo tipo de productos farmacéuticos al sector de las farmacias y las grandes cadenas de distribución. Cuentan con una importante estructura logística integrada, lo cual le permite estar presente en todo el territorio israelí.

La empresa, con más de 70 años de existencia, posee instalaciones logísticas de más de 17000 m² y cuenta con un amplio parque móvil con más de 500 empleados. El capital de la empresa está en torno a los 9 millones de dólares.

8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS

El acceso al mercado de los dispositivos médicos en Israel es complejo principalmente por el control y análisis de este tipo de productos en sí. En este apartado analizaremos las principales barreras que se puede encontrar el exportador, tanto en materia legislativa, fiscal como en la comercialización.

1. REGLAMENTO PARA LOS DISPOSITIVOS MÉDICOS

La regulación en este sector es compleja debido a la amplia variedad de artículos que se clasifican como dispositivos médicos y el riesgo que se asume. El acto de regulación intenta equilibrar entre los objetivos de permitir que los consumidores tengan acceso a los productos nuevos y mejorados y por otro lado prevenir la entrada de los dispositivos que no son seguros.

La decisión de desarrollar y fabricar un dispositivo médico depende principalmente de que sea rentable. Existen en muchas ocasiones duras medidas de control que pueden aumentar el costo del desarrollo de una forma que haría que el mismo proyecto no fuese válido desde el punto de vista del plan económico.

1.1. Regulación en el mercado israelí

En 2012 el Parlamento de Israel aprobó una nueva legislación relativa al registro de dispositivos médicos en Israel (*Medical Devices - 2012, # 5.772-2.012*). La normativa fue aprobada casi una década después de que fue propuesta por primera vez en 2004 y se está implementando gradualmente.

Bajo esta legislación, todos los productos sanitarios fabricados o comercializados en Israel ahora deben estar registrados en AMAR, *the Medical Device Division of Ministry of Health*, que es responsable del registro y la supervisión de dispositivos médicos en Israel. Con una impresionante cuota de mercado mundial de dispositivos médicos, Israel se está convirtiendo en un líder internacional en el desarrollo de dispositivos médicos innovadores. Esta legislación tendrá un impacto en las empresas que desean fabricar y / o comercializar su dispositivo en Israel.

Antes de este hito, el registro de dispositivos médicos era de carácter voluntario en Israel y se requería únicamente estar registrado como empresa en el AMAR como suministrador de equipamiento médico. De todas formas, este tipo de registro estaba bien valorado por los compradores en el mercado, de manera que estar registrado aún sin obligación te daba competitividad respecto al resto de proveedores.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Así que el principal cambio de esta legislación es que el registro del dispositivo, y el etiquetado en cuanto a la indicación aprobada ahora es obligatorio para los productos fabricados y comercializados en Israel. La nueva ley impone una prohibición penal en la fabricación, importación, comercialización o el uso de equipos médicos que no se ha registrado con AMAR, excepto en raras ocasiones y con la aprobación del Ministerio de Salud de Israel.

El registro de dispositivos médicos en Israel analizará que exista la aprobación previa por parte de uno de los países siguientes para su comercialización: Australia, Canadá, la UE, Islandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Japón o los Estados Unidos.

1.2. La necesidad de un socio comercial local. El papel de “The Israeli Registration Holder IRH”

Esta nueva ley en Israel va a cambiar la industria de dispositivos médicos en Israel y añade una barrera administrativa en la que todas las empresas del sector tendrán que actuar de enlace y supervisión con AMAR.

De acuerdo con la Sección 3 (d), las solicitudes de registro se pueden hacer sólo por un ciudadano israelí o por una corporación establecida en Israel. Las empresas que pretendan exportar sus dispositivos a Israel tendrán la necesidad de designar a un tercero en Israel con los conocimientos adecuados y habilidades para funcionar como el titular del registro israelí (IRH), que supervisará el proceso de registro de dispositivos médicos y mantener todas las autorizaciones concedidas por AMAR.

En muchos aspectos, esta normativa se posiciona de forma similar que la FDA en Estados Unidos, por la necesidad de un "representante autorizado", o en la Unión Europea por requerir de un agente.

2. ARANCELES Y TASAS

Tras el Acuerdo 1999 Euromediterráneo de Asociación entre la Unión Europea e Israel, estos productos no están sujetos a aranceles.

Lo que si que hay que tener en cuenta es de aplicar un IVA del 18% sobre el valor CIF del producto importado en Israel. Este impuesto es de carácter general en el país.

3. OTRAS BARRERAS COMERCIALES

Aunque no es una tan tangible como las descritas anteriormente, conviene tener en cuenta la coyuntura actual. Los presupuestos han sido reducidos constantemente a lo largo de los años provocando que el poder de negociación recaiga en el lado del cliente. Por otro lado, cumplir la normativa de los órganos reguladores no garantiza la compra de los mismos. Dada esta situación, hoy es mucho más difícil convencer al personal sanitario de adquirir un nuevo dispositivo.

Lo que ocurre en Israel en muchas ocasiones es que los hospitales y los médicos sólo probarán productos de la competencia o sustitutivos en el caso de que aporten una reducción en el precio de los productos actuales. La libertad del médico para escoger el dispositivo que preferían ahora está más restringida. Los hospitales limitan el número de opciones en cada categoría de producto o impone topes a los precios.

9. OPORTUNIDADES

1. DEBILIDAD EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y REDUCCIÓN EN LAS INVERSIONES DE I+D

El sector de la industria de equipamiento médico está claramente condicionado por dos vertientes: su condición tecnológica y su respaldo financiero. La primera de ellas se posiciona como la base para ofrecer al mercado soluciones, productos y servicios que necesitan cubrir las deficiencias del sector sanitario. Son muchas personas las que están detrás trabajando por mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Por otro lado, como hemos visto el sector financiero es fundamental para apostar e invertir en sectores de alto riesgo y que sin fórmulas ni mecanismos como son las subvenciones estatales o los fondos de capital riesgo no funcionaría adecuadamente el engranaje del ecosistema.

Dicho esto, nos encontramos ante un panorama en el que el desarrollo I+D de la industria de dispositivos médicos israelíes va a sufrir una serie de modificaciones en cuanto a su perspectiva de futuro. La situación económica, tanto mundial como local muestra síntomas de debilidad y de desconcierto que no termina de recuperarse. En EE.UU., principal mercado de este sector tiene previsiones de recortes en los próximos años que pueden llegar hasta los 2.000 millones de dólares. En el caso de Israel, podemos ver como los recortes por parte del CSO nos puede dar una ligera idea de las perspectivas del futuro.

Ante esta situación, el mercado demanda productos que se posicionen por precio, cuando este sector se ha destacado siempre por ser altamente tecnológico y de especialización (salvando el equipamiento básico de hospitales).

2. AUMENTO DE LA ESPERANZA DE VIDA

El mundo desarrollado está disfrutando de un aumento constante de la esperanza de vida y la población de adultos mayores de 65 años está creciendo rápidamente. Este incremento aumenta los gastos de salud, tanto para los individuos como para los gobiernos. Los gobiernos, las agencias de seguros y hospitales están buscando soluciones innovadoras que ayuden a contener el aumento previsto en los gastos de salud. Israel es un país donde la esperanza de vida es alta.

3. REDUCIR EL COSTO DE LOS DISPOSITIVOS Y PROCEDIMIENTOS

Una de las tendencias comunes en todos los subsectores de dispositivos médicos es su esfuerzo por bajar los precios y ofrecer dispositivos que reducirán los gastos de salud en general. Compañías están diseñando dispositivos que permitan alcanzar los fines previstos en un corto período de tiempo y están tratando de inventar productos que mejoren el tiempo de recuperación. Los productos españoles pueden optar por posicionarse en el mercado ofreciendo esta solución. Además, Israel tiene un déficit de un número de camas por hospital en comparación con otros países desarrollados. Ofrecer soluciones que mejoren la rotación de pacientes basándose en el tiempo de recuperación es una oportunidad de mercado a tener en cuenta.

4. DISPOSITIVOS DE MONITORIZACIÓN DESDE EL HOGAR Y TELEMEDICINA

Otra forma de reducir los costos de atención médica es la transferencia de las actividades médicas de la consulta del médico al hogar del paciente. Muchas compañías de dispositivos médicos desarrollan productos de monitorización para uso en el hogar. Hoy en día, los pacientes pueden controlar su salud desde casa.

Además de la forma en que estos dispositivos ahorran dinero para el sistema de salud (menos visitas al médico, menos camas de hospital usadas...) también ayudan a ahorrar dinero indirectamente contribuyendo a la medicina preventiva.

La telemedicina tiene un papel importante en el éxito de los dispositivos de monitorización desde casa. Gran parte del análisis de los datos de monitorización del paciente se realiza por ordenadores u otros dispositivos conectados a la red que alertan al paciente y a sus cuidadores si existe un resultado sospechoso. Este tipo de servicios serán un referente en la gestión de los sistemas sanitarios de los países.

5. ROBÓTICA

Se espera que la robótica tenga un gran aporte a la medicina y a sus procedimientos médicos en todo el mundo. De hecho, ya son un referente y una industria indispensable en la sanidad. En la última década, más de 10 empresas de robótica se establecieron en Israel. Uno de los líderes mundiales en robótica médica, Moshe Shoham, es un israelí que desarrolló una de las tecnologías robóticas usadas por Mazor Robotics. Shoham está desarrollando robots para otras funcionalidades, como un robot que puede "rastrear" en el interior del cuerpo humano para realizar cirugía endoscópica o el pequeño robot *Virob*, que puede suministrar un medicamento contra el cáncer directamente a un tumor o puede ser equipado con una cámara con fines de diagnóstico en el interior del cuerpo.

Los robots reducen el tiempo de procedimiento y permiten procedimientos especiales que también reducen el tiempo de recuperación. Robots médicos también tienen un gran aporte a la medicina preventiva, ya que pueden llegar a lugares en el cuerpo humano que de otra forma no se puede llegar.

10. INFORMACIÓN PRÁCTICA

1. FERIAS.

Israel es un país que se caracteriza por la cantidad ingente de ferias y conferencias que existen relacionadas con el sector *high tech* con el fin de incentivar la innovación local y el emprendimiento. Todos los eventos que se organizan tienen un marco internacional y la presencia de países como Estados Unidos y algunos europeos como es el caso de Alemania, Holanda o Francia son muy notables. Por otro lado, la relación entre los mercados latinoamericanos e Israel es cada vez mayor, ya que muchos residentes del país tienen vínculos con estos países.

Por lo tanto, recomendamos una serie de ferias que están directamente relacionadas con el sector que tratamos.

- ✓ **MIXIII Biomed.** Es sin duda el evento más importante a nivel nacional y donde acapara no solo el sector de la biomedicina sino también el de IT. En la edición de 2014, el ICEX tuvo presencia a través de un pabellón informativo con una serie de empresas y asociaciones del sector. Más información: <http://mixiii.com/biomed/>
- ✓ **IT Healthcare 2014.** Promovido desde la consultora E&Y y la asociación israelí IATI, esta conferencia de un día se focalizó en las nuevas tendencias del sector sanitario en relación a las tecnologías de la información. El evento quiso presentar cómo la telemedicina, monitorización y otras tecnologías de diagnóstico estaban revolucionando el sector.
- ✓ **MEDAX:** Exposición Internacional, Conferencia de Tecnologías médicas, farmacéuticos y suministros hospitalarios
Ofrece la oportunidad de disfrutar de una plataforma de eventos de negocios, exposiciones y conferencias profesionales para conectarse a la industria innovadora israelí. Más información: <http://israel.ahk.de/en/>
- ✓ **Life Sciences Israel 2015:** Con fechas previstas para el 18-19 de febrero de 2015, en Tel Aviv, el evento está enfocado a los campos de la biotecnología, industria farmacéutica y equipamiento médico. Más información: <http://www.lifesciencesisrael.com/>

2. ASOCIACIONES Y PUBLICACIONES.

El exportador puede encontrar una serie de asociaciones que apoyan y fomentan el sector biomédico y las empresas de alta tecnología en general. En su página web se puede encontrar información muy útil sobre diversos sectores.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

- ✓ **IATI: Israel Advanced Technology Industries.** Es una asociación que reúne a más de 500 empresas de diversos sectores tecnológicos. Sirve como referente de empresas del país, donde llevan a cabo diversas conferencias, ferias y desarrollo de informes. Más información: <http://www.iati.co.il/>
- ✓ **IVC.** Es una consultora israelí de empresas tecnológicas que reúne información macroeconómica de los sectores tecnológicos además de ser una importante base de datos para las empresas del país. Más información: <http://www.ivc-online.com/>
- ✓ **Invest in Israel.** Plataforma gubernamental que tiene como fin incentivar las inversiones extranjeras en Israel. Hay que tener en cuenta que el país obtiene mucha inversión extranjera y que además son varias las empresas que se han asentado en el país para llevar a cabo sus centros de desarrollo tecnológico, ya que el capital humano e intelectual del país es formidable. Desde su página web se pueden encontrar documentos e informes que aportan al lector información útil si se está planteando llevar a cabo cualquier tipo de inversión. Más información: <http://www.investinisrael.gov.il/>
- ✓ **CSO (Chief Scientist Office).** Es la Oficina gubernamental encargada de apoyar y financiar todos aquellos proyectos que tengan base tecnológica en el país. El usuario puede encontrar información muy útil de cara a buscar financiación. Más información: <http://www.matimop.org.il/ocs.html>
- ✓ **IMA: Israel Medical Association.** <http://www.ima.org.il/>

3. RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.

La primera recomendación que se tiene que tener en cuenta es que Israel es un mercado altamente formado a nivel profesional. Es más, en todos aquellos sectores que tengan una alta implicación de base tecnológica, el exportador tendrá la oportunidad de interaccionar con profesionales altamente cualificados.

El emprendimiento y la innovación son el motor de funcionamiento de la economía israelí. Existe un ecosistema muy desarrollado entre universidades, Oficinas de Transferencia Tecnológica, académicos, empresas de financiación y emprendedores. Son muchas las empresas, sobretudo estadounidenses las que se han trasladado aquí para llevar a cabo sus centros de I+D.

El empresario israelí es informal, tanto en la forma de comunicarse como en la forma de vestirse. Es una sociedad directa y que expondrá claramente sus ideas y objetivos en la relación comercial.

Aunque el hebreo y el árabe son las lenguas oficiales del país, prácticamente todo el mundo en este sector se relaciona sin ningún problema con el inglés. Además, no es de extrañar que se pueda encontrar con empresarios que dominen el castellano.

Israel es un país en que la situación de inestabilidad política no suele ser un impedimento para seguir adelante con la actividad económica y comercial del país.

Por último, Israel es un país idóneo para poder buscar acuerdos de colaboración y sinergias entre empresas high tech. Desde el CDTI se promueven programas que incentivan la cooperación entre empresas y sociedades de ambos países.

11 ■ OTROS EPÍGRAFES

1. ANEJO I: EMPRESAS DE REFERENCIA EN EL MERCADO ISRAELÍ.

✓ Lumenis.

Lumenis es un líder global en el campo del equipamiento médico quirúrgico tanto en oftalmología como estética desarrollando y comercializando tecnologías basadas en la energía, como láser, luz IPL (*Intense Pulsed Light*) y radiofrecuencia.

Es una empresa creada en 1991, con ingresos que superan los 250 millones de dólares, donde trabajan alrededor de mil empleados y con un fuerte presencia en el mercado norteamericano

✓ Alma Lasers

Alma Lasers es internacionalmente conocida por la fabricación de láser a base de luz, radiofrecuencia y productos de ultrasonido para usos estéticos y médicos. Posee el 15 % del mercado global de dispositivos estéticos de alta calidad y tiene volúmenes de ventas anuales cerca de 100 millones de dólares.

En 2013 fue adquirida por la compañía china Fosum Pharma por 221 millones de dólares.

✓ Angioscare

Angioscare comenzó en 2003 como una *startup* israelí y estadounidense y que obtuvo en sus inicios rondas de financiación por valor de 15 millones de dólares. La financiación para la empresa fue llevada a cabo por empresas de capital riesgo como Innomed, Jerusalem Global Ventures, Partners UV y Linkagene.

AngioScore es una exitosa empresa dominante en la tecnología de catéter. Cerca de la decena de empresas operan en el campo de catéter en Israel, que atrae a gigantes de la industria internacional que buscan nuevas soluciones a los problemas de las arterias bloqueadas.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

✓ Given Imaging

Given Imaging protagonizó en el mercado israelí una de las operaciones por adquisición más relevantes en el mercado israelí. Fue adquirida por Covidien, compañía irlandesa de equipamiento médico, por un total de 970 millones de dólares.

Fundada en 1998, la empresa revolucionó el subsector de las imágenes y la atención al paciente con la invención de la cápsula endoscópica. La cápsula de video *PillCam* ayuda a los médicos de todo el mundo a visualizar el sistema digestivo del paciente y es reconocido como el líder mundial en este campo.

✓ PROLOR Biotech

Prolor Biotech desarrolla versiones de proteínas para la terapia médica, como la hormona de crecimiento humano. Esta empresa fue adquirida recientemente por OPKO health por un valor de 480 millones de dólares.

Como se puede ver, muchas de las empresas que se desarrollan en este mercado son adquiridas por compañías globales del sector biomédico. Esto nos da una idea de la importancia y desarrollo de empresas en el mercado israelí.

✓ Chiasma

Chiasma, empresa fundada entre capital norteamericano e israelí, es una compañía biomédica que desarrolla medicamentos orales que antes sólo estaban disponibles mediante inyección, proporcionando a los pacientes con medicamentos libres de dolor. Recientemente esta compañía recibió una importante ronda de financiación de 39 millones de dólares.

✓ MediWound

MediWound es una compañía especializada en el desarrollo, fabricación y comercialización de productos que satisfagan las necesidades de quemaduras graves y el tratamiento de heridas crónicas. NexoBrid es su producto estrella. Obtuvo rondas finales de financiación de 20 millones de dólares en 2013.

✓ Savicell

Savicell desarrolla revolucionarios ensayos in vitro de diagnóstico para la rápida medición cuantitativa de la actividad metabólica de las células desplegadas por el organismo para combatir una enfermedad. La solicitud inicial se centrará en el diagnóstico del cáncer. El sistema inmunológico está diseñado para detectar rápidamente la intrusión de patógenos y malformación celular en nuestros cuerpos y nos defienden. La empresa, aún en fase de desarrollo, recibió una financiación de 20 millones de dólares.

2. ANEJO II: PARTIDAS ARANCELARIAS ANALIZADAS PARA EL SECTOR DE DISPOSITIVOS MÉDICOS.

El siguiente listado podemos ver cuáles han sido los que se han tenido en cuenta para llevar a cabo los análisis en exportaciones.

- ✓ 3005: Guatas, gasas, vendas y artículos análogos
- ✓ 3006:
 - o 300610: Catguts y demás ligaduras similares.
 - o 300620: Reactivos para la determinación de los grupos sanguíneos.
 - o 300630: Preparaciones opacificantes para exámenes radiológicos.
 - o 300640: Cementos para la refección de los huesos.
 - o 300650: Estuches y cajas de farmacia.
- ✓ 4015: Prendas de vestir, guantes, mitones y manoplas y demás complementos
 - o 401511: Guantes para cirugía.
- ✓ 4818: Papel del tipo utilizado para papel higiénico y papeles similares, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa, de los tipos utilizados para fines domésticos o sanitarios, en bobinas (rollos) de una anchura inferior o igual a 36 cm o cortados en formato
 - o 481890: Papeles, toallas, etc. Para uso higiénico.
- ✓ 5601: Guata de materia textil y artículos de esta guata; fibras textiles de longitud inferior o igual a 5 mm (tundizno), nudos y motas de materia textil
 - o 560121: Guata de algodón.
 - o 560122: Guata de fibras sintéticas o artificiales
 - o 560129: Otras guatas
- ✓ 841920: Esterilizadores medico quirúrgicos o de laboratorio.
- ✓ 8713: Sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, incluso con motor u otro mecanismo de propulsión
 - o 871310: Sillas de inválidos sin mecanismo de propulsión
 - o 871390: Otras sillas de inválidos
- ✓ 8714: Partes y accesorios de vehículos de las partidas 8711 a 8713
 - o 871420: Partes de sillas para inválidos
- ✓ 9018: Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centello grafía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales
 - o 901811: Electrocardiógrafos

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

- o 901812: Aparatos de diagnóstico por exploración ultrasónica.
- o 901813: Aparatos de diagnóstico de visualización por resonancia magnética.
- o 901814: Aparatos de centellografía.
- o 901819: Otros aparatos de electrodiagnóstico
- o 901820: Aparatos de rayos ultravioleta o infrarrojos
- o 901831: Jeringas, incluso con agujas
- o 901832: Agujas tubulares de metal y agujas de sutura
- o 901839: Catéteres, cánulas e instrumentos similares.
- o 901841: Tornos dentales, incluso con otros equipos dentales.
- o 901849: Otros instrumentos usados en odontología.
- o 901850: Instrumentos y aparatos de oftalmología
- o 901890: Otros instrumentos y aparatos para medicina
- ✓ 9019: Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicotecnia; aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosolterapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria
 - o 901910: Aparatos de mecanoterapia, aparatos para masajes y aparatos de psicotecnia.
 - o 901920: Aparatos de ozonoterapia y de oxigenoterapia.
- ✓ 9021: Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medicoquirúrgicos y las muletas; tablillas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o incapacidad
 - o 902111: Aparatos de ortopedia
 - o 902119: Otros aparatos para ortopedia y fracturas.
 - o 902121: Dientes artificiales
 - o 902129: Los demás artículos y aparatos de prótesis
 - o 902130: Otras partes artificiales del cuerpo.
 - o 902140: Audífonos con exclusión de las partes y accesorios
 - o 902150: Estimuladores cardíacos, con exclusión de las partes y accesorios.
 - o 902190: Otros artículos y aparatos ortopédicos.
- ✓ 9022: Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X, generadores de tensión, consolas de mando, pantallas, mesas, sillones y soportes similares para examen o tratamiento
 - o 902212: Aparatos de tomografía computerizada.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

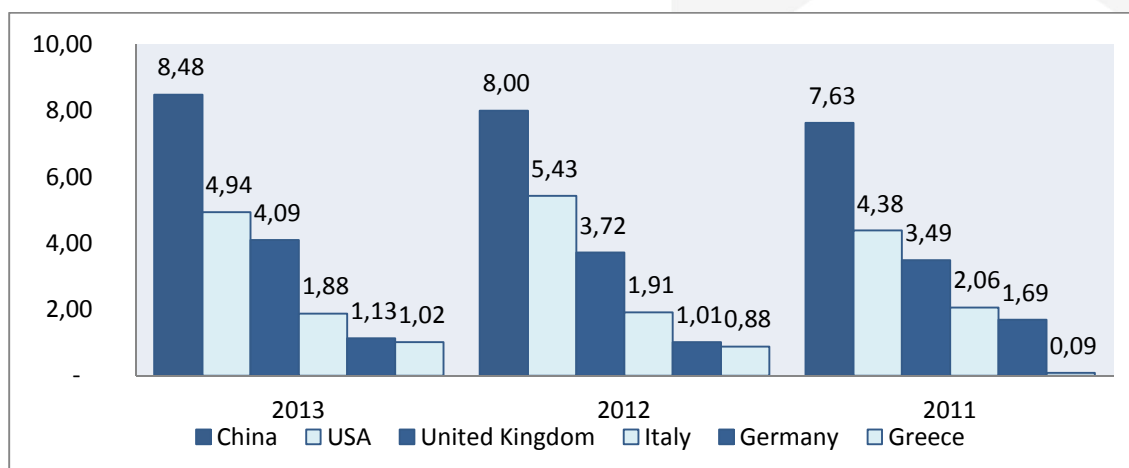
- o 902213: Otros aparatos de rayos X para uso odontológico.
 - o 902214: Aparatos de rayos X para uso médico, quirúrgico o veterinario.
 - o 902219: Aparatos de rayos X para otros usos.
 - o 902221: Aparatos que utilicen las radiaciones alfa, beta o gamma para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario.
 - o 902229: Aparatos que utilicen las radiaciones alfa, beta o gamma para otros usos.
 - o 902230: Tubos de rayos X.
 - o 902290: Otros aparatos de rayos X incluidas las partes y accesorios.
- ✓ 9402: Mobiliario para medicina, cirugía y odontología.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

3. ANEJO III: ESTADÍSTICAS SOBRE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES A ISRAEL DE LAS PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS EN EL SECTOR DE EQUIPAMIENTO MÉDICO.

3.1. TARIC 3005: Guatas, gasas, vendas y artículos análogos

Gráfico 21: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 3005. (Millones de dólares)



Fuente 26: UN Comtrade

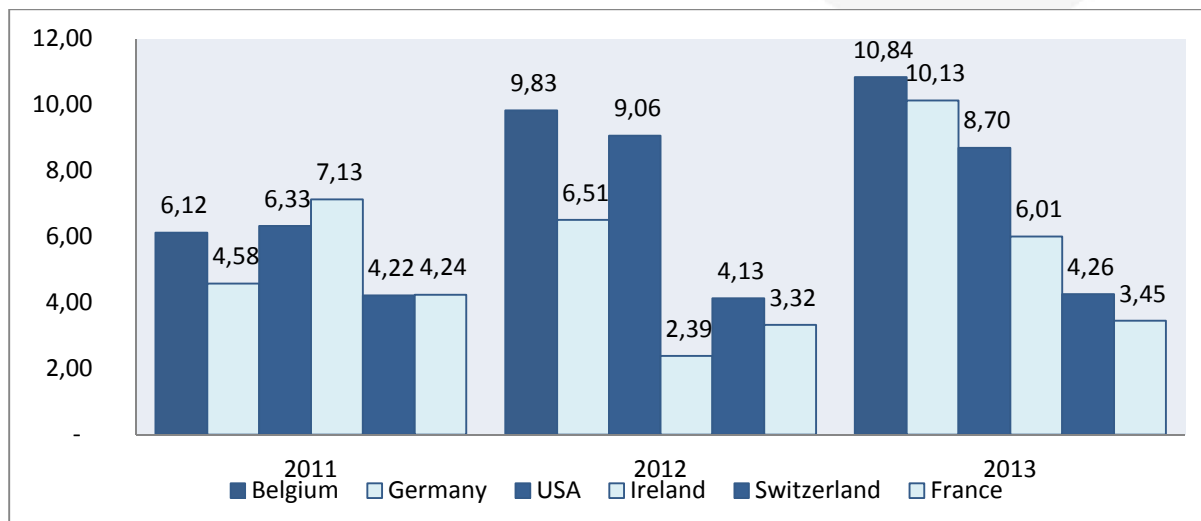
Como muestra el gráfico 20, las exportaciones de este código arancelario están lideradas por China. Sin embargo, las exportaciones en el caso de España no superaron los 90.000 dólares durante el año 2012, mientras que en 2013 descendieron hasta los 60.000 dólares. Cabe añadir que esta tónica se irá repitiendo en cada una de las partidas arancelarias analizadas que se relacionan con los diversos nichos de mercado en equipamiento médico.

Países como Estados Unidos, China o Alemania son líderes en el mercado, siendo significativo su valor en cada código TARIC que vayamos viendo. En este caso, al tratarse de productos que se posicionan por precio, China es el líder duplicando la facturación en sus ventas con respecto del segundo, en este caso Estados Unidos.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

3.2. TARIC 3006: Catguts y demás ligaduras similares

Gráfico 22: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 3006. (Millones de dólares)

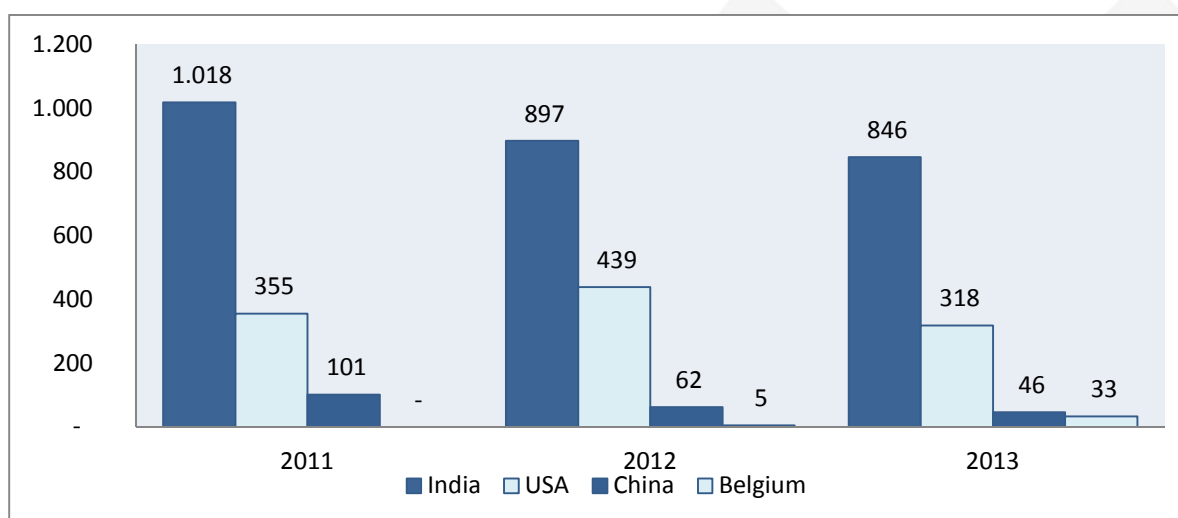


Fuente 27: UN Comtrade

Bélgica toma ventaja en el mercado siendo su liderazgo manifiesto en cada ejercicio. Irlanda también tiene presencia en este tipo de productos. En el caso de España, las exportaciones ascendieron hasta los 250.000 dólares y en 2013 descendieron hasta los 195.000 dólares.

3.3. TARIC 401511: Guantes para cirugía.

Gráfico 23: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 401511. (Miles de dólares)



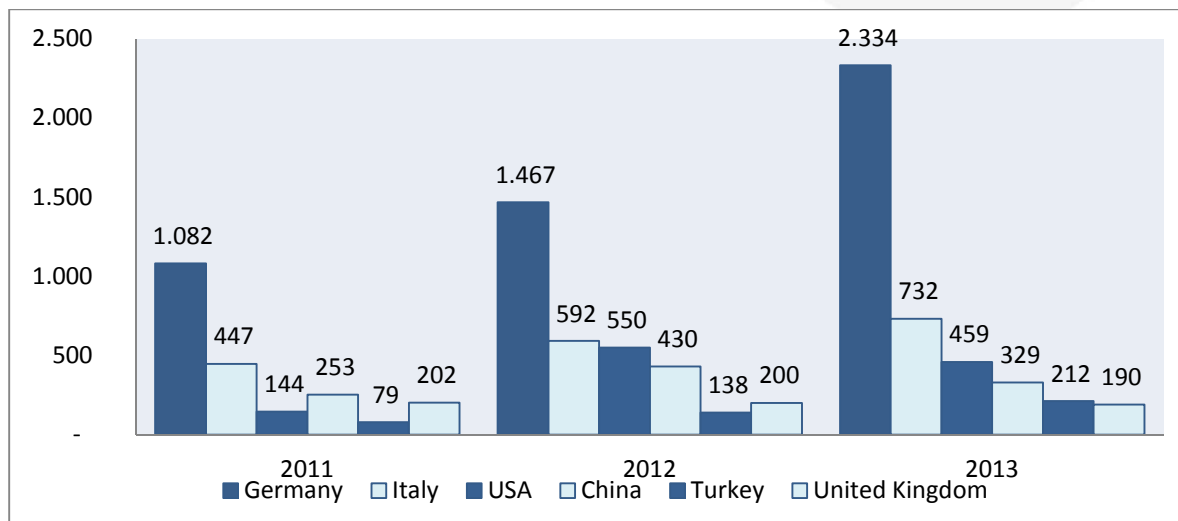
Fuente 28: UN Comtrade

Con respecto a esta partida, India lidera el mercado de forma contundente. España no realiza exportaciones respecto a este código arancelario.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

3.4. TARIC 481890: Papeles, toallas, etc. Para uso higiénico.

Gráfico 24: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 481890. (Miles de dólares)

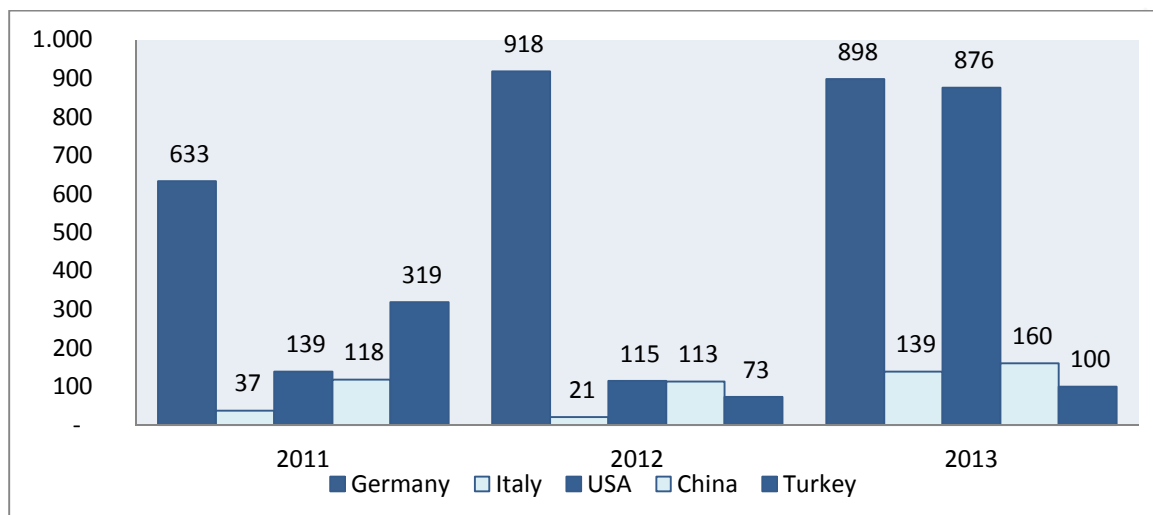


Fuente 29: UN Comtrade

Alemania lidera el mercado en esta partida arancelaria con un valor de 2,3 millones de dólares durante el 2013. En este caso las exportaciones españolas son prácticamente nulas

3.5. TARIC 5601: Guata de materia textil y artículos de esta guata; fibras textiles de longitud inferior o igual a 5 mm (tundizno), nudos y motas de materia textil.

Gráfico 25: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 5601. (Miles de dólares)



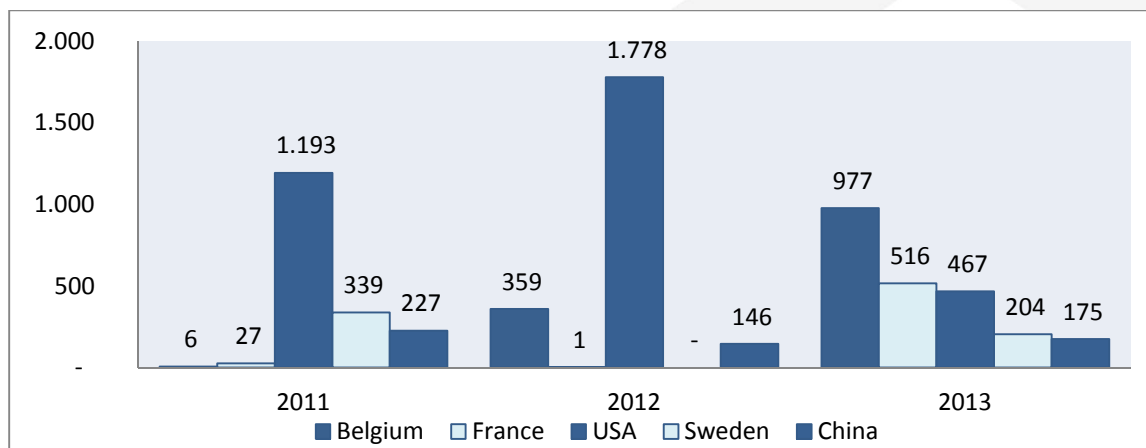
Fuente 30: UN Comtrade

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Alemania se mantiene líder los diferentes años consecutivos. Llama la atención el salto que realiza Estados Unidos durante el último ejercicio sin mermar las exportaciones alemanas. España realizó unas exportaciones en 2013 por valor de 110.000 dólares.

3.6. TARIC 841920: Esterilizadores medico quirúrgicos o de laboratorio.

Gráfico 26: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 841920. (Miles de dólares)

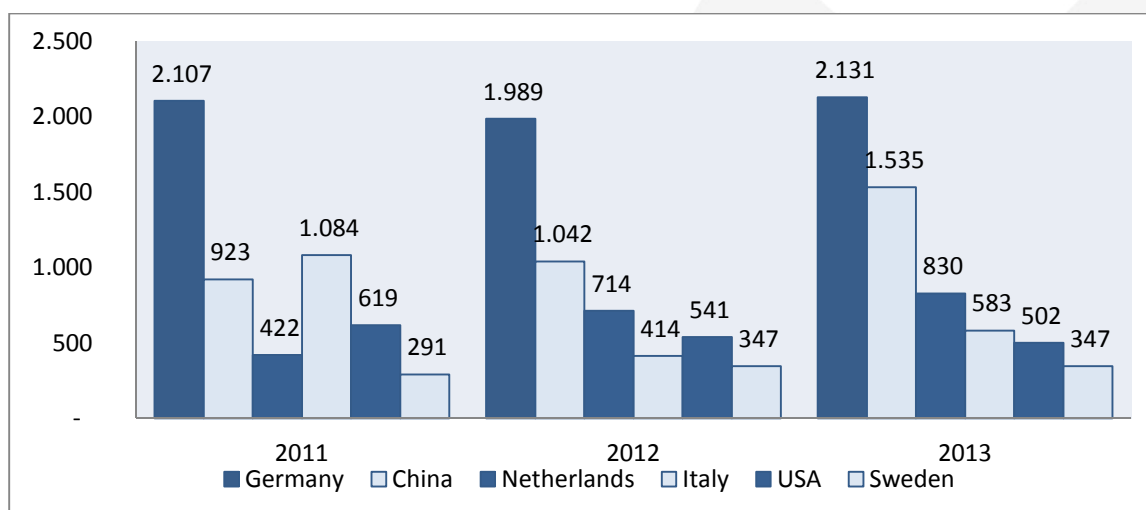


Fuente 31: UN Comtrade

Nota: las exportaciones en este código arancelario por parte de España son inexistentes. Estados Unidos era líder indiscutible hasta que el 2013 Bélgica asumió el liderazgo con un valor de sus exportaciones de 977.000 dólares. Estados Unidos perdió alrededor de un 75% de cuota de mercado.

3.7. TARIC 8713: Sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, incluso con motor u otro mecanismo de propulsión.

Gráfico 27: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 8713. (Miles de dólares)



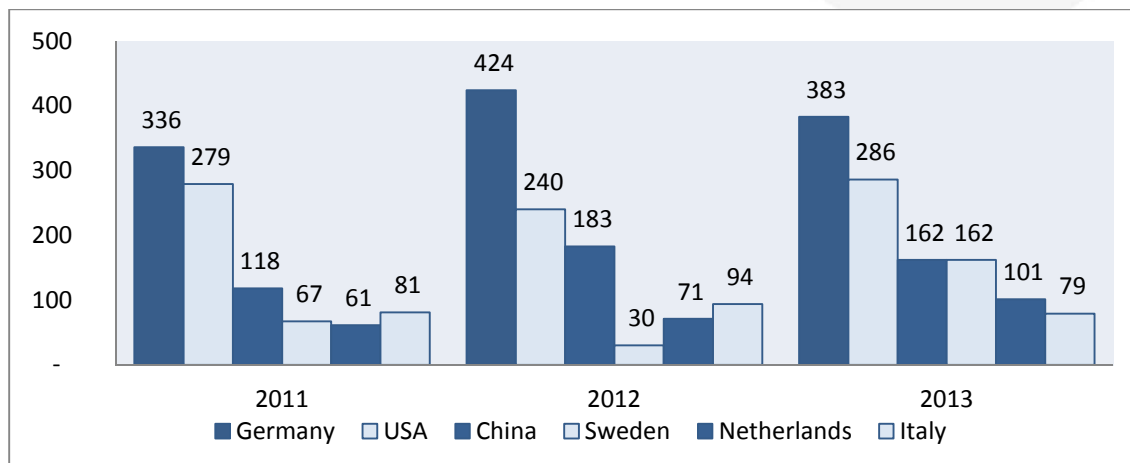
Fuente 32: UN Comtrade

Alemania asume el liderazgo junto con China. Estados Unidos parte de una posición más moderada. Las exportaciones españolas son mínimas, 68.000 dólares en 2012.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

TARIC 871420: Partes de sillas para inválidos.

Gráfico 28: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 871420. (Miles de dólares)

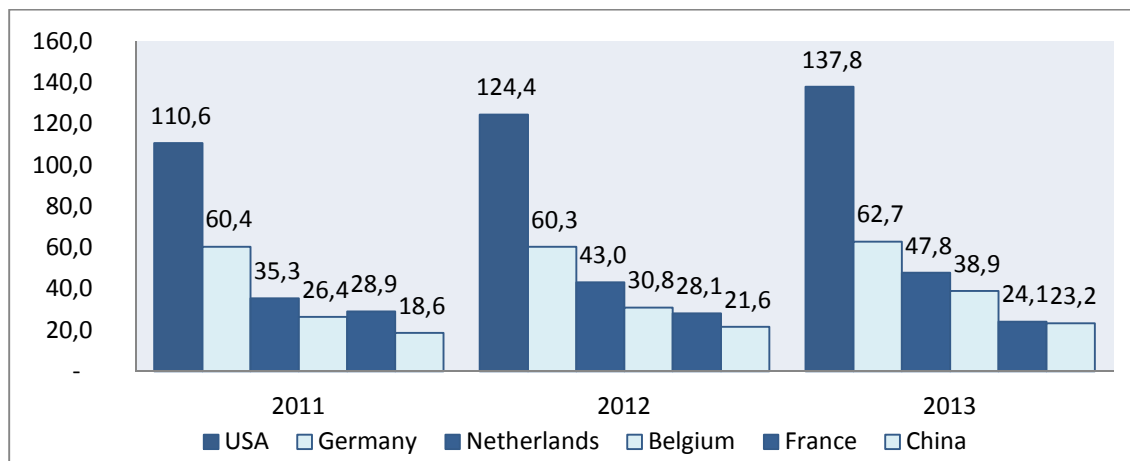


Fuente 33: UN Comtrade

Alemania en este caso lidera las exportaciones junto a Estados Unidos, con más del 40% de cuota del mercado entre los dos. España se sitúa a la cola con exportaciones puntuales por valor de 15.000 dólares en 2013.

3.8. TARIC 9018: Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.

Gráfico 29: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 9018. (Millones de dólares)



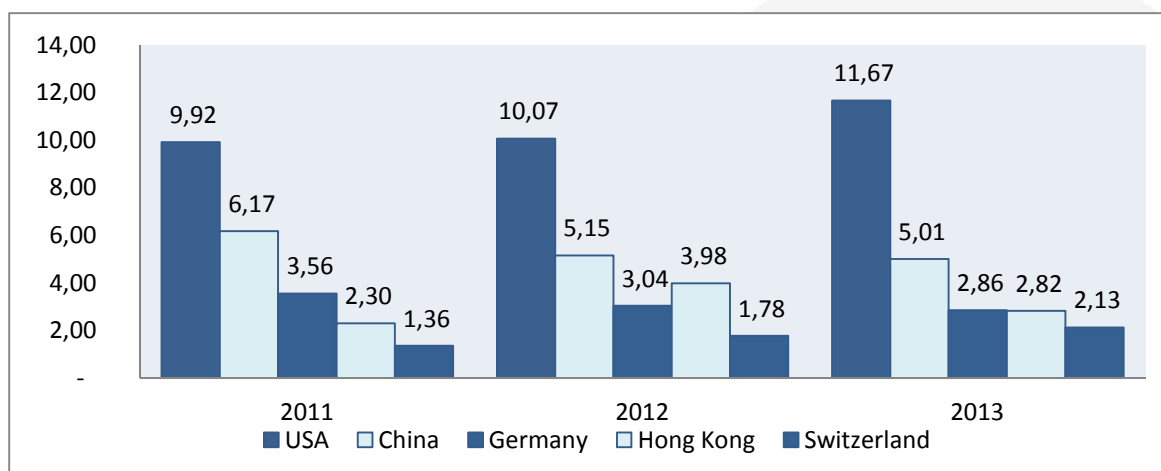
Fuente 34: UN Comtrade

Esta partida arancelaria es la de mayor valor de mercado que hemos analizado, además de ser una de alto componente tecnológico. Estados Unidos es el líder de este tipo de productos, seguido muy de lejos por Alemania, con la mitad de la facturación del país norteamericano. España tiene poco que decir en comparación con estos países, aunque su valor en asciende a 560.000 en 2012 y 227.000 en 2013.

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

3.9. TARIC 9019: Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicotecnia; aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosolterapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria.

Gráfico 30: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 9019. (Millones de dólares)

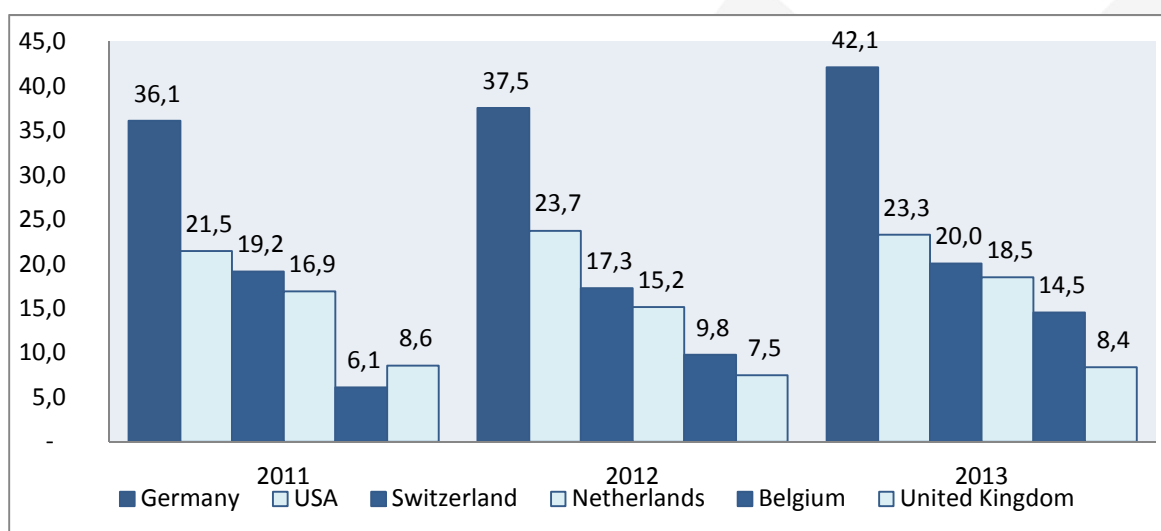


Fuente 35: UN Comtrade

Las exportaciones españolas superaron los 110.000 dólares en 2013.

3.10. TARIC 9021: Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medico quirúrgicos y las muletas; tablillas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o incapacidad.

Gráfico 31: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 9021. (Millones de dólares)



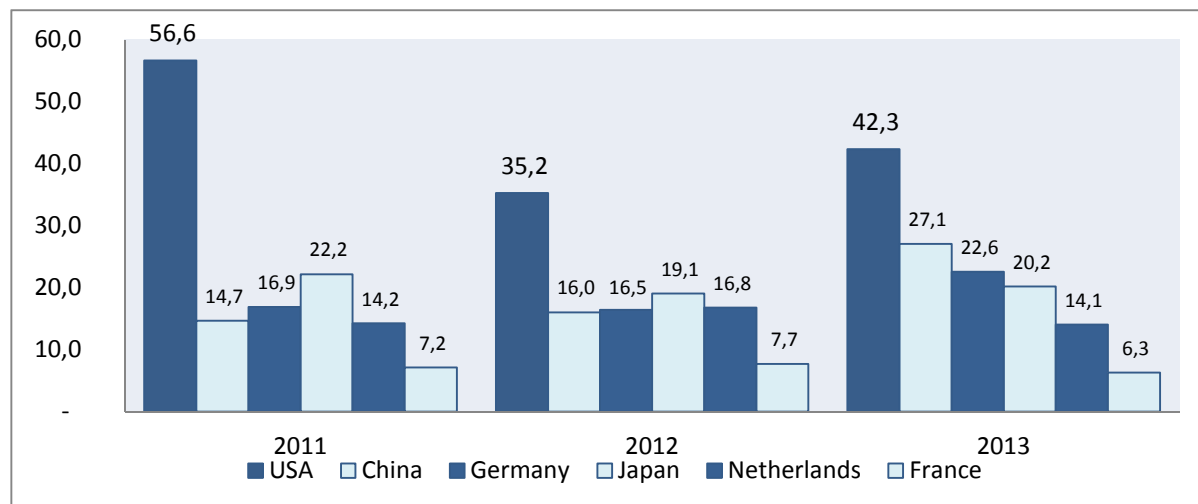
Fuente 36: UN Comtrade

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

Aunque España sigue estando a la cola en cada uno de los códigos arancelarios que estamos viendo, éste en particular representa el mayor volumen de facturación para el país, que alcanza 1,4 millones de dólares durante el 2013.

3.11. TARIC 9022: Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X, generadores de tensión, consolas de mando, pantallas, mesas, sillones y soportes similares para examen o tratamiento.

Gráfico 32: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 9022. (Millones de dólares)

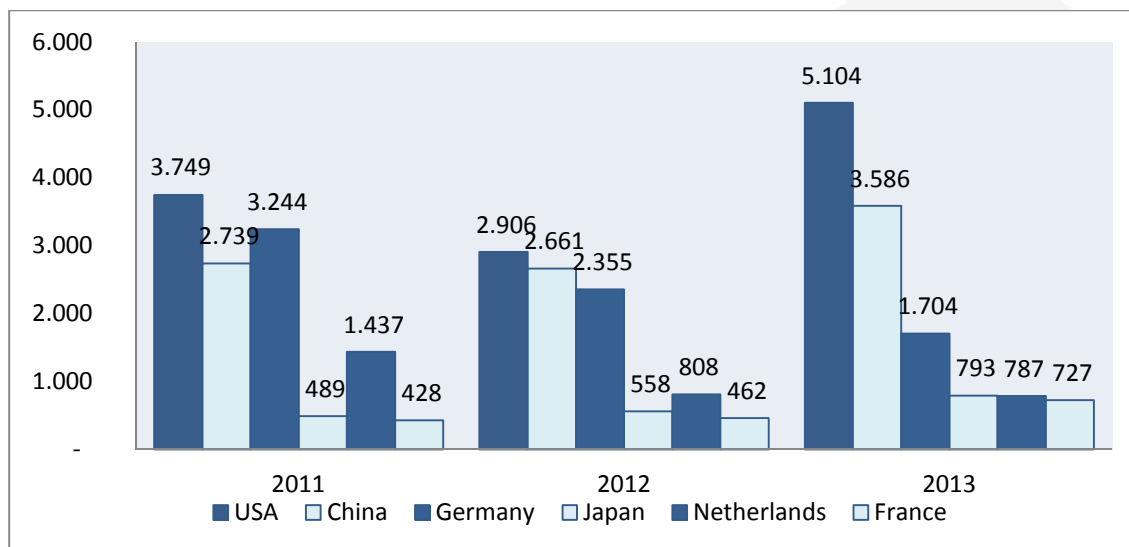


Fuente 37: UN Comtrade

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

3.12. TARIC 9402: Mobiliario para medicina, cirugía y odontología.

Gráfico 33: valor de las exportaciones en Israel por principales países, TARIC 9402. (Miles de dólares)



Fuente 38: UN Comtrade

Es indiscutible que en este caso, el mercado está principalmente repartido entre tres grandes exportadores como son Estados Unidos, China y Alemania, acaparando más del 75% de cuota. También hemos querido destacar la presencia de países vecinos como es el caso de Francia, que aunque está lejos de los números de los líderes, realiza exportaciones por valor de 727.000 dólares durante el 2013, mientras que España apenas tuvo presencia.

4. BIBLIOGRAFÍA:

- ✓ New opportunities for growth in the medical equipment technology market of the future. Accenture, 2012.
- ✓ Israel Medical Innovation. The Israel Export Institute, 2011.
- ✓ Health Services in Israel, 4th Edition. Ministry of Immigrant Absorption, Ida Ben Shetreet, Director, Publications Department. 2011. Catalogue number – 0113011040.
- ✓ Israel Life Science Industry towards a breakthrough decade. Dr. Benny Zeevi, AITI Co-chairman; Ruti Alon IATI board member. 2012, summary report.
- ✓ Israel medical devices industry report. Market Overview. Meidata. August 2012
- ✓ Life sciences overview. Invest in Israel. 2011
- ✓ Medical Device Research and Regulations in Israel. Efraim Roe Kozorovitsky, Executive Director. Medical Devices Premier Research Group. 2009
- ✓ New Legislation in Israel for Medical Device Registration and the Role of the Israeli Registration Holder (IRH). Adi Ickowicz BSc, ME and Seth Goldenberg, PhD. Namsa, 2012.
- ✓ Pulse of the industry. Medical technology report. Ernst & Young. 2013
- ✓ IVC high-tech yearbook 2014. Israel high-tech, Venture Capital, Startup and Private Equity Directory. IVC research Center.
- ✓ Estadísticas exportación: UN COMTRADE organization
- ✓ Estadísticas macroenómicas Israel. The Central Bureau of Statistics in Israel.
http://www1.cbs.gov.il/reader/cw_usr_view_Folder?ID=141
- ✓ 2014 Global venture capital confidence survey results. Deloitte. National Venture Capital Association.
- ✓ Healthcare in Israel. Healthcare Overview. Link:
<http://www.nbn.org.il/aliyahpedia/healthcare/589-health-care-overview.html>

EL MERCADO DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN ISRAEL

- ✓ Forbes names 10 best health tech companies, half are from Israel. Jenn Virskus. Wednesday, August 27, 2014. <http://www.fromthegrapevine.com/innovation/forbes-names-10-best-health-tech-companies-half-are-israel>
- ✓ 25 Hot Israeli Tech Startups. Ilya Pozin. Junio 2014. <http://www.forbes.com/sites/ilyapozin/2014/06/29/25-hot-israeli-tech-startups/>
- ✓ Israeli healthcare rated high, but with deficiencies. By Judy Siegel-Itzkovich. Enero 2014. <http://www.jpost.com/Health-and-Science/Israeli-healthcare-rated-high-but-with-deficiencies-361086>
- ✓ Israel's healthcare system ranked fourth in world; U.S. trails behind. Ronny Linder-Ganz. Agosto 2013. <http://www.haaretz.com/news/national/.premium-1.544034>