AYU
TÉC
Y
DISC

ANÁLISIS DEL SECTOR

ANÁLISIS DEL SECTOR

Es escasa la información existente referida al sector de las Ayudas Técnicas o de la Tecnología de la Rehabilitación, forma en que es denominado el sector por las instituciones empresariales de éste. Las asociaciones sectoriales no disponen de información estadística y la información recogida en los libros editados por la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria[9] (FENIN) es similar a la información estadística relativa al sector de la ortopedia para los años 2000 y 2001.

Por otro lado, el análisis realizado por el Instituto de Biomecánica de Valencia en el libro "**ANÁLISIS DEL MERCADO DE LA TECNOLOGÍA DE LA REHABILITACIÓN"**, Valencia, 1995, a pesar la importancia que tuvo en el momento de su aparición, ha perdido actualidad, al haber quedado desfasados tanto los datos estadísticos referentes al sector industrial como los referentes a los potenciales usuarios de Ayudas Técnicas.

Aun así, ésta es la única información existente para poder realizar un análisis del sector, por lo que se considerará como referencia, aun habida cuenta de que el volumen de negocio real y potencial de este sector es muy superior al señalado en los libros mencionados.

Tamaño del mercado

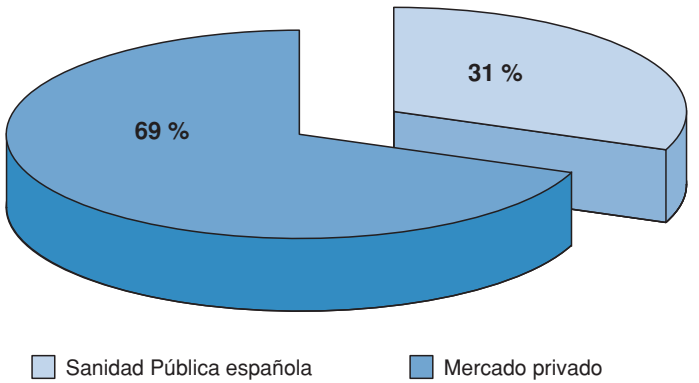
Según información proporcionada por la Federación Española de Ortesistas y Protesistas (FEDOP), el volumen del mercado de la tecnología de la rehabilitación movió en España durante el año 2001, 360.607.260 € (60.000 millones de pesetas).

[9] **LIBRO BLANCO I+D+I EN EL SECTOR DE LOS PRODUCTOS SANITARIOS**. Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN). Madrid, 2001.
LIBRO VERDE I+D+I EN EL SECTOR DE LOS PRODUCTOS SANITARIOS. Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN). Madrid, 2000.

Esta cifra se puede desglosar en dos partidas en función de los generadores del gasto:

- Sanidad pública española: 110.429.510 €.
- Mercado privado: 250.177.750 €.

Gráfico 5 – Generadores de gastos en el Sector de las Ayudas técnicas



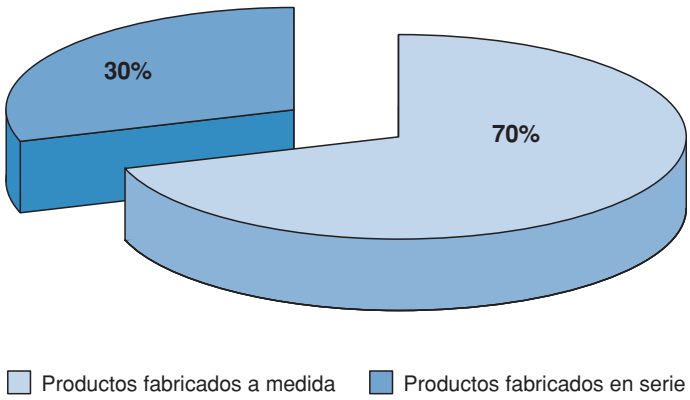
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Federación Española de Ortesistas y Protesistas (FEDOP).

Estas cifras del volumen del mercado estarían en consonancia con las utilizadas por FENIN, entidad que ofrece además un desglose del volumen de negocio en función del tipo de producto:

1. Productos fabricados a medida: 108.182.179 €.

2. Productos fabricados en serie: 252.425.084 €.

Gráfico 6 – Distribución del mercado por tipo de productos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN)

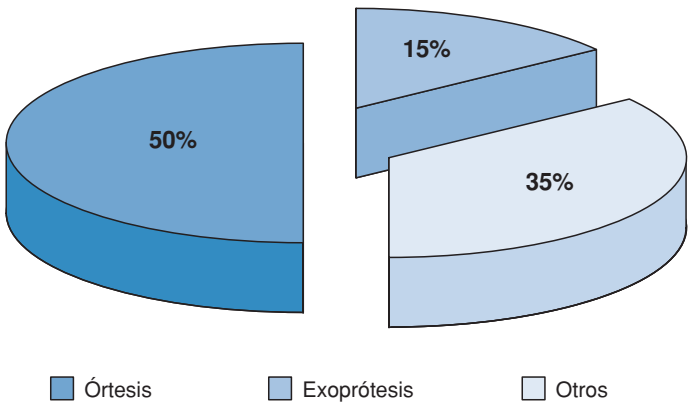
Una cifra en la que también coinciden las diferentes publicaciones es en el volumen de la producción española, ésta se sitúa en torno a los 120 millones de €, el resto es importado de países como EE.UU., Alemania, Reino Unido y Francia.

De acuerdo con las empresas del sector, la demanda del mercado español está dividida en tres grandes grupos de productos: Órtesis, Exoprótesis y Otros (Ayudas para la movilidad personal, mobiliario, y varios). Los porcentajes de distribución de la demanda entre estos grupos de productos es la siguiente (Gráfico 7).

Empresas del sector

El mercado de las Ayudas Técnicas puede ser considerado joven, ya que la vida media de las empresas es de 25 años en el caso de las or-

Gráfico 7 – Distribución del mercado por tipo de productos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN)

topedias y no alcanza los 14 años en el caso de las empresas fabricantes y distribuidoras.

Las asociaciones sectoriales estiman un conjunto de 1.900 empresas involucradas en el sector. Dentro de estas empresas se puede diferenciar entre:

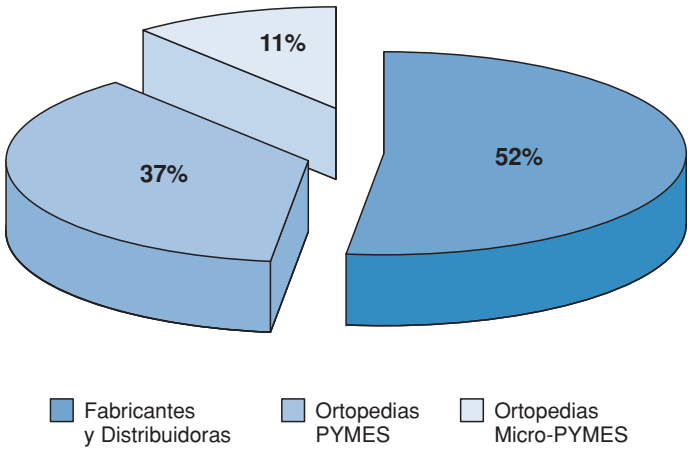
- Empresas fabricantes y distribuidoras: su número asciende a 200[10], fabrican y distribuyen productos fabricados en serie. La mayor parte de estas empresas tiene una plantilla comprendida entre 1 y 100 trabajadores y su volumen de facturación se sitúa entre los 600.000 y los 6 millones de €.

[10] I+D+I en el Sector de los Productos Sanitarios, 2001. FENIN.

- Ortopedias PYMES y micro-PYMES. Estas ortopedias se caracterizan por ser pequeños negocios limitados geográficamente[11].

  – El **74% de las empresas tienen entre 1 y 5 empleados** y presentan un volumen de **facturación inferior a los 300.000 €**.
  – El 15% tienen entre 5 y 10 empleados, facturando unos 600.000 €.
  – Un 5% de las ortopedias se sitúan entre los 20 y 30 empleados, con una facturación de 1.800.000 €.
  – El 1% tiene más de 50 empleados, presentando facturaciones de más de 3 millones de €.
  – El 5% restante se distribuye fuera de los límites descritos.

Gráfico 8 – Tipo de empresa y porcentaje sobre el total



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FEDOP, FENIN e IBV.

[11] Datos obtenidos de: I+D+I en el Sector de los Productos Sanitarios, 2001. FENIN.

Respecto de la distribución geográfica de estas empresas, podemos decir que entre Cataluña, la Comunidad Valenciana y la Comunidad Autónoma de Madrid se encuentran el 43,4% de las ortopedias y el 72% de las empresas fabricantes. Siendo la comunidad catalana el principal núcleo de actividad del sector con el 22,5% de las ortopedias, el 42,7% de las empresas fabricantes y distribuidoras y el 26,2% del conjunto total de empresas.

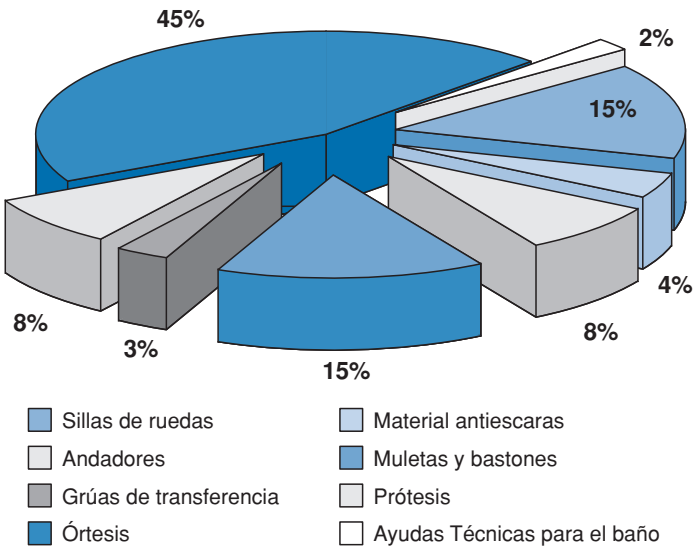
El 68% de las empresas se dedican a actividades de fabricación, el 45% a venta al por mayor, un 58% de las empresas a la venta al por menor y un 40% a la prestación de servicios.

La fabricación española únicamente puede atender a un 50% de la demanda nacional, estando destinada en su mayor parte al consumo interno, aunque existe una pequeña tasa de exportación a América Latina y a algunos países de la Unión Europea.

En el siguiente gráfico se representa la distribución de la producción nacional por tipo de productos, en él podemos observar cómo las órtesis, con el 45% del volumen de producción, son el producto más importante. Si unimos el porcentaje de producción de Prótesis y Órtesis (productos fabricados a medida o adaptados) éste supone el 53% del total. La fabricación de este tipo de productos responde a las necesidades del mercado y es una respuesta a la demanda generada en el mismo, ya que sería muy complicado realizar la importación de estos productos fabricados a medida o adaptados, con lo que el nivel de producción nacional de Ayudas Técnicas, una vez excluidos los bienes que es necesario modificar antes de entregar al usuario, responde a necesidades generadas por la propia demanda y es muy inferior a las cifras manejadas por el sector.

En el sector se estima que la fabricación nacional responde a un 50% de la demanda, pero como se ha consignado, una vez excluidos los bienes en los que la fabricación necesariamente debe realizarse en lugares físicos cercanos al usuario, observamos que el volumen de fabricación nacional, como respuesta empresarial a las necesidades del sector, es muy inferior a ese 50%.

Gráfico 9 – Distribución de la producción española

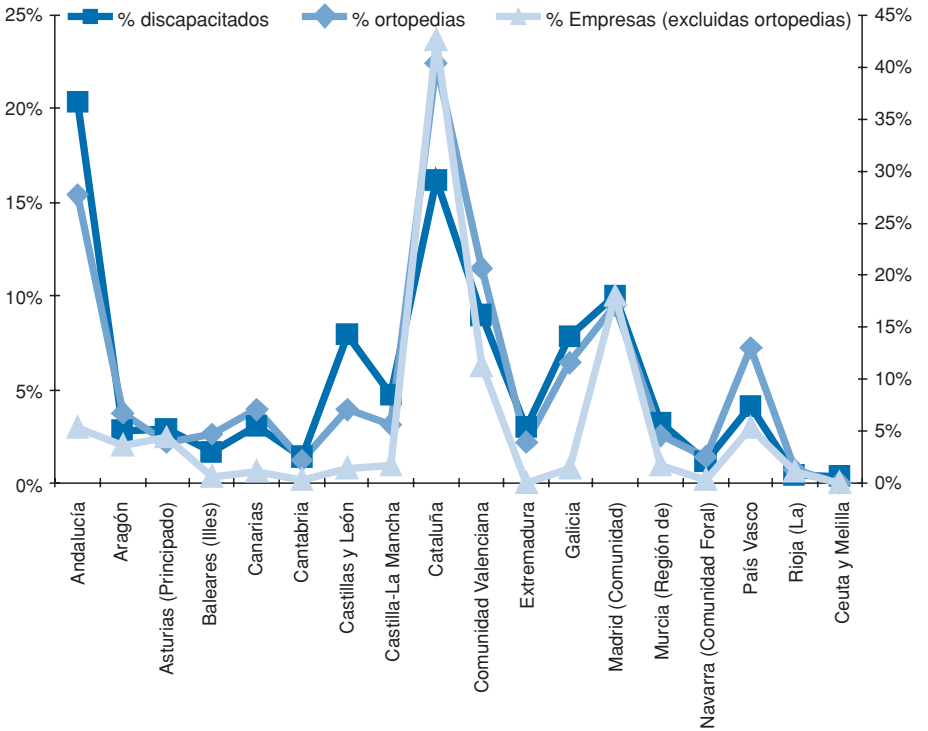


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Libro Blanco I+D+I al servicio de las Personas con Discapacidad y las Personas Mayores, 2003. MTAS, MCYT, CERMI.

Respecto de la distribución territorial de la producción, como se puede apreciar en el siguiente gráfico, pese a las distorsiones observadas en la Comunidad de Andalucía, Cataluña y la Comunidad Autónoma de Ma-

drid, la distribución de las empresas del sector de las Ayudas Técnicas sigue una distribución porcentual similar a la distribución de personas con discapacidad por CC.AA.

Gráfico 10 – Distribución de la población con discapacidad y de las empresas del sector de las Ayudas Técnicas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, FEDOP, FENIN e IBV.

Por último, cabe señalar que una de las principales características de este sector es que no existen unas **fronteras claramente definidas en-**

tre los distintos eslabones de la cadena de valor. Por este motivo podemos encontrar un gran número de empresas que realizan al mismo tiempo actividades de **fabricación, distribución, venta al por menor y al por mayor y prestación de servicios.**

Características del sector

Al intentar analizar el sector de las Ayudas Técnicas o de la Tecnología de la Rehabilitación, la principal característica que se percibe es la inexistencia de datos reales sobre el sector que permitan realizar un análisis estructurado del mismo. Por otro lado, y atendiendo a las empresas que lo componen, no existe una frontera clara que delimite la participación de las empresas en las diferentes etapas de generación de valor. Respecto de este punto hay que decir que son muy escasas las empresas distribuidoras mayoristas, por lo que un alto número de empresas fabricantes mantienen puntos de venta propios.

Además, las empresas están trabajando con una gran diversidad de productos que no son equiparables ni en procesos de producción, ni de servicio, ni márgenes, etc. Existen suministradores de materiales, equipos y productos de ortopedia técnica, fabricantes de Ayudas Técnicas para la movilidad, de materiales para la fabricación de Ayudas Técnicas, etc.

El sector está muy atomizado respecto de la distribución hacia el comprador, ya sea éste el consumidor final (particular) o el comprador institucional (empresas y Administración Pública). La atomización del sector provoca la aparición de una serie de limitaciones a las empresas del sector:

- Dificulta el acceso de las ortopedias o vendedores finales en condiciones adecuadas a los proveedores. Las empresas, por su bajo consumo, no pueden negociar precios con los fabricantes.

- Este reducido tamaño de las empresas es también el causante de que se limiten las posibilidades de éstas para realizar inversiones en publicidad y mercadotecnia, así como para realizar estudios de mercado que posibiliten un mejor conocimiento del mercado potencial.

- La atomización en muchas ocasiones es de carácter geográfico, existiendo unos límites conocidos y respetado por las empresas del sector.

Otra característica del sector sería la escasa inversión en I+D que realizan los operadores nacionales. Las empresas fabricantes, con algunas excepciones, copian innovaciones de otros países y las ortopedias que fabrican a medida o adaptan productos lo hacen utilizando tecnología importada, pero aplicando únicamente nuevas herramientas o procedimientos cuando es totalmente inviable fabricar o adaptar Ayudas Técnicas con los medios propios disponibles. Respecto de este hecho hay que señalar que el hábito de utilizar en la fabricación de Ayudas Técnicas cada vez más desarrolladas, herramientas y materiales correspondientes a Ayudas Técnicas menos avanzadas, limita en gran medida las posibilidades de utilización de la nueva Ayuda Técnica.

Como consecuencia de las características enumeradas, se generan muchos de los que serán problemas de los usuarios de las Ayudas Técnicas. Uno de estos problemas, a modo de ejemplo, es que el amplio catálogo de productos existente, el reducido tamaño de las empresas y la falta de

especialización de éstas por familia de productos, hace inviable para los proveedores finales, el mantenimiento de existencias de producto.

Pese a todo lo anterior, las características de los bienes distribuidos (bienes de primera necesidad) y la falta de estructuración de la oferta, ha generado la existencia de unos márgenes de negocio muy elevados. Se calcula un margen mínimo en los productos del 35% y un margen medio del 60%. La necesidad que tiene el cliente de la Ayuda Técnica, la confianza depositada en el establecimiento proveedor y la inexistencia de una competencia a través de los precios, lleva a que en productos no incluidos en los Catálogos de Prestaciones Ortoprotésicas, hecho que imposibilita la referencia de precio, se detecten márgenes de hasta el 1.000%[12].

Determinación de la Demanda

La demanda de Ayudas Técnicas viene determinada por factores relacionados con los consumidores potenciales, por factores económicos y por factores relacionados con el sector de las Ayudas Técnicas:

1. Factores relacionados con los consumidores potenciales:

- Número de personas con alguna deficiencia temporal o permanente.
- Factores culturales que determinan el distinto grado de aceptación de estos productos por parte de los usuarios potenciales.

[12] Este margen fue detectado durante el año 2002 como resultado de la diferencia de precios, en dos ortopedias de la Comunidad Autónoma de Madrid, de una Ayuda Técnica (polea para tracción del cuello) no recogida como prestación de los Servicios de Salud de esta Comunidad. Los precios para el mismo artículo fueron 170 € y 14 €.

2. Factores económicos:

- Tendencia del ciclo económico general, que influye en las políticas generales en relación con el gasto público.
- Nivel de renta de los usuarios potenciales.
- Posibilidad de los usuarios de obtener financiación total o parcial por parte de instituciones públicas o privadas para la adquisición de las Ayudas Técnicas.

3. Factores relacionados con el sector de las Ayudas Técnicas:

- Conocimiento adecuado acerca de los productos existentes en el mercado y su utilidad para el distinto tipo de discapacidades.
- Disponibilidad del producto.
- Servicio ofrecido por las ortopedias.

Factores que están limitando esa demanda

En la actualidad existen una serie de rasgos de cada uno de los factores señalados en el punto anterior que son los determinantes de la demanda:

1. Factores relacionados con los consumidores potenciales:

- El número de usuarios potenciales es muy elevado con respecto al número de empresas que prestan sus servicios.
- Los usuarios finales tienen poco conocimiento de los productos que existen en el mercado, de las necesidades que cubren estos pro-

ductos y de sus derechos respecto de la adquisición de las Ayudas Técnicas:

- Financiación por parte de los Servicios Sanitarios de su Comunidad Autónoma.

- Responsabilidades del fabricante respecto de la Ayuda Técnica suministrada, etc.

Esta falta de información viene desencadenada por la inexistencia de iniciativas en este área por parte de:

  – La Administración Pública.
  – Las asociaciones empresariales.
  – Las asociaciones de usuarios.

- Los últimos datos estadísticos poblacionales muestran cómo se tiende a producir un envejecimiento de la población que lleva a prever un estancamiento y/o disminución del número de personas con discapacidad menores de 64 años y un crecimiento de las personas con discapacidad mayores, con 65 años o más. Es de esperar que el potencial de demanda de Ayudas Técnicas por parte de las personas con discapacidad se incremente:

  – por el crecimiento del número de personas mayores que se espera para los próximos años.
  – Por el desarrollo que se va a producir en los próximos años en actividades sociosanitarias orientadas al cuidado de personas mayores y con grandes discapacidades.

– Por el desarrollo de actividades económicas que tendrán como clientes potenciales a las personas mayores, por lo que deberán facilitarles el acceso a sus servicios con todo tipo de medios, incluidas las Ayudas Técnicas[13].

2. Factores económicos:

- Existe un freno al despegue del consumo privado causado por el bajo nivel de renta del mercado potencial de estos productos, a saber, las personas con discapacidad

- No existe una política sociosanitaria en la Administración que establezca una estrategia clara respecto a las Ayudas Técnicas. El ciclo y la coyuntura económica parece que pueden ser determinantes en la oscilación entre alcanzar unos niveles de gasto en este tipo de productos similares a los de la media europea y el recorte del gasto público. Frente a criterios, en la prestación de Ayudas Técnicas, de integración y equiparación social de las personas con discapacidad.

- La transferencia de competencias a las Comunidades Autónomas ha generado diferentes políticas y catálogos que supondrán un freno a la expansión y crecimiento de las empresas del sector. Este hecho a largo plazo podría limitar la generación de economías de escala y su posible repercusión en el consumidor por la vía de los precios.

[13] Hace unos años era inusual encontrar servicios o accesos adaptados en los lugares de ocio (cines, restaurantes, comercios). Hoy en día es habitual ver cómo la accesibilidad va teniendo cabida en los diseños de los nuevos centros de ocio y comerciales. No sería de extrañar que en breve plazo, debido al envejecimiento de la población española y la capacidad de gasto que tendrán las personas mayores frente a las generaciones más jóvenes, podamos visitar centros de ocio en los que se haya tenido en cuenta todas condiciones de accesibilidad y se hayan incorporado las Ayudas Técnicas necesarias para hacer su visita más grata a las personas mayores.

- El desarrollo de nuevas actividades económicas, como los servicios a las personas mayores, están produciendo un despegue de las empresas privadas como consumidoras.

- El consumo de los usuarios privados tiene como principal pagador a la Administración Pública por medio de subvenciones, el segundo pagador son instituciones de seguro privado.

3. Factores relacionados con el sector de las Ayudas Técnicas:

- Los usuarios finales tienen poco conocimiento de los productos, tanto de los existentes para los diferentes discapacidades, como respecto del más adecuado en función de la discapacidad presentada y las características personales del potencial usuario así como de la forma de utilización de las Ayudas Técnicas que posee.

- Las necesidades por cubrir por los demandantes son muy diferentes, generadas por sus diferentes tipos de discapacidad y sus diferentes situaciones sociales, y la ubicación geográfica de éstos es muy dispersa. El sector, principalmente debido a su atomización, no puede responder de forma adecuada a estas necesidades.