

# cuida

asociación para  
el cuidado de la  
calidad de vida

## SUMARIO EJECUTIVO

**Análisis estructural del mercado de implantes.**

***Match analysis:***  
**Clúster líder mundial Vs. Clúster Comunidad Valenciana.**

**Enero 2007**  
Nº IBV-1/2007



INSTITUTO DE  
BIOMECÁNICA  
DE VALENCIA

## **1. MOTIVACIÓN Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

---

1.1 Motivación del estudio

1.2 Objetivos del estudio

## **2. EL MERCADO DE IMPLANTES PARA CIRUGÍA ORTOPÉDICA Y TRAUMATOLOGÍA EN ESPAÑA: EL CLÚSTER VALENCIANO**

---

2.1 El mercado de implantes para cirugía ortopédica y traumatología en España: una aproximación numérica

2.2 El clúster empresarial en Comunidad Valenciana.

2.3 Funcionamiento del mercado de implantes para cirugía ortopédica y traumatología en España.

## **3. EL MERCADO MUNDIAL DE IMPLANTES PARA CIRUGÍA ORTOPÉDICA Y TRAUMATOLOGÍA**

---

3.1 El mercado mundial de implantes para cirugía ortopédica y traumatología: una aproximación numérica.

3.2 El clúster líder: Warsaw, Kosciusko County, Indiana (EE.UU.)

## **4. MATCH ANALYSIS ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CLÚSTER LÍDER MUNDIAL Y EL CLÚSTER VALENCIANO**

---

4.1 Orígenes de los clústers

4.2 Estado actual de los clústers

4.2.1 Puntos fuertes y potencialidades

4.2.2 Puntos débiles y retos

## **5. CONCLUSIONES**

---

**Para más información: Asociación CVIDA – Emilio Benítez Bermejo**  
**Tel: 96 387 91 60**  
**e-mail: [emilio.benitez@ibv.upv.es](mailto:emilio.benitez@ibv.upv.es)**

---

El sector de implantes para cirugía ortopédica y traumatología en la Comunidad Valenciana, dado su carácter emergente, presenta un gran potencial de crecimiento a corto y medio plazo.

Por un lado, la Comunidad concentra aproximadamente el 70% de las empresas fabricantes en España, reuniendo el 90% del valor de la producción y la practica totalidad del gasto en I+D del sector.

A este respecto, cabe mencionar que el tejido empresarial valenciano lo forman PYMES cuyas facturaciones individuales no superan los 5 millones de euros anuales, correspondiendo más del 70% de las ventas a exportaciones.

Además, en la Comunidad Valenciana se ubica el instituto tecnológico de referencia en España: **el Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV), que ha favorecido el desarrollo de las citadas empresas mediante la colaboración conjunta en el desarrollo de actividades de I+D+i.**

Por lo que respecta al gasto público sanitario en implantes para cirugía ortopédica y traumatología ha mantenido una evolución paralela a la del **gasto sanitario, el cual ha crecido a un ritmo entre el 5-10% en los últimos años.** Así, en 2003 se estima que el gasto público sanitario en implantes para cirugía ortopédica y traumatología alcanzó los 670 millones de euros, lo que supone alrededor del 1% del gasto total de la sanidad pública.

**El principal demandante** de implantes para cirugía ortopédica y traumatología corresponde a la red de hospitales públicos pertenecientes a la administración central y autonómica, que **concentra más del 90% del mercado interior.**

La oportunidad de negocio la constituye la propia la red de hospitales públicos, ya que únicamente **alrededor del 5% del gasto en este tipo de productos sanitarios corresponde a productos fabricados en España.**

Actualmente la adquisición de implantes para cirugía ortopédica y traumatología en los mencionados hospitales, por su parte, se realiza a partir de la prescripción de los profesionales médicos sobre el conjunto de implantes determinado por la autoridad sanitaria competente. El modelo de relación entre las mencionadas autoridades y las empresas del sector –tanto fabricantes como distribuidoras- para la elaboración de dicho conjunto o catálogo de implantes es competencia de cada comunidad autónoma. El precio de referencia de cada producto está fuertemente presionado a la baja por el elevado poder de negociación del ente comprador.

Así, el incremento del peso de las compras de implantes para COT de origen español frente a los productos importados tendría una elevada repercusión en las principales variables del sector, como son empleo, facturación, inversión...

Se estima que por cada punto porcentual del gasto en implantes para cirugía ortopédica y traumatología que incremente la administración en la adquisición de productos de fabricación nacional, **las ventas de los productores en el mercado nacional se incrementarían cerca de un 20% y su facturación total alrededor del 10%**

La consecución de las mencionadas tasas de crecimiento por parte de los operadores nacionales –merced a la sugerida política de compras de la administración sanitaria de apoyo a la producción nacional– así como el análisis de la estrategia de desarrollo seguida por otros núcleos consolidados en este sector (como la región de **Warsaw**, líder mundial en esta industria) **permitiría a la Comunidad Valenciana desarrollar el incipiente cluster en el ámbito de implantes para cirugía ortopédica y traumatología.**

Mediante la técnica del **Match Analysis** se realiza un análisis comparativo de las principales características de los *clústers* valenciano y estadounidense a partir del cual se proponen medidas de convergencia que permitan al modelo valenciano aproximarse, en la medida de sus posibilidades, al modelo americano. Esto se aborda en tres niveles:

- ❏ **Orígenes de los *clústers*:** poniendo de relieve los hechos que han propiciado la creación de los *clústers* en Comunidad Valenciana y en Warsaw y su posterior desarrollo.
- ❏ **Puntos fuertes y potencialidades:** Identificación de los factores clave de éxito y de las medidas adoptadas por cada uno de los *clústers* para que estos puntos fuertes se mantengan a lo largo del tiempo. Posteriormente, a partir del análisis comparativo de las citadas medidas se proponen las medidas de convergencia.
- ❏ **Puntos débiles y retos:** Identificación de los puntos críticos de cada uno de los modelos y de las actuaciones llevadas a cabo en cada uno de los *clústers* para tratar de paliar estas debilidades. A posteriori, se comparan si las medidas tomadas en ambos *clústers* son adecuadas para mitigar sus debilidades asociadas y, en caso de que existan divergencias entre la forma de actuación del modelo valenciano y americano, se propondrán medidas de convergencia.

A continuación se adjunta un resumen de los puntos fuertes y potencialidades y de los puntos débiles y retos desarrollados en el informe.

**ELEMENTO ASOCIADO A COMUNIDAD VALENCIANA**

**ELEMENTO ASOCIADO A WARSAW**

## **MATCH ANALYSIS: PUNTOS FUERTES Y POTENCIALIDADES**

### **PUNTOS FUERTES COMUNIDAD VALENCIANA & WARSAW**

- 1** Aproximadamente el 70% de las empresas fabricantes en España se localizan en la **Comunidad Valenciana**  
En **Warsaw** se ubican 3 de las 7 empresas líderes mundiales del sector, las cuales alcanzan una cuota de mercado total del 42%
- 2** En CV se ubica el centro tecnológico de referencia en España: el **Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV)**  
Gran relevancia en Warsaw de los **centros de innovación**
- 3** **Elevado gasto en I+D** para mantener las ventajas tecnológicas  
El gobierno americano apoya la innovación de forma muy directa
- 4** **Alta especialización:** explotación de nuevos nichos de mercado  
**Warsaw es líder mundial en investigación y desarrollo**
- 5** **Elevadas barreras de entrada** para nuevos fabricantes  
Políticas gubernamentales para **atraer nuevas empresas**
- 6** **Asociacionismo empresarial: Asociación CVIDA**  
Agrupación Kosciusko Development Inc.
- 7** Cuentan con un **centro para la excelencia empresarial**
- 8** Warsaw es una **zona generadora nata de patentes**
- 9** La fuerte **implicación de los traumatólogos en el desarrollo de los implantes** favorece que luego sean estos mismos productos los que más se exijan en los hospitales.
- 10** El uso de las TIC puede favorecer que las ventas incrementen, así como el nivel de optimización de las mismas.

### **POTENCIALIDADES COMUNIDAD VALENCIANA & WARSAW**

- 1** Know-how y elevada inversión en I+D como medida de desarrollo  
Líneas de trabajo que se siguen en Warsaw van encaminadas a que la **concentración de empresas** siga en aumento.
- 2** El IBV en 2006 ha mantenido las **altas tasas de crecimiento** de los últimos años y emplea a más de 190 personas  
Grandes empresas cuyos headquarters no se ubican en Warsaw han creado **centros de investigación** en la zona.
- 3** La tasa de **crecimiento de las ayudas públicas a la I+D** ha crecido en torno al 10% anual.  
Cada vez **se potencia más la I+D en temas sanitarios**
- 4** Las propias **empresas invierten mucho en innovación.**  
Ayudas gubernamentales destinadas a **proyectos innovadores**
- 5** **Altos estándares de calidad** para hacer frente a la competencia  
Los apoyos adaptados a las **necesidades empresariales**
- 6** Crecimiento de estas agrupaciones empresariales.
- 7** Estos centros son una herramienta para atraer más empresas
- 8** En Estados Unidos se tiene un **visión muy comercial de las patentes generadas.**
- 9** La implicación de los traumatólogos en el desarrollo de prótesis con las empresas de Warsaw **redunda en beneficios** para las empresas, para el usuario final y para el propio médico
- 10** La mayoría de los hospitales estadounidenses practican alguna forma de comercio electrónico.

**MATCH ANALYSIS: PUNTOS DÉBILES Y RETOS**

**PUNTOS DÉBILES COMUNIDAD VALENCIANA & WARSAW**

- 1** Precios de referencia en las compras públicas  
Libre mercado de la compra privada
- 2** Contención del gasto sanitario  
Coste elevado del desarrollo de productos
- 3** Tendencia a la baja en los precios de referencia
- 4** Escaso poder de motivación a los prescriptores
- 5** Baja consideración del producto nacional
- 6** Escaso apoyo de las autoridades sanitarias
- 7** Las empresas fabricantes de origen nacional son PYMES
- 8** La Administración Pública se suele demorar bastante en el pago a las empresas, lo que genera costes.
- 9** Elevadas dimensiones del clúster

**RETOS COMUNIDAD VALENCIANA & WARSAW**

- 1** Cambio: 5% del gasto público corresponde a producto nacional  
Aprovechar economías de escala y sinergias inter-clúster
- 2** Investigación en materiales y procesos que reduzca costes y permitan la venta de implantes para COT a hospitales que no tengan un sistema de compra basado en el coste / beneficio.
- 3** Potenciar la exportación
- 4** Implicación de los traumatólogos en el desarrollo de implantes
- 5** Campaña de mejora de imagen del producto valenciano
- 6** Establecer criterios más estrictos en los hospitales que favorezcan la compra del producto valenciano
- 7** Apoyo del gobierno autonómico para el desarrollo empresarial
- 8** Anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público
- 9** Diferenciarse: ofrecer productos que distingan a unas empresas de otras. La agrupación de PYMES o la absorción de estas PYMES por parte de las grandes empresas suele ser el horizonte a medio-largo plazo de la mayoría de empresas.

