



Directo desde IVACE EE.UU

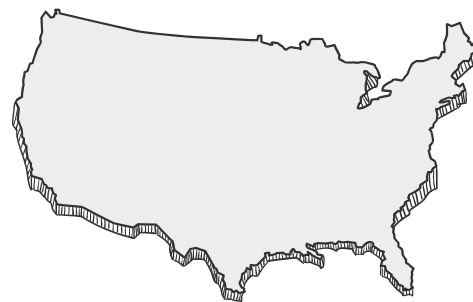
Nota Nº 2



PUNTOS CLAVES

- El segmento más grande del mercado EPI es el de protección de manos con un 30%, seguidos por ropa protectora (23%), calzado protector (15%) y artículos relacionados con protección respiratoria (12%).
- Se espera que el mercado EPI alcance los 24,3 billones estadounidenses (estimados) en el 2024 frente a los 13,5 billones en 2019.

TENDENCIAS DEL MERCADO DE EQUIPO DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL E INNOVACIÓN ANTE EL COVID-19



Febrero 2021

El estudio de McKinsey & Co apunta las tendencias que han creado "ganadores y perdedores" en la industria de equipo de protección personal.

En los últimos meses, el mercado de equipo de protección personal (EPI) ha estado recibiendo más atención debido a la crisis sanitaria actual causada por el virus pandémico COVID-19. No es raro que nos vengan imágenes de mascarillas desechables a la cabeza cuando se habla de esta industria dado que llevar puesta una protección facial en público para evitar el contagio del virus es la nueva normalidad.

Sin embargo, esta industria engloba mucho más allá de las mascarillas o productos de protección respiratoria. De hecho, el mayor contribuyente de las ventas totales y el segmento más grande del mercado EPI es el de protección de manos con un 30%, seguidos por ropa protectora (23%), calzado protector (15%) y artículos relacionados con protección respiratoria (12%).

Como podemos observar en la gráfica siguiente incluida en el estudio de McKinsey & Company, el 80% de las ventas lo forman los guantes, ropa y calzado protectores y los productos relacionados con la protección respiratoria. El balance restante del 20% lo constituyen productos relacionados con la protección de la cabeza, ojos, oídos, etc.



GENERALITAT
VALENCIANA

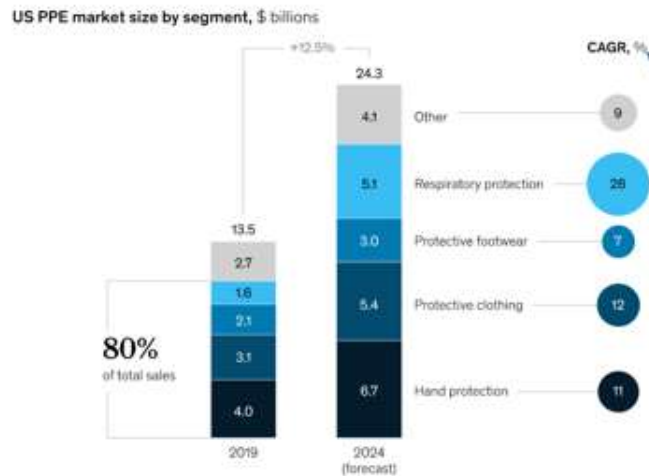
Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

TOTS
A UNA
veu

IVACE



TENDENCIAS DEL MERCADO DE EQUIPO DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL E INNOVACIÓN ANTE EL COVID-19



En cuanto al crecimiento, se espera que el mercado EPI alcance los 24.3 billones estadounidenses (estimados) en el 2024 en comparación a los 13.5 billones en 2019. Las expectativas reflejan un crecimiento TCCA (Tasa Compuesta de Crecimiento Anual) del 12.5%. El segmento con mayor crecimiento esperado es el de la protección respiratoria con una media de 26% debido al aumento de concienciación sobre la salud y las distintas nuevas medidas implementadas para garantizar la seguridad a raíz de la pandemia.

Hay diversas tendencias y fuerzas externas que están favoreciendo la creación de "ganadores" y "perdedores". Por ejemplo, la situación de crisis sanitaria actual ha provocado un aumento de demanda a corto plazo de equipo de protección de manos y calzado protector. Estos productos son usados en sectores como cuidado de salud, farmacéuticos, alimentación y procesamiento de alimentos. Al mismo tiempo, ha habido un decrecimiento de demanda de artículos de protección por parte de las industrias del petróleo, gas, construcción y minería.

En mayor detalle, hay en total seis tendencias que afectan positiva o adversamente las ventas de equipo de protección personal en los Estados Unidos:

1.-Aumento de énfasis en la seguridad en el lugar de trabajo (+): El hecho de que los empleadores estén implementando medidas de seguridad más estrictas cumpliendo con mayores estándares para hacer frente a la pandemia beneficia a las ventas de EPI. Las empresas no solamente prestan mucha atención a las medidas de seguridad por el coste que puede implicar el incumplimiento de estas sino también para poder retener a los trabajadores actuales y atraer a nuevos. Las empresas están haciendo un esfuerzo de posicionamiento y marketing mostrando su compromiso con los trabajadores. Este esfuerzo es especialmente importante en esta era de redes sociales donde un problema relacionado con la seguridad en el trabajo puede convertirse rápidamente en algo viral causando daños irreversibles en la imagen de la firma.



GENERALITAT
VALENCIANA

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

TOTS
A UNA
veu

IVACE



TENDENCIAS DEL MERCADO DE EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL E INNOVACIÓN ANTE EL COVID-19

2.-Innovación de productos que fomentan la compra (+): El incremento de demanda de EPI depende parcialmente de la innovación en diseño, materiales y procesos de fabricación que hacen que el equipo de protección sea más cómodo, seguro, de mayor calidad y atracción a los consumidores.

3.-Crecimiento en industrias que utilizan mucho EPI (+): Industrias como el cuidado de salud ha tenido un crecimiento exponencial durante la pandemia, lo que crea una cadena de reacción resultando en un incremento de demanda de mascarillas, guantes, y otros productos EPI.

4.-Cambio hacia las ventas online y el eCommerce (+): COVID-19 ha acelerado el cambio hacia el eCommerce y las ventas online de EPI. Se predice un crecimiento del 9% al 12.4% entre 2019-2024 en las ventas online de EPI. Los fabricantes han establecido relaciones con minoristas y plataformas de venta online como Amazon y Alibaba para entregar EPI a granel a hospitales y consumidores individuales.

5.-Competencia de las marcas privadas y fabricantes low-cost (-): La industria EPI observa una subida de competencia de marcas privadas y de fabricantes de países que son capaces de producir a precios muy baratos gracias a los bajos costes de fabricación y mano de obra. Hay una presión continua en el precio que deberá ser afrontada por los jugadores veteranos de la industria.

6.-Incertidumbre de la disponibilidad de materias primas debido a la bajada de precios del petróleo (-): Como los materiales usados para la fabricación de EPIs (polímero sintético, poliamida y polietileno) son derivados del petróleo crudo, los costes de los materiales EPI dependen de los precios del petróleo y de su disponibilidad. La volatilidad del mercado de petróleo genera grandes cambios en los costes de fabricación de EPIs. Por ejemplo, disminuciones sustanciales en el precio del petróleo son bendiciones para los fabricantes de EPI. Sin embargo, últimamente los costes del petróleo han estado altos causando presión en los márgenes de los productos EPI.

En conclusión y aunque el EPI se utiliza en numerosas industrias de EE. UU., las circunstancias excepcionales de este último año han creado escenarios muy diferentes según la línea de negocio y el producto del usuario final. En los últimos tiempos, las regulaciones y la conciencia de la importancia de proteger a las personas en el trabajo han aumentado la demanda de ciertos tipos de EPI. Pero la demanda y los márgenes de otros EPI han disminuido debido a las condiciones económicas desfavorables en industrias específicas, como el petróleo y el gas, combinadas con un mayor número de competidores de bajo costo. Aquellos miembros de la industria que han invertido en innovación para mejorar las características o los resultados de seguridad han visto un crecimiento de su participación en el mercado y sus márgenes. Para seguir siendo competitivas, las empresas de EPI también deben mejorar su estrategia de comercio electrónico y hacer que las operaciones sean más eficientes. Las empresas de EPI deben analizar detenidamente los segmentos en los que compiten y centrarse en aquello producto con más rendimiento.

Fuente: Estudio McKinsey & Company "Navigating opportunity in the US personal-protective-equipment market", Febrero 2021



GENERALITAT
VALENCIANA

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

TOTS
A UNA
veu

iVACE