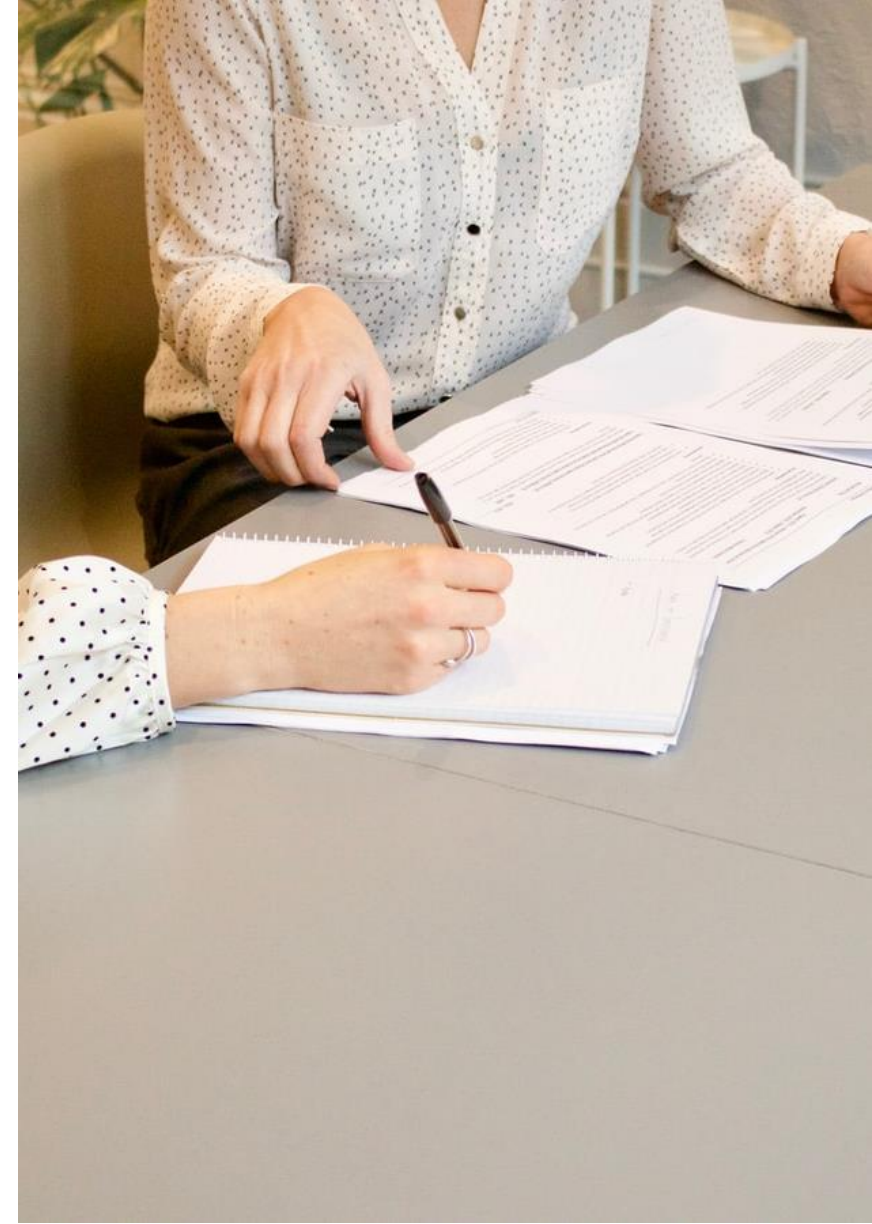


Servei Expansió Internacional Salut Digital i Medtech a Europa

Març de 2025

Estratègia Accés mercats madurs - Necessitat

- ✓ França i Regne Unit son els **principals** mercats de compra de tecnologies sanitàries a Europa.
- ✓ Son mercats **molt madurs i complexos** que dificulten l'accés de les empreses catalanes.
- ✓ L'objectiu del Servei es **preparar les empreses** per poder accedir aquests mercats amb més probabilitat d'èxit.
- ✓ Definir **estratègia individual** d'internacionalització.



A qui va dirigit?

- ✓ Empreses amb establiment operatiu a Catalunya del **sector de la Salut Digital i/o equipaments mèdics**
- ✓ Amb producte o servei **preparat per entrar al mercat** amb una proposta de valor innovadora pel sector salut a Europa
- ✓ **Experiència prèvia** internacional
- ✓ **Facturació mínima** o prevista de 100.000 EUR i/o haver completat els assajos clínics
- ✓ Es valoraran **totes les sol·licituds** de les empreses interessades
- ✓ Se seleccionaran un màxim de **10 empreses per país**
- ✓ Selecció empreses: Oficina ACCIÓ i Consultora externa

Fase 1: Assessorament expert i definició estratègia d'entrada

Per cada mercat prioritzat, es realitzen **3 sessions d'1 hora** amb el consultor expert de cada mercat amb acompanyament i seguiment de l'oficina d'ACCIÓ. Les sessions s'estructuren en continguts específics:

1. **Funcionament del mercat:** centrat en sector públic i/o privat segons característiques del mercat.
2. **Validació de tecnologia:** Encaix específic del producte/servei a les necessitats del mercat.
3. **Ruta al mercat:** Definició dels canals i passos per l'entrada efectiva al mercat.



Col·laboradors als mercats europeus

França



Regne Unit



Les oficines exteriors d'ACCIÓ estaran involucrades en totes les fases del servei: L'oficina d'ACCIÓ posarà a disposició de l'empresa participant una persona de l'equip que acompanyarà i donarà suport a l'empresa al llarg de totes les fases del projecte.

Fase 2: Entrada i expansió al mercat

Acompanyament de l'oficina d'ACCIÓ per **entrar al mercat segons l'estratègia plantejada** durant la fase prèvia. S'exploren i treballen diferents vies d'entrada segons les necessitats de l'empresa:

Clients finals o distribuïdors

Identificació i contacte amb potencials clients o distribuïdors segons perfil requerit.

Inversors

Contacte amb la comunitat inversora local com a font de finançament, connexions i coneixement.

Oportunitats d'àmbit local

Reptes de grans corporacions, compra pública innovadora, programes d'acceleració, ajuts locals, etc.

Implantació

Suport integral per registre i/o establiment amb equip propi de l'empresa al mercat.

Cost associat

ASSESSORAMENT ESTRATÈGIC

Assessorament expert i definició
estratègia entrada.

Preu bonificat:

- França 328€
- Regne Unit 359€

* Preu sense iva

ENTRADA AL MERCAT

- Servei individual i a mida a través d'hores de consultoria
- Cost en funció del que s'hagi definit en la fase prèvia
- [Política de preus d'ACCIÓ](#)

Contacta'ns!

Saskia van Brakel
Consultora Oficina Regne Unit i Irlanda

Oscar Martí
Director Oficina Regne Unit i Irlanda

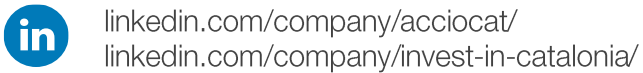
Christophe Arnoul
Director Oficina França

Sílvia Vila
Consultora Assessorament Internacional
Sector Salut i Cosmètica

935 524 220
svila@gencat.cat
Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona

accio.gencat.cat
catalonia.com

Segueix-nos a les xarxes socials!



Amb la col·laboració de:

