

17/02/2026

# Oportunitats per al sector salut als Estats Units: com aprofitar-les amb suport local



- 16.00 h Benvinguda
- Sílvia Vila, consultora d'Internacionalització d'ACCIÓ
  - Robert Negre, director oficina exterior d'ACCIÓ a Nova York
- 16.10 h El mercat americà del sector salut. Com pot ajudar el nou Servei d'Expansió Internacional NY
- Judit Sendra, consultora sector Salut a l'oficina d'ACCIÓ a Nova York
  - Antonio Martinez, Director de Desenvolupament de Negoci de Time is Brain
- 16.20 h The Most Common Mistakes Healthtech Companies Make. Insights pràctics sobre validació de mercat, regulació, capital, vendes, reemborsament i seguretat de dades
- Frank Jaskulke, vice-president Avio Medtech
- 16.45 h Torn obert de preguntes
- 17.00 h Fi de la sessió

# Servei Expansió Internacional: Salut USA

Febrer de 2026

# Estratègia Accés mercats madurs - Necessitat

- ✓ El mercat sanitari dels Estats Units és el més gran del món, representa aproximadament el 18 % del PIB nacional
- ✓ Elevada complexitat reguladora, mercat i dl sistema sanitari, que incrementa els costos i el temps d'entrada al mercat i dificulta l'accés de les empreses catalanes sense preparació prèvia i presència local.
- ✓ L'objectiu del Servei es preparar les empreses per poder accedir aquest mercats amb més probabilitat d'èxit.
- ✓ Definir estratègia individual d'internacionalització.

Sector	Mida estimada actual (USA,2025)	CAGR previst
Pharma	USD 520–680 bn	~5–6%
Biotech	USD 699 bn+	~10–12%
MedDev	USD 200-206 bn	~4–7%
Digital Health	USD 90–157 bn	~11–15%+

## Fonts

- Grand View Research
- Nova One Advisor
- Statista
- Precedence Research

## A qui va dirigit?

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

## 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 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.
4. (Q&A)

- Preu bonificat:
  - Estats Units 430€



[www.aviomedtech.com](http://www.aviomedtech.com)



**Frank Jaskulke**  
VP Sales and BD

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.

## 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.

### Implantació

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

### Oportunitats d'àmbit local

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

# Testimoni



**Antonio Martinez**  
Business Development Manager  
[www.tibtimeisbrain.com](http://www.tibtimeisbrain.com)



# 10 Common Mistakes Health Ventures Make (And How to Avoid Them)

Frank Jaskulke  
[frank@aviomedtech.com](mailto:frank@aviomedtech.com)

## Contacta'ns!



Robert Negre  
Director Oficina Nova York  
[rnegre@catalonia.com](mailto:rnegre@catalonia.com)



Judit Sendra  
Consultora Salut USA  
[jsendra@catalonia.com](mailto:jsendra@catalonia.com)



Sílvia Vila  
Consultora Internacionalització Sectorial BCN  
[svila@gencat.cat](mailto:svila@gencat.cat)

### Segueix-nos a les xarxes socials!



accio\_cat  
@Catalonia\_TI



linkedin.com/company/acciocat/  
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/