

ACCIÓ, agència per a la competitivitat de  
l'empresa

# Estratègia d'Internacionalització salut mental i autonomia personal

## Índex de l'estratègia d'internacionalització del **sector salut mental i autonomia personal**

1. Metodologia i **necessitat d'estudi**
2. Anàlisi **cadena de valor** i de la **mostra**
3. Anàlisi **DAFO** de l'activitat internacional
4. Anàlisi de l'**activitat exportadora** de les empreses
5. Principals **reptes estratègics** i **oportunitats** de negoci internacionals
6. Principals **esdeveniments i fires** del sector
7. Proposta **Pla d'actuacions 2024-2026**
8. Connecta't a **ACCIÓ**



## 1. Metodologia i necessitat d'estudi


- S'identifica la necessitat de col·laborar amb ACCIÓ per **elaborar i planificar** una **estratègia d'internacionalització**.
- S'impulsa una **col·laboració** entre **unitats** d'ACCIÓ i **públic-privada** per crear una estratègia d'internacionalització per a les empreses del sector.
- L'objectiu és el **d'actualitzar l'anàlisi estratègica internacional del sector** de la salut mental i l'autonomia personal a Catalunya i **identificar els reptes** que enfronten les empreses que el conformen a l'hora d'internacionalitzar-se.
- A través d'aquesta estratègia es proposa una **priorització de mercats** i una **planificació d'activitats**, que es valida amb les empreses del sector.







Promoure la competitivitat dels membres associats i potenciar la col·laboració entre empreses, institucions i altres agents, per potenciar la salut mental de les persones, unint els productes i serveis de la cadena de valor.


## Grans dades

 **90** empreses  
sòcies

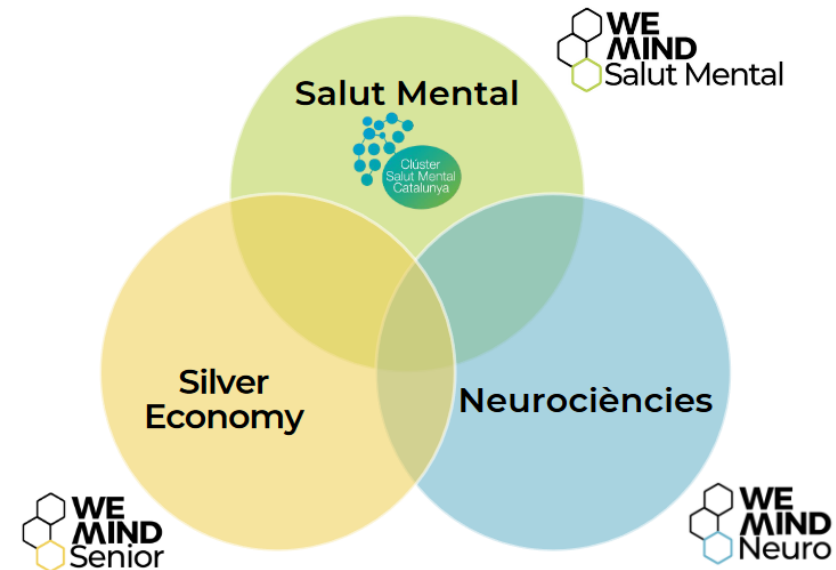
 **10** projectes  
d'innovació (2022)

 **8** grups de  
treball

 **40** participants en els  
grups de treball

 **32** esdeveniments  
organitzats (2022)

## Segments



## 2. Anàlisi de la **cadena de valor** i de la **mostra**

L'objectiu era el de conèixer el sector a través d'entrevistes amb 12 empreses representatives de la cadena de valor

### FABRICANTS

- Indústria farmacèutica i complementària
- Tecnologia mèdica



### SERVEIS

- Proveïdors de serveis



### Clients

- Empresa
- Particulars

### Digital Tech



### FORMACIÓ I R+D+I

- Centres tecnològics
- Instituts de recerca
- Universitats
- Centres formatius

### ALTRES ENTITATS

- Administració Pública
- Associacions
- Tercer sector
- Serveis financers
- Enginyeries/Consultories
- Assegurances
- Fires i congressos



## 2. Anàlisi de la **cadena de valor** i de la **mostra**

Les empreses del sector es troben poc internacionalitzades, la majoria té un percentatge d'exportació menor al 25%



**28,6%**

Treballen amb distribuïdor



**23,8%**

Treballen amb client final



**23,8%**

Treballen amb *partner*



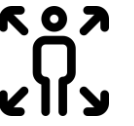
**41,7%**

Cadena de valor Digital Health



**33,3%**

Cadena de valor proveïdors de serveis



**55%** manca d'un departament de negoci digital internacional

La majoria que treballa els canals digitals ho fa a través del Web

La majoria només fa promoció a través dels canals digitals

La majoria manca d'estructura interna pel client públic

Els pocs que participen ho fan com a *partners* en consorci

Manca múscul per poder liderar consorcis

## FORTALESES



Salut mental en l'**agenda política** catalana, europea i Nations Unides



Catalunya referent en **TIC** enfocades a salut i en hospitals i centres mèdics



Expertesa en **models assistencials** i en el mapeig *patient journey*

## OPORTUNITATS



**Més consciència** i menys estigma a la salut mental



Major demanda d'atenció no absorbida. El **mercat** està en **expansió**



Relació amb **LATAM** i noves oportunitats de negoci + Polítiques europees

## DEBILITATS



**Baixa cultura d'internacionalització** i manca de disponibilitat de talent



**Precarització sistema públic**, tasques d'atenció a càrrec de cuidadores informals



**Poques oportunitats** als mercats exteriors

## AMENACES



Presència d'una **forta competència** i grans **inversors**



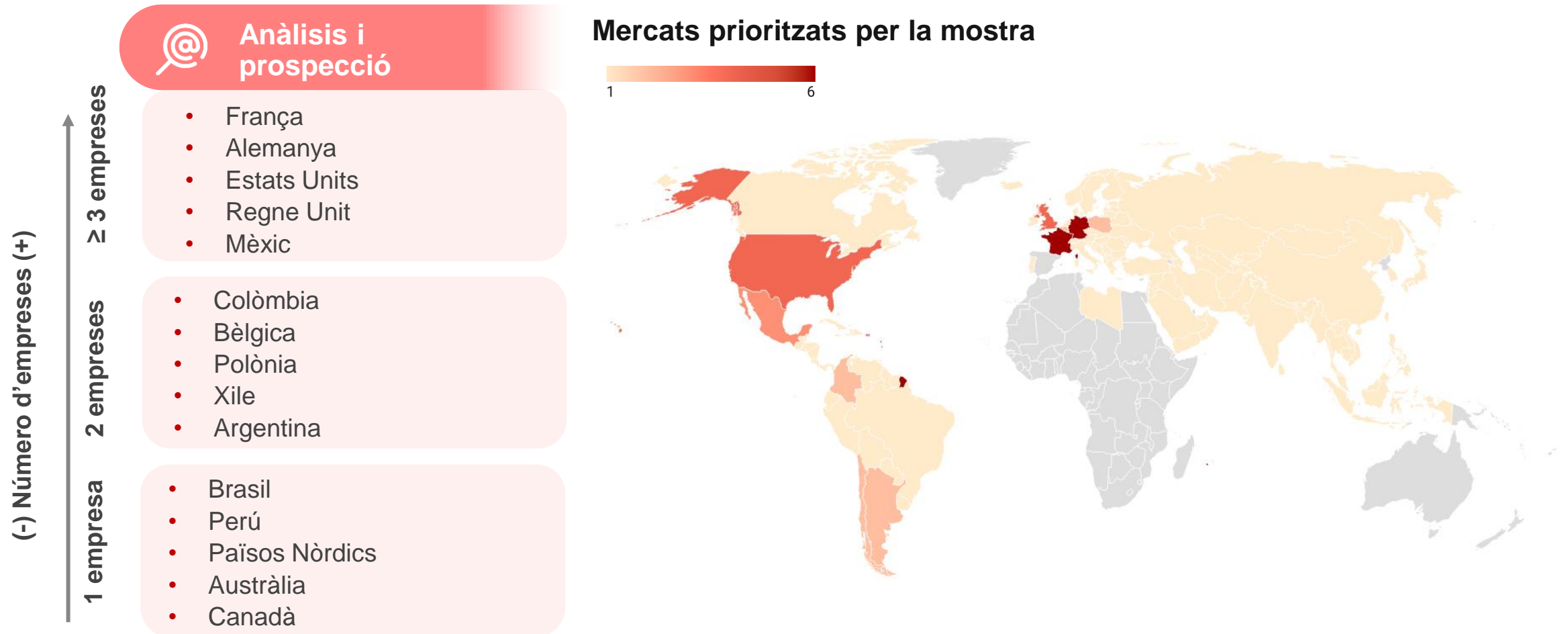
**Infrafinançament** sector assistencial en comparació amb altres regions



**Regulacions complexes** i estrictes pel sector i dificultat en adaptació

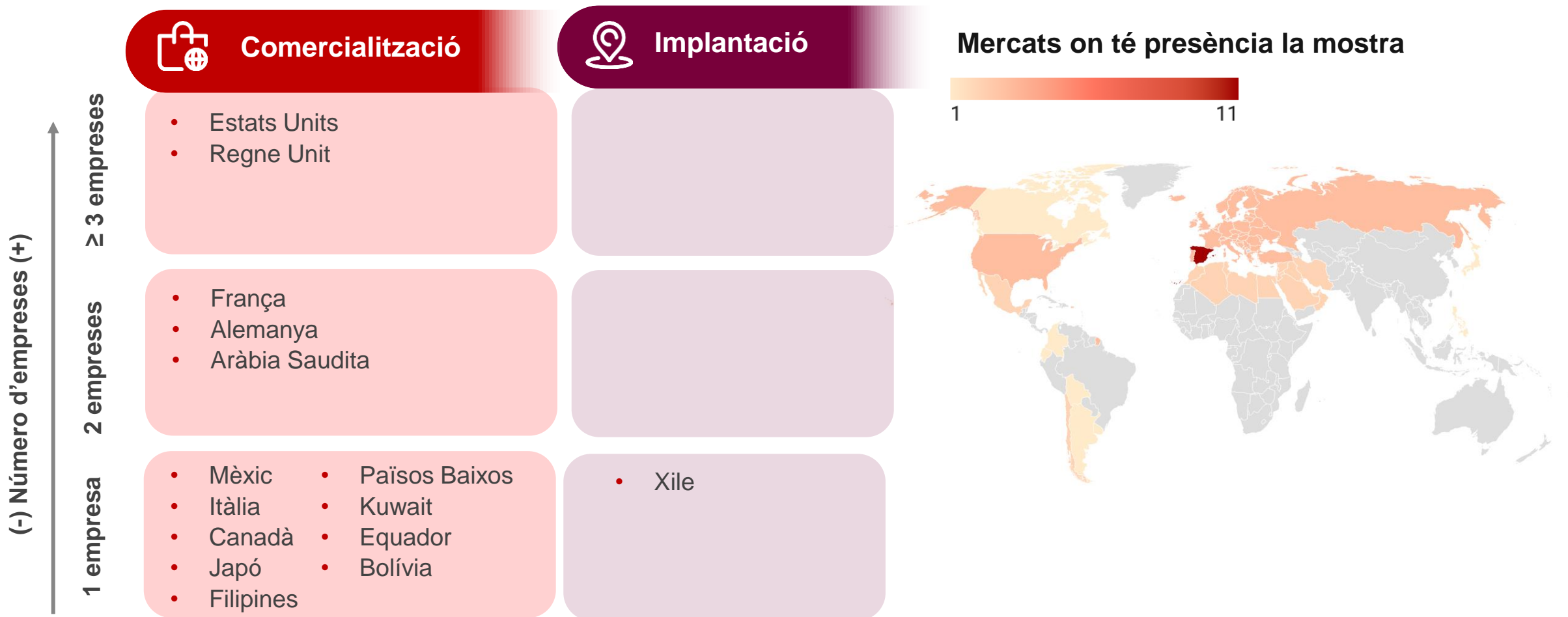


#### 4. Anàlisi de l'activitat exportadora de les empreses entrevistades considerant les fases del procés d'internacionalització



Nota: Només es contemplen els mercats on estan presents aquelles empreses que ho han informat a través de les entrevistes.

4. Anàlisi de l'activitat exportadora de les empreses entrevistades considerant les fases del procés d'internacionalització



Nota: Només es contemplen els mercats on estan presents aquelles empreses que ho han informat a través de les entrevistes.

Fem avui l'empresa del demà

#### 4. Anàlisi de l'activitat exportadora de les empreses

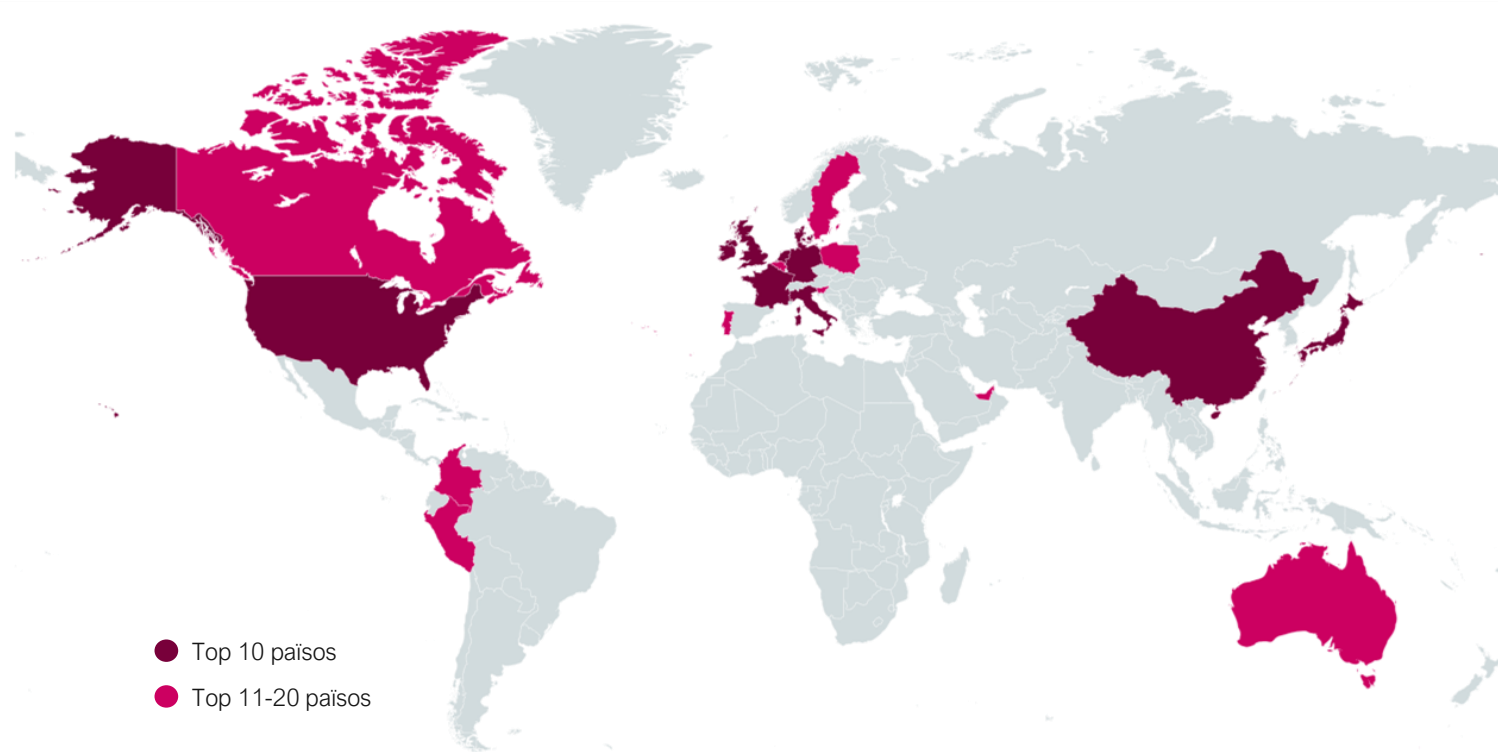
Països	Mida mercat	Doing Business	Component ACCIÓ	Exportacions Catalanes	Indústria	Esperança vida Saludable	Índex Total
1.Alemanya	78,8%	92,0%	79,4%	99,1%	64,9%	88,9%	82,5%
2.França	71,9%	91,6%	79,9%	97,8%	56,7%	92,1%	80,9%
3.Xina	88,5%	52,0%	99,1%	55,6%	69,6%	80,0%	78,8%
4.EUA	93,5%	59,4%	80,0%	87,1%	72,8%	67,4%	77,7%
5.Itàlia	65,4%	88,1%	78,0%	86,9%	49,7%	91,7%	76,1%
6.Regne Unit	74,0%	58,9%	79,8%	65,2%	70,4%	86,4%	74,7%
7.Països Baixos	56,2%	92,5%	76,8%	66,4%	51,9%	90,5%	71,5%
8.Dinamarca	50,3%	94,2%	98,0%	46,2%	35,0%	89,3%	71,2%
9.Japó	80,5%	92,9%	77,4%	47,5%	57,5%	95,9%	71,2%
10.Irlanda	52,2%	92,3%	65,4%	92,0%	45,8%	89,4%	71,1%
11.Austràlia	63,2%	58,7%	92,1%	48,3%	39,4%	89,0%	69,2%
12.Bèlgica	51,5%	90,7%	80,0%	53,9%	50,2%	87,9%	69,1%
13.Canadà	66,9%	92,4%	78,5%	47,6%	44,2%	90,0%	67,3%
14.Polònia	51,2%	91,3%	79,1%	53,3%	40,4%	80,5%	65,7%
15.Portugal	45,6%	92,0%	65,4%	71,5%	33,3%	89,1%	64,1%
16.Colòmbia	47,7%	84,4%	76,8%	45,3%	35,2%	81,9%	61,9%
17.Eslovènia	44,1%	90,8%	74,2%	43,6%	35,7%	88,4%	61,8%
18.Suècia	52,0%	94,0%	68,6%	46,6%	36,5%	91,7%	61,7%
19.Emirats Àrabs Units	50,9%	83,8%	79,6%	42,4%	38,8%	66,7%	60,8%
20.Perú	45,4%	81,5%	76,0%	42,0%	33,0%	84,1%	60,6%



Font: ACCIÓ. Països ordenats en funció de la columna "Índex Total".

#### 4. Anàlisi de l'activitat exportadora de les empreses

La prioritització de països es focalitza en aquells països posicionats en el Top 20 del ranking



Font: ACCIÓ.

## 5. Principals reptes estratègics i oportunitats de negoci internacionals

12



Països Baixos

Fort compromís amb el **benestar** de la població, amb **sòlides polítiques assistencials**. Disponibilitat d'una àmplia oferta de formació en salut mental (força laboral capacitada). La presència de **centres de recerca** i institucions acadèmiques impulsa la innovació.



Regne Unit

El seu **sistema nacional de salut** és referent. El Regne Unit alberga diversos **centres de recerca** en salut mental de renom que influeixen en les pràctiques a nivell mundial. És líder en la **recerca** d'alguns trastorns mentals.



Islàndia



Noruega



Suècia



Dinamarca



Finlàndia

Compten amb legislació **Silver Economy**, i són molt **innovadors** en polítiques sociocomunitàries de **col·laboració públic-privada** (Danish Life Science Cluster (former Welfare Tech))



França

Legislació **Silver Economy**, **Market Access de Salut** molt regulat difícil accés, proteccionista. **Fires** i associacions: Ageing fit, Expo Santé, FondaMental. Poc ús de la tecnologia. Presència de Clústers, procés d'envelliment i ventall de projectes



Estats Units

Es tracta d'un dels mercats de **ciències de la salut** més competitius del món que compta amb la presència d'un ecosistema altament **innovador**, especialment Boston.



### Dos perfils

- Empreses **més internacionalitzades**, amb producte de gran valor afegit (Medical Devices, solucions de telemedicina...). En general, empreses més grans.
- Empreses **menys internacionalitzades**, entitats i empreses de serveis assistencials. En general, empreses més petites.

- Oportunitats en mercats que estan iniciant la **revolució demogràfica**
- Oportunitats de **col·laboració internacional** (projectes europeus o llatinoamericans)
- Oportunitats de participació a **fires i congressos** per compartir coneixements i aprendre



### Noves oportunitats



### Eines disponibles








- És necessari incorporar la **tecnologia** al sector per oferir millor servei i generar nous productes de valor
- Cal aprofitar les oportunitats dels serveis de **contractació pública internacional** i **ecommerce**

## 7. Esdeveniments i fires del sector.






## Planificació 2024





### Formació d'iniciació

- Formació eTrade (est. digital i ecommerce) 
- Webinar estratègia digital internacional 
- Cupons Promoció internacional 
- Formació treballar amb Marketplace 
- Mapping mercats prioritaris  
- Market access 

### Contractació Pública Internacional





- Sessió formativa 
- Missió a Brussel·les 
- Rebuild Ukraine 

### Fer negocis




- *Actuació agrupada a París (SantExpo'24 al maig)* 
- Congressos sobre salut mental  
- Projectes d'economia social (fons europeus) 

## Planificació escenaris 2025-2026




### Projectes europeus

- Rebuild Ukraine 
- Participació en projectes europeus 
- Cercador d'ajuts (Oficina NGUE d'ACCIÓ)  



### Contractació Pública Internacional

- Sessió formativa 
- Missió a Brussel·les 
- Rebuild Ukraine 

### Serveis OTBI

- Consultes individuals a l'Oficina  
- Implantació general (ajut multilocalització) 



### Benchmark inspiracional

- Missió benchmarking a Boston, França, Països Nòrdics....  

### Fer negocis

- Europa: Missió a Alemanya, França o Regne Unit 
- Amèrica del Nord: Estats Units (?) 
- LATAM: Mèxic, Colòmbia, Argentina o Xile. 

### Projectes individuals

- Projectes individuals per la internacionalització de les empreses amb el suport de les 40 Oficines Exteriors d'ACCIÓ  



Llegenda:

 Itinerari recomanat per empreses més internacionalitzades amb producte o servei de gran valor afegit

 Itinerari recomanat per empreses assistencial i menys internacionalitzades

## 9. Connecta't a ACCIÓ

### Connecta't a ACCIÓ Xarxa d'oficines exteriors de comerç i inversions



40 Oficines  
i accés  
a més de 100  
mercats



Christophe Arnoul  
Oficina ACCIÓ  
França



Glòria Vinyals  
Estratègia  
Empresarial  
Clústers



Marta Sanchez  
We Mind Clúster



Marc Carbonell  
Director Àrea  
Clients



Irene González  
Co-fundadora



# Gràcies

Contacta'ns!

934 767 206

[info.accio@gencat.cat](mailto:info.accio@gencat.cat)

Passeig de Gràcia, 129  
08008 Barcelona

[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)

[catalonia.com](http://catalonia.com)

**ACCIÓ**  
Catalonia  
Trade & Investment

 **Generalitat  
de Catalunya**



Segueix-nos a les xarxes socials!



[@accio\\_cat](https://twitter.com/accio_cat)  
[@Catalonia\\_TI](https://twitter.com/Catalonia_TI)



[linkedin.com/company/acciocat/](https://www.linkedin.com/company/acciocat/)  
[linkedin.com/company/invest-in-catalonia/](https://www.linkedin.com/company/invest-in-catalonia/)

Fem avui l'**empresa** del demà