

PLA SALUT LATAM

Missió empresarial a països LATAM: Sector salut

El sector de la salut a Amèrica Llatina és divers i no es pot tallar per un únic patró, però sí que hi ha semblances entre alguns països del continent.

Els països de l'Aliança del Pacífic – Mèxic, Xile, Colòmbia i Perú - són propensos a importar un alt percentatge de productes i serveis del sector. Tots ells tenen un acord de lliure comerç amb la UE que fa que els productes i serveis de les empreses catalanes no hagin de pagar aranzels en la gran majoria de casos. A més, també són països on la sanitat privada juga un paper important i és responsable d'un percentatge elevat de compres d'equips de tecnologia més avançada.

Per contra, els països del **Mercosur** – Argentina i Brasil, però també Uruguai, Bolívia i Paraguai -, no tenen cap acord de lliure comerç amb la UE (en negociacions des de l'any 1999), i per tant l'entrada als mercats comporta pagar primer uns aranzels per nacionalitzar el producte. I per als mercats més importants, Argentina i Brasil, s'afegeix la dificultat de que hi ha indústria local, que els fa mercats més proteccionistes i on els registres dels productes acostumen a ser més lents. Per altra, són mercats molt grans (el primer i el tercer de l'Amèrica Llatina), on l'empresa catalana pot tenir un marge més gran per créixer.

En aquest cas, el pla Salut LATAM prioritza els mercats de Xile i Perú.

Xile En aquest país s'importen la majoria dels productes aprofitant que és molt obert en tractats de lliure comerç. El sector públic s'ha utilitzat tan poc els últims 25 anys que els dos darrers governs han construït 21 hospitals i n'han de fer 25 més, on tenen moltes licitacions obertes. S'està renovant el sistema públic i la demanda és immensa. De totes maneres, el sistema privat és una part molt important dins del sector, amb una clínica xilena dins de les tres millors clíniques de tota l'Amèrica Llatina, i per tant també és una via que cal explorar ja que a més els processos de decisions de compra són molt més àgils.

Perú A Perú el sector salut es caracteritza per la necessitat de importació d'un gran nombre de productes i serveis per a la indústria. És un país on el sector privat ocupa un percentatge important de les compres de productes i serveis amb una tecnologia més avançada. Per contra, el sector públic acostuma a tenir equips més envellits i la inversió en equipaments per part del govern continua arribant molt de mica en mica. El fet de tenir un acord de lliure comerç amb la UE, permet entrar productes i serveis del sector sense aranzel en la gran majoria de casos.

Dels mercats de **l'Amèrica Central i Carib** destaquen com importadors de productes i serveis del sector sobretot les economies de Panamà, Costa Rica i República Dominicana, que són també les més actives de la zona. Existeixen aranzels en alguns casos, però no superen el 15%; el que complica més l'entrada de productes són els registres, que poden

arribar a ser molt burocràtics (però no insuperables). La necessitat d'aquests productes i serveis a aquests mercats suposen oportunitats de negoci molt interessants per les empreses catalanes.

En aquest cas, prioritzem els mercats de Costa Rica i Panamà:

Costa Rica compta amb un bon sistema de salut pública amb 30 hospitals, 500 clíniques i 1.000 petites unitats d'atenció amb només equips bàsics per assistència mèdica bàsica als pacients en àrees remotes del país. Els hospitals de CCSS tenen aproximadament 6.000 llits, mentre que hi ha aproximadament 223 llits en tres clíniques privades / hospitals. El sistema públic compra aproximadament el 90% dels equips mèdics a Costa Rica. La població és molt sensible als programes del govern en salut pública i encoratja, la substitució d'equips mèdics obsolets als principals hospitals i clíniques. També hi ha diversos hospitals i clíniques privades al país, principalment a la Vall Central.

Panamà té previst per aquest any, amb la nova presidència de la república, un cicle d'inversió en hospitals i clíniques a nivell nacional que impulsarà la demanda d'equips mèdics, i s'espera que el sector creixi a un ritme del 6% en els pròxims 3-4 anys. El creixement es veurà impulsat per la construcció de nous hospitals públics i la substitució d'equips antics en instal·lacions de salut pública i privada existents. També jugarà un paper important la consolidació de l'oferta de turisme mèdic (estant treballant per certificar internacionalment els seus estàndards de qualitat).

Per explorar les oportunitats de negoci en els mercats LATAM i conèixer de primera mà l'ecosistema del sector salut, us proposem participar en el Pla Salut LATAM que inclou missions empresarials als països que hem prioritzat aquest any: Xile, Perú, Costa Rica i Panamà.

A qui va dirigit

Empreses del sector de la salut:

- Empreses amb tecnologies i dispositius mèdics dirigides al sector hospitalari
- Empreses de l'àmbit TIC - Digital aplicat a la salut
- Laboratoris farmacèutics amb productes OTC – Canal farmàcia
- Centres tecnològics, entitats i institucions amb interessos en aquest sector

Programa previst

1. **Sessió de formació** amb les empreses participants al programa (sistema de salut, iniciatives públiques, trets generals del sistema de registre, com funciona la distribució, punts de venda, etc.).
2. **Estudi personalitzat de barreres a l'exportació**
3. **Visita de prospecció als mercats**

Dates previstes

- **Panamà i Costa Rica** – del 6 al 12 d'octubre
- **Xile i Perú** – del 13 al 18 d'octubre

1. AGENDA COMUNA*: agenda amb actors claus del sector salut.

- Reunió amb associacions sectorials per explicar el sistema del sector salut
- Reunió amb autoritats per conèixer el funcionament de les licitacions públiques
- Reunió amb experts en temes legals i de registre de producte
- Visita a un hospital i/o laboratori de referència

***Nota:** L'agenda comuna és provisional i s'acabarà definint en funció de la tipologia d'empreses participants.

2. AGENDA INDIVIDUALIZADA* per cada empresa participant. D'acord als objectius i l'interès de cada empresa, s'organitzaran reunions individuals amb distribuïdors, clients finals, potencials socis, etc.

***Nota:** No està previst l'acompanyament a les reunions de l'agenda individual

4. **Pla de seguiment** dels contactes realitzats durant la visita (3 mesos – 20 hores) - opcional
No perdis cap de les oportunitats de negoci identificades durant la teva visita als mercats l'equip de les nostres oficines t'ajudarà a fer seguiment dels contactes més interessants.
5. **Informe final** de les principals conclusions i recomanacions del nostres equips locals.
L'informe incloure informació sobre tots els contactes realitzats i resum del resultat de les comunicacions amb els potencials socis. Així com, les principals conclusions, recomanacions i les següents passes a seguir per tal d'aconseguir tenir presència comercial als mercats de la regió.

CONDICIONS ECONÒMIQUES

El **cost de participació** per a cada empresa dependrà del numero de mercats a visitar.

La **quota d'inscripció** a la missió per part de l'empresa és de:

	Sense seguiment	Amb seguiment
1 país	400 EUR	800 EUR
2 països	600 EUR	1000 EUR
3 països	800 EUR	1200 EUR
4 països	1000 EUR	1.400 EUR

Nota: El cost de vols internacionals i hotels es calcularà en funció de països que vulgui treballar l'empresa i dependrà del moment de LA reserva de vols i hotels.

Les empreses participants podran gaudir d'un **ajut** en concepte de **bossa de viatge** (segons normativa). El nombre de bosses de viatge és limitat i es concedirà per ordre d'inscripció.

L'**import de la bossa** variarà en funció del país/països visitats i **oscil·larà entre 900 i 1.300 EUR**, segons normativa aplicable.

Nota: l'import de la bossa de viatge es descomptarà directament de la factura de l'agència de viatges seleccionada per ACCIÓ.

Què inclou

La quota d'inscripció inclou la participació en les següents activitats:

- ✓ Agenda comuna
- ✓ Agenda individualitzada.
- ✓ Material informatiu
- ✓ Coordinació de l'equip d'ACCIÓ a Barcelona i alls països objectiu.

No inclou

- ✓ Vols
- ✓ Hotels
- ✓ Despeses de trasllats interns i transfers aeroport
- ✓ Manutenció

Termini d'inscripció

En cas d'estar-hi interessats, cal **emplenar la inscripció** i enviar-la **abans del 14 de juny**
a:

Leyre Alfonso

lalfonso@gencat.cat

Tel 93 484 96 17