

PROGRAMA DE ASESORAMIENTO EN INTERNACIONALIZACIÓN

Impulsa la expansión global de tu empresa
en el Sector Sanidad

Objetivo del programa:

Este programa de asesoramiento en internacionalización está diseñado tanto para empresas pymes del Sector Sanidad que inician su camino internacional como para aquellas que necesitan redefinir su estrategia o plan de acción. Adaptado al nivel de madurez de cada organización, va a permitir identificar mercados con alto potencial, diversificar riesgos, optimizar recursos y reforzar la competitividad. Además, ofrece acompañamiento experto y una planificación estructurada para tomar decisiones acertadas en entornos globales.

¿A quién va dirigido?

Este programa está dirigido a profesionales pertenecientes al Sector Sanidad con funciones de liderazgo dentro de la empresa, especialmente a quienes ocupan cargos gerenciales, directores de área comercial o internacional, así como a perfiles diversos que tengan capacidad de decisión en relación con el proceso de internacionalización.

Plan de asesoramiento

La fase de asesoramiento se dividirá en sesiones de trabajo, que podrán desarrollarse en modalidad online:

Sesión 1: Introducción y Diagnóstico Inicial



Se presenta la metodología de trabajo. La empresa expondrá su situación actual en internacionalización, lo que permitirá identificar de forma conjunta los principales retos y oportunidades. Se definirán los objetivos para las siguientes sesiones.

Sesión 2: Análisis y Definición de Objetivos



En esta sesión se presentará el análisis de la información recopilada previamente, lo que permitirá identificar los aspectos críticos que la empresa debe abordar para avanzar en su proceso de internacionalización. A partir de este diagnóstico, se definirán los objetivos específicos que guiarán su estrategia internacional.

Sesión 3: Plan de acción



Durante esta sesión se presentarán diferentes alternativas de solución identificadas, analizando su viabilidad y adecuación a los objetivos específicos de la empresa. A partir de esta revisión, se seleccionarán las medidas y acciones más efectivas para avanzar en el proceso de internacionalización. Seguidamente, se definirá un plan de acción detallado, junto con los indicadores que permitirán hacer un seguimiento claro de los avances.

Sesión 4: Implementación y seguimiento



Se revisará el avance logrado en la implementación del plan de acción, evaluando el cumplimiento de las tareas y objetivos establecidos. Se analizarán las dificultades encontradas durante el proceso y se propondrán estrategias para superarlas de forma efectiva.

Sesión 5: Evaluación y Presentación del Plan de Internacionalización



La sesión final estará dedicada a la presentación y análisis de los resultados obtenidos a lo largo del proceso de asesoramiento, valorando en qué medida se han alcanzado los objetivos definidos. Además, se realizará una evaluación conjunta del desarrollo del programa, identificando buenas prácticas, aprendizajes clave y posibles áreas de mejora, con el fin de facilitar una aplicación continua y sostenible de la estrategia internacional de la empresa.



ITINERARIO FORMATIVO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES DEL SECTOR **SANIDAD**

Formación sin coste para PYMES y profesionales de sectores estratégicos.



Acción Formativa:

Sanidad global e internacionalización de servicios: fundamentos, oportunidad y problemas en PYMEs del sector sanitario

20 horas

Módulo 1

SANIDAD GLOBAL Y PYMES: UNA NUEVA MIRADA AL SECTOR SANITARIO

- Concepto de Sanidad Global: definición, principios y objetivos
- Problemas del sistema de salud: ¿por qué necesitamos nuevas soluciones?"
- Papel estratégico de las PYMEs en la prestación de servicios sanitarios
- ¿Cómo afecta la Sanidad Global a la gestión diaria de las PYMEs?

Módulo 2

¿QUÉ ES LA INTERNACIONALIZACIÓN EN UNA PYME SANITARIA Y CÓMO SE VINCULA CON LA SANIDAD GLOBAL?

- Definición operativa de externalización en el sector sanitario
- Diferencias entre subcontratación, servicios integrados y externalización parcial/total
- Ventajas estratégicas de externalizar para una PYME
- Externalización y alineación con estándares internacionales

Módulo 3

¿QUÉ SERVICIOS PUEDE INTERNACIONALIZAR UNA PYME SANITARIA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SANIDAD GLOBAL?

- Mapa de servicios que una PYME puede externalizar
- Criterios para identificar qué servicios externalizar según el tamaño de la empresa, la regulación y la demanda de servicios en el entorno local.
- Casos de éxito en España y Europa

Módulo 4

ADAPTACIÓN CULTURAL Y DIVERSIDAD EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES SANITARIAS

- Integrar el desarrollo sostenible en la gestión y expansión de una PYME sociosanitaria
- Incorporar el enfoque de derechos humanos en los servicios ofrecidos por PYMEs
- La equidad como ventaja competitiva en mercados globales
- RSC como valor añadido para la internacionalización de PYMEs del sector salud

Acción Formativa:

Expansión internacional de PYMEs sanitarias: modelos, viabilidad y marketing

 20 horas

Módulo 1

MERCADOS SANITARIOS GLOBALES Y FACTORES PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA PYME SANITARIA

- Características de los mercados sanitarios globales.
- Análisis de mercados sanitarios: segmentación y características.

Módulo 3

MARKETING SANITARIO INTERNACIONAL PARA PYMES

- Marketing de servicios sanitarios especializados.
- Promoción y captación de clientes en entornos internacionales.
- Posicionamiento estratégico ante la competencia: tecnología, especialización y excelencia.

Módulo 2

ESTRATEGIAS DE IMPLANTACIÓN Y VIABILIDAD DEL MODELO DE NEGOCIO EN MERCADOS SANITARIOS

- Análisis de la viabilidad de mercados sanitarios.
- Indicadores económicos para la toma de decisiones.
- Evaluación de la accesibilidad a los servicios sanitarios.
- Definición y adaptación del modelo de negocio según el mercado.
- Estrategias de captación y diferenciación competitiva.
- Plan financiero y análisis de rentabilidad del proyecto internacional.

Módulo 4

COOPERACIÓN INTERNACIONAL, ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y REQUISITOS REGULATORIOS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Cooperación internacional y alianzas estratégicas.
- Requisitos regulatorios para operar en mercados internacionales. -RSC como valor añadido para la internacionalización de PYMEs del sector salud

Acción Formativa:

Panorama internacional del sector sanitario: actores, normativas y oportunidades para PYMEs

🕒 25 horas

Módulo 1

REGULACIÓN SANITARIA GLOBAL: INSTITUCIONES CLAVE, NORMATIVAS Y AMENAZAS PARA PYMES

- Estructura y función de los organismos sanitarios internacionales.
- Normativas y estándares internacionales sanitarios a nivel institucional.
- Tendencias y problemas en la regulación sanitaria global.

Módulo 2

MODELOS SANITARIOS GLOBALES Y VÍAS DE FINANCIACIÓN PARA EXPANDIR UNA PYME

- Principales modelos de sistemas sanitarios en el mundo.
- Fuentes de financiación en los sistemas sanitarios.
- Innovaciones en financiación y sostenibilidad del sistema sanitario.

Módulo 3

CÓMO COLABORAR Y COMPETIR CON GRANDES GRUPOS SANITARIOS INTERNACIONALES

- Estrategias y teorías de colaboración con grandes corporaciones sanitarias en la internacionalización de PYMES.
- Impacto del sector privado en la salud global.

Módulo 4

HERRAMIENTAS PARA MAPEAR EL SECTOR SANITARIO Y DETECTAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO A NIVEL INTERNACIONAL

- Métodos para el análisis del sector sanitario.
- Identificación y evaluación de oportunidades en mercados sanitarios y empleabilidad.



Acción Formativa:

Modelos de expansión sanitaria: franquicias, joint ventures y estrategias corporativas

 25 horas

Módulo 1

FRANQUICIAS EN EL SECTOR SANITARIO

- Diferencias entre franquicias hospitalarias, clínicas especializadas, laboratorios y farmacias.
- Factores para la implementación de franquicias en mercados internacionales.
- Manual operativo para franquicias sanitarias.
- Estrategias de marketing y crecimiento en franquicias sanitarias.

Módulo 3

FILIALES Y ADQUISICIONES: ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

- Cómo establecer filiales en mercados extranjeros: estructura y planificación.
- Diferencias entre filiales de propiedad total y filiales con socios locales.
- Beneficios y riesgos de la compra de hospitales, clínicas y laboratorios.
- Evaluación financiera y due diligence en adquisiciones sanitarias.
- Integración de servicios y gestión del cambio tras una adquisición.

Módulo 2

JOINT VENTURES Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN SANIDAD

- Tipos de joint ventures: con hospitales, aseguradoras y tecnología médica.
- Aspectos legales y contractuales en alianzas estratégicas.
- Innovación y desarrollo en joint ventures sanitarias.
- Evaluación de impacto y sostenibilidad de joint ventures sanitarias.

Módulo 4

LICENCIAMIENTO DE MARCA Y OTRAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

- Cómo funciona el licenciamiento de marca en hospitales y clínicas.
- Diferencias entre licencias de marca y franquicias en el sector sanitario.
- Modelos de concesión y gestión público-privada en sanidad.
- Estrategias de licenciamiento de software médico y aplicaciones sanitarias.
- Modelos de colaboración con startups y empresas tecnológicas sanitarias.

Acción Formativa:

Herramientas digitales para la internacionalización de PYMES sanitarias

25 horas

Módulo 1

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA ADMINISTRACIÓN EN PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA PYMES

- Automatización contable y fiscal en distintos países.
- Gestión documental en entornos multilingües y multiculturales.
- Sincronización y control del trabajo de equipos internacionales.
- Cumplimiento laboral y RRHH en expansión transnacional.

Módulo 2

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA CREAR PLATAFORMAS DE SERVICIOS Y PRODUCTOS SANITARIOS EN EL EXTRANJERO

- Implementación de plataformas de telemedicina internacional.
- Creación de eCommerce sanitario con operaciones globales.
- Integración con marketplaces y redes de distribución sanitarias.
- Automatización del cumplimiento regulatorio en productos sanitarios digitales.

Módulo 3

APLICACIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA ESCALAR Y ADAPTAR UNA PYME SANITARIA A LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Análisis predictivo mediante IA para selección y entrada a mercados internacionales.
- Traducción automática avanzada y localización cultural con IA.
- Asistentes virtuales multilingües para atención al paciente internacional.
- Optimización inteligente de operaciones clínicas y logísticas internacionales.

Módulo 4

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA MEDICIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL PACIENTE INTERNACIONAL Y MEJORA CONTINUA DURANTE LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Recogida estructurada de feedback del paciente en entornos internacionales.
- Análisis de datos de experiencia del paciente por país y cultura.
- Implantación de ciclos de mejora continua en servicios sanitarios digitales.
- Definición y seguimiento de indicadores clave de experiencia internacional.