

PROGRAMA SECTORIAL A SUD-ÀFRICA. Equipament Mèdic

Sud-àfrica, considerada la porta d'entrada als països de l'Àfrica Austral, té accés a un mercat d'aproximadament 250 milions de consumidors. Membre dels països BRICS, es tracta de l'economia més avançada de l'Àfrica Subsahariana i compta amb una de les indústries més madures del continent, infraestructures de gran qualitat i una important diversificació econòmica.

Sud-àfrica té unes **4.000 clíniques i uns 700 hospitals** amb més de 100.000 llits en total.

El 95% dels equips mèdics a Sud-àfrica són importats, la regulació és força dinàmica per a empreses europees i les barreres d'importació per als productes d'aquest sector són limitades.

Existeixen oportunitats per a les empreses d'equips mèdics: especialment aquelles que puguin competir en preu-qualitat amb empreses occidentals i empreses que aportin tecnologies innovadores.

D'una banda, el **sector públic** ha de seguir construint i equipant nous hospitals degut al dèficit tant en nombre com en la qualitat del seu equipament. Per l'exercici 2019, el ministre de finances va adjudicar 13.000m€ per al sector públic. D'altra banda, el **sector privat** és molt sofisticat i compta amb instal·lacions de primera classe amb diversos centres d'excel·lència.

Des d'octubre de 2016 hi ha un nou **tractat comercial** en vigor entre la UE y alguns països SADC (EPA-SADC) (EU - Botswana, Lesotho, Moçambic, Namíbia, Sud-àfrica i Swazilàndia). En el cas dels productes europeus, el 86% de les exportacions tindran lliure accés. La majoria de productes amb aranzel són matèries primeres sense processar, càrnics o productes agrícoles.

L'Àfrica Health Exhibition és la plataforma de networking i empresarial més important de Sud-àfrica i del continent africà pel que fa al sector de la salut i per tant, el marc més apropiat per prospectar comercialment i conèixer una mica millor el mercat de l'equipament mèdic a Sud-àfrica.

Per identificar les millors oportunitats per a la teva empresa i acompanyar-vos en l'entrada en aquests mercats de manera exitosa, ACCIÓ us proposa la participació en el **Programa Sectorial** a Sud-àfrica per a empreses del sector de l'equipament mèdic.

A qui va dirigit

- ✓ Empreses d'equipament mèdic amb productes innovadors d'alt valor afegit interessades en els mercats de l'Àfrica Subsahariana i especialment, el mercat de Sud-àfrica.
- ✓ Empreses i centres de recerca i tecnològics amb interès en trobar socis per a projectes de desenvolupament tecnològic a Sud-Àfrica

Els subsectors que presenten més oportunitats d'exportació són els següents: equipaments de diagnòstic i laboratori. S'han detectat oportunitats de negoci més concretes per equipament mèdic que tingui a veure amb malalties com la SIDA, el càncer de pell, l'obesitat i la diabetis. També l'equipament mèdic relacionat amb l'ortopèdia, el diagnòstic per imatge i l'equipament dental.

Contingut del Programa Sectorial

1. SEMINARI DE FORMACIÓ sobre el mercat de Sud-àfrica i les oportunitats de negoci en el sector de la salut (setmana del 18 de març).

2. VISITA A MERCAT (del 26 al 31 de maig)

Programa previst

Dia 26

Vol Barcelona – Johannesburg

Dia 27

Agenda comuna

- Reunió amb autoritats sud-africanes/experts en temes legals per conèixer el funcionament del marc legal 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.

Dies 28 al 30

Participació a la fira Africa Health Exhibition amb estand o Agenda Individualitzada

- Participació amb **estand compartit** amb altres empreses catalanes del sector. Cada empresa comptarà amb la seva **agenda individualitzada** de reunions d'acord als objectius al mercat (distribuïdors, clients, proveïdors, etc.)
- Per aquesta modalitat de participació es necessitarà un número mínim de 6 empreses participants. En el cas que no hi hagi prou empreses interessades, no es participaria amb estand a la Fira però s'elaboraria igualment l'agenda individualitzada per a cada empresa participant

*Nota: L'empresa podrà detallar el perfil de contacte a dient en la fitxa d'inscripció.

**Nota: Les reunions podran tindre lloc a la Fira (a l'estand d'ACCIÓ o a l'estand dels potencials socis) o fora de la fira, en funció del que sigui més convenient en cada cas.

3. ESTUDI PERSONALITZAT DE REGISTRE DE PRODUCTES (aranzels, possibles barreres no aranzelàries, procés de registre, propietat intel·lectual, contractes de llicència, etc.)

4. PLA DE SEGUIMENT DE CONTACTES posterior a la missió comercial per acompanyar-te en les possibles negociacions amb els socis locals (20 hores – 3 mesos)

El programa començarà el 25 de febrer i tindrà una durada total de 6 mesos (finals d'agost de 2019).

CONDICIONS ECONÒMIQUES

El **cost de participació** al Programa Sectorial per part de l'empresa és de:

- ✓ **1.800** EUR (amb estand)
- ✓ **1.300** EUR (sense estand)

Què inclou

- ✓ Seminari de Formació
 - ✓ Visita agrupada a mercat
 - ✓ Estudi personalitzat de registre de producte
 - ✓ Pla de seguiment de contactes
 - ✓ Material informatiu
- Coordinació del Programa i ajuda logística per part de l'equip d'ACCIÓ a Barcelona i a Sud-Àfrica

No inclou

- ✓ Despeses de desplaçament (vols, hotels, etc.)
- ✓ Despeses de trasllats interns
- ✓ Manutenció.

Termini d'inscripció

En cas d'estar-hi interessats, cal **emplenar la inscripció** i enviar-la **abans del 15 de febrer a:**

Leyre Alfonso
lalfonso@gencat.cat
 Tel 93 484 96 17