

## Un informe de la Generalitat detecta 200 oportunitats de negoci al món per a empreses catalanes vinculades a la COVID-19

- Són oportunitats identificades per les 40 oficines d'ACCIÓ al món en 70 països, sobretot en els àmbits de la salut, les TIC i l'agroindústria.
- L'informe elaborat pel Departament d'Empresa i Coneixement, a través d'ACCIÓ també detecta que les tecnologies amb més oportunitats de negoci a escala internacional arran de la COVID-19 són la Internet de les Coses, la connectivitat-5G, la impressió 3D, la intel·ligència artificial i el disseny avançat de medicaments.
- Precisament, ACCIÓ ha creat el programa 'Export COVID-19 Solutions' per impulsar l'exportació de productes catalans i la transferència de tecnologia catalana per fer front a la COVID-19.

*Diumenge, 14 de juny de 2020.*— El Departament d'Empresa i Coneixement, a través d'ACCIÓ -l'agència per a la competitivitat de l'empresa- ha elaborat un informe que recull **200 oportunitats de negoci al món** per a empreses catalanes vinculades específicament a la COVID-19. Es tracta d'oportunitats concretes identificades per la xarxa de 40 Oficines Exteriors de Comerç i d'Inversions d'ACCIÓ al món en **70 països** tenint en compte les característiques i potencialitats del teixit empresarial català. Les empreses es poden descarregar l'informe de manera gratuïta [en aquest enllaç](#) i accedir a un mapa per conèixer-les [de manera interactiva](#).

Principalment són oportunitats sorgides arran de la pandèmia provocada per la COVID-19 en els àmbits de les **ciències de la vida** (salut i equipaments mèdics, indústria farmacèutica i biotecnologia), les **TIC** i els recursos en línia i l'**agroindústria**. Per exemple, l'informe recull els medicaments i equips de protecció mèdica que un institut de salut de Mèxic necessita adquirir, que Ghana vol construir 88 hospitals en un any i que necessitarà tots els equipaments necessaris o que Xile està buscant projectes que donin accés a l'educació de manera massiva.

Més de la meitat de les oportunitats detectades incorporen un component tecnològic. Així, l'informe detecta que les tecnologies amb més oportunitats de negoci a escala internacional arran de la COVID-19 són la Internet de les Coses (amb un 20% del total d'oportunitats identificades), la connectivitat-5G (16%), la impressió 3D (10%), la intel·ligència artificial (9%) i el disseny avançat de

medicaments (9%). A algunes d'aquestes oportunitats s'hi pot accedir en forma de licitacions per al desenvolupament de nous productes i serveis per combatre la pandèmia, i de les quals se'n poden beneficiar les empreses tecnològiques i altres entitats d'innovació catalanes.

## Exportació de productes catalans per fer front a la pandèmia

Precisament -a banda d'oferir assessorament a les empreses interessades en aprofitar aquestes oportunitats- ACCIÓ ha posat en marxa el programa **Export COVID-19 Solutions** per impulsar les exportacions de productes d'empreses catalanes vinculats a la COVID-19. Aquesta iniciativa es durà a terme mitjançant la xarxa de 40 Oficines Exteriors de Comerç i d'Inversions arreu del món, tot i que començarà a les regions d'Amèrica Llatina i Àfrica.

Així, en una primera fase, les oficines d'ACCIÓ a Bogotà, Lima, Sao Paulo, Santiago de Xile, Buenos Aires, Johannesburg, Nairobi, Accra i Casablanca donaran suport a la internacionalització d'empreses catalanes productores de material de protecció (EPIs), sistemes de desinfecció, equipament mèdic i solucions TIC, entre d'altres. El programa està dirigit a empreses que habitualment ja fabriquen els productes o ofereixen aquests serveis i a les que han reconvertit part de la seva activitat per donar resposta a la crisi sanitària.

L'objectiu és assessorar i acompanyar l'empresa catalana en el procés d'exportació dels seus productes i serveis en un moment complex pel que fa a les relacions comercials amb l'aparició de noves barreres a la internacionalització i amb els canvis normatius a causa de la gestió de la pandèmia. En aquest context, les oficines d'ACCIÓ ajudaran les empreses a identificar els canals d'entrada més adequats així com a dissenyar l'estratègia logística i de distribució en cada cas per enviar el producte des de Catalunya. De fet, les empreses i agents de l'ecosistema d'innovació català estan desenvolupant estratègies alternatives per a l'entrada a aquests mercats, com és el desenvolupament de productes amb socis locals, adaptats a les necessitats dels mercats locals. Igualment, en el marc del programa, es donarà suport a l'empresa en àmbits com les llicències necessàries, la regulació i la normativa de cada país.