

26/09/2025



Impulsa la internacionalització
de la teva empresa amb
les eines d'ACCIÓ

Eines per a una internacionalització més eficient

2

- Serveis a la Internacionalització dACCIÓ
- L'Oficina Tècnica de Barreres a la Internacionalització (OTBI)
- La Guia de l'Exportador
- El Catalonia Trade Portal
- Contacta'ns

Serveis a la Internacionalització

3



INICIACIÓ I CREIXEMENT INTERNACIONAL

-  Cupons iniciació a l'exportació i eTrade
-  Col·laboració amb Agents de Suport a la Int.
-  Catalonia Trade Portal
-  Guia de l'exportador
-  Programa International eTrade
-  Ajut Promoció Internacional



DIVERSIFICACIÓ I EXPANSIÓ

-  Contacte amb compradors internacionals:
Meet the Buyer
-  Resiliència de la cadena d'aprovisionament
-  Trobades empresarials en fires
internacionals a Catalunya
-  Missions empresarials
-  Missions inverses



IMPLANTACIÓ

-  Ajut Multilocalització



Helpdesk Oficina Tècnica de Barreres

-  Resolució de consultes: fiscalitat, logística, normativa i regulació, finançament, etc.
-  Sistema d'alertes sobre comerç internacional
-  Jornades de capacitació empreses

L'OTBI



Els serveis que ofereix l'OTBI

5

Al **2018** es crea l'Oficina Tècnica de Barreres a la Internacionalització (OTBI) com a **resposta al futurible Brexit**, en ser el Regne Unit el 5è soci comercial català, i també al **creixent proteccionisme mundial**

Els principals serveis que ofereix l'OTBI són:

- Consultes Trade
- Programa de Multilocalització
- Jornades tècniques Superant Barreres
- Sistema d'Alertes Internacionals



Què és una consulta Trade?

6

Finestreta única d'atenció personalitzada de barreres tècniques

100% GRATUIT

- Suport a les **empreses catalanes**
- Barreres en l'**exportació**, la **importació** i la **multilocalització**
- Contactem en **màxim 48h**
- **Disposem de:**
 - L'equip de barreres a la internacionalització
 - Xarxa de 40 Oficines Exteriors de Comerç i Inversions d'ACCIÓ
 - Experts externs
 - Altres entitats i organismes de suport

Més de 2.000
consultes
resoltes al
2024

Importació/Exportació

- Haig d'importar una matèria prima de tipus mèdic. Necessito un **certificat** sanitari?
- Vull vendre a Alemanya però em diuen que haig de complir amb la **normativa** Lucid. Què és?
- Si venc on-line, quines repercussions té en l'**IVA** si és a la UE? I a un tercer país?
- Haig de desplaçar un treballador tres dies a Turquia, necessita **visat**? Cal avisar la **seguretat social**?

Multilocalització

- Em vull implantar a Dubai. Ho **puc fer sense soci**?
- Vull tenir planta productiva Brasil. És molt **llarg el procés** de constitució? Necessitaré un suport legal?
- És complicat **constituir una societat** a Marroc? Quin **tipus d'implantació** és millor?
- Vull constituir una filial a l'exterior i necessito 1M € pel projecte. **Com el finanço**?

Responem. Pla de defensa de la Catalunya de tothom

8

En el marc del [Pla Responem](#), s'han posat en marxa actuacions per mitigar els efectes de la nova política aranzelària dels Estats Units, com ara el **nou servei [Adapta't als nous Estats Units](#)** que us permet identificar els riscos potencials i elaborar plans de contingència:

- Anàlisi personalitzada, podreu obtenir una valoració del vostre grau d'exposició al risc.
- Acompanyament des d'ACCIÓ en la definició d'un pla de contingència i l'elaboració d'estratègies alternatives.

100% GRATUIT



Activitats i sessions:

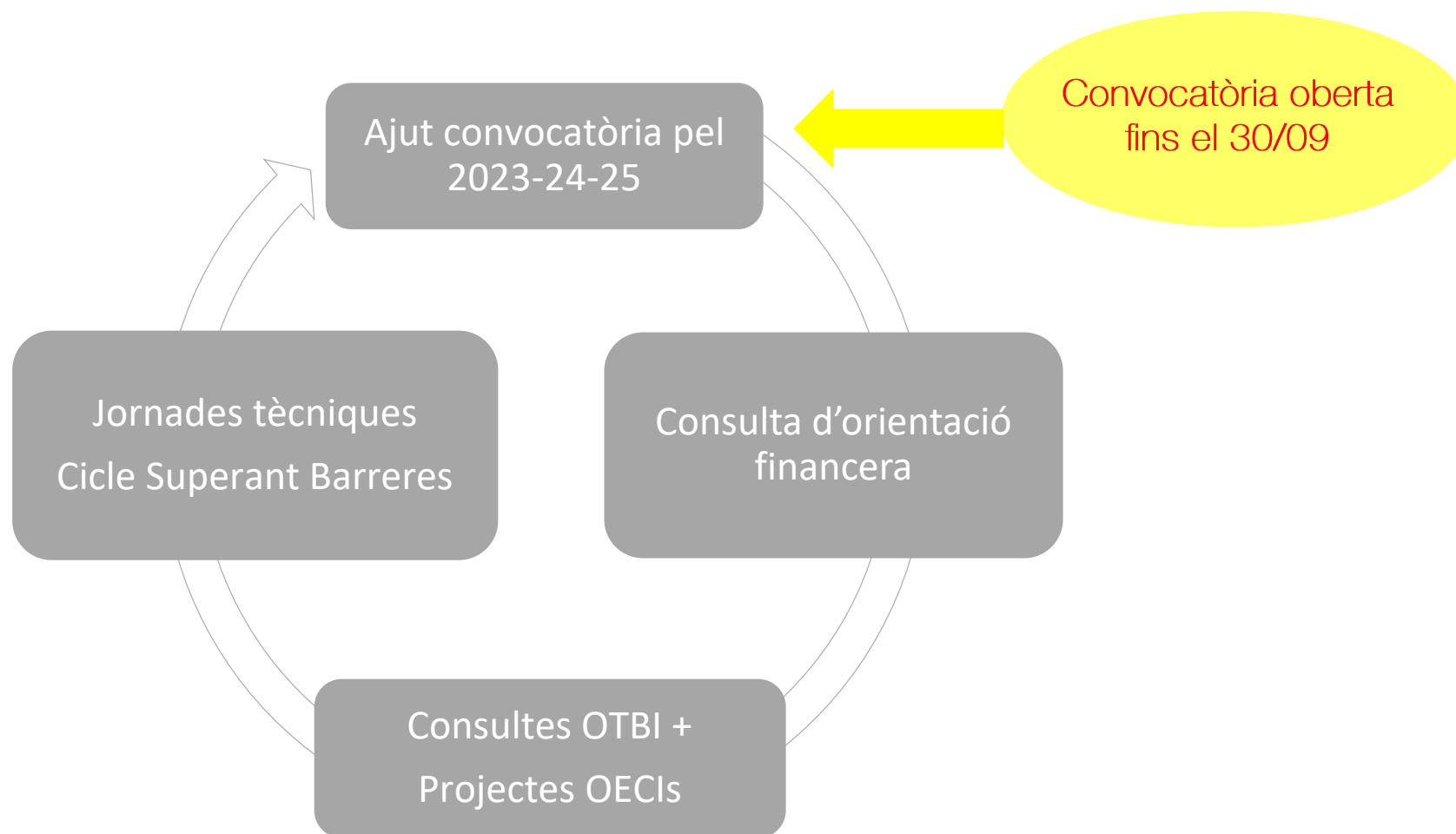
- [Aranzels al dia](#), cada dimarts i dijous a les 13h per donar-vos la informació aranzelària actualitzada
- Cicle de sessions [Aranzels 2025](#)

Actualitat sobre aranzels i comerç als Estats Units i preguntes freqüents: [Responem. Pla de defensa de la Catalunya de tothom. ACCIÓ - Agència per la Competitivitat de l'Empresa](#)

Programa de Multilocalització: Noves filials a l'estranger

Què inclou?

9



Projecte a subvencionar

- **Creació/adquisició d'una implantació a l'exterior**
- Amb una **participació mínima del 10% en el capital social** de la implantació a l'exterior, ja sigui productiva o no productiva, a qualsevol país del món

Beneficiaris, percentatge d'ajut i partides de despesa

- **Empresa constituïda** com a societat de responsabilitat limitada o societat anònima, que tingui la **seu operativa principal a Catalunya**, que compleixi **uns determinats requisits**
- 50% de les partides subvencionables (personal, lloguers, assessors, auditor) amb un **màxim de 80.000€**
- Ajut proporcional a la participació en el capital social en la implantació a l'exterior
- Bestreta del 80% sense garantia a partir de la resolució (automàtica)

L'objectiu és ajudar a l'empresa a planificar el finançament internacional

100% GRATUIT

- Es té en compte la **situació econòmica-financera de l'empresa matriu**
- També **l'import de la implantació a l'exterior** a finançar
- S'orienta sobre quin finançament li **encaixa millor** a l'empresa i el projecte
 - **públic o privat, bancari o alternatiu a la banca**
 - **Informe lliurable**
- Es posa en contacte a l'empresa amb els proveïdors de finançament (si s'escau)
- També es pot informar sobre els **mitjans de pagament més utilitzats** en el país en qüestió i característiques especials a tenir en compte

Consultes Trade

100% GRATUIT

Informació de primer nivell sobre consultes de **multilocalització**

- Per exemple:
 - tipus de societats i capital mínim
 - possibilitat d'implantar-se sense soci, etc.

Projectes OECIs (Oficines Exteriors d'ACCIÓ)

% SUBVENCIONAT

- **Projectes d'execució multilocalització**
- Per exemple:
 - cerca d'ubicació
 - realització de tràmits de constitució

Cicle de webinars sobre barreres previst pel 2025

Temes **tècnics** focalitzats en importació/exportació i multilocalització, com:

100% GRATUIT

- ❖ Superant barreres: Algèria, restabliment de les relacions comercials 13/02/2025
- ❖ Impulsa la internacionalització de la teva empresa amb les eines d'ACCIÓ 21/02/2025
- ❖ Superant barreres: Tens problemes amb l'IVA en les vendes internacionals? 28/03/2025
- ❖ Sessió informativa per la convocatòria 2025 de Multilocalització 16/05/2025
- ❖ Superant barreres: Gestió de la comptabilitat en filials 13/06/2025
- ❖ Impulsa la internacionalització de la teva empresa amb les eines d'ACCIÓ 26/09/2025
- ❖ Superant barreres: com dominar els Incoterms! (Avançat) 10/10/2025
- ❖ Superant barreres: tot el que has de saber dels crèdits documentaris 28/11/2025

Més de 3.000
assistents al
2024

[Accés a
l'AGENDA
d'ACCIO](#)

Sistema per informar a les empreses de: nous acords, normatives o restriccions que poden afectar a l'exportació, la importació i la multilocalització

100% GRATUIT

- Publicació de les **alertes** a la [Web](#) o al [Cercador del Banc de Coneixement](#)
 - [La Unió Europea i els països del Mercosur signen un acord de lliure comerç](#)
 - [Algèria aixeca les restriccions comercials amb Espanya](#)
 - [Guerra a UCRAÏNA: afectacions comercials per a les empreses catalanes](#)
 - [La UE aprova un nou reglament per dissenyar productes més sostenibles i ecològics](#)
 - [ESPANYA aprova un nou impost pels envasos de plàstic no reutilitzables](#)
 - [França actualitza la llei contra els residus i per l'economia circular](#)
 - [El Regne Unit aplica nous controls a l'entrada de mercaderies alimentàries, sanitàries i de bateries i vehicles elèctrics](#)

La Guia de l'Exportador

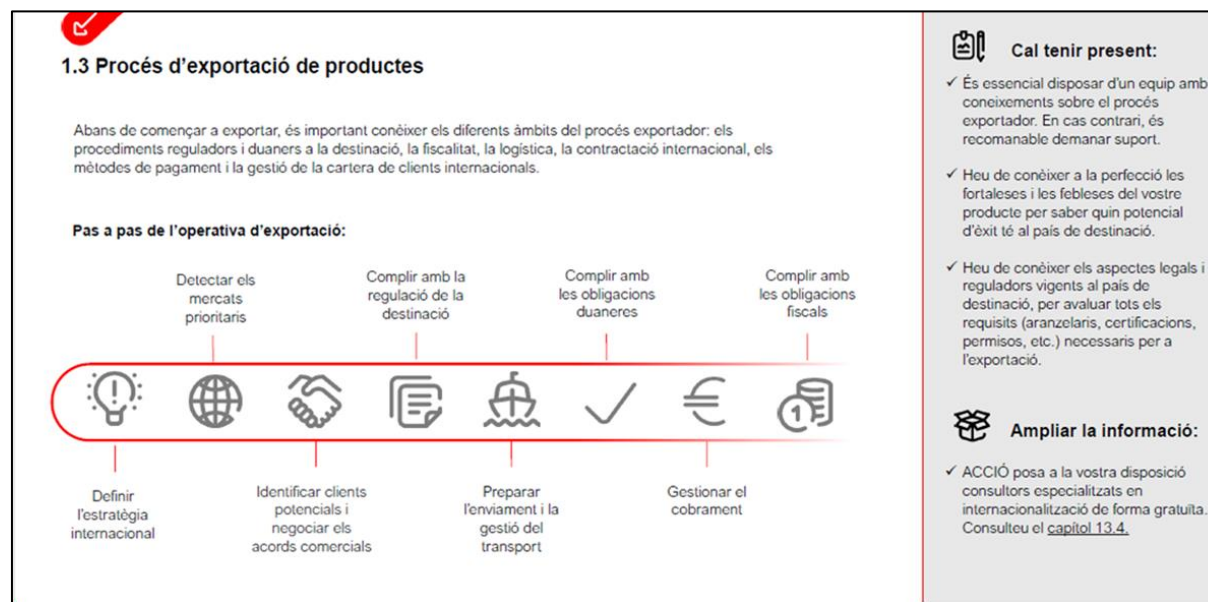


Guia de l'Exportador

Full de ruta de 13 capítols que inclouen recomanacions, claus per a tenir èxit i tot el que cal saber a l'hora de fer negoci internacional. És de [lliure descàrrega](#)

100% GRATUIT

1. Estratègia internacional
2. Transport internacional
3. Procediments duaners
4. Procediments reguladors
5. Fiscalitat internacional
6. Contractes internacionals
7. Finançament internacional
8. Mitjans de pagament
9. Serveis en els mercats internacionals
10. Mobilitat dels treballadors
11. Comerç internacional online
12. Inversió estrangera directa
13. Serveis d'internacionalització d'ACCIÓ



Alguns exemples



2.1 Punts clau

El transport i la logística internacionals són dos dels pilars del procés d'exportació. Tenen una rellevància molt alta per determinar la fixació dels preus, la durada del trajecte o l'impacte sobre el medi ambient, entre altres aspectes.

La cadena de subministrament involucra tots els actors que intervenen en el procés d'exportació, com les operacions de transport, emmagatzematge i distribució dels productes al mercat. Tenir-los ben lligats és fonamental.

Associats a la contractació del transport, els més rellevants són els **incoterms** (International Commercial Terms), diversos i adaptats a cada necessitat específica. L'incoterm determina la distribució entre el venedor i el comprador dels costos del transport i de la part del risc que assumeix cada un d'ells, alhora que precisa el punt de lliurament de la mercaderia.

L'expert que ha de participar necessàriament en el procés és l'**operador logístic** que, amb els seus coneixements, ha d'assegurar en cada cas l'estalvi en l'emmagatzematge i el transport, i el control dels terminis de lliurament.



Claus de l'èxit:



Triar l'incoterm més convenient.



Conèixer i atendre sense errors les demandes de documentació.



Disposar d'un operador logístic expert.



Seleccionar el mitjà de transport adequat.

Recomanacions:

- Abans de fer l'oferta, calculeu els costos del transport i la logística.
- Negocieu a partir del punt anterior.
- Assegureu-vos que tot està ben lligat abans d'exportar.

- No prescindiu de l'operador logístic.
- La Cambra de Comerç Internacional té regulats 11 incoterms diferents.
- La mercaderia i el termini de lliurament condicionen el mitjà de transport.

Alguns exemples

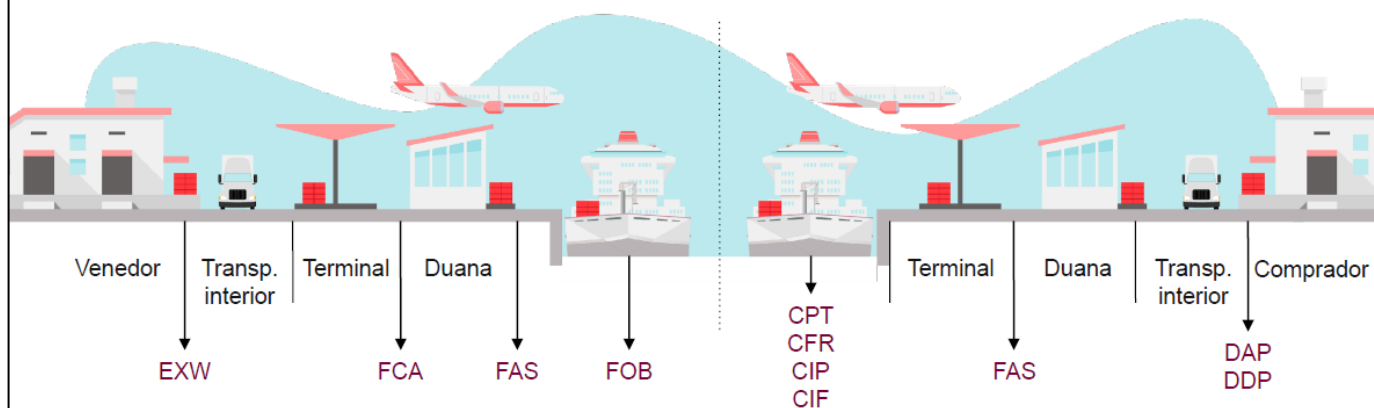


2.4 Incoterms

Què són?

Són termes que defineixen el punt de lliurament i les responsabilitats que corresponen al comprador i al venedor en el comerç internacional.

Important: l'elecció de l'incoterm determinarà els costos, les responsabilitats i els preus.



Cal tenir present:

- ✓ Els incoterms no s'han de tenir en compte si exportem serveis.
- ✓ Cal que el tipus de mercaderia s'adapti al mitjà de transport.
- ✓ Els incoterms del transport marítim són: FAS, FOB, CFR i CIF.
- ✓ La contractació de l'assegurança dependrà de l'incoterm triat. Per a tot els incoterms excepte els CIF i CIP, la gestió dels riscos correspon al comprador, que ha de contractar l'assegurança.



Ampliar la informació:

- ✓ Consulteu el [Catalonia Trade Portal](#) per conèixer detalladament cada incoterm.



Dubtes:

- ✓ L'Oficina Tècnica de Barreres atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi per mitjà d'aquest [formulari](#).

Alguns exemples



3.1 Punts clau

Els **procediments duaners** són les lleis i regulacions dictaminades per les autoritats duaneres de cada país. Tenen la finalitat de controlar les importacions, les exportacions i el trànsit temporal de les mercaderies que entren al seu territori. També s'encarreguen de gestionar els drets de duana, els impostos especials, les restriccions i els controls d'inspecció.

La correcta **classificació aranzelària** dels productes que cal comercialitzar és un dels punts essencials per identificar les exigències i els procediments duaners del mercat de destinació.

Un altre tràmit imprescindible és disposar del **certificat d'origen**, que confirma on s'ha fabricat la mercaderia. L'origen permetrà identificar si el producte es podrà beneficiar dels **acords comercials** que la UE ha signat amb tercers països per afavorir unes relacions i condicions més favorables en els intercanvis comercials.

D'aquestes dades, se'n derivaran els **aranzels** que són els tributs que s'imposen sobre un bé o un servei quan travessa la frontera d'un país.



Claus de l'èxit:



Assegurar-se d'escollir correctament la classificació aranzelària.



Tenir coneixement de si caldrà sotmetre's a algun control fronterer.



Saber si caldrà certificat d'origen (preferencial o no preferencial).



Analitzar l'acord comercial que correspongui.

Recomanacions:

- Si la vostra classificació aranzelària no és prou clara, sol·liciteu un TARIC vinculant.
- Recórrer a experts i institucions que us puguin ajudar us evitarà problemes més greus a llarg termini.
- Els acords comercials poden determinar la decisió d'abordar un país nou o de no fer-ho segons la importància de les repercussions en costos i terminis.

21

Alguns exemples



3.3 Certificat d'origen de la mercaderia

Què és?

És un document formal que determina el país on s'ha fabricat la mercaderia.



Qui l'expedeix?

- Cambres de comerç.
- Organismes duaners acreditats.

Tipus de certificat segons l'origen del producte:

Origen preferencial (amb acord bilateral)

El certificat d'origen preferencial permet que les mercaderies es beneficiïn de pagar drets reduïts o nuls quan s'importen d'un país que manté un acord preferencial amb la UE.

Origen no preferencial (sense acord bilateral)

El certificat d'origen no preferencial informa que el país d'origen de les mercaderies no es pot acollir a un tracte preferencial i, per tant, els productes estan subjectes als aranzels establerts per l'OMC (Organització Mundial del Comerç).



Cal tenir present:

- ✓ El certificat d'origen no preferencial és d'ús exclusiu per a països amb els quals no hi ha acords bilaterals.
- ✓ Per als països amb els quals hi ha acord bilaterals, cal emprar el certificat d'origen preferencial, per beneficiar-se dels acords comercials, entre els quals es troben:
 - EUR1.
 - EUR-MED.
 - EUR2.
 - FORM A.
 - ATR1.
- ✓ El Sistema REX de registre d'exportadors permet que els exportadors autocertifiquin l'origen preferencial de les mercaderies i, d'aquesta manera, contribueix a simplificar els tràmits d'exportació. Consulteu més informació [aquí](#).

Alguns exemples



4.1 Punts clau

Els **procediments reguladors** són les lleis, normes i regulacions dictaminades pels organismes reguladors amb la finalitat de protegir el consumidor, els animals i el medi ambient.

És essencial entendre que cada país disposa de la seva legislació i conèixer-la abans de plantejar-se dur a terme qualsevol operació comercial, sobretot quan s'exporta a països de fora de la UE. També caldrà considerar la **normalització**, és a dir, els requisits i les especificacions tècniques de consens internacional; tot i no ser d'obligat compliment en moltes ocasions, poden ser un factor diferenciador per accedir al mercat.

Les **certificacions** són les garanties que les entitats qualificades emeten per escrit per confirmar que un procés, un producte o un servei compleix amb uns requisits especificats. La funció de les **inspeccions** és verificar que allò que es declara i el producte objecte d'exportació o importació coincideixen. Cal garantir el compliment dels **requisits d'etiquetatge**, ja que un error podria interferir en el final del procés.

De la mateixa manera, determinades exportacions poden trobar-se amb **barreres no aranzelàries** destinades a dificultar l'accés del producte al mercat.



Claus de l'èxit:



Estar ben informat de la regulació existent a la duana de destinació.



Reunir certificacions solvents al mercat de destinació.



Conèixer quina és la normativa sobre el producte concret al país de destinació.



Ser estrictes en el compliment de les normes d'etiquetatge.

Recomanacions:



Cal que tingueu un bon coneixement de quines són les barreres no aranzelàries del país al qual voleu exportar.



Vendre dins o fora de la UE comporta procediments que sovint varien i que no es poden obviar.



Les exigències normatives i de certificació poden ser decisives a l'hora de triar els països als quals volem exportar.



Eviteu la confusió entre reglament i normalització. El reglament l'estableix l'Administració i és d'aplicació obligatòria. La normalització s'entén com un compromís de l'empresa.

Alguns exemples



4.6 Requisits d'etiquetatge de productes

Finalitat

Garanteixen que el consumidor tindrà la informació essencial per realitzar una compra encertada i segura. Són obligatoris.



Important: els requisits d'etiquetatge varien segons el producte que cal importar; si un producte no està etiquetat d'acord amb la normativa del país de destinació, no podrà accedir-hi.

Requisits generals d'etiquetatge:

- Nom comercial del producte.
- Nom i adreça del productor, l'exportador, l'importador i el distribuïdor.
- País d'origen.
- Registre davant l'autoritat competent.
- Pes net, quantitat de producte i volum.
- Instruccions d'ús i d'emmagatzematge.
- Data de producció, caducitat o durabilitat.
- Número del lot.
- Segell de compliment d'una norma de qualitat.

On es poden trobar els requisits d'etiquetatge?

Si coneixeu la classificació aranzelària dels vostres productes, la plataforma digital [Catalonia Trade Portal](#) ofereix informació sobre la normativa d'etiquetatge exigida als mercats internacionals.

CATALONIA
TRADEPORTAL

Catalonia
Trade Portal



Cal tenir present:

- ✓ L'idioma ha de ser el del país importador, amb una mida de lletra proporcional a les dimensions de l'etiqueta, perquè el consumidor la pugui llegir amb facilitat en condicions normals de compra.
- ✓ L'exportador ha de conèixer i complir les regulacions específiques d'etiquetatge del país de destinació pel que fa al producte que s'exporta. Si no, la mercaderia podria quedar retinguda.
- ✓ Alguns països tenen normes d'etiquetatge addicionals per als embalatges i els elements de paletització.



Ampliar la informació:

- ✓ Es pot sol·licitar la normativa comercial d'un producte per a un país determinat a través del [Catalonia Trade Portal](#).

Alguns exemples



5.1 Punts clau

La **fiscalitat internacional** correspon al conjunt de normes i procediments que s'apliquen en un determinat país en matèria fiscal.

Pel que fa a les operacions dins del territori de la UE, la venda es considera **intracomunitària** i, sempre que estigui destinada a una empresa, estarà exempta de pagar l'IVA. En canvi, si la venda és a un país tercer, la considerem una **exportació** i l'exempció s'estén tant a empreses com a particulars.

Quan la tramesa és de **prestació de serveis** i el destinatari és un particular, l'IVA s'abona al país d'origen, amb el percentatge sobre l'import de la venda que comporti. No obstant, si el destinatari és un empresari o un professional, s'abona al país de destinació, amb el percentatge sobre l'import de la venda que hi comporti.

Una altra fórmula que cal considerar és l'operació **l'operació triangular**, en què intervenen tres empreses de països diferents; això comporta aplicar un règim fiscal particular. També cal tenir en compte les **vendes online**, cas en què l'abonament de l'IVA varia segons l'import de l'operació.



Claus de l'èxit:



Estudiar la normativa fiscal del país de destinació i conèixer els terminis de presentació de les sol·licituds.



Complir amb exactitud les obligacions formals que es deriven de la diversitat de règims especials.



No oblidar el dret a deducció: en l'exportació no hi ha repercussió de l'IVA i, en canvi, es pot deduir de la compra.

Recomanacions:



Estudieu amb detall els mecanismes de les trameses EIB i les exportacions.



Tingueu en compte que els acords comercials internacionals no faciliten la relació amb determinats països.



Sol·liciteu l'alta als registres necessaris amb prou antelació per no paralitzar les trameses.



No prescindiu d'un assessor expert. Els tràmits fiscals són prou crítics i susceptibles de sancions.

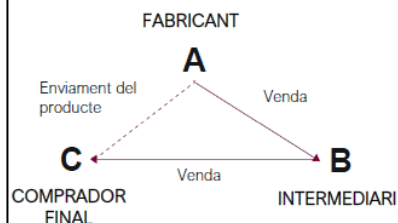
Alguns exemples



5.6 IVA en operacions triangulars

Són operacions entre **tres empreses situades en països diferents**, de manera que l'empresa B (intermediària) compra a l'empresa A (fabricant/proveïdor) un producte per vendre'l a l'empresa C (comprador final).

Les **operacions triangulars intracomunitàries** es beneficien d'un **règim fiscal especial** que permet que l'empresari **intermediari** no es registri, a efectes de l'IVA, a l'Estat de la UE de destinació final.



Aplicació de l'IVA

Operacions triangulars intracomunitàries

- Si les tres empreses pertanyen a la UE, les operacions estan exemptes de l'IVA.
- L'intermediari adquireix una mercaderia i rep una factura sense IVA. A continuació, ven la mercaderia al client final i emet una factura, també sense IVA. És el client final qui ha d'autorepercutir l'IVA al seu país.

Operacions triangulars extracomunitàries mixtes

- Si el fabricant o el comprador final pertanyen a un país tercer i els altres dos empresaris són de la UE.
- Si la mercaderia es fabrica en un país comunitari i, posteriorment, s'envia a un país tercer, fora de la UE, l'exportació estarà exempta de l'IVA.

Operacions triangulars pures

- Si tant el fabricant com el comprador final pertanyen a un territori tercer.
- Amb els béns transportats entre dos països de fora del territori UE, l'operació queda exempta de l'IVA perquè la venda no es localitza dins el TAI.



Cal tenir present:

- ✓ És recomanable que compteu amb la col·laboració d'experts que us ajudin a dur a terme les operacions especialment complexes.



Dubtes:

- ✓ L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del [formulari](#).

Alguns exemples



12.1 Punts clau

Una empresa pot plantejar-se invertir a l'exterior per millorar la competitivitat al mercat local, per diversificar riscos o per aprofitar les economies d'escala.

El **pla estratègic de la inversió** ha de contemplar un estudi exhaustiu del mercat, la planificació de les actuacions que cal executar i una bona estratègia d'entrada coherent amb els objectius de l'empresa.

Hi ha **diverses maneres d'establir una entitat** a l'exterior, com realitzar una *joint venture*, dur a terme una fusió o comprar una empresa local existent, celebrar un acord de franquícia o crear una empresa completament nova.

Les **formes jurídiques de constitució** més recurrents són la creació d'una oficina de representació, una sucursal o una filial. És essencial conèixer-ne les característiques, els avantatges i els inconvenients.

Abans de la implantació, és important analitzar les opcions i la viabilitat per **repatriar els beneficis** i conèixer els **convenis de doble imposició**. Degut a la complexitat de la **consolidació fiscal**, és essencial comptar amb el suport d'assessors especialitzats en fiscalitat internacional.



Claus de l'èxit:



Adoptar l'estructura legal més apropiada.



Preveure la forma de repatriar beneficis.



Preveure l'estratègia de sortida.



Considerar la conveniència de la tributació conjunta.

Recomanacions:

-  No escatimeu temps ni recursos en la planificació.
-  Feu-vos assessorar per les oficines d'ACCIÓ a l'exterior.
-  Recordeu que la tributació conjunta és opcional, no obligatòria.
-  Informeu-vos de l'existència d'un conveni internacional amb el país de destinació. Això us evitaria la doble imposició.

88

Alguns exemples

12.5 Formes jurídiques d'implantació més habituals 92

Diferències	Sucursal	Filial	Oficina de representació
Relació amb la matriu	Independent.	Depenent.	Depenent.
Activitat	Actua de manera subordinada. Desenvolupa funcions relacionades amb la producció, les compres i les vendes a la destinació. La resta de serveis generals corresponen a l'empresa matriu en origen.	L'empresa matriu dictamina les funcions i el grau d'autonomia i d'independència de la filial.	Només desenvolupa activitats auxiliars, com ara investigació de mercat, publicitat, accions comercials, etc. No comercialitza.
Gestions d'establiment, costos i formalitats	En general, són fàcils de gestionar i es constitueixen de manera relativament ràpida.	Són complexes i més costoses.	Gestions senzilles, ràpides i poc costoses.
Responsabilitat dels socis	Il·limitada.	Limitada.	No hi ha socis.
Vendes	Per als accionistes, és una empresa estrangera.	Es considera una empresa local, amb millor accés i visibilitat al mercat.	No comercialitza.
Gestió (<i>management</i>)	Representant legal designat per la matriu.	Junta o gerència local.	Nomenament de representant legal.
Capital	La constitució no exigeix un capital mínim.	La constitució exigeix un capital mínim, diferent en cada país.	La constitució no exigeix un capital mínim.
Accionistes	Els mateixos accionistes que a la matriu.	Els accionistes de la matriu podran participar o no amb els accionistes locals.	No hi ha accionistes.
Permisos i subsidis	No es pot beneficiar dels subsidis locals.	Com a empresa local, té els drets per accedir-hi.	No es pot beneficiar dels subsidis locals.
Repatriació de beneficis	Imputació directa al resultat de la matriu.	Dividends, interessos i cànon.	No hi ha beneficis.
Facilitat per desfer l'entitat	Procés fàcil per desfer-la o convertir-la en filial.	Procés més complex.	Procés molt fàcil per desfer-la o reestructurar-la.

El Catalonia Trade Portal



Que és el Catalonia Trade Portal

El [Catalonia Trade Portal](#) és una plataforma online que ACCIÓ va desenvolupar l'any 2018 i finança cada any amb l'objectiu de **donar suport a les empreses catalanes** perquè poguessin **exportar més i millor**.

La idea d'aquesta eina, que aglutina més de **800 fonts d'informació**, és aportar informació actualitzada sobre més de **190 països**, per tal que l'empresa pugui, de forma autònoma **capacitar-se** i obtenir informació i dades sobre un ampli ventall de temes relacionats amb la internacionalització.

El **registre és gratuït**. Només és necessari registrar-se amb un NIF i crear un usuari per utilitzar les eines del portal.

Informació que aporta el Catalonia Trade Portal

29

TOT
A UN CLIC

- Informació de **mercats** per país, sector o producte
- **Estudis, alertes i tendències** per sector
- **Federacions** professionals
- **Estadístiques** de Comerç Internacional

Mercats Potencials

Clients i Distribuïdors

- **Cerca** d'importadors i distribuïdors
- **Fires** Internacionals
- **Llicitacions** i alertes
- **Mercats online**
- **Directoris** empresarials
- **Revistes** Professionals

- **Aranzels i impostos**
- **Controls i llicències** d'importació i exportació
- Empreses embargades
- **Càlcul de costos** importació i exportació
- **Estàndards nacionals**

Barreres i Conformitats

Gestió de l'enviament

- **Documents** enviament
- Normes d'**Etiquetatge**
- **Codi de classificació**
- Nomenclatures duaneres locals
- **Convertidor** de divises i mesures

100% GRATUIT

GUÍA DE COMERÇ INTERNACIONAL: Glossari, Contracte Compravenda, Incoterms, Duanes, Transport, Assegurances, Marques i Patents, Fires, Riscos en mercats emergents, embalatge i més.

Dues vies principals d'accés a la informació

Quadre de cerca:

Per producte, servei o codi aranzelari
Triar importar o exportar
Triar el país que ens interessa



Tres passos per obtenir la millor visió per expandir el vostre negoci

Introduïu producte, servei o codi SH Exportar a / Importar des de Selecció d'un país **BUSCAR**

Accés ràpid: a totes les eines disponibles



CATALONIA TRADEPORTAL INICI / REGISTRE **ACCÉS RÀPID**

Explora mercats potencials	Troba clients i distribuïdors	Revisa barreres, conformitats	Gestionar l'enviament
Mercats internacionals	Cerca d'importadors i proveïdors	Aranzels	Documents d'acompanyament
Estudis sectorials	Fires internacionals	Control i llicències d'importació	Normes d'etiquetatge ★
Alertes sectorials	Licitacions públiques i privades	Empreses embargades	Codi de classificació HS
Identifica països potencials	Alertes de licitacions	Control d'exportació	Nomenclatura duanera local
Tendències del sector ★	Mercats en línia	Càlcul del cost d'importació	Convertidor de divises
Federacions professionals	Directoris empresarials	Càlcul del preu d'exportació	Convertidor de mesures
Estadístiques comerç internacional	Revistes professionals ★	Estàndards nacionals ★	

★ Serveis premium

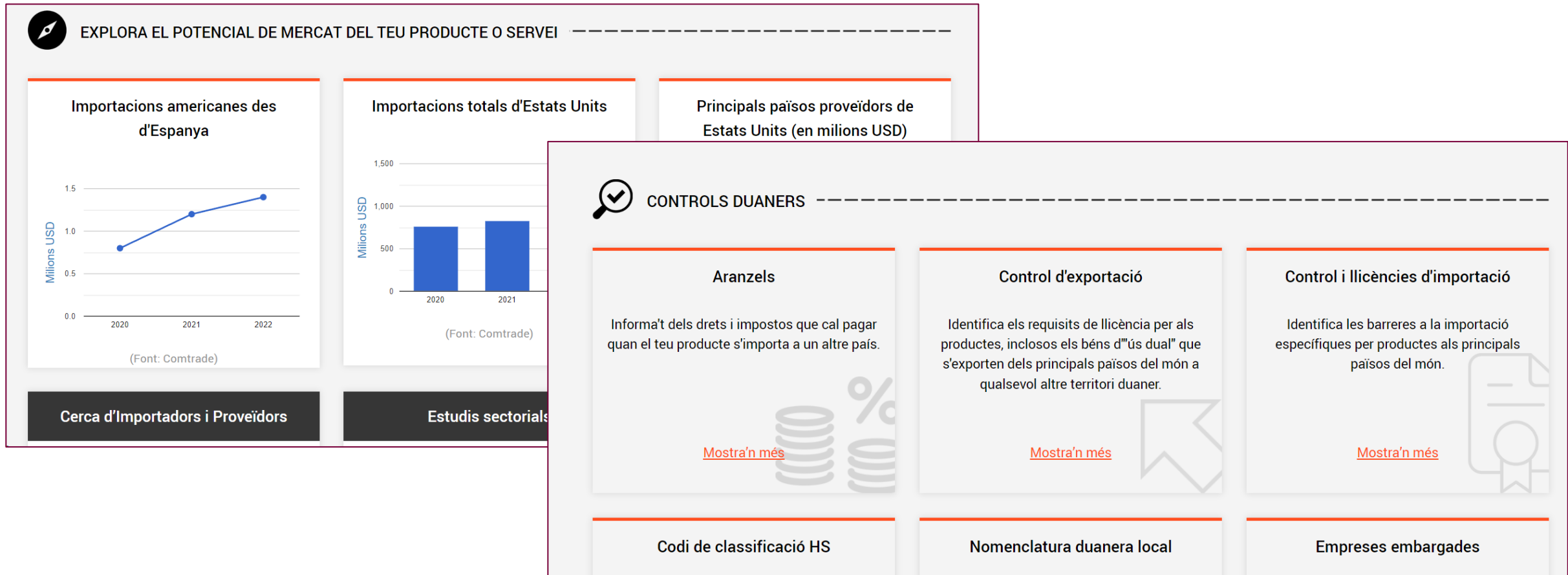
Guia de comerç internacional (en Català i Anglès)

Com preparar un viatge de negocis	Com protegir la teva patent
Com preparar un acord de comerç internacional	Com protegir la teva marca

Troba totes les nostres pautes internacionals per descobrir com anar internacionalment. [Veure més](#)

Quatre grans blocs d'informació

31



Quatre grans blocs d'informació

32

 **GESTIONAR L'ENVIAMENT**

Documents d'acompanyament

Veure exemples dels documents requerits per totes les parts per exportar mercaderies.

[Mostra'n més](#)

Càlcul del preu d'exportació

Prova la nostra calculadora de preus de venda d'exportació.

[Mostra'n més](#)

Convertidor de divises

Utilitza el nostre convertidor internacional de divises amb 165 monedes diferents actualitzades diàriament.

Convertidor de mesures

Familiaritza't amb els diferents sistemes de mesura que existeixen al món.

Fitxes d'importació i exportació (en Català i Anglès)

Troba més consells i informació que t'ajudaran a organitzar i gestionar les teves

 **SERVEIS PREMIUM**

Tendències del sector

Aquest servei et permet obtenir informació sectorial (estadístiques, tendències, distribució, etc) tan diversa com ara el consum de vi negre a la Xina o la producció d'oli d'oliva a Itàlia.

[Mostra'n més](#)

Revistes professionals

El nostre equip et pot ajudar a identificar les revistes professionals especialitzades del teu sector, que et permetran conèixer millor el teu sector als països que triïs.

[Mostra'n més](#)

Estàndards nacionals

El nostre equip t'ajuda a conèixer la normativa aplicable en un país determinat, com ara la normativa duanera, normes sanitàries, normes de composició o normativa de seguretat d'un producte.

[Mostra'n més](#)

Normes d'etiquetatge

Indica la teva cerca para saber quines normes d'etiquetatge ha de complir el teu producte en un país determinat.

ACCIÓ
Catalonia &
Trade & Investment

 **Generalitat
de Catalunya**

Fem avui l'**empresa** del demà

Eines Premium Catalonia Trade Portal

33

Per a empreses clients d'ACCIÓ

Serveis realitzats **ad-hoc** amb **resposta personalitzada** per correu en 1 setmana (en anglès). Es pot realitzar una consulta personalitzada per servei per empresa per mes.

Normes d'etiquetatge

Estàndards nacionals

Revistes professionals

Tendències del sector



- Al primer bloc de “**potencial de mercat**” trobarà informació general amb estadístiques, llistat de fires, directoris empresarials, llistat d'importadors i proveïdors, entre d'altres.
- Al segon bloc de “**controls duaners**” trobarà informació sobre aranzels i impostos, sobre la nomenclatura aranzelària, els controls d'exportació i d'importació, etc.
- Finalment, al tercer bloc de “**gestió de l'enviament**” trobarà la informació sobre els documents o registres necessaris per a fer l'exportació i altres eines de convertidor de divises o de càlcul del preu d'exportació per exemple.
- Hi trobarà també un apartat amb fitxes d'importació i exportació que tracten de diferents temes d'interès per a les empreses exportadores com poden ser els Incoterms, els procediments duaners, consells per preparar un viatge de negoci o un contracte de compravenda, entre altres.

Contacta'ns



Per dubtes o suggeriments, contacta'ns

- Formulari consultes: [Consultes Trade Desk](#)
- Sistema d'alertes: [Cercador d'alertes Internacionals](#)
- Guia de l'exportador: [Descàrrega](#)
- Web Catalonia Trade Portal: <https://tradeportal.accio.gencat.cat>

Gràcies!

Contacta'ns!

934 767 206

info.accio@gencat.cat

Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona

accio.gencat.cat
catalonia.com

ACCIÓ
Catalonia &
Trade & Investment



Generalitat
de Catalunya

Segueix-nos a les xarxes socials!



accio_cat
@Catalonia_TI



linkedin.com/company/acciocat/
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/

Fem avui l'**empresa** del demà