

Eines i serveis per a la Internacionalització

Oficina Tècnica de
Barreres a la Internacionalització

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat

Eines i Serveis per la Internacionalització

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Temes que tractarem:

- ❖ 10 Claus per exportar amb èxit
- ❖ Trade Desk – Finestreta de Consultes
- ❖ Catalonia Trade Portal
- ❖ Serveis d'Acció per la internacionalització
- ❖ Recursos per internacionalitzar-se
- ❖ Contacte

10 claus per exportar amb èxit

Donem respostes a les consultes més demandades per aquelles
empreses que comencen a exportar

Oficina Tècnica de
Barreres a la Internacionalització

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Què implica Internacionalitzar-se?



10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Índex:

1. **Producte:** *Què és el TARIC o HS Code?*
2. **Carta de Presentació:** *Com fer-la correctament?*
3. **Enviament:** *Responsabilitat de l'importador o de l'exportador?*
4. **Llistat de Preus** *Punts essencials a presentar*
5. **Condicions de distribució:** *Punts essencials a presentar*
6. **Factura i Fiscalitat:** *Amb IVA o sense? Gestions necessàries amb Hisenda.*
7. **Canals d'entrada:** *Agent, Distribuïdor, Importador o Implantació?*
8. **Formes de Pagament:** *Tendències a tenir en compte*
9. **Adaptació del Producte:** *Etiquetes, normativa local, certificacions, màrqueting...*
10. **Estratègia d'internacionalització:** *Com la definim?*

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

1. Producte: Què és el TARIC, HS Code o Sistema Harmonitzat?



Definició:

És la classificació de totes les mercaderies a través d'un codi numèric que permet identificar el producte que estem important o exportant.

Finalitat?

S'utilitza en tot el món a l'hora de calcular impostos, aranzels i possibles restriccions que puguin aplicar-se.

Com l'identifiquem?

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es#

Joia:
7113

Cadira:
9401

Taula:
9403

Sofà:
9401

Catifa:
5702

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

2. Carta de presentació: *Com fer-la correctament?*



Definició:

És el discurs de presentació sobre el vostre projecte o producte, que utilitzareu verbalment o per escrit, davant de potencials clients o accionistes.

Finalitat?

Condensar un missatge que cridi l'atenció del vostre potencial client i que reflecteixi el que la vostra empresa ofereix.

Recomanacions:

- ❖ Escrit: Màxim una pàgina
- ❖ Verbal: 1 o 2 minuts d'explicació
- ❖ Estil Directe
- ❖ Paraules claus
- ❖ Punts Diferenciació
- ❖ Versions en diferents llengües
- ❖ Assumpte del Correu
- ❖ Memoritzar-lo

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

3. Enviament: Responsabilitat de l'exportador o importador?

INCOTERMS

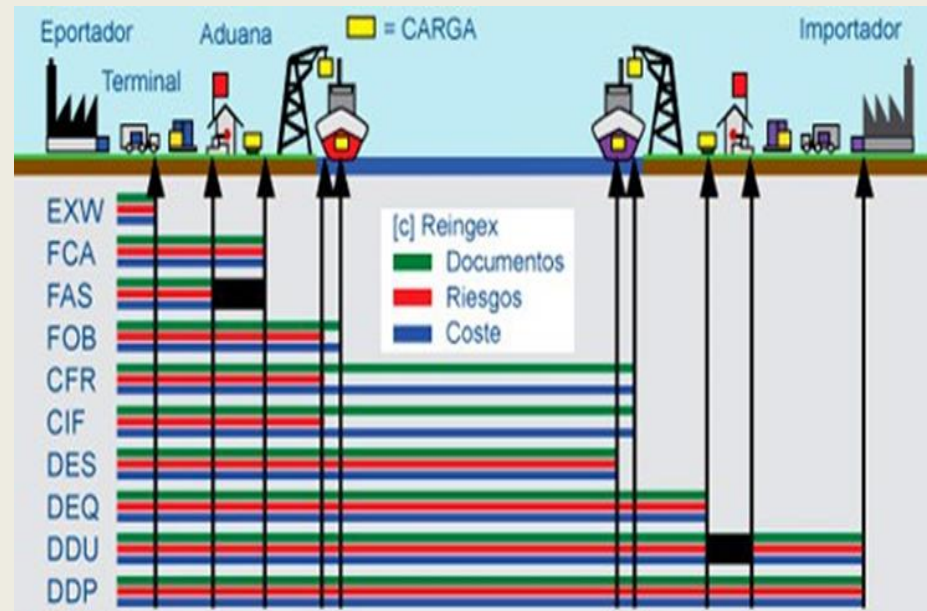


Incoterms:

- ❖ Són les normes sobre les condicions de lliurament de les mercaderies.

Defineix la Responsabilitat:

- ❖ Entrega de la mercaderia
- ❖ Transmissió dels riscos
- ❖ Distribució costs del transport
- ❖ Tràmits documentals



Vídeo Explicatiu 3': <https://www.youtube.com/watch?v=WDIQeMxAd4M>

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

4.A Llistat de Preus: *Punts essencials a considerar*



Definició:

Crear un document que reculli els preus de venda dels productes per una mateixa tipologia de clients.

Tipologia de Llistat:

- ❖ *Definir un llistat de preus per tipologia de client*
- ❖ *Definir un llistat amb els marges de descompte en base a un preu retail per diferents tipologies de client*

Recomanacions:

- ❖ Viabilitat dels preus
- ❖ Preus en € vs. altres monedes
- ❖ Incoterm del llistat
- ❖ Descompte per volums
- ❖ Descomptes aplicables a les fires
- ❖ Descompte per pagament per avançat

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

4.B Llistat de Condicions de Distribució: *Punts a considerar*



Definició:

Crear un document que reculli totes les condicions de venda dels vostres productes.

Recomanacions:

- ❖ MOQ: Quantitat mínima de compra
- ❖ Lloc recollida comanda
- ❖ Condicions de pagament
- ❖ Temps mínim de producció
- ❖ Correu confirmació de comandes
- ❖ Servei Post Venta

Recomanacions:

- ❖ Especificacions del productes
- ❖ Descripcions del producte
- ❖ Normes de seguretat
- ❖ Detalls de l'embalatge del transport
- ❖ Marketing promocional ofert
- ❖ Garanties

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

5. Factura i Fiscalitat: *Amb Iva o sense? Gestions amb Hisenda*



Requisits Indispensables per facturar sense IVA

- ❖ La destinació: Fora Espanya dins de la UE o fora de l'UE.
- ❖ L'adquirent i el transmissor han de professionals.
- ❖ Els subjectes han d'estar registrats en el cens VIES
- ❖ EORI – registre número d'operador intracomunitari

DOCS PRESENTAR A HISENDA:

- ❖ Còpia de la factura comercial
- ❖ Document de transport internacional
- ❖ Declaració duanera d'exportació - DUA

		IVA	Model a Declarar
VENDA INTERCOMUNITÀRIA	Professional	NO	349 / 303
	Particular	SI	303

		IVA	Model a Declarar
VENDA EXTRACOMUNITÀRIA	Professional	NO	303
	Particular	NO	303

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització



6. Canals d'entrada: *Agent, Distribuïdor o Implantació?*

Factors	Agent comercial	Distribuïdor	Implantació
Activitat	Treballa de manera independent	Treballa per compte pròpia	És part de l'empresa mare
Relació amb l'empresa	Actua com a representant	És un client de l'empresa	És part de l'empresa mare
Risc	No compra la mercaderia, així que no assumeix cap risc	Compra la mercaderia per revendre-la, assumeix tot el risc	Compra o importa directament de l'empresa mare
Remuneració	Per comissió	Marge sobre el preu de la compra	Marge sobre el preu de la compra
Instal·lacions	No disposa de magatzem	Disposa d'infraestructures, instal·lacions pròpies i en molts casos vehicles propis per distribuir.	Les instal·lacions i infraestructures són part de l'empresa, hi ha hagut una inversió per part de l'empresa mare.
Grau de Compromís	Baix. Relació a curt termini en relació a les oportunitats del mercat.	Alt. S'estableix una relació a mig/llarg termini, estable i beneficiosa per ambdues parts.	Molt alta, degut a la inversió per part de l'empresa mare en el país de destí.
Control de la mercaderia	Menor. L'exportador tracta la logística directament amb el client final.	Major. Els clients són del distribuïdor i no de l'importador.	Major. Els clients són de l'empresa mare.

10 claus per exportar amb èxit

7. Contracte de Distribució: *Clàusules a considerar*



Clàusules essencials:

- ❖ Obligacions i responsabilitats
- ❖ Productes objectes de revenda
- ❖ Territori permès de revenda
- ❖ Durada del contracte
- ❖ Clàusula d'exclusivitat
- ❖ Preu del producte

- ❖ Volum mínim de compra anual
- ❖ Forma de pagament
- ❖ Terminació del contracte
- ❖ Protecció de la propietat industria
- ❖ Clàusula de no competència
- ❖ Llei aplicable

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

8. Formes de Pagament: *Punts a considerar*



- ❖ Es recomana utilitzar sempre un mètode de pagament segur
- ❖ Poder oferir crèdit comercial és un punt que valoren els clients
- ❖ Es valoraran les següents opcions quan el cobrament per avançat no és possible:

Carta de Crèdit	
Irrevocable	El convingut a la Carta de Crèdit només podrà modificar-se amb el consentiment de les dues parts.
Confirmada	Vol dir que el Banc notificador de l'importador assumeix el compromís de pagament, addicional al banc emissor de la Carta de Crèdit.
A la vista	Això vol dir que el pagament s'efectuarà una vegada que l'exportador presenti els documents d'embarcament al banc comercial de l'importador.

Recomanacions:

- ❖ Assegurar-se que el client sigui solvent
- ❖ Sol·licitar % sempre per avançat

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

9. Adaptació del Producte: *Etiquetatge, Normativa, Regulació...*



Finalitat?

L'adaptació consisteix a adaptar el producte o el servei a les necessitats diferents i les condicions de cada mercat.

Punts a considerar:

- ❖ Complir amb les normes tècniques i regulacions del país
- ❖ Seguretat i estàndards de qualitat
- ❖ Normativa d'etiquetatge packaging i embalatge
- ❖ Certificacions exigides tant en duanes, com per l'importador
- ❖ Idioma
- ❖ Preferències culturals
- ❖ Adaptació del preu
- ❖ Adaptació del format
- ❖ Marketing especialitzada en el mercat
- ❖ Adaptar-se als hàbits de compra del mercat

10 claus per exportar amb èxit

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

10. Estratègia d'internacionalització: *Com la definim?*



Recomanacions:

- ❖ Dissenyar un PPI
- ❖ Objectius a llarg Terme
- ❖ Necessita Inversió - €
- ❖ Fruits no Inmediats
- ❖ Esforç i Visió de tot l'equip

- 1 • DAFO - Anàlisi Empresa & Indústria
- 2 • Selecció del mercat potencial
- 3 • Producte Potencial a exportar
- 4 • Canal de distribució ideal & Client Potencial
- 5 • Preu
- 6 • Pla de Promoció
- 7 • Gestió de Logística & Fiscalitat
- 8 • Equip Humà executor
- 9 • Calendari d'actuacions

Trade Desk

Servei d'atenció personalitzada gratuït que dona resposta ràpida a consultes sobre comerç exterior de les empreses catalanes



Tens dubtes sobre la teva operativa en comerç exterior?

TradeDesk – Servei d'atenció personalitzada i gratuït que dona resposta
ràpida a consultes sobre comerç exterior

Trade Desk



Finestra d'atenció personalitzada sobre:

- Normativa Tècnic- Administrativa
- Normativa Comercial en destí
- Regulacions i certificacions en destí
- Logística i serveis duaners (Aranzels i Incoterms)
- Fiscalitat

Com funciona?

- Enviar la Consulta a través del Formulari Web

<http://webforms.accio.gencat.cat/formularis/serveis/oficina-tecnica-de-barreres.jsp>

Catalonia Trade Portal

Plataforma digital que rastreja més de 800 fonts documentals d'arreu del món, per ajudar-te a accedir a informació essencial per prendre decisions de la teva estratègia internacional.

Catalonia Trade Portal



Països atractius per a la teva empresa

Identificació d'oportunitats

Convertidor de divises

TOT A UN CLIC

Cerca d'importadors

CATALONIA TRADEPORTAL

Aranzels

Regulacions i barreres

Serveis d'ACCIÓ

ACCIÓ Generalitat de Catalunya

Connectar-se al Portal: <https://tradeportal.accio.gencat.cat>

Serveis d'Acció per Internacionalitzar-se

Serveis i Ajuts oferts per Acció per ajudar a les empreses en el procés
exportador

Oficina Tècnica de
Barreres a la Internacionalització

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat

Serveis d'Acció per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Serveis d'Acció per Internacionalitzar-se



Serveis d'Acció per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Assessorament Internacionalització

Un equip de **professionals, especialitzats en el sector i amb experiència** en expansió internacional, t'assessoren sobre com **definir la teva estratègia d'internacionalització** de manera personalitzada.



Assessorament Personalitzat i Gratuït sobre:

- Expansió internacional.
- Contractació Pública Internacional i cooperació.
- Cerca de distribuïdors, socis i clients internacionals.
- Cerca de canals d'aprovisionament.
- Programes sectorials: Catalan Wines USA, Pla Àfrica i Road to Boston.
- Implantació física a l'exterior, constitució legal de l'empresa i selecció de personal en destinació.
- Agenda de missions empresarials internacionals.

Serveis d'Acció per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Xarxa de 40 d'Oficines Exteriors d'Acció

ACCIÓ compta amb **40 oficines arreu del món** que us faciliten la implantació comercial i productiva en els mercats exteriors. Els experts de les Oficines t'ajudaran a **executar els teus projectes** d'internacionalització.

SERVEIS OFICINES

- ❖ Identificació de canals de comercialització
- ❖ Anàlisi de mercat
- ❖ Elaboració d'agendes de contactes
- ❖ Implantació
- ❖ Espais de *Soft Landing*
- ❖ Cerca de Personal en destinació



Serveis d'Acció per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Servei d'Assessorament Financer

El Servei d'Assessorament Financer posa a la teva disposició **sense cost** un expert que **analitzarà a fons les necessitats del teu projecte** i t'explicarà com **accedir a les diferents vies per obtenir finançament**.

ANÀLISI PRÈVIA I INFORME FINANCER



- Estudi de les principals ràtios financeres
- Propostes de millora

REUNIÓ D'ORIENTACIÓ i RECOMANACIONS



- Recomanació dels instruments més adients
- Aclariment de dubtes

VALIDACIÓ I ACOMPANYAMENT



- Revisió de la sol·licitud
- Acompanyament a reunions i seguiment

Serveis d'Acció per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Cupons a la Internacionalització

Els Cupons a la Internacionalització són cupons de descompte econòmic directe que pots bescanviar per un servei expert en internacionalització ofert pels proveïdors acreditats d'ACCIÓ. Els cupons t'ajuden a posar en marxa el teu projecte d'exportació.



Projectes Executables:

- Realització Pla de Promoció Internacional
- Subcontractació d'un Export Manager
- Suport en Fires
- Dissenys del web per mercats exteriors
- Gestió de concursos i licitacions públiques

Beneficiaris:

Empreses catalanes que exportin un màxim del 15% de la seva facturació

Cost subvencionable:

Màxim de 4.000 euros

Recursos per Internacionalitzar-se

Fonts d'informació que ens poden ajudar en el procés exportador

Oficina Tècnica de
Barreres a la Internacionalització

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat

Recursos per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Recursos Referents en Internacionalització

ACCIÓ INFORMA	ACCIÓ Informa Estigues informat sobre les activitats, les notícies, els serveis o ajuts que t'assistiran en el dia a dia de la teva empresa.
AGENDA ACCIÓ	Agenda ACCIÓ El butlletí de l'Agenda ACCIÓ t'apropa setmanalment les activitats més destacades per a professionals. Subscriu-t'hi per estar al dia dels principals esdeveniments en els àmbits de la innovació, la internacionalització, l'estratègia, el creixement i la inversió empresarial on faràs negoci. Perquè els negocis ja no es fan a l'oficina.
CATALONIA IN BUSINESS	Catalonia in Business Estigues informat de les principals notícies d'inversions empresarials a Catalunya.
BULLETI D'INNOVACIÓ	Butlletí d'Innovació Cada mes t'enviem notícies destacades de les activitats de la Comissió Europea, informació sobre jornades informatives, cursos, tallers de treball de propostes, convocatòries obertes, oportunitats de transferència tecnològica, etc.

Recursos per internacionalitzar-se

Oficina Tècnica Barreres a la Internacionalització

Fonts que ofereix ACCIO gratuïtament:

- ❖ <https://tradeportal.accio.gencat.cat/ca>: Plataforma gratuïta per fer prospeccions de mercats internacionals, trobar llistat d'importadors, calcular aranzels, veure documentació per fer exportacions i importacions
- ❖ <http://webforms.accio.gencat.cat/formularis/serveis/oficina-tecnica-de-barreres.jsp>: Formulari de l'Oficina Tècnica per rebre resposta personalitzada i gratuïta a consultes sobre operativa de comerç exterior.
- ❖ <http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/banc-coneixement>: Cercador d'informes sectorials realitzats per ACCIÓ
- ❖ <http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/internacionalitzacio/orientacio-per-a-la-internacionalitzacio/>: Recomendar d'oportunitats de negocis internacionals i estratègia internacional.

Altres Fonts:

- ❖ madb.europa.eu: Portal de la Comissió Europea que proporciona informació sobre estadístiques, documentació i aranzels.
- ❖ <http://aduanas.camaras.org>: Consulta el valor, el pes i el número d'operacions internacionals realitzades.
- ❖ <http://comtrade.un.org/db/>: Base de dades de la Divisió d'estadística de les Nacions Unides. Troba volums d'exportacions i importacions de productes entre qualsevol país de món.
- ❖ <http://www.google.com/trends>: pots comparar els volum de cerques per una paraula a través de determinades regions, categories i terminis
- ❖ www.doingbusiness.org: Doing Business- Banc Mundial
- ❖ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>: Proporciona informació sobre la història, població, govern, economia, geografia, comunicacions, transport i militar dels 267 països del món
- ❖ <https://www.icex.es/>



Contacta'ns:

Alba Lara

alara@correu.accio.gencat.cat

Oficina Tècnica de Barreres a la Internacionalització

Trade Desk / Catalonia Trade Portal / Alertes Barreres

www.accio.gencat.cat

tradedesk@gencat.cat

Passeig de Gracia 129

08008 Barcelona

Tel. 93 551 74 25

ACCIÓ



**Generalitat
de Catalunya**

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat