

# Críteris fiscals per accedir amb garanties a licitacions dins del mercat europeu

Dimecres 9/Oct 15:30h-18:30h  
ACCIÓ Barcelona

Client Públic  
Unitat de Negoci Internacional d'ACCIÓ



# Sessió co-finançada per l'Europe Enterprise Network-EEN

<https://een.ec.europa.eu/>



enterprise  
europe  
network

HOME THE NETWORK ADVICE AND SUPPORT PARTNERSHIP OPPORTUNITIES EVENTS SUCCESS STORIES BLOG

## Helping companies innovate and grow internationally



### International partnerships

Expertise, contacts and events to connect you with the right international partners to grow your business.



### Advice for international growth

Expert advice for growth and expansion into international markets.



### Support for business innovation

Solution-driven services to help you turn your innovative ideas into international commercial successes.

- **EU legislation and standards**

We help you apply EU regulations and comply with standards (e.g. CE marking)

- **Access to international markets**

We provide you with market intelligence and capacity building services, identify markets for growth and advise on local business conditions.

- **International public contracts**

We map existing cross-border and EU tender opportunities and help you apply

- **Finance and funding**

We help you identify sources of finance and ensure your business is investor ready

- **EU funding and application support**

We identify EU funding opportunities that suit your business' needs and help you

- **Intellectual property rights (IPR)**

We help you protect and expand your IPR, and draft your patents and IPR exploitation strategies.

- **Energy and resource efficiency**

We help you understand and source the best technologies for your business, and finance opportunities for eco-innovation and green entrepreneurship.

- **Management improvements**

We identify, select and customise the adequate management model for your business with your needs.

# Qui som ACCIÓ?

- Som l'Agència del Govern de la Generalitat i referent públic per impulsar la competitivitat de les empreses catalanes i contribuir a la seva transformació → col·laboració público-privada.

**ACCIÓ**  
Catalonia  
Trade & Investment

 Generalitat  
de Catalunya

 enterprise  
europe  
network  
Apropem Europa a la teva empresa

 European  
Commission



Fem avui l'**empresa** del demà

# Cartera de serveis d'ACCIÓ

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/cartera-de-serveis/index.html>

que trobaràs a continuació.



Com vols transformar i fer créixer la teva empresa?

			
<b>Vull reorientar-me</b>	<b>Vull internacionalitzar-me</b>	<b>Vull innovar i ser disruptiu</b>	<b>Vull impulsar la meva transformació tecnològica i verda</b>



# Serveis per a la Internacionalització

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/cartera-de-serveis/index.html#ajuts-2>



Ajuts i serveis per començar a exportar, per augmentar i diversificar les exportacions o per vendre a través de canals digitals



## Cupons d'iniciació a l'exportació

Aquest cupó et permet contractar assessorament expert per definir la teva estratègia internacional o per subcontractar un *export manager*.



## Oficina tècnica de barreres a la internacionalització

El servei de capçalera de qualsevol *export manager*: resollem les teves consultes sobre problemàtiques, tràmits i barreres en el comerç internacional en menys de 48 hores.



## Serveis d'internacionalització amb les Oficines Exteriors

T'ajudem a definir la millor estratègia internacional per exportar més o implantar-te a l'exterior. També pots participar en projectes d'internacionalització col·lectius de sectors i mercats concrets.



## International eTrade

Els canals digitals són imprescindibles pel comerç a l'exterior. A través d'aquest servei tens accés a un acompanyament expert, a una línia de Cupons i als Ajuts de promoció internacional.



## Catalonia Suppliers

Un gran aparador per a les empreses industrials catalanes: cerquem i et posem en contacte, de forma proactiva, amb grans compradors internacionals.



## Ajuts de multilocalització: noves filials a l'estranger

Internacionalitzar-se sovint implica establir-se a un nou país. Aquest servei d'assessorament i ajut econòmic t'acompanya en el procés d'obrir noves filials a l'exterior.



# 40 Oficines internacionals d'ACCIÓ



# Accés al Client públic

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/internacionalitzacio/serveis-sectorials-i-especialitzats/contractacio-publica-internacional/index.html>



Què ofereixen? | Com funcionen? | A qui es dirigeixen? | Cost i sol·licitud

Els serveis de contractació pública internacional completen una **finestreta d'atenció integral** perquè disposes de totes les eines i serveis que et permetran accedir a les licitacions internacionals o a identificar aquelles que generaran oportunitats de mercat per als teus productes i serveis. Amb nosaltres hi trobaràs:

## Formació i assessorament gratuït

- Capacitació estratègica: 30 hores durant dos mesos per fer la posada a punt de la teva empresa. Analitzarem el teu perfil, la teva situació, el teu relat estratègic, la teva fortalesa financera i la teva cartera de serveis per garantir que són aptes pels mercats públics
- Tender Review Service: Si ja has participat en licitacions, gaudeix de 30 hores d'assessorament gratuït per analitzar les teves propostes tècniques no guanyadores i millorar-les per convertir-les en candidatures vencedores

## Accés a les oportunitats de compra pública

- CPI Àfrica: T'acostem les ofertes que més s'ajustin a la teva empresa en el continent amb més oportunitats de compra pública. T'acompanyem en tot el procés, des de la detecció d'oportunitats i la cerca de socis fins a la presentació de les propostes
- Client públic: Si la teva empresa se centra en el client públic, t'ajudem a accedir al mercat que més t'interessi presentant-te les seves particularitats, identificant i prioritzant projectes i presentant-te potencials socis

## Relació amb els principals organismes multilaterals

- CPI Multilaterals: Et fem accessibles les principals institucions financeres internacionals a través d'agendes personalitzades, alertes de licitacions i la creació personalitzada d'un *pipeline* de projectes

Si guina sigui la teva necessitat, [contacta amb nosaltres i multiplica el teu potencial en la compra pública internacional!](#)

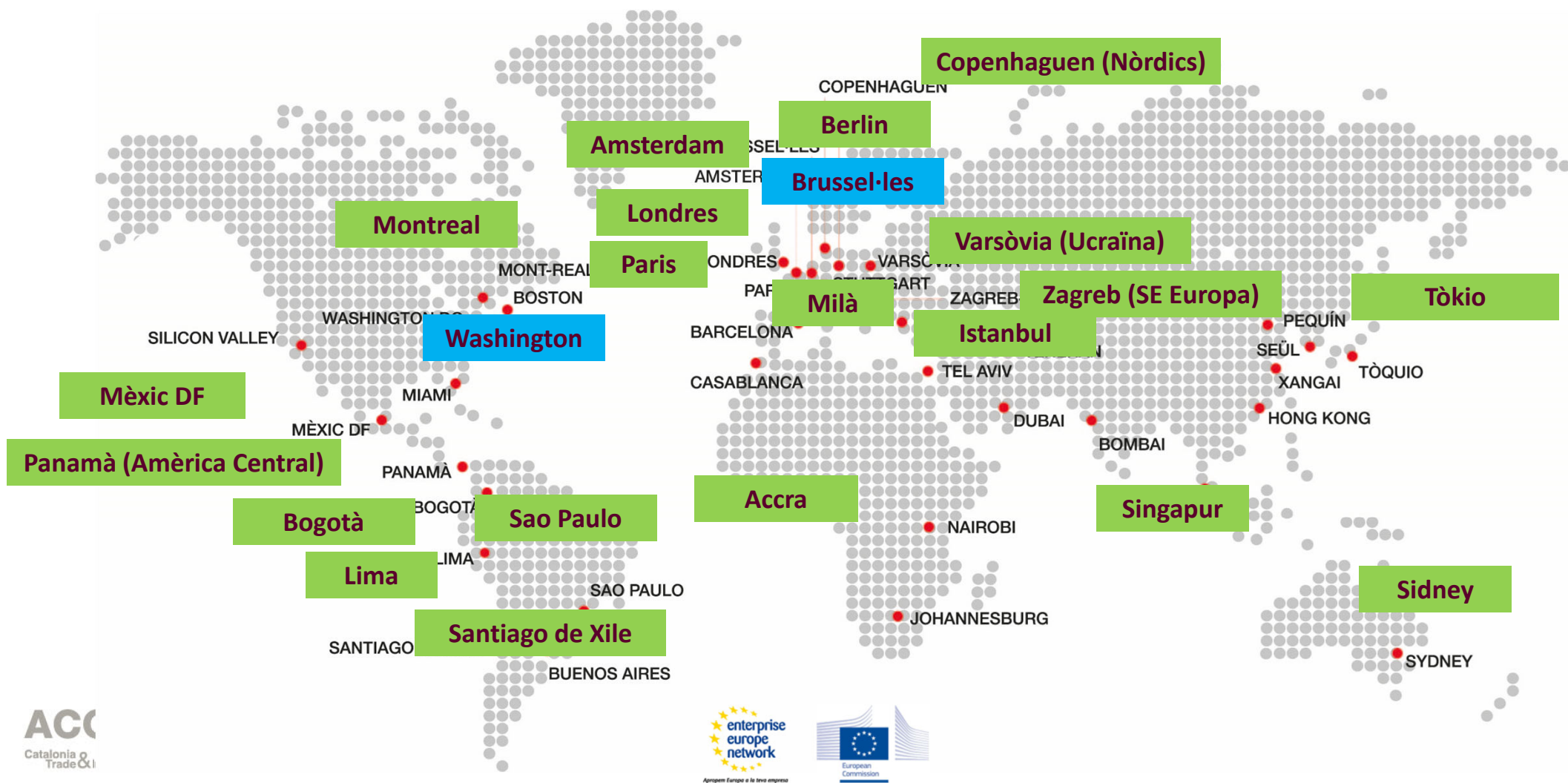


# Sectors amb potencial en el Client públic internacional



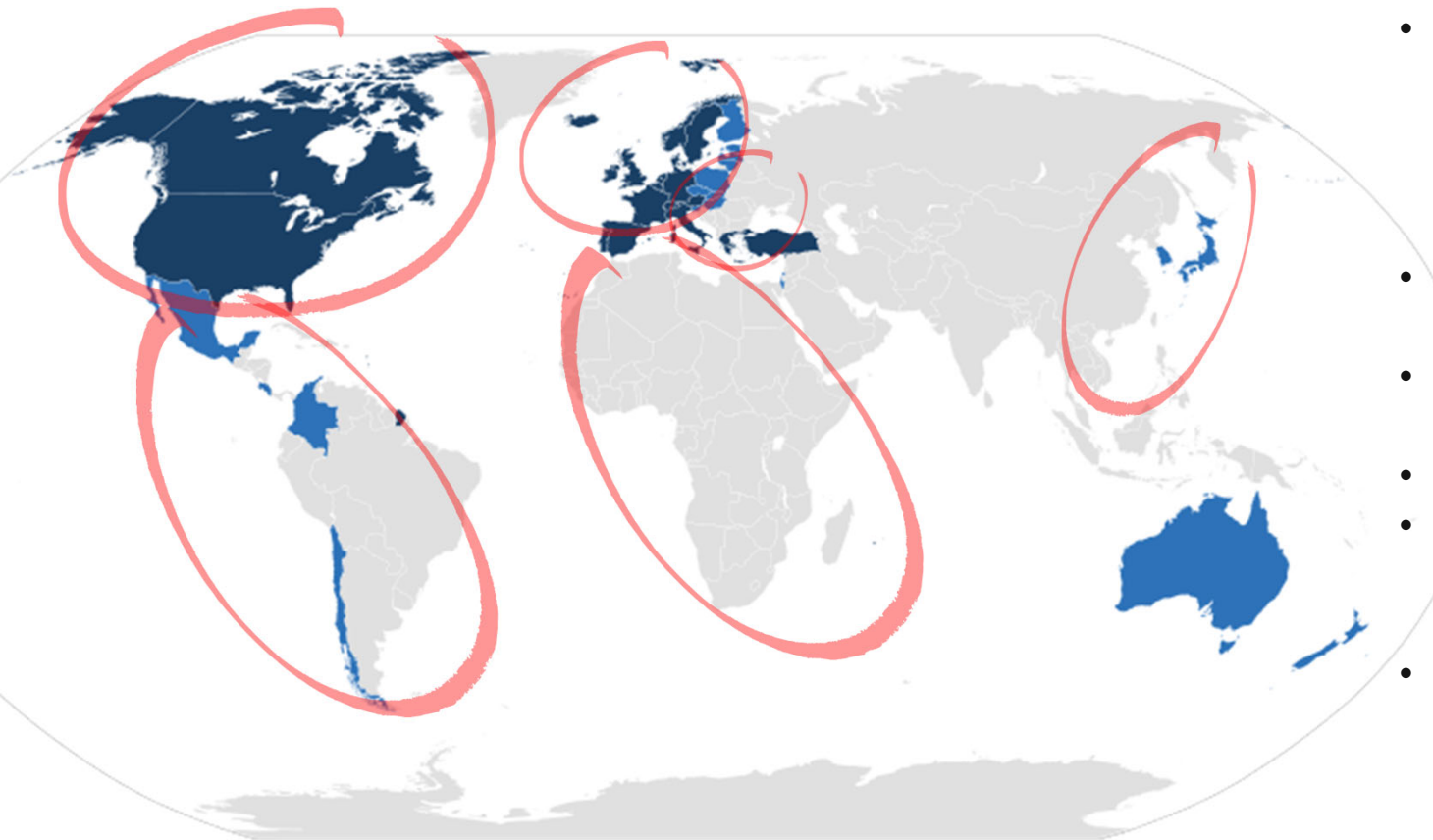
- “Exportar solucions”, directament o via partners locals; Partners poden ser empreses establertes, o nous entrants
- Adm.local més accessible amb contractes menors, pilots
- Administració Pública com un altre canal, però amb seves especificitats, especialment licitant directament
- Clarament B2B més ràpid, B2G i B2B2G a mitjà termini
- Empresa ha de tenir certa musculatura per fer-hi front: equip, viatges, web, producte/servei, cultura d’empresa
- Potencial en aquests 4 àmbits, en segments com: Energia, Mobilitat, Software, Residus, Aigua, Medi ambient, Smart cities, Telehealth
- Tenir en compte que productes es poden empaquetar, els serveis se solen prestar presencialment, però les TIC poden jugar-hi un factor a favor treballant en remot

# Oficines exteriors amb més activitat en Client públic



# Mapatge global amb perspectiva de **Client públic**

10



- En blau països OECD: estàndards alts en l'administració pública: Regulacions i Polítiques; Capacitat managerial i institucional; Operacions i pràctiques; Integritat i transparència
- Value-for-Money, fairness, transparency, good governance
- Avaluacions fetes per PEFA (World Bank, Washington DC) i MAPS (OECD, Paris)
- Factors culturals són sempre rellevants
- Adm central, eses. públiques, i també podem confiar (però menys) davant adm. provincial, municipal
- Sense oblidar-se factors, com: distància física, aspectes culturals, mesura del mercat intern, PIB, acords comercials, risc país, context geopolític

# Mercats potencials en client públic: Amèrica del nord

11



- 2 grans mercats, en principi oberts a proveïdors forans
- Considerar les -9 -6 dif. horàries, la descentralització , el common law, l'escrupolositat, el "buy America/n"
- Oficines d'ACCIÓ amb expertesa en client públic: Montreal i Washington DC
- Competència local és alta, en pràcticament tots els àmbits: en obres, serveis, béns, tecnologia
- Integració Can-USA és gairebé total, competència als dos costats
- Tendència a afavorir licitants locals/regionals hi és
- Oferta catalana ha d'aportar un plus, en tecnologia, innovació, noves solucions, més que no en preu
- Canadà té una cara europea, francòfona al Quebec
- Tendència a obrir sector públic a startups, per accelerar processos, abaratir costos, guanyar eficiència, i també eficàcia
- Això molt evident en sectors punters: espai, defensa, IA
- Per altra banda, hi ha àmbits amb possible avantatge competitiu "made in EU": transport públic, medi ambient, salut

# Mercats potencials en client públic: Amèrica Llatina

12



- Múltiples opcions, del Rio Grande a Tierra del Fuego
- Oficines ACCIÓ als principals mercats: Xile, Perú, Brasil, Argentina, Colòmbia, Panamà, Mèxic ...Miami
- Definits com a mercats “naturals” pels lligams culturals, llengua, diàspora present a Catalunya
- Tenen especificitats, sobretot des del punt de vista de l’Administració pública: Mèxic, Xile i Colòmbia membres de la OECD, a més de tenir FTA obrint la AP a empreses UE
- En general: capacitat executiva limitada, terminis lents, grans projectes que no es materialitzen, rotació de personal
- També afavoreixen licitants locals, però molta de la tecnologia o know-how és importat
- Aquesta és clau en projectes ambiciosos en la majoria de governs: transició verda i energètica, salut universal, mobilitat, seguretat social, digitalització
- No menystenir la competència internacional, com la xinesa, tot i que se sol veure com de menor qualitat
- Igualment, donada la distància, factors culturals, obrir seu local pot ser un sinequanon

# Mercats potencials en client públic: **Unió Europea +**

13



- Factor diferencial el Mercat Únic EU-27, que s'estén sobre el paper als països EFTA (Noruega i Suïssa) amb EEA i a molts països veïns
- Oficines exteriors d'ACCIÓ als principals mercats: França, UK, Alemanya, Nòrdics, Polònia-Ucraïna, Itàlia, Israel, i Europa Sud-oriental
- Jurisdiccions nacionals segueixen tenint pes, inèrcia, llengua, cultura, base de proveïdors, continuïtat
- Igualment, més empreses s'animen a considerar MU com "mercats naturals"
- Competència mútua afavoreix una millor provisió de serveis públics a dins de la UE, especialment amb PIMES
- Diferenciar UE-15, els Mercats Nòrdics, i els de les ampliacions post 2007, Sud-est Europa

# Mercats potencials en client públic: Àfrica

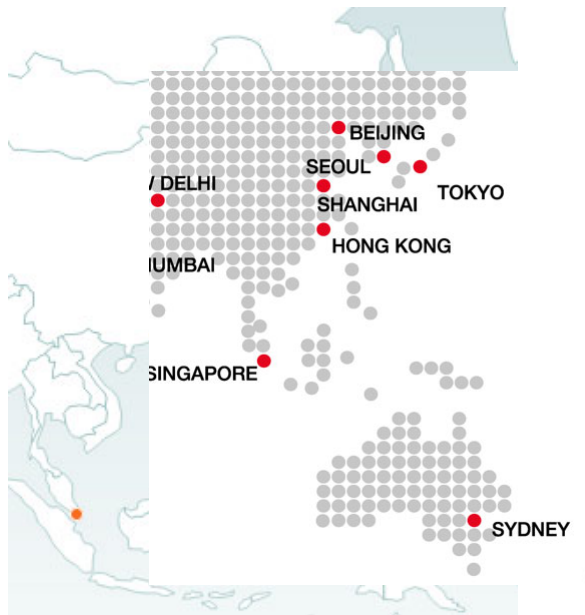
14



- El camí més sòlid és accedir-hi via institucions financeres internacionals-IFIs
- Igualment, la gran majoria s'acaba executant localment
- Oficines d'ACCIÓ amb experiència en client públic amb finançament IFIs: especialment Accra i Nairobi
- Els sectors per explotar són múltiples: infraestructura bàsica, de transport, mobilitat, energètica, aigua, enllumenat, medi ambient
- Capacitat executiva és limitada: finançament limitat, burocràcia, mismanagement
- Tenir en compte les àrees d'influència: lusofonia, francofonia, anglofonia, i ara chinofonia, gairebé a tot arreu

# Mercats potencials en client públic: Extrem Orient

15



- Les opcions es redueixen, però no són nul·les
- La distància és gran: física, cultural, conceptual
- Oficines d'ACCIÓ en mercats amb un cert potencial, com Japó, Austràlia o ASEAN (des de Singapur)
- Amb Vietnam i Japó UE ha signat FTAs amb compromís d'obrir els projectes públics
- Vietnam, gairebé impossible B2G, però potencial B2B2G
- País amb alt creixement, i amb moltes inversions públiques potencials (no sempre efectives): en mobilitat, energia, TIC, salut, medi ambient
- Japó mercat molt sofisticat, exigent, tancat i opac amb forta competència local
- Igualment, el país s'està obrint (lentament), amb oportunitats per treballar amb partners locals en mobilitat, renovables, TIC, salut

# Pròximes activitats relacionades amb el Client públic int.

16



- **Oportunitats en projectes públics a Ucraïna amb finançament de la Unió Europea – 22/OCT**  
<https://agenda.accio.gencat.cat/cercador/-/actes/2024/10/22/1786723/oportunitats-en-projectes-publics-a-ucraina-amb-financament-de-la-unio-europea?backToSearch=/cercador/-/actes/cercador/s09092024>



- **CATALONIA URBAN SOLUTIONS B2B – SMART CITY EXPO 05-07/NOV**  
<https://catalonia-b2b-urban-solutions.b2match.io/>



- **Smart City Expo World Congress 2024. ACCIÓ - Agència per la Competitivitat de l'Empresa (gencat.cat)**  
<https://www.accio.gencat.cat/ca/sectors/smart-cities/index.html>

# Gràcies!

**Client Públic – Unitat de Negoci Internacional d'ACCIÓ Barcelona**

Victor Mercè - [vmerce@gencat.cat](mailto:vmerce@gencat.cat)

Oriol Martínez – [o.martinez@gencat.cat](mailto:o.martinez@gencat.cat)

## Contacta'ns!

934 767 206

[info.accio@gencat.cat](mailto:info.accio@gencat.cat)

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)

[catalonia.com](http://catalonia.com)

**ACCIÓ**  
Catalonia  
Trade & Investment

 **Generalitat  
de Catalunya**

  
enterprise  
europe  
network  
Apremem Europa a la seva empresa

  
European  
Commission



## 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

## Servei d'Informació Empresarial

934 767 206  
info.accio@gencat.cat



@accio\_cat

## Alt Penedès, Garraf i Maresme

Tel. 934 767 251  
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

## Catalunya Central

Tel. 936 930 209  
manresa.accio@gencat.cat

## Lleida

Tel. 973 243 355  
lleida.accio@gencat.cat

## Terres de l'Ebre

Tel. 977 495 400  
terresebre.accio@gencat.cat

## Alt Pirineu i Aran

Tel. 973 355 552  
altpirineuaran.accio@gencat.cat

## Girona

Tel. 872 975 991  
girona.accio@gencat.cat

## Tarragona

Tel. 977 251 717  
tarragona.accio@gencat.cat

## ACCIÓ al Món

Accra / Amsterdam / Austin / Berlín / Bogotà / Bombai / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York / Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb