09/04/2026

Internacionalitza el teu ecommerce: aspectes fiscals clau: Serveis de l'OTBI

Eines per a una internacionalització més eficient

- Serveis a la Internacionalització d'ACCIÓ
- L'Oficina Tècnica de Barreres a la Internacionalització (OTBI)
- Programa Multilocalització
- Jornades tècniques
- Alertes internacionals
- La Guia de l'Exportador
- El Catalonia Trade Portal
- Contacta'ns

Serveis a la Internacionalització

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

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?

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 2025

Exemples de consultes Trade

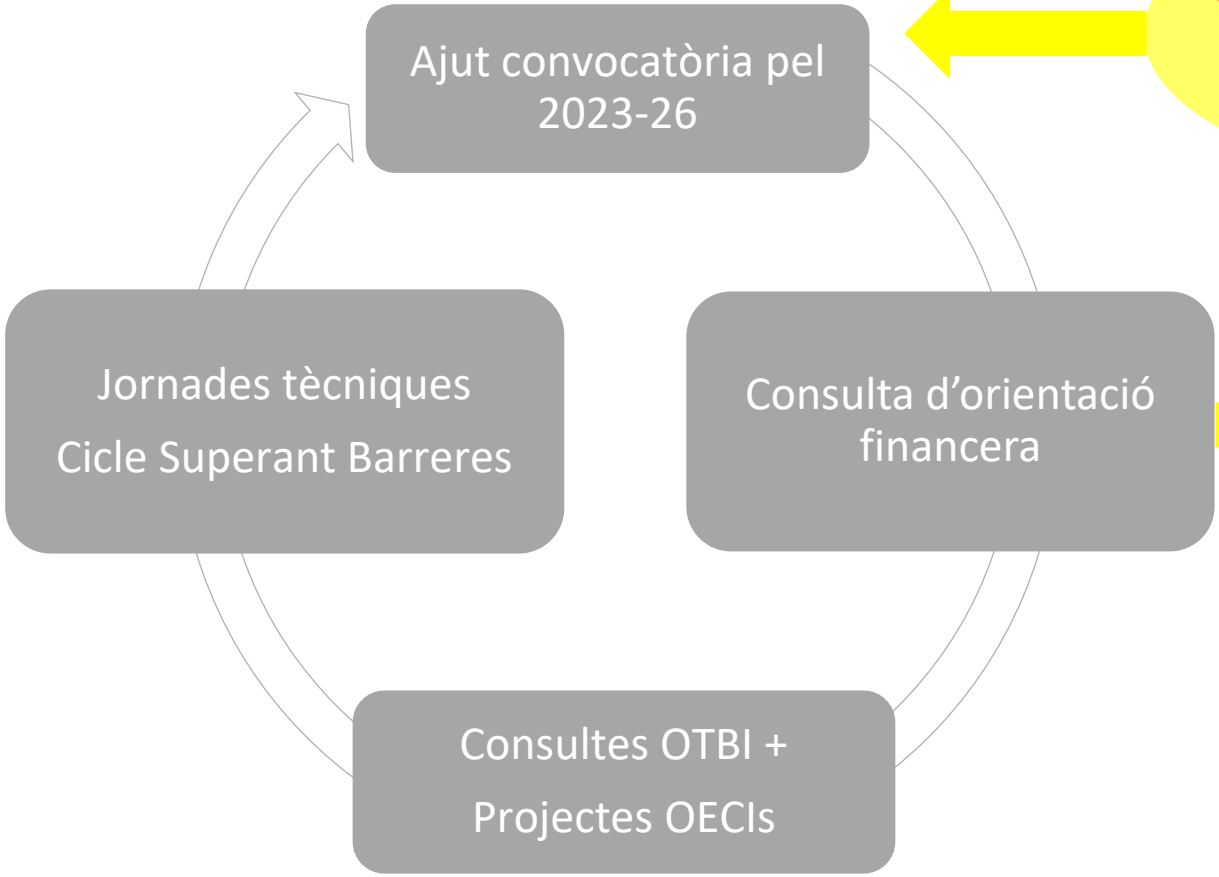
Fiscalitat

- Si ens donem d'alta a l'OSS i enviem mercaderia als magatzems d'Amazon espanyols, hem de facturar a Amazon i Amazon factura al client final? O som nosaltres qui facturem directament al client final IVA de destí?
- Venem serveis on line de formación a una persona física ubicada a Portugal, quin tipus d'IVA aplica?
- **Quin IVA** aplica a les meves **vendes ecommerce,** segons si es tracta de **B2B o B2C?**
- Quines declaracions fiscals he d'emplenar si faig una exportació, subjecta però exempta d'IVA?
- Què és la **finestreta única OSS** i com puc saber si m'he de registrar?

Altres temàtiques

- Compliment de normatives, certificats, riscos geopolítics (Rússia-Ucraïna, aranzels Estats Units...), procediments duaners, logística i transport, mobilitat de treballadors, implantacions: formes d'establiment, marc legal, riscos finançament: orientació, mitjans de pagament, risc de tipus de canvi...

Programa de Multilocalització: Noves filials a l'estranger
Què inclou?



Per implantacions realitzades entre 1 de gener de 2026 i 30 de juny de 2027

Recomanació de les eines de finançament que millor hi puguin encaixar: públiques o privades, bancàries o alternatives a la banca

Convocatòria d'ajut Multilocalització 2025

Nova convocatòria 2026

Projecte a subvencionar

- **Creació/adquisició d'una implantació exterior:** filial, sucursal, oficina de representació o joint venture.
- 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 60.000€.**
- Ajut proporcional a la participació en el capital social en la implantació a l'exterior.
- Bestreta del 80% sense garantia.

Jornades tècniques

Cicle de webinars sobre barreres previst pel 2026

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

100% GRATUIT

DATA	TÍTOL
20/02/26	Superant barreres: entrada en vigor dels nous reglaments europeus que afecten a pèl·lets i microplàstics
13/03/26	Superant barreres: Com aprofitar i fer negocis amb els nous acords comercials de la UE
07/04/26	Impulsa la internacionalització de la teva empresa amb les eines d'ACCIÓ
24/04/26	Superant Barreres: l'IVA en les vendes internacionals
22/05/26	Superant barreres: defensa comercial (antidúmping)
Data a confirmar	Superant barreres: Sostenibilitat / Reglaments europeus
Data a confirmar	Superant barreres: com dominar els Incoterms! (Avançat)
Data a confirmar	Superant barreres: tot el que has de saber dels crèdits documentaris

Més de 3.000 assistents al 2025

Accés a l'AGENDA d'ACCIO

Alertes internacionals

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
  - L'acord digital de lliure comerç entre la UE i Singapur ja és una realitat
  - Unió Europea - Xina: resum de les barreres comercials entre els dos blocs
  - La UE decreta la fi del minimis a les petites importacions de comerç electrònic
  - La UE i el Vietnam anuncien un partenariat ampli i estratègic
  - 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

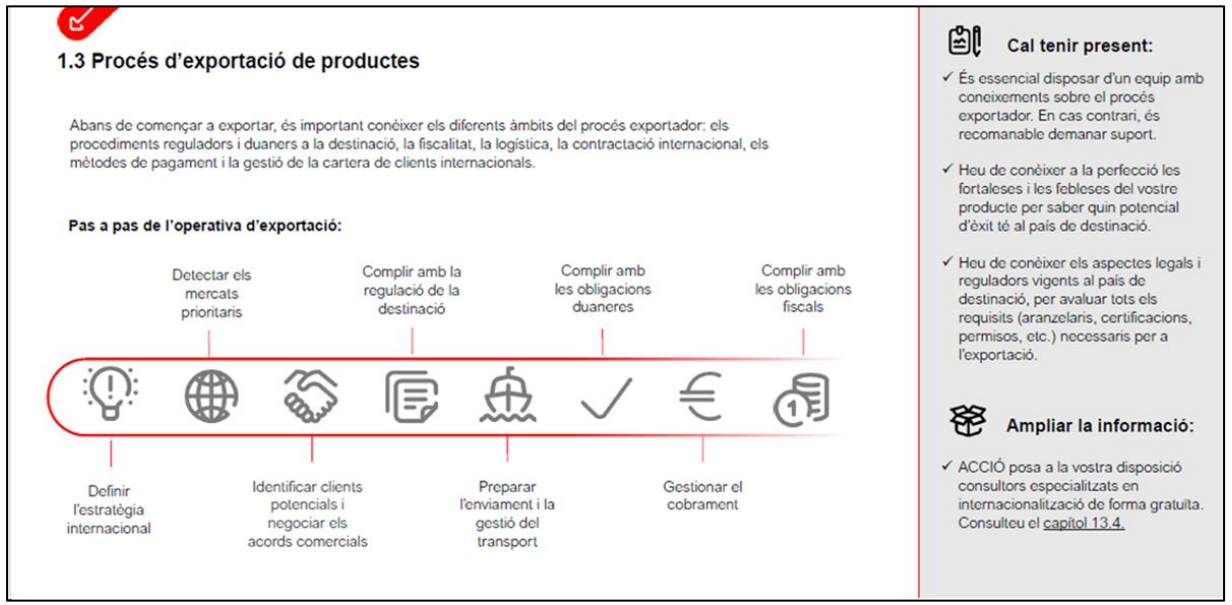
La Guia de l'Exportador

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



1.3 Procés d'exportació de productes

Abans de començar a exportar, és important conèixer els diferents àmbits del procés exportador: els procediments reguladors i duaners a la destinació, la fiscalitat, la logística, la contractació internacional, els mètodes de pagament i la gestió de la cartera de clients internacionals.

Pas a pas de l'operativa d'exportació:

Detectar els mercats prioritaris
Complir amb la regulació de la destinació
Complir amb les obligacions duaneres
Complir amb les obligacions fiscals
Definir l'estratègia internacional
Identificar clients potencials i negociar els acords comercials
Preparar l'enviament i la gestió del transport
Gestionar el cobrament

Cal tenir present:

- ✓ És essencial disposar d'un equip amb coneixements sobre el procés exportador. En cas contrari, és recomanable demanar suport.
- ✓ Heu de conèixer a la perfecció les fortaleses i les febleses del vostre producte per saber quin potencial d'èxit té al país de destinació.
- ✓ Heu de conèixer els aspectes legals i reguladors vigents al país de destinació, per avaluar tots els requisits (aranzelaris, certificacions, permisos, etc.) necessaris per a l'exportació.

Ampliar la informació:

- ✓ ACCIÓ posa a la vostra disposició consultors especialitzats en internacionalització de forma gratuïta. Consulteu el capítol 13.4.

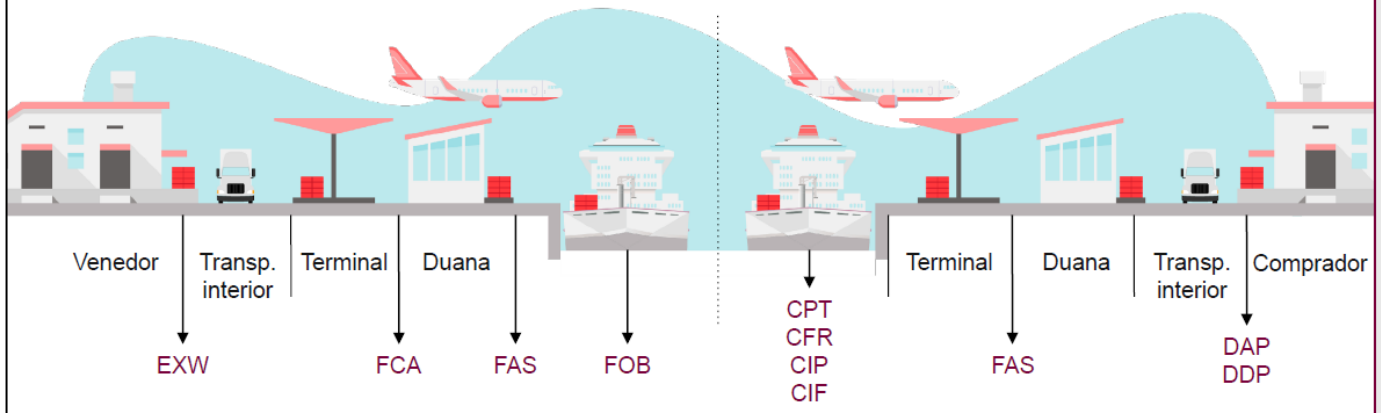
Alguns exemples

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.

21

Claus de l'èxit:

- Assegurar-se d'escollir correctament la classificació aranzelària.
- Saber si caldrà certificat d'origen (preferencial o no preferencial).
- Tenir coneixement de si caldrà sotmetre's a algun control fronterer.
- 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.

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.
- Conèixer quina és la normativa sobre el producte concret al país de destinació.
- Reunir certificacions solvents al mercat de destinació.
- Ser estricte 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.
- Les exigències normatives i de certificació poden ser decisives a l'hora de triar els països als quals volem exportar.
- Vendre dins o fora de la UE comporta procediments que sovint varien i que no es poden obviar.
- 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:

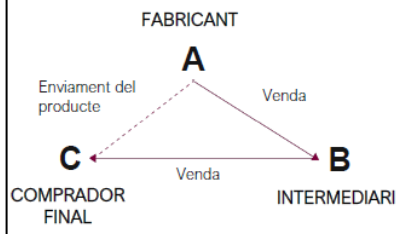
- Estudieu amb detall els mecanismes de les trameses EIB i les exportacions.
- Sol·liciteu l'alta als registres necessaris amb prou antelació per no paralitzar les trameses.
- Tingueu en compte que els acords comercials internacionals no faciliten la relació amb determinats països.
- No prescindiu d'un 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.

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

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
- **Licitacions** i alertes
- **Mercats online**
- **Directoris** empresarials
- **Revistes** Professionals

100% GRATUIT

- **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

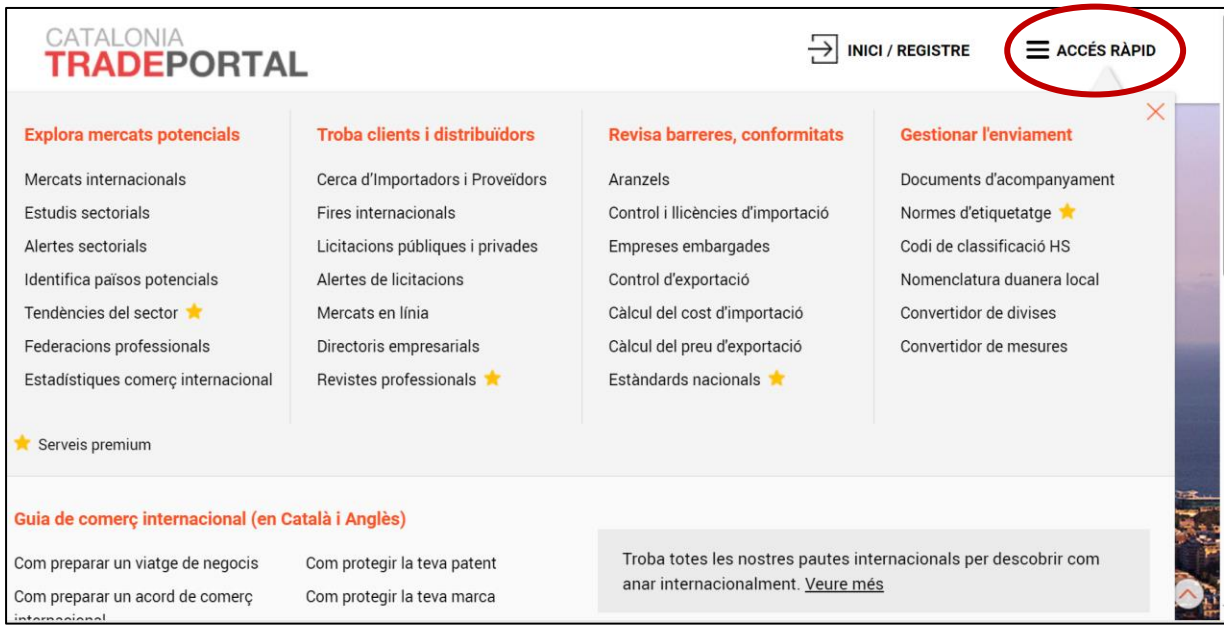
GUÍA DE COMERÇ INTERNACIONAL: Glossari, Contracte Compravenda, Incoterms, Duanes, Transport, Assegurances, Marques i Patents, Fires, Riscos en mercats emergents, embalatge i més.

Accés a la informació

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

Accés ràpid: a totes les eines disponibles

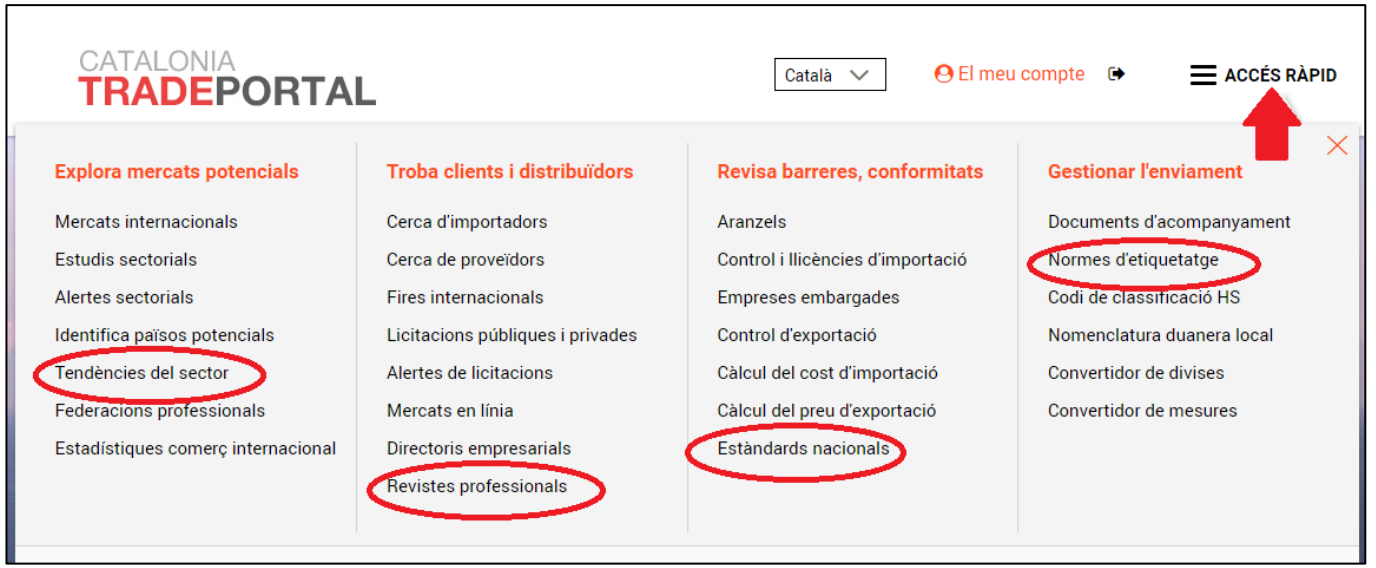


Eines Premium Catalonia Trade Portal

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**



Contacta'ns

Dades de contacte

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

Segueix-nos a les xarxes socials!

accio_cat
@Catalonia_TI

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

ACCIÓ Catalonia Trade & Investment

Generalitat de Catalunya

Fem avui l'**empresa** del demà