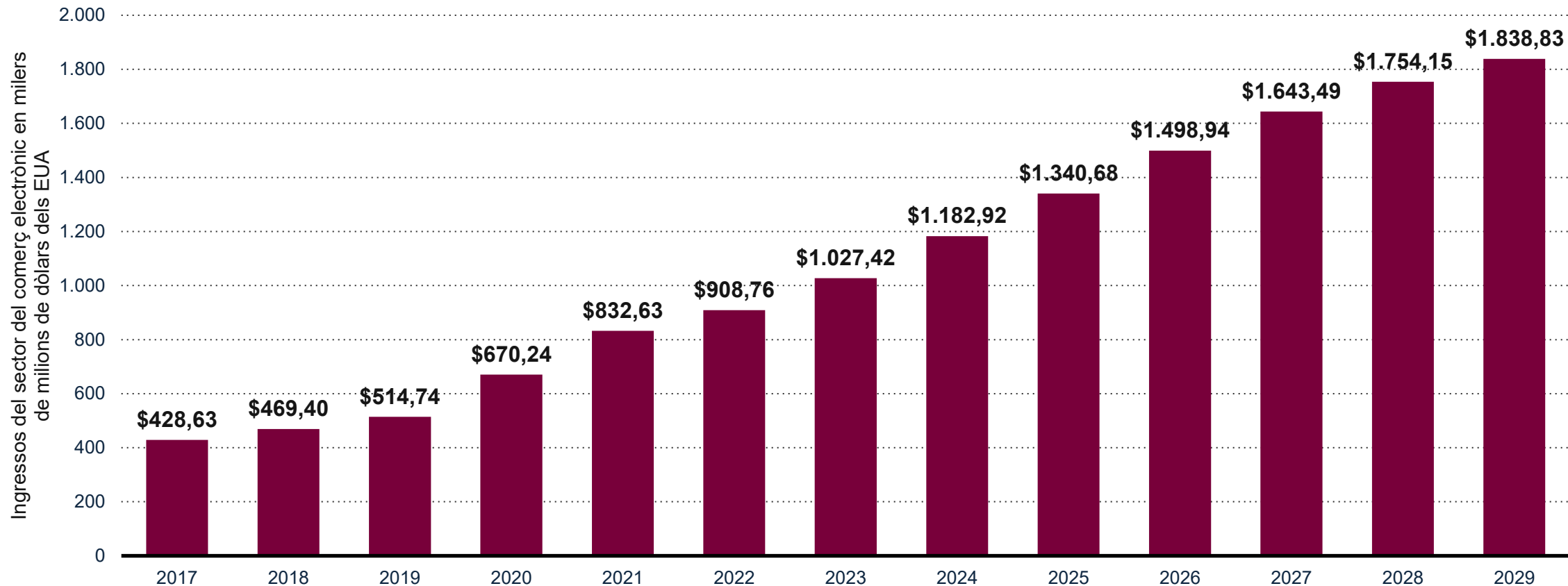


Maig 2026

Marketplaces als Estats Units:
com validar si és un canal adequat per al teu producte

Context del mercat: Xifres

Ingressos del sector del comerç electrònic als Estats Units 2017 - 2029 (en milers de milions de dòlars dels EUA)

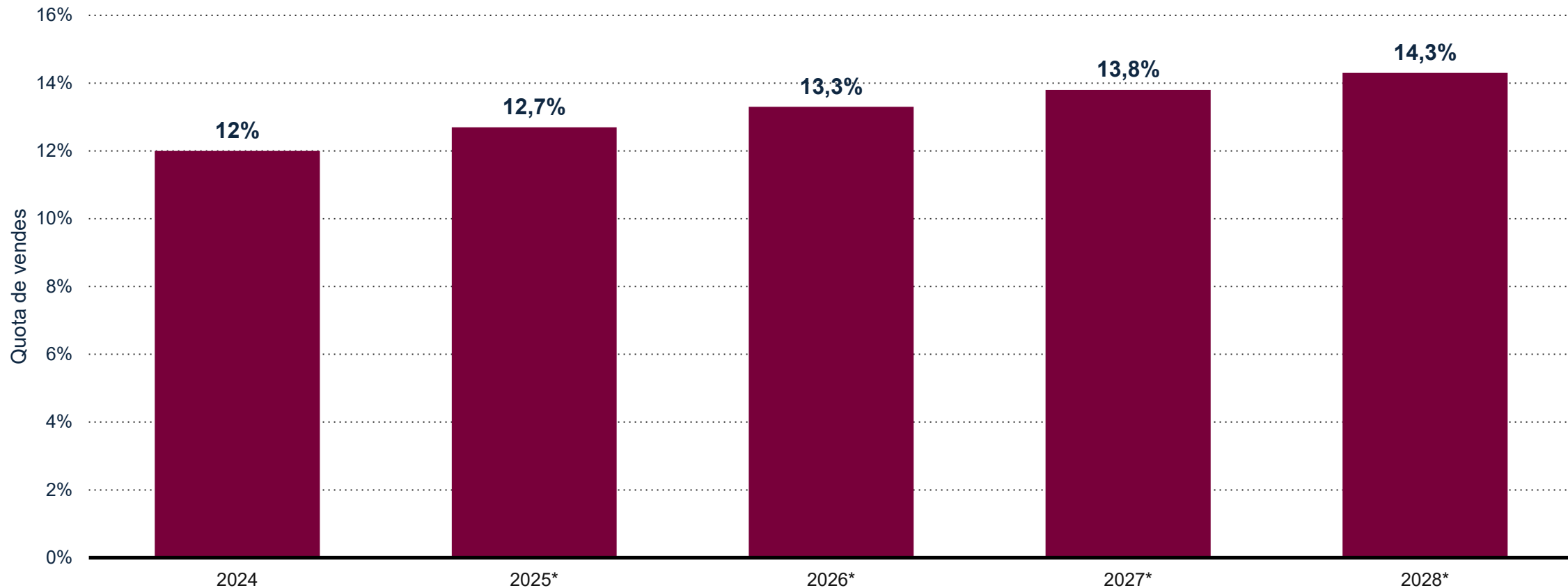


Descripció: Es calcula que els ingressos del mercat del comerç electrònic als Estats Units van assolir els 1,18 bilions de dòlars dels EUA l'any 2024. Seguint una tendència continuada a l'alça, els ingressos han augmentat en 754,29 milers de milions de dòlars des del 2017. Entre el 2024 i el 2029, els ingressos creixeran en 655,91 milers de milions de dòlars, mantenint la seva trajectòria ascendent constant.

Nota(es): Estats Units; del 2017 al 2029

Font(s): Statista; Statista Market Insights

Quota del comerç electrònic sobre el total de vendes B2B als Estats Units el 2024, amb previsions fins al 2028

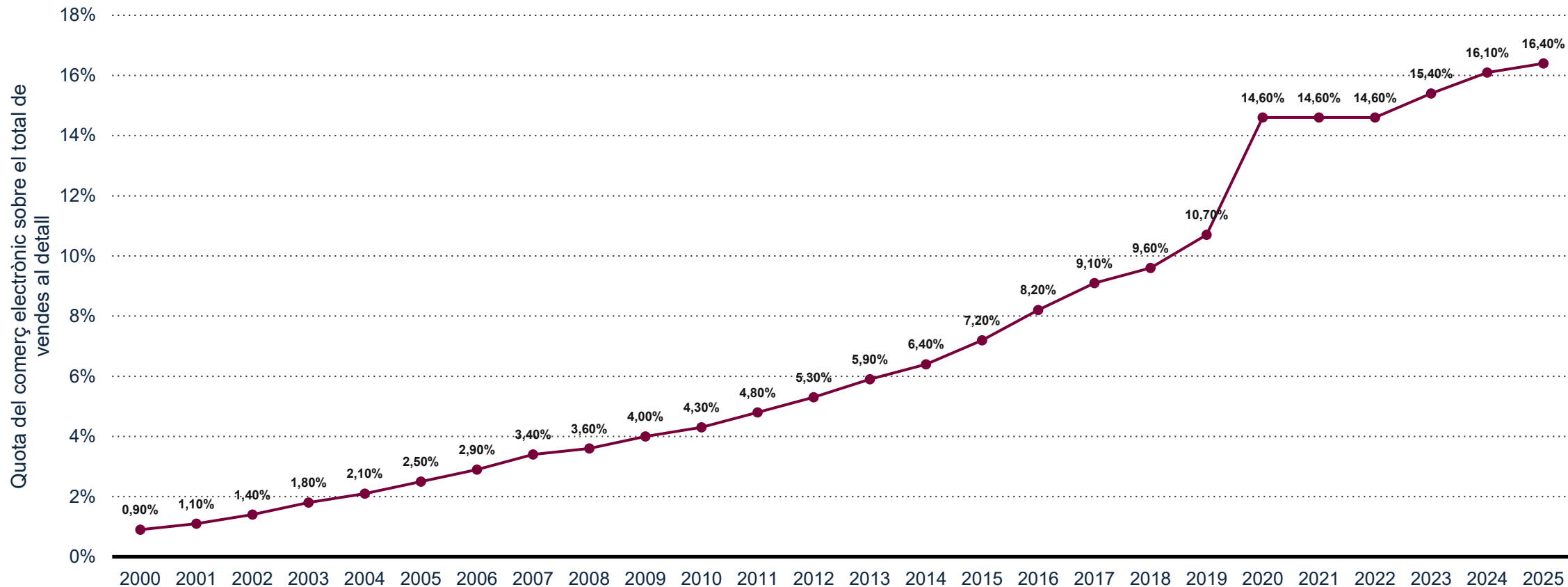


Descripció: L'any 2024, aproximadament el 12 % de les vendes B2B als Estats Units es van generar a través de canals digitals. Es preveu que aquesta xifra creixi fins a prop del 14,3 % l'any 2028. Tant si la transacció de compra es formalitza en línia com si no, els canals digitals han guanyat rellevància en el procés de compra B2B. Als Estats Units, dos de cada tres compradors utilitzen cercadors per descobrir productes, i la meitat navega per marketplaces en línia.

Nota(es): Estats Units; dades de gener de 2025; *Previsió

Font(s): eMarketer

Comerç electrònic com a percentatge del total de vendes al detall als Estats Units 2000 - 2025

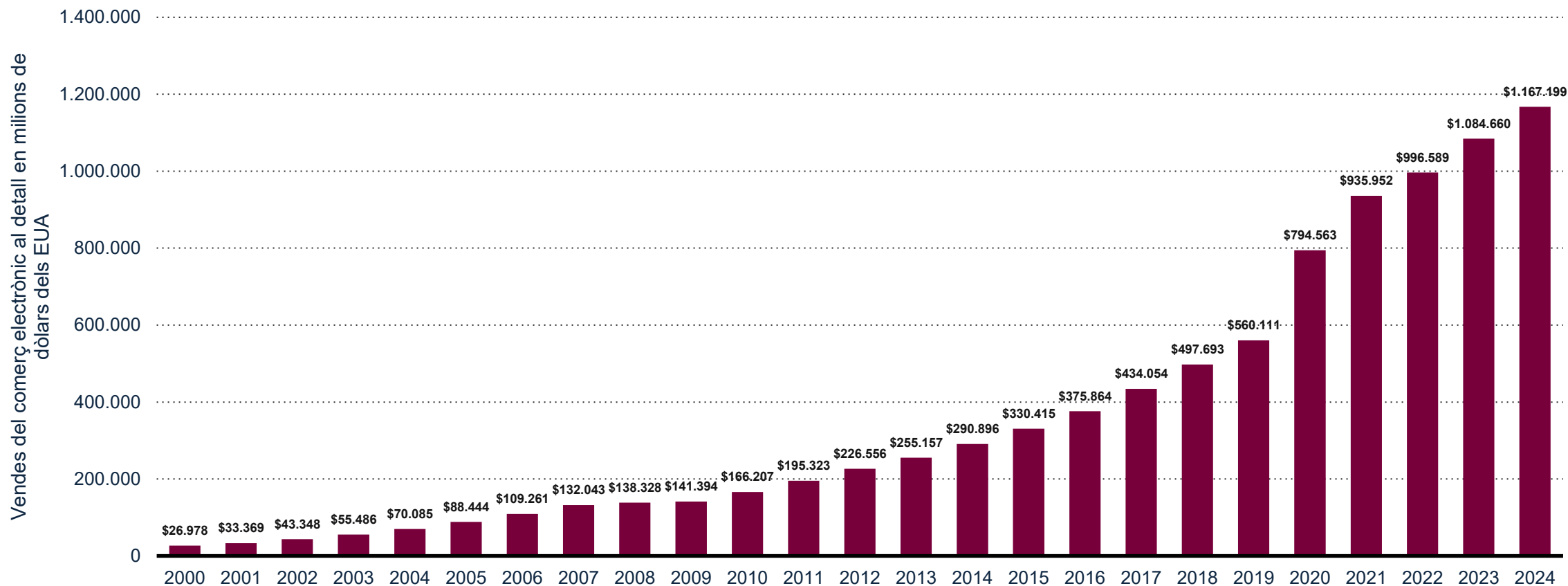


Descripció: L'any 2025, la quota dels canals en línia sobre el total de les vendes al detall als Estats Units va arribar al 16,4 %. Aquesta xifra representa un increment respecte al 2024, quan era del 16,1 %.

Nota(es): Estats Units; del 2000 al 2025; estimacions

Font(s): U.S. Census Bureau

Vendes del comerç electrònic al detall als Estats Units 2000 - 2024 (en milions de dòlars dels EUA)

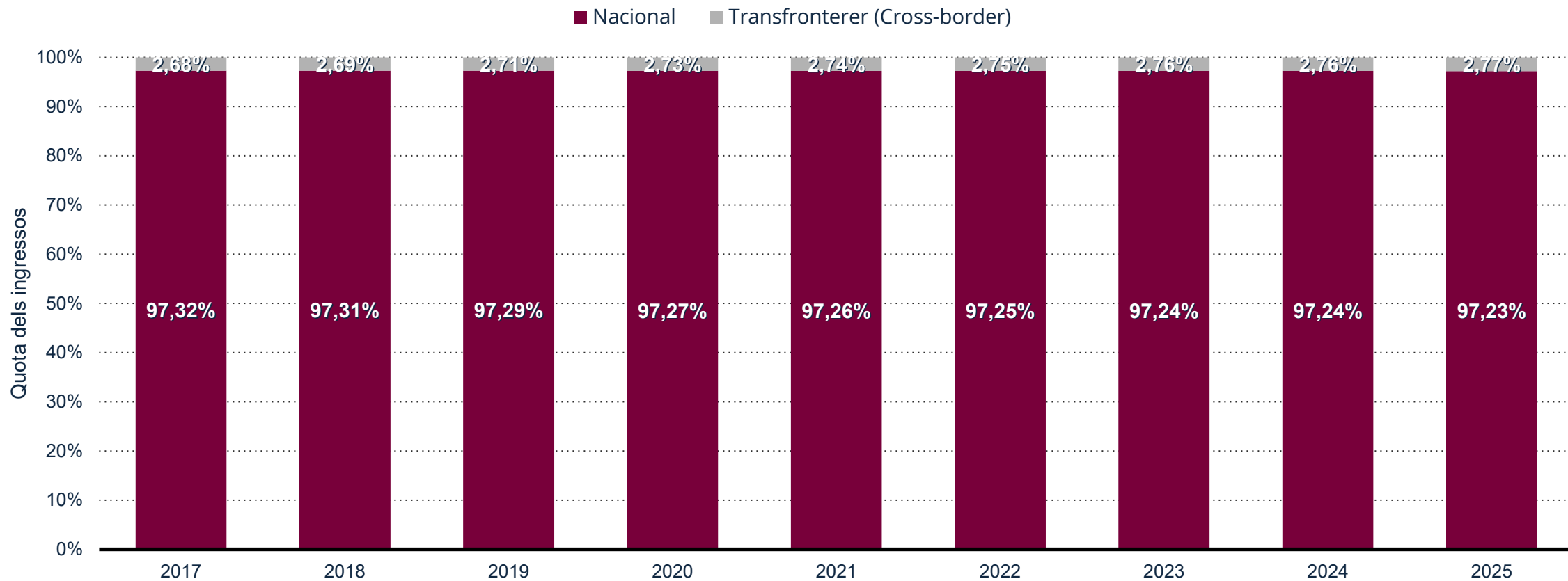


Descripció: L'any 2024, les vendes del comerç electrònic al detall als Estats Units van assolir un valor estimat d'1,17 bilions de dòlars dels EUA, aproximadament el doble del valor de vendes registrat el 2019.

Nota(es): Estats Units; del 2000 al 2024

Font(s): St. Louis Fed; Statista; U.S. Census Bureau

Quota dels ingressos del comerç electrònic transfronterer als Estats Units 2017 - 2025



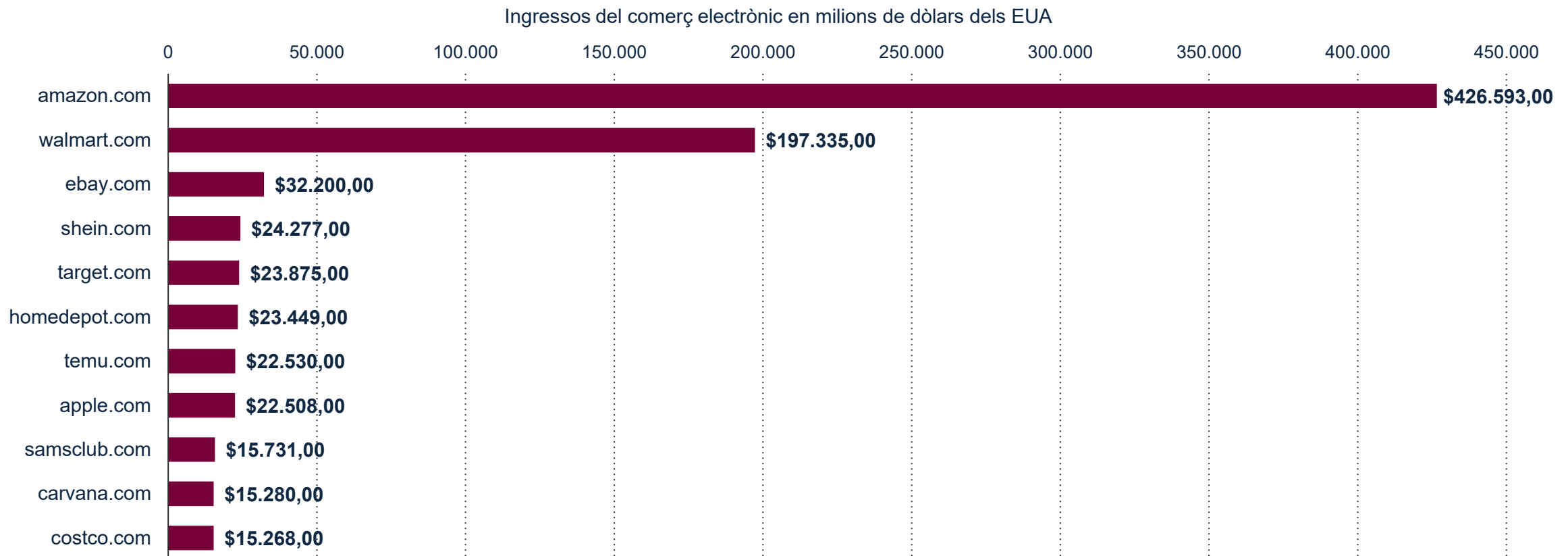
Descripció: Es preveuen fluctuacions significatives en tots els segments al llarg del període analitzat pel que fa als ingressos transfronterers. Tanmateix, només el segment transfronterer mostra un increment destacat durant el període de previsió. En aquest cas, els ingressos transfronterers presenten una variació del 0,0900 % entre el 2017 i el 2025.

Nota(es): Estats Units; del 2017 al 2025

Font(s): Statista; Statista Market Insights

Context del mercat: Players

Principals botigues online als Estats Units el 2025, segons les vendes netes de comerç electrònic (en milions de dòlars dels EUA)

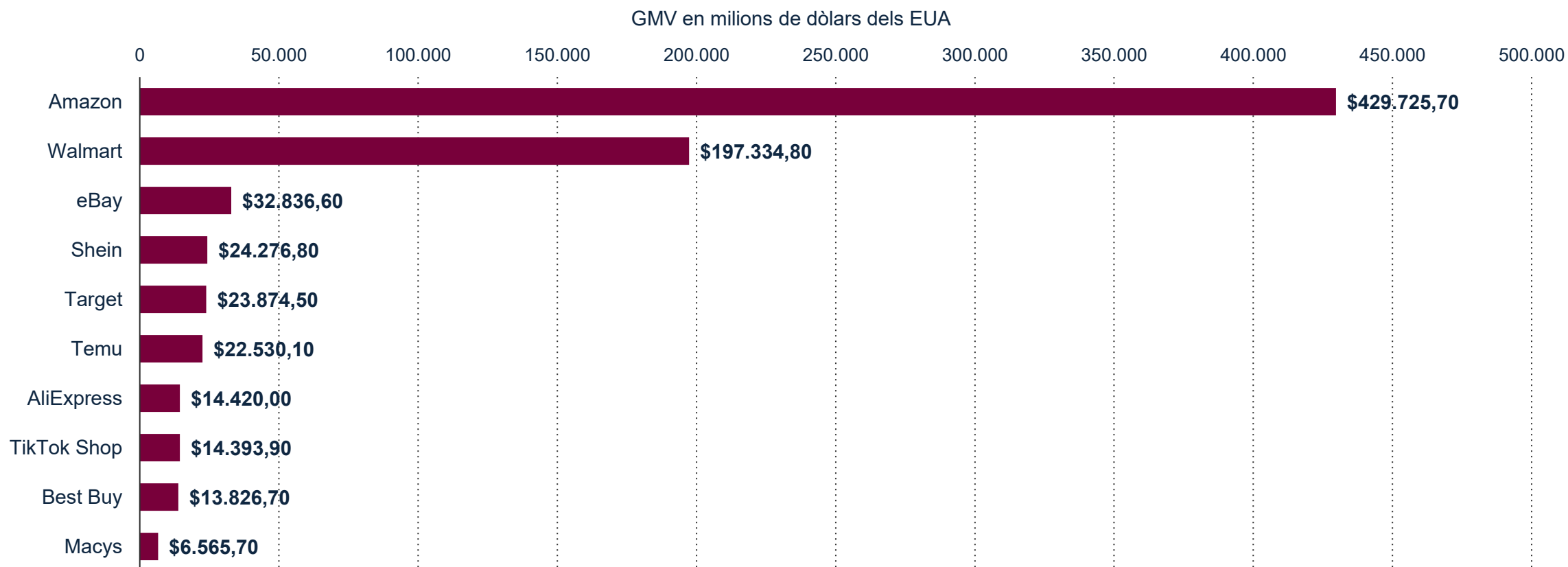


Descripció: Amazon.com va ser la principal botiga online del mercat de comerç electrònic dels Estats Units, amb unes vendes netes online de 427.000 milions de dòlars dels EUA el 2025, seguida de walmart.com amb 197.000 milions de dòlars. En tercera posició es va situar ebay.com, amb unes vendes superiors als 32.000 milions de dòlars. Shein.com va ser la quarta botiga online més gran dels Estats Units, amb unes vendes netes de 24.500 milions de dòlars dels EUA el 2024. Per consultar un rànquing ampli, així com classificacions per categories específiques de producte, visiteu ecommerceDB.com.

Nota(es): 2025

Font(s): ECDB GmbH

Marketplaces més populars als Estats Units el 2025, segons el valor brut de mercaderies (GMV) (en milions de dòlars dels EUA)

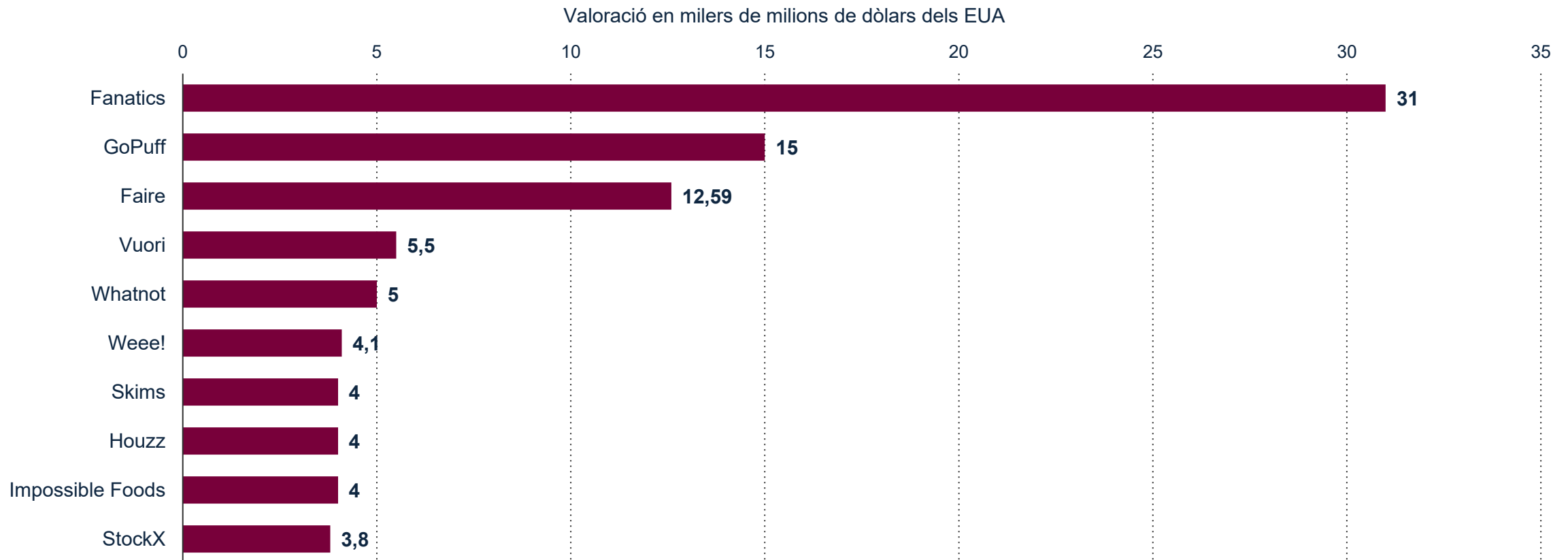


Descripció: L'any 2024, Amazon va ser el marketplace online amb el valor brut de mercaderies (GMV) més elevat als Estats Units, amb aproximadament 429.700 milions de dòlars dels EUA. El va seguir Walmart, amb un GMV d'aproximadament 197.300 milions de dòlars.

Nota(es): Estats Units; 2025

Font(s): ECDB GmbH

Unicorns d'e-commerce i venda directa al consumidor (D2C) amb la valoració més alta als Estats Units a gener de 2025 (en milers de milions de dòlars dels EUA) 11



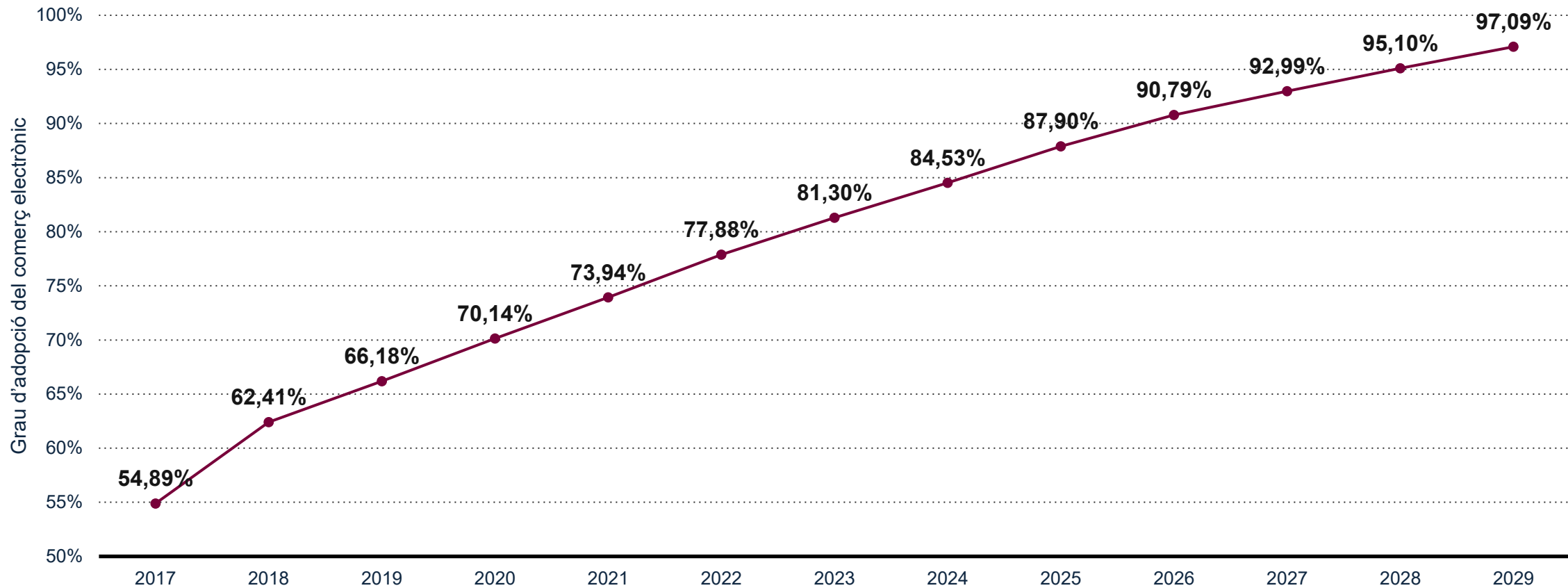
Descripció: La companyia de venda online Fanatics era la startup d'e-commerce i venda directa al consumidor (D2C) amb la valoració més alta als Estats Units a gener de 2025. L'empresa unicorn va assolir una valoració de 31.000 milions de dòlars dels EUA, seguida de GoPuff, una empresa de lliurament ràpid de productes d'alimentació, amb una valoració de 15.000 milions de dòlars.

Nota(es): Estats Units; gener de 2025

Font(s): CB Insights

Context del mercat: Consumidors

Nivell d'implantació del comerç electrònic als Estats Units 2017 - 2029

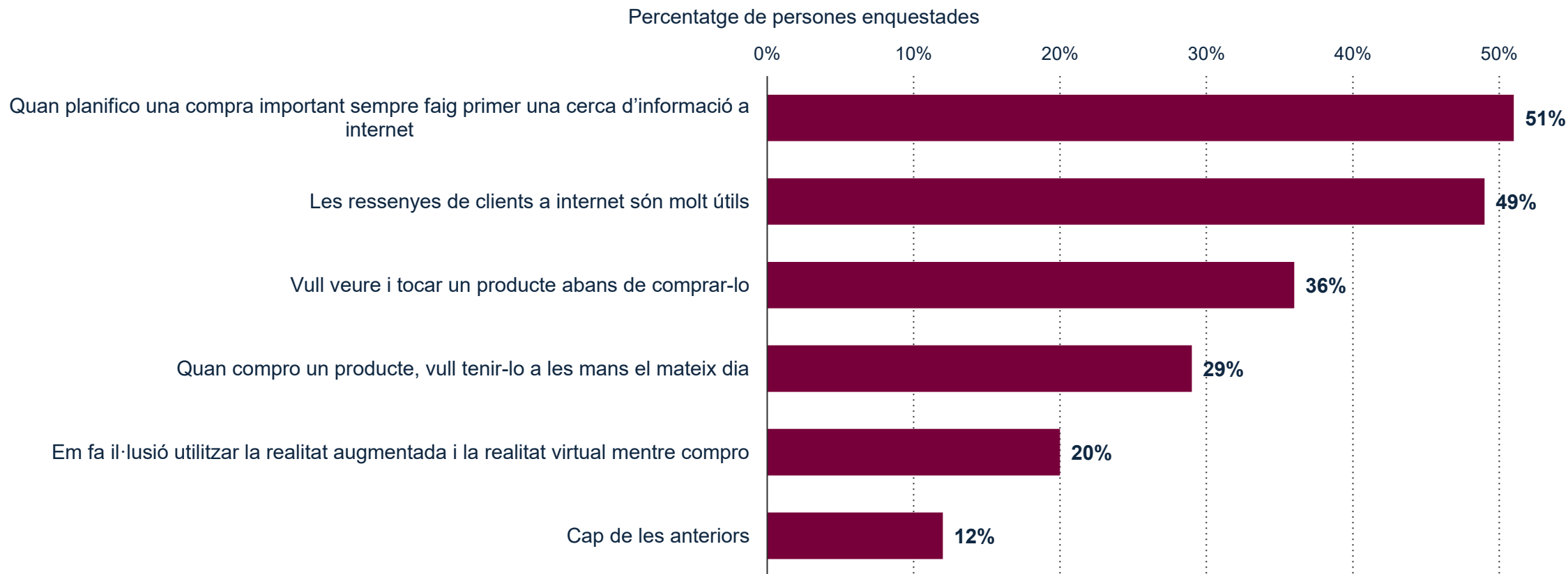


Descripció: Es preveuen fluctuacions significatives en tots els segments al llarg del període analitzat pel que fa als ingressos transfronterers. Tanmateix, només el segment transfronterer mostra un increment destacat durant el període de previsió. En aquest cas, els ingressos transfronterers presenten una variació del 0,0900 % entre el 2017 i el 2025.

Nota(es): Estats Units; del 2017 al 2025

Font(s): Statista; Statista Market Insights

Actituds envers les compres online als Estats Units a setembre de 2025

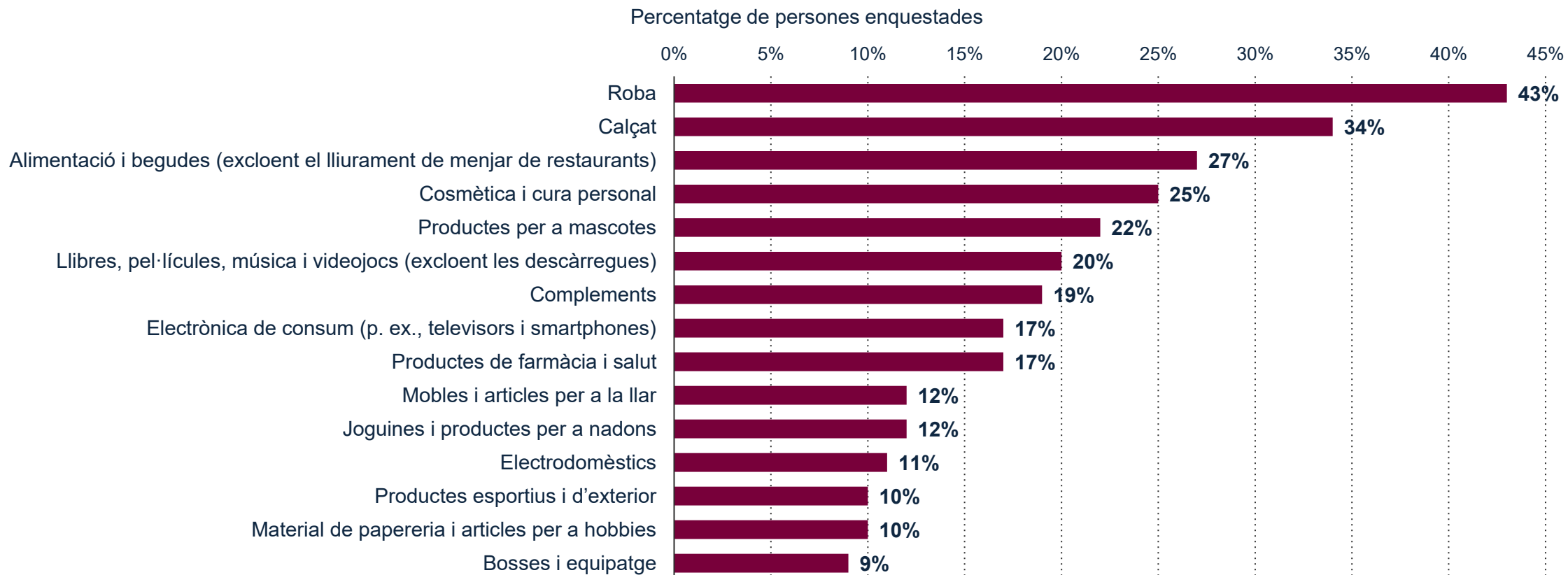


Descripció: Quan se'ls pregunta sobre les actituds envers les compres online, la majoria de persones enquestades als Estats Units escullen l'afirmació "Quan planifico una compra important, sempre faig primer una cerca d'informació a internet". Així ho va indicar el 51 % dels participants en la nostra enquesta online del 2025.

Nota(es): Estats Units; d'octubre de 2024 a setembre de 2025; 15.492 persones enquestades; de 18 a 64 anys

Font(s): Statista Consumer Insights

Categories més populars per a les compres online als Estats Units setembre 2025

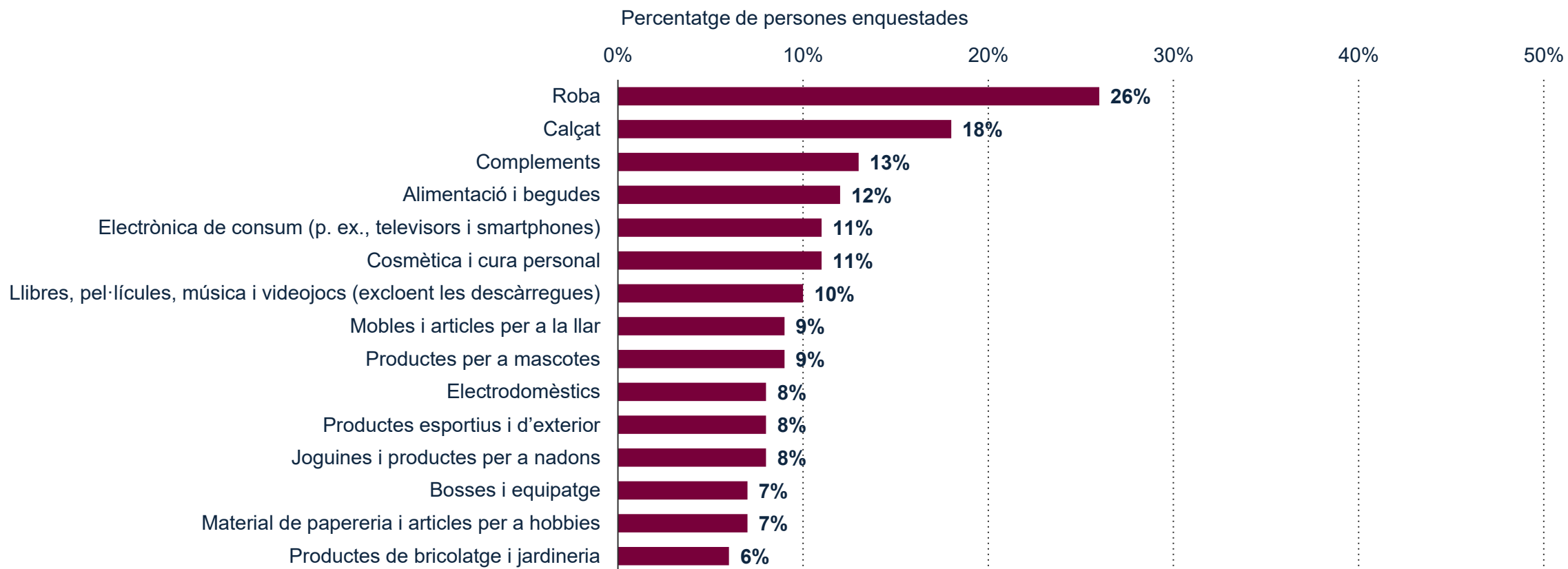


Descripció: La varietat de productes que es poden comprar online continua creixent. Entre els consumidors dels Estats Units, les dues categories més populars per a les compres online són la roba i el calçat. Respectivament, el 43 % i el 34 % dels consumidors van seleccionar aquestes opcions en la nostra enquesta online representativa. L'estudi es va dur a terme online entre 15.492 persones als Estats Units durant el 2025.

Nota(es): Estats Units; d'octubre de 2024 a setembre de 2025; 15.492 persones enquestades; de 18 a 64 anys

Font(s): Statista Consumer Insights

Categories de productes amb més devolucions en les compres online als Estats Units a setembre de 2025

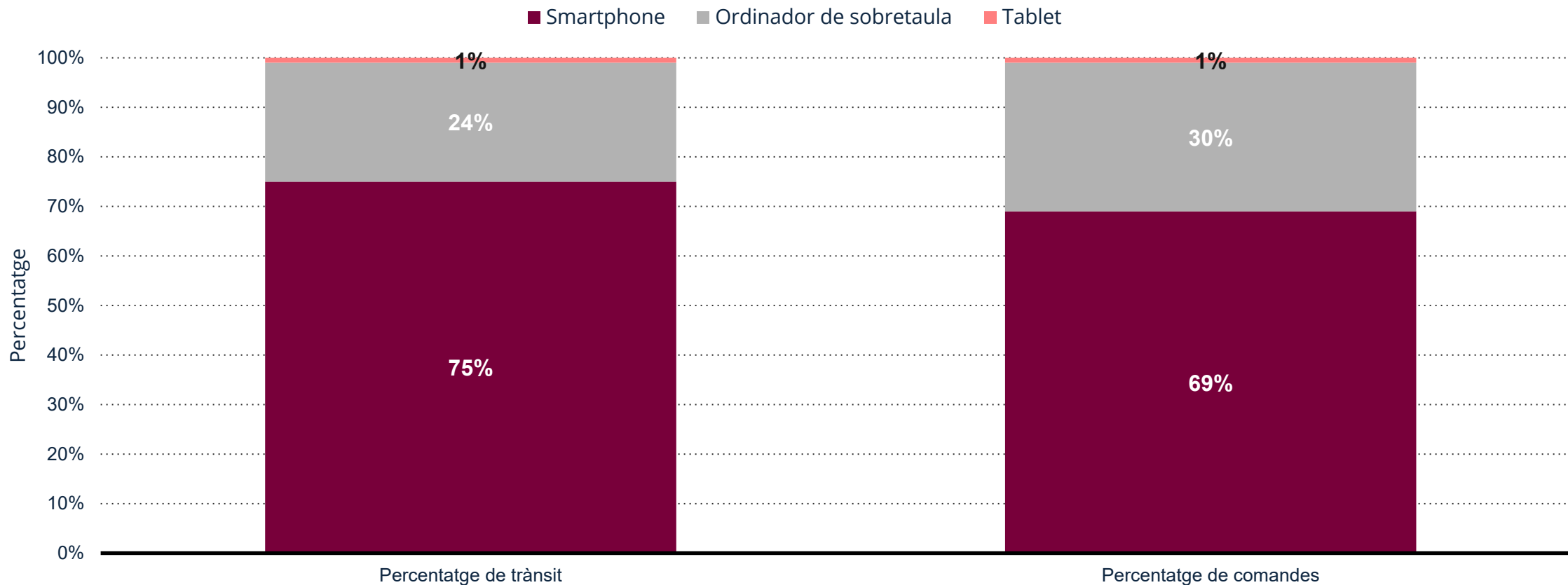


Descripció: Quan se'ls pregunta per les categories de productes amb més devolucions en les compres online, la majoria de persones enquestades als Estats Units assenyalen la roba com la principal categoria. Així ho va indicar el 26% dels participants en la nostra enquesta online del 2025.

Nota(es): Estats Units; d'octubre de 2024 a setembre de 2025; 15.492 persones enquestades; de 18 a 64 anys

Font(s): Statista Consumer Insights

Distribució de les visites i les comandes segons el dispositiu en webs de comerç al detall als Estats Units al quart trimestre de 2025

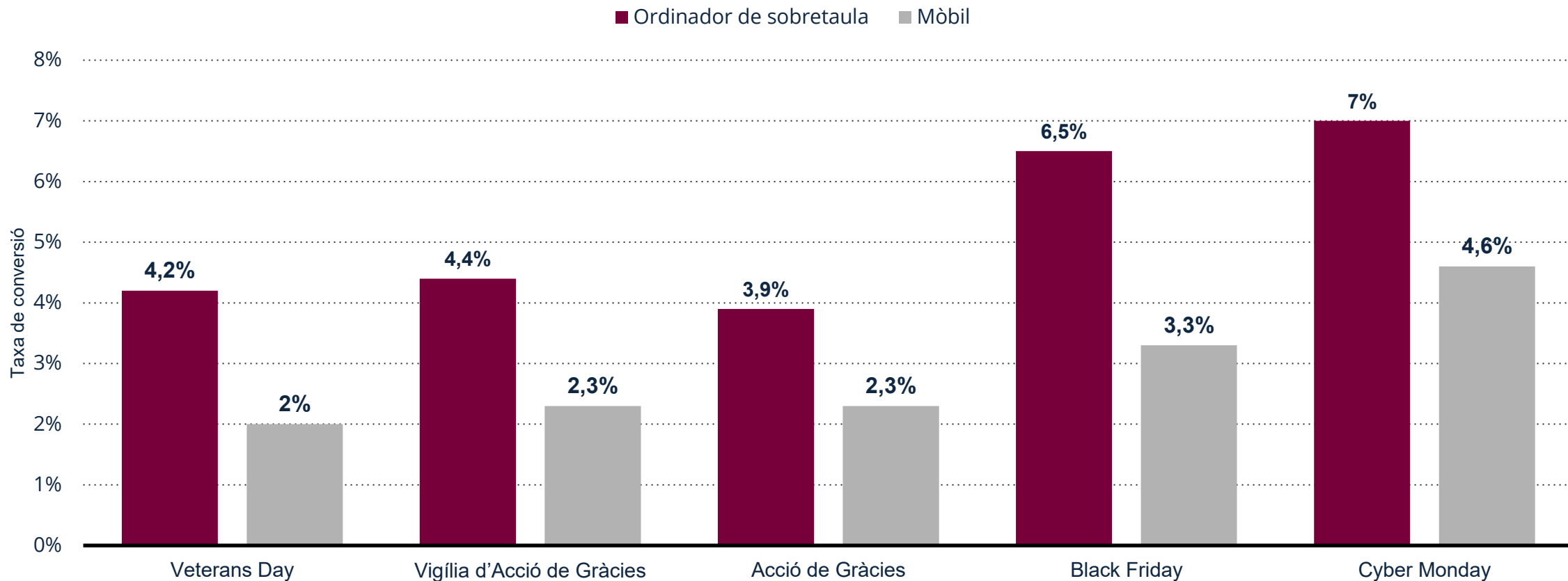


Descripció: Es preveuen fluctuacions significatives en tots els segments al llarg del període analitzat pel que fa als ingressos transfronterers. Tanmateix, només el segment transfronterer mostra un increment destacat durant el període de previsió. En aquest cas, els ingressos transfronterers presenten una variació del 0,0900 % entre el 2017 i el 2025.

Nota(es): Estats Units; del 2017 al 2025

Font(s): Statista; Statista Market Insights

Taxa de conversió dels compradors online durant la campanya comercial de final d'any als Estats Units el 2024, segons el dispositiu



Descripció: L'any 2024, el Cyber Monday va ser la jornada de compres online amb la taxa de conversió d'e-commerce més elevada als Estats Units durant la campanya comercial de final d'any, independentment del dispositiu utilitzat. Mentre que l'esdeveniment va registrar una taxa de conversió del 7 % en ordinadors de sobretaula, en dispositius mòbils es va situar al voltant del 4,6 %. Tot seguit es va situar el Black Friday, amb una taxa de conversió aproximada del 6,5 % en ordinadors de sobretaula i del 3,3 % en mòbils.

Nota(es): Estats Units; de l'1 de novembre al 31 de desembre de 2024

Font(s): Adobe

Context del mercat: Conclusions

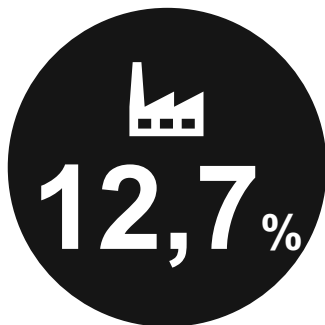


Conclusions: Mercat (I)

Ingressos del comerç electrònic 2025



Quota del comerç electrònic B2B 2025



Quota del comerç electrònic minorista 2025



*23,1% segons [Digital Commerce 360](#)

Cross-Border ecommerce?



Conclusions: Mercat (II)



És important revisar les **normatives** dels EUA pel que fa a la **seguretat dels productes**, l'**etiquetatge** i les **lleis d'importació**. Així mateix, és recomanable consultar les autoritats competents, com la *Food and Drug Administration (FDA)* per a productes alimentaris o cosmètics, o la *Environmental Protection Agency (EPA)* per a productes ambientals.



És imprescindible configurar els sistemes de pagament i complir amb les **lleis fiscals**. Les empreses catalanes que venen als EUA haurien de garantir que compleixen les lleis tributàries locals, incloent-hi els impostos de venda, que varien segons l'estat. Per obtenir més informació sobre impostos, és convenient consultar l'*Internal Revenue Service (IRS)* dels EUA.



Conclusions: Mercat (III)

Marketplaces generalistes

*Marketplaces online més populars als Estats Units el 2025, segons el valor brut de mercaderies (GMV) (en milions de dòlars dels EUA)

Moda

*Principals botigues online del segment de moda als Estats Units el 2025, segons les vendes netes de comerç electrònic (en milers de milions de dòlars dels EUA)

Alimentació

*Principals botigues online del segment d'alimentació i begudes als Estats Units el 2024, segons les vendes netes de comerç electrònic (en milions de dòlars dels EUA)

Tecnologia

*Principals botigues online del segment d'electrònica de consum als Estats Units el 2024, segons les vendes netes de comerç electrònic (en milions de dòlars dels EUA)

Apps més descarregades

*Principals aplicacions de marketplaces als Estats Units el 2024, segons el nombre de descàrregues (en milions)



Conclusions: Players - Amazon



amazon

37,6%

Quota de mercat
(2025)

4^t

Web més visitat als EUA
(2024)

Fins al mes de novembre del 2024 va rebre més de **3,63 mil milions de visites**, posicionant-se com el quart lloc web més visitat als EUA, només per darrere de *Google*, *YouTube* i *Reddit*.





Conclusions: Consumidors



87,9% de penetració del comerç electrònic (2025)

Baixa fidelitat a les marques
 Preferència a la **compra online** o **omnicanal**
 Preferència per als **marketplaces**
 Importància de les **campanyes estacionals**



Dispositius més habituals per fer comandes online (2025):

1. **Mòbil** (69%)
2. **Ordinador** (30%)
3. **Tablet** (1%)



Categories ecommerce més populars (2025):

1. **Roba** (43%)*
2. **Sabates** (34%)*
3. **Menjar i begudes** excloent lliurament de restaurants (27%)

*categories amb devolucions per sobre del 15%



Mitjans de pagament més populars (2024):

1. **Targeta de dèbit** (58%)
2. **Targeta de crèdit** (42%)
3. **Serveis pagament digital** ex. *PayPal, Google Pay, Klarna* (38%)

Tendències: **Buy Now Pay Later**



Preferència per **enviaments gratuïts**
 Entregues al **mateix dia** o al **dia següent**
 Creixement dels **punts de recollida** (*Pick-up points*)

Serveis a la internacionalització








INICIACIÓ I CREIXEMENT INTERNACIONAL

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




DIVERSIFICACIÓ I EXPANSIÓ

-  Cerca de proveïdors: Catalonia Suppliers, Meet the Buyer.
-  Resiliència de la cadena d'aprovisionament
-  Missions empresarials
-  Missions inverses
-  Serveis d'Expansió Internacional






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

Oficina tècnica de barreres a la internacionalització

Finestreta única d'atenció personalitzada de barreres tècniques

- Suport a les empreses catalanes
- Barreres en l'exportació, la importació i la multilocalització
- Contactem en un màxim de 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



100% gratuït



+1.000 consultes
resoltes el 2024

Ajut Multilocalització



Ajut: 50% de la inversió.
Ajut màxim: 80.000 euros.



Requisits:

- Empreses amb seu operativa a Catalunya: S.L, S.A.
- Ràtio solvència >1,2.
- Facturació mínima 1 M€.
- Que hagi constituït la implantació entre l'1 de gener i el 31 de desembre de 2025.



Línia de subvenció que finança el 50% de la inversió en l'establiment de filials a l'exterior:

- Costos de personal en destí
- Lloguer de locals
- Assessors externs (advocats, fiscalistes, comptables, estratègia)

Programa International eTrade



Programa International eTrade 2026



SENSIBILITZACIÓ

Webinars sobre temes transversals en internacionalització

Gratuït i obert



CAPACITACIÓ

Formació agrupada en metodologies i eines per a la internacionalització digital

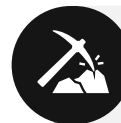
Gratuït per empreses seleccionades



ASSESSORAMENT

Elaboració d'un pla estratègic individual, acompanyat d'un assessor expert en internacionalització

Cupons a la internacionalització



IMPLEMENTACIÓ

Serveis d'oficines exteriors d'ACCIÓ

Ajuts per Activitats de Promoció Internacional



SENSIBILITZACIÓ

Tendències del comerç digital internacional





Sessions sensibilització 2024 i 2025

Recupera els enregistraments:

1) Presència i credibilitat

- Com potencial el web i millorar els resultats per empreses exportadores
- Prepara't digitalment per millorar la teva presència en fires internacionals
- Com protegir la reputació digital de la teva empresa en mercats internacionals

2) Captació i canals de venda

- Descobreix el potencial del màrqueting B2B per internacionalitzar-te
- Les claus del B2B online internacional: estratègies digitals per conquerir nous mercats
- Vendre a Europa amb Amazon: Estratègies, Logística i Fiscalitat

3) Accés a mercats internacionals

- Comerç digital: El teu canal d'entrada als Estats Units?
- Reptes i oportunitats del comerç digital a Mèxic



Sessions sensibilització 2026

Sessions previstes:

- (4 de març) Introducció als agents d'IA: com poden ajudar en la internacionalització d'empreses B2B
- (10 de març) Obrir mercats internacionals en automoció i mobilitat: del canal tradicional al digital amb IA
- (30 de març) Estratègies per generar leads internacionals en marketplaces B2B
- (9 d'abril) Internacionalitza el teu ecommerce: aspectes fiscals clau
- (11 de maig) Marketplaces als Estats Units: com validar si és un canal adequat per al teu producte
- (10 de juny) *L'Impacte de la Sostenibilitat en l'ecommerce i el Màrqueting Internacionals**
- (16 de juny) *Mètriques claus per tenir èxit en marketplaces internacionals**
- (Setembre) *Presentació dels Ajuts de promoció internacional (convocatòria 2026)**
- (Octubre) *Com treballar el posicionament en IA generativa del SEO al GEO internacional**

Llegenda:

- Sessions en **vermell**: inscripcions obertes
- * Títols provisionals pendents de definició



CAPACITACIÓ

Metodologies i eines per créixer internacionalment





Sessions capacitació 2026

Sessions previstes:

- (Setembre) **IA generativa aplicada a la internacionalització (2a edició)***
 - Formació orientada a integrar la intel·ligència artificial generativa en l'estratègia de màrqueting digital internacional, abordant web, SEO, e-commerce, xarxes socials, CRM i comunicació online
 - Impartit en 10 sessions virtuals i 1 sessió presencial de 2 hores
 - 80 places disponibles

- (Novembre) **Internacionalització Intel·ligent***
 - Cicle de tallers orientat a aplicar la intel·ligència artificial com a palanca comercial en la internacionalització, mitjançant agents IA, acció comercial digital i casos pràctics de negoci internacional
 - Impartit en 4 sessions presencials de 2 hores
 - 30 places disponibles

Llegenda:

- Sessions en vermell: inscripcions obertes
- * Títols provisionals pendents de definició



ASSESSORAMENT

Definir l'estratègia amb suport expert





Assessorament directe

Serveis d'orientació inicial per a la internacionalització digital



Informe de diagnosi en internacionalització digital

Què és?

- Reunió virtual d'una hora
- Anàlisi guiada del grau de preparació per exportar mitjançant canals digitals

Resultat

- Informe de diagnosi personalitzat
- Recomanacions concretes i accions prioritàries



Auditoria web

Què és?

- Reunió virtual d'una hora
- Revisió qualitativa del web de l'empresa (UX i facilitat de navegació, claredat proposta de valor, CTA, SEO tècnic...)

Resultat

- Feedback directe i recomanacions pràctiques de millora





Assessorament: Cupons a la internacionalització



REQUISITS

- Ser una petita o mitjana empresa amb establiment operatiu a Catalunya
- Acreditar una facturació mínima 250.000 € en el darrer exercici tancat
- Exportar menys d'un 25% de la facturació
- Web en com a mínim un idioma estranger

Modalitats d'assessorament:



PLANS D'INTERNACIONALITZACIÓ

FINS A 8.000 €

- Assessorament per part d'un expert en "estratègia d'exportació"
- Elaboració d'un pla de promoció internacional omnicanal



COMENÇAR A EXPORTAR

FINS A 10.500 €

- Assessorament per part d'un expert en "iniciació a l'exportació"
- Estructuració d'un departament d'exportació i implementació de metodologies aplicables al procés exportador





Assessorament: Cupó de Plans d'Internacionalització



DOCUMENTACIÓ SOL·LICITUD:

- Formulari de sol·licitud
- Memòria tècnica sol·licitud Cupons de plans d'internacionalització 2026

ENLLAÇOS INFORMATIUS:

- [Bases reguladores](#)
- [Vídeo de presentació](#)
- [Web del cupó](#)
- [FAQs](#)

Assessorament: Cupó per Començar a Exportar

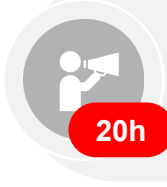


FAMILIARITZACIÓ

Entendre l'empresa i seleccionar els mercats

20h

- Entendre el punt de partida
- Canals actius
- Clients objectiu
- Fitxes mercat (màx. 3)



ADEQUACIÓ ESTRATÈGICA

Definir el discurs comercial

20h

- Proposta de valor
- Estratègia de preus
- Elaboració del Pitch d'empresa i producte/servei

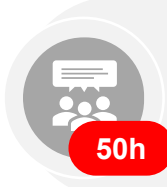


BASE DE DADES DE CLIENTS POTENCIALS

Identificar oportunitats comercials als mercats objectiu

20h

- Identificació de clients potencials
- Construcció de la base de dades



CONTACTE I SEGUIMENT COMERCIAL

Contactar i seguir les oportunitats comercials

50h

- Identificació *decision maker*
- Contacte i seguiment del lead



DOCUMENTACIÓ SOL·LICITUD:

- Formulari de sol·licitud
- Memòria tècnica sol·licitud Cupons de plans d'internacionalització 2026



ENLLAÇOS INFORMATIUS:

- [Bases reguladores](#)
- [Vídeo de presentació](#)
- [Web del cupó](#)
- [FAQs](#)



Assessorament: Cercador assessors acreditats

Identifica l'assessor més adequat segons l'expertesa que necessitis:

Amb aquest cercador pots:



Filtrar per categoria d'expertesa

Selecciona en funció de la categoria de cupó que t'interessi.

A Cupó de Plans d'Internacionalització
→ Expertesa "Estratègia d'exportació".

B Cupó per Començar a Exportar:
→ Expertesa "Iniciació a l'exportació".

Relació de persones acreditades d'ACCIÓ

Cerca per text...

Mostra fins a 100 resultats

Mostra 5 entrades

Mostrant 1 - 5 de 1.183 resultats

Filtra per Categori... Filtra per Persona A... Filtra per Sectors i... Filtra per Data acre...

Categoria d'especialització (Àrea d'expertesa; Tipologia de mentora o mentor startup)	Persona Acreditada, Correu electrònic, Empresa, Província i Valoració	Sectors i tecnologies (Ex: sector1 / sector2; tecnologia1)	Data acreditació
Assessor/a; Estratègia d'exportació	[Redacted]	[Redacted]	2026/05/05
Assessor/a; Iniciació a l'exportació	[Redacted]	[Redacted]	2026/05/05



Accedeix al cercador de persones acreditades:

[Cercador de Persones acreditades](#)



Assessorament: Agents de Suport a la Internacionalització

També pots comptar amb agents de suport a la internacionalització

Entitats especialitzades que et poden acompanyar en el teu procés d'expansió internacional.



Directori complet d'agents acreditats

Un recurs pràctic per identificar els agents de suport més adequats a les necessitats de la teva empresa.

- ✓ Informació de contacte
- ✓ Navega i filtra totes les entitats disponibles



Descarrega el directori complet
i navega per totes les entitats disponibles



Descarregar Excel



IMPLEMENTACIÓ

De l'estratègia a l'acció



Serveis de les oficines exteriors



40 oficines internacionals al servei de la teva implantació en mercats exteriors

Accés al mercat

- Cerca de canals de comercialització
- Estudis de mercat
- Identificació d'oportunitats

Connexió i suport

- Agenda de contactes i reunions
- Cerca de socis locals
- Cerca de proveïdors
- Cerca de suport legal



Serveis Accés a Marketplaces B2C Estats Units d'Amèrica



COST DEL SERVEI

- Cost total: **2.548 €**
- Cost assumit per l'empresa: **187,50 €** + IVA



OBJECTIU

- Ajudar les empreses catalanes a avaluar la **viabilitat** dels seus productes en Amazon.com, abans de prendre decisions d'inversió.
- El servei permet obtenir una primera anàlisi contrastada sobre el potencial del canal, els requisits operatius, els costos associats i els principals factors de competitivitat.



QUÈ INCLOU EL SERVEI?

- **Anàlisi** personalitzat de la viabilitat del canal Amazon USA per accedir al mercat online dels Estats Units.
- **Avaluació de les capacitats de l'empresa** (marca, posicionament, comunicació, competència, política de preus, *customer service* i adaptació al mercat americà...)
- **Anàlisi de mercat i competència.** Estudi de productes similars, principals competidors, rangs de preus, keywords, volum de cerca i tendències de la categoria.
- **Anàlisi operativa i de rendibilitat.** Revisió de logística, packaging, costos d'Amazon, publicitat, gestió d'estoc i possibles models de venda, com FBA o FBM.
- **Informe final amb conclusions i recomanacions.** Document de tancament amb els principals resultats de l'anàlisi, recomanacions estratègiques i possibles passos a seguir.

Fases del projecte

Servei d'accés a marketplaces B2C – Amazon EUA





CONVOCATÒRIA 2025
8.000.000 € pressupost total
Ajuda per **concurrència competitiva**

Ajuda per actuacions de *promoció internacional*

RESUM DE L'AJUT



FINS A
30.000 € per projecte



SUBVENCIONA EL
50% del projecte

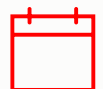
IMPORTS DE REFERÈNCIA

Projecte mínim **15.000 €** → **7.500 €**
d'ajut

Projecte màxim **60.000 €** → **30.000 €**
d'ajut



BESTRETA DEL
80% de l'ajut atorgat



TERMINI DE SOL·LICITUD
Setembre 2025



PERÍODE SUBVENCIONABLE
1/1/2025 – 31/12/2026

ACTUACIONS SUBVENCIONABLES



PROMOCIÓ DIGITAL

- ✓ Desenvolupament web i/o e-commerce
- ✓ Creació de continguts d'abast internacional
- ✓ Desenvolupament d'accions de Màrqueting digital
- ✓ Participació a marketplaces i directoris digitals internacionals



PROMOCIÓ FÍSICA

- ✓ Assistència a fires internacionals
- ✓ Exposició a fires internacionals
- ✓ Noves certificacions, homologacions i registres de marca

REQUISITS

- Ser una empresa amb seu operativa a Catalunya: S.L, S.A, Societat Cooperativa (no fundacions)
- Acreditar una facturació mínima 500.000 € en el darrer exercici tancat
- Web en com a mínim un idioma estranger
- Disposar d'un pla de promoció internacional actual (amb un màxim de 2 anys d'antiguitat)

DOCUMENTACIÓ REQUERIDA



1. Memòria tècnica
2. Pla de promoció internacional (PPI)
3. Pressupost
4. Declaració de mínimis

Enterprise Europe Network



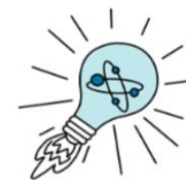


Enterprise Europe Network (EEN)

Serveis EEN



Internacionalització



Innovació



Accés a finançament



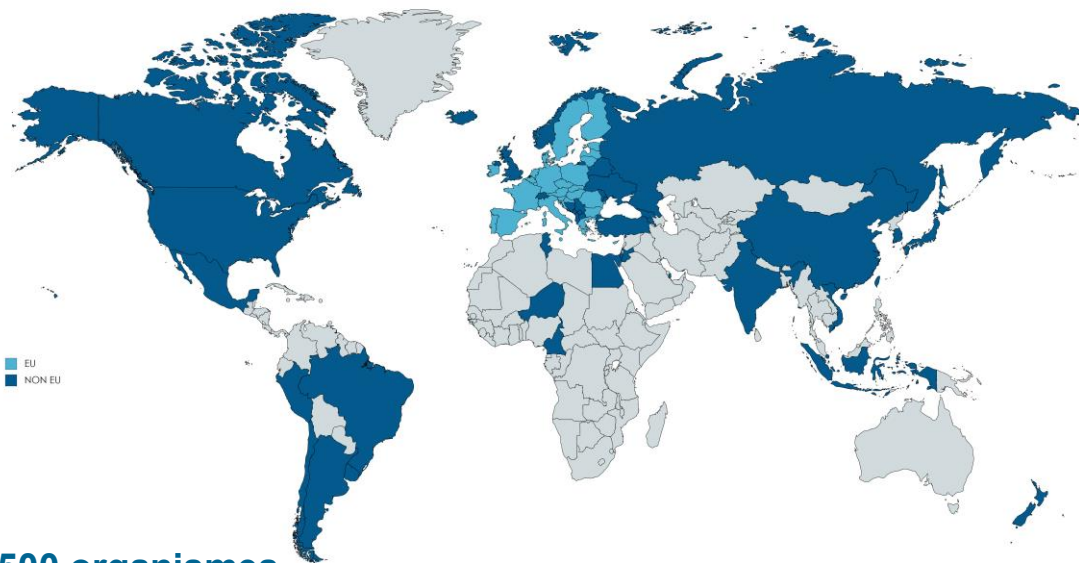
Sostenibilitat



Digitalització



Resiliència



+ 500 organismes
 + 50 països

Serveis internacionalització (EEN)



Servei fiscalitat online internacional

- 1a reunió de 30': entendre context
- Elaboració informe personalitzat (1 mes)
- 2a reunió de 30': comentar informe



Accés a oportunitats

- Cercador d'oportunitats de negoci i cooperació tecnològica
- Publicació i consulta d'ofertes



Revisió contractes internacionals

- Esborrany contracte i fitxa informativa
- 1 setmana després reunió per resoldre preguntes sobre el contracte

Altres serveis de l'EEN et poden interessar?

Economia Circular i sostenibilitat

- Assessorament perquè la **sostenibilitat** sigui eix estratègic de l'empresa:
 - Formacions
 - Assessorament i acompanyament personalitzat
 - Ajuts per a la implementació de de projectes d'innovació ambiental

Digitalització

- **Transformació digital** de la PIME. Accés a tecnologies de la indústria 4.0:
 - Formacions
 - Orientació i assessorament
 - Ajuts per a la implantació de noves tecnologies

Equip creixement internacional



Elena Antonijuan



Raquel del Val



Sandra Roche

Bústia programa International eTarde:
internationaletrade.accio@gencat.cat



Cristina Fabián



Josep Queró



Mariona Agulló

Bústia iniciació a l'exportació:
iniciacioexport.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/



Apropem Europa a la teva empresa

