

Abril 2025

Programa International eTrade ACCIÓ



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 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

Programa International eTrade



Programa Internacional eTrade 2025



SENSIBILITZACIÓ

Webinars oberts a totes les empreses, sobre temes transversals en internacionalització online

Gratuït i obert



CAPACITACIÓ

Formació agrupada en metodologies i eines per a la internacionalització online

Gratuït per empreses seleccionades



ASSESSORAMENT

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

Cupons a la internacionalització



IMPLEMENTACIÓ

Serveis d'oficines exteriors d'ACCIÓ

Línia d'Ajuts per Activitats de Promoció Internacional



Sessions sensibilització 2024

- ✓ Com potenciar el web i millorar els resultats per empreses exportadores?
- ✓ Descobreix el potencial del màrqueting B2B per internacionalitzar-te
- ✓ Vendre a Europa amb Amazon: Estratègies, Logística i Fiscalitat
- ✓ Reptes i oportunitats del comerç digital a Mèxic
- ✓ La importància de la logística en el comerç electrònic internacional
- ✓ Prepara't digitalment per millorar la teva presència en fires internacionals





Sessions sensibilització 2025

- ✓ Reptes i oportunitats per vendre online productes infantils i de maternitat a la Xina (14 de març)
- ❑ Comerç digital: El teu canal d'entrada als Estats Units? (14 d'abril)
- ❑ Les claus del B2B online internacional (7 de maig)
- ❑ Com planificar, controlar i protegir la identitat i reputació de la teva marca en línia a l'estranger (pròximament)
- ❑ Com canviar d'un model de negoci B2B a un B2C gràcies als canals digitals (pròximament)
- ❑ Presentació ajuda promoció internacional 2025 (pròximament)
- ❑ Oportunitats en la creació d'experiències omnicanals internacionals (pròximament)
- ❑ Descobreix com treballar la fiscalitat ecommerce en mercats competitiu (pròximament)



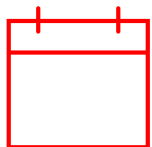
Sessions capacitació 2025

- ❑ Formació en estratègia digital internacional per empreses industrials (pròximament)
- ❑ Formació sobre la integració de la IA en el procés d'internacionalització (pròximament)



Assessorament: Cupons a la internacionalització (I)

Estratègia d'Exportació 2025



Pendent



Pendent



Ajut màxim: Pendent



Rebre assessorament per part d'un expert en "estratègia d'exportació" per a elaborar un pla de promoció internacional omnicanal.



Requisits:

- Ser una petita o mitjana empresa amb establiment operatiu a Catalunya.
- Web en mínim un idioma estranger.
- **Pendent confirmació requisits addicionals**

Pendent publicació de bases



Apropem Europa a la teva empresa



4 Fases – Cupó Estratègia d'Exportació

#1

Anàlisi intern

(20h)

- Estratègia d'internacionalització actual
- Anàlisi de productes/serveis per la internacionalització
- Clients actuals
- Mercats actuals
- Proposta de valor
- Auditoria dels canals actius digitals i físics (incloent auditoria web)

#2

Anàlisi extern

(30h)

- Tendències del sector
- Priorització de mercats (amb variables d'internet i de no-internet) i informació dels mercats escollits (màx. 3 mercats): demanda potencial, barreres d'entrada, mitjans de pagament, canals,...)
- Anàlisi de la competència
- Sectors objectiu
- DAFO i CAME

#3

Estratègia internacional i pla d'acció

(20h)

- Model de negoci
- Model comercialització (online i offline, com abordem el conflicte de canal)
- Buyer personas (i eines per identificar-los: p.e. LinkedIn, etc.)
- Objectius i kpis
- Canals i Recursos (online i offline)
- Definició del pla: canals, accions, recursos, proveïdors, inversió econòmica
- Posada en marxa

#4

Seguiment i control

(10h)

- Recomanem invertir 10 hores per acompanyar l'empresa en el seguiment de les accions del pla que s'ha executat i fer un control de d'objectius, kpis i mètriques.

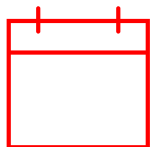
Pendent publicació de bases

Fem avui l'**empresa** del demà



Assessorament: Cupons a la internacionalització (II)

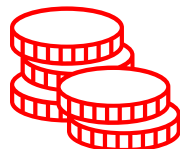
Començar a Exportar 2025



Pendent



Pendent



Ajut màxim: Pendent



Requisits:

- Ser una petita o mitjana empresa amb establiment operatiu a Catalunya.
- Exportar menys del 25% de la facturació el darrer exercici tancat
- **Pendent confirmació requisits addicionals**



Contractació d'un expert en "iniciació a l'exportació" que ajudi a l'empresa a estructurar un departament d'exportació, a implementar metodologies aplicables al procés exportador, amb l'objectiu de preparar-la per prospectar potencials clients futurs.

Pendent publicació de bases



Apropem Europa a la teva empresa



4 Fases – Cupó Començar a exportar

#1

**Familiarització amb l'empresa +
Fitxes de mercat (màx. 3) (20h)**

- Empresa i productes/serveis, canals actius, model de comercialització, clients objectiu, etc.
- Fitxes amb informació dels mercats objectiu (màx. 3)

#2

**Adequació estratègica de l'empresa
(20h)**

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

#3

**BBDD clients potencials als mercats
objectiu (20h)**

#4

**Contacte i seguiment dels clients
potencials (50h)**

- Identificació decision maker, contacte i seguiment del lead

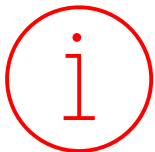
Pendent publicació de bases

Fem avui l'**empresa** del demà



Implementació (I)

Servei d'assessorament en internacionalització i Xarxa d'Oficines Exteriors de Comerç i Inversions



ACCIÓ compta amb 40 oficines arreu del món que us faciliten la implantació comercial i productiva en els mercats exteriors.



Donar suport a la posada en marxa dels plans d'internacionalització online de les empreses en els països de destí.

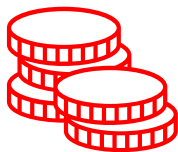
- Validació de l'estratègia en els mercats seleccionats pel pla.
- Cerca dels proveïdors necessaris al mercat: logística, màrqueting, legal, etc.





Implementació (II)

Servei eTrade Mèxic



Cost aproximat: 975 euros.



Oferir a les empreses fabricants de productes un primer assessorament per facilitar el seu èxit comercial online als Estat Units. Aquest assessorament inclou:

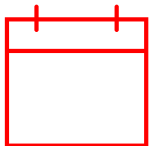
- **Anàlisi personalitzat sobre el mercat i l'estratègia comercial** (Costos d'entrada a les diferents plataformes i comissions, per establir una política de preus adequada. Identificació i anàlisi de la competència. Solucions per millorar les capacitats de l'empresa en termes de marca, posicionament, comunicació i política de preus.
- **Aspectes operatius** (logística, Marketing, packaging, gestió d'estoc, etc.)
- Elaboració d'un **informe** amb els punts tractats a la consultoria i les recomanacions i passes a seguir que es considerin.





Implementació (III)

Línia de subvencions per a la realització d'activitats de promoció internacional 2024



Tancat

Tancat



Ajut: 50% de la inversió en promoció

Ajut màxim: 20.000 euros.

Despesa mínima per sol·licitar l'ajut:
12.500 euros.



Requisits:

- Empreses amb seu operativa a Catalunya: S.L, S.A, Societat Cooperativa (no fundacions).
- Web en mínim un idioma estranger.
- Acreditar una facturació mínima de 250.000 € en el darrer exercici tancat.
- Disposar d'un pla de promoció internacional actual (amb un màxim de 2 anys d'antiguitat)

*Revisar les bases per veure tots els requisits



Línia de Subvenció que finança el 50% de la inversió en activitats de promoció internacional:

- Canals digitals (programació i disseny web internacional, creació de continguts per la web internacional; les accions de màrqueting o publicitat, i contractació d'agències especialitzades per realitzar-les...).
- Canals físics (Participació en actes de promoció: fires, congressos, exposicions, promoció en punt de venda, degustacions, seminaris... i despeses de certificació, homologació i registre de marca per accedir a nous mercats).

Pendent confirmació
convocatòria 2025



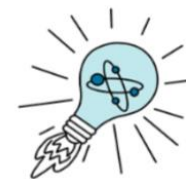


Enterprise Europe Network (EEN)

Serveis EEN



Internacionalització



Innovació



Accés a finançament



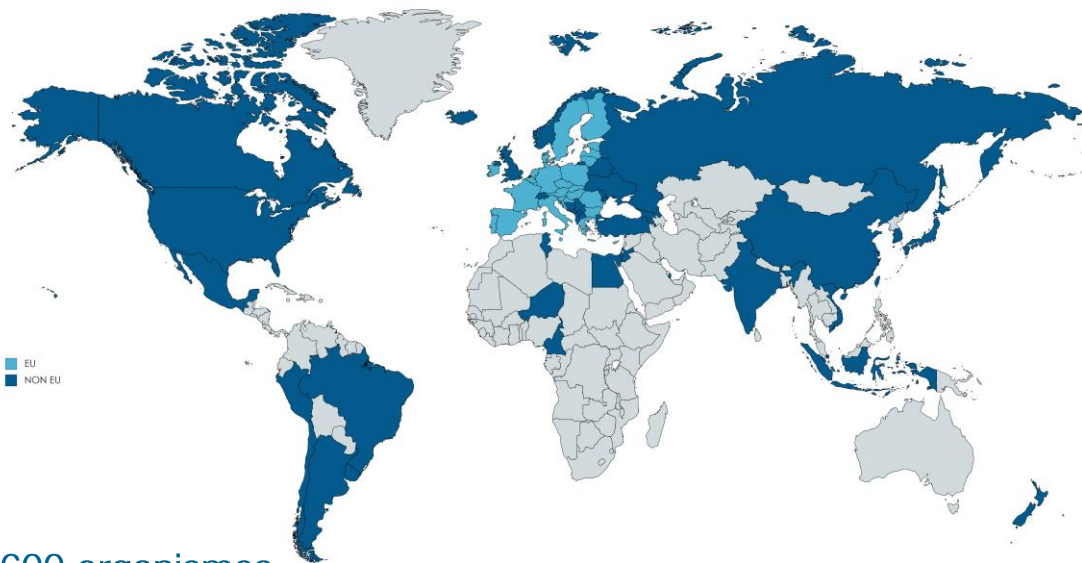
Sostenibilitat



Digitalització



Resiliència



+ 600 organismes
+ 50 països

Altres serveis de l'EEN et poden interessar?

Assessorament legal

- Assessorament legal en contractes internacionals. Subvenció de la totalitat del cost.

Economia Circular i sostenibilitat

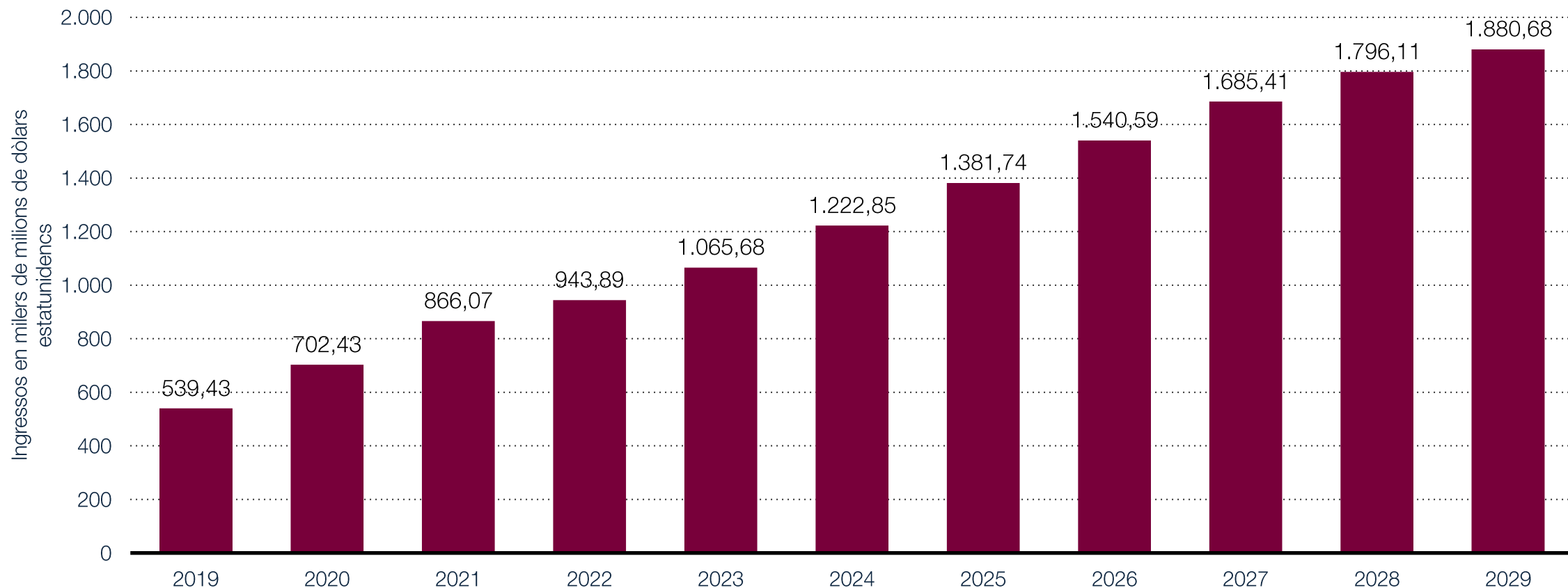
- Assessorament perquè la sostenibilitat sigui eix estratègic de l'empresa:
 - Formacions.
 - Assessorament i acompanyament personalitzat.
 - Ajuts per a la implementació de projectes d'innovació ambiental.

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.

Context del mercat: Xifres

Ingressos de la indústria del comerç electrònic als EUA (2019-2029), en milers de milions de dòlars estatunidencs

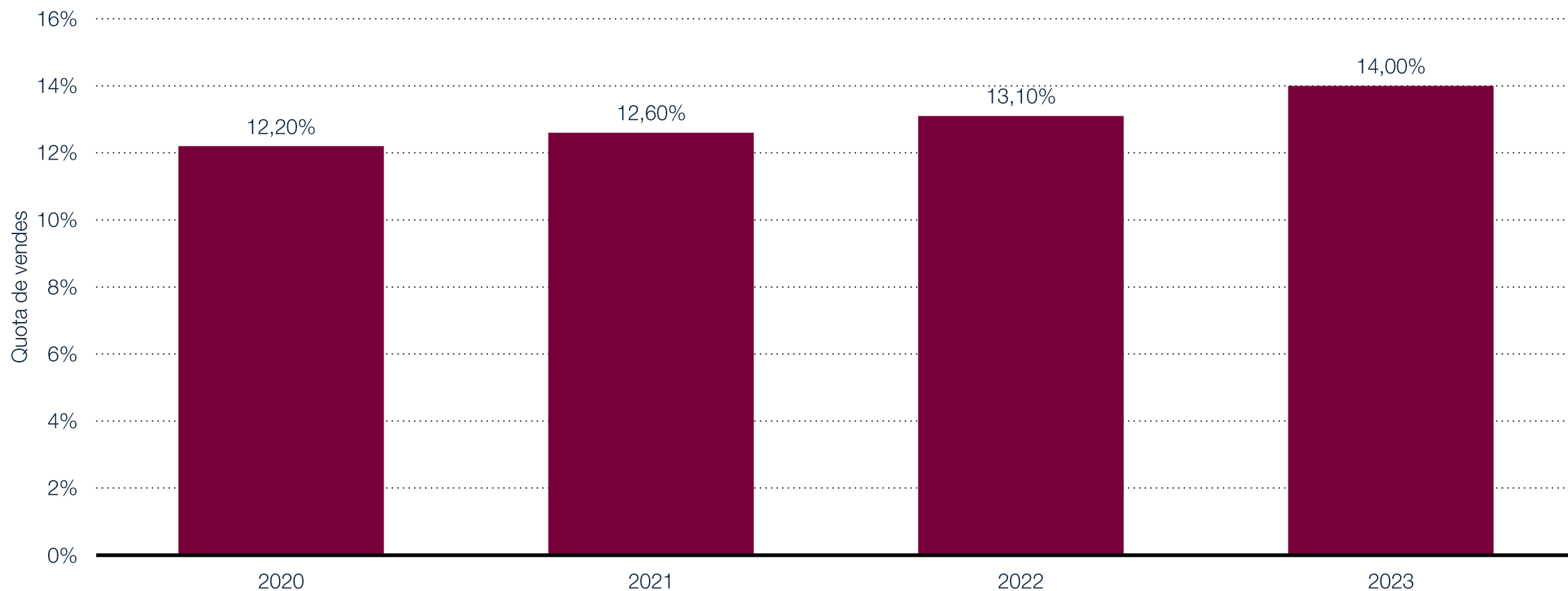


Descripció: Es preveu que els ingressos del mercat del comerç electrònic als Estats Units augmentin de manera contínua entre el 2024 i el 2029, amb un increment total de 657,8 mil milions de dòlars (+53,79%). Després de deu anys consecutius de creixement, s'estima que aquest indicador assolirà els 1,9 bilions de dòlars el 2029, establint així un nou màxim històric. Cal destacar que els ingressos del mercat del comerç electrònic han experimentat un creixement constant en els darrers anys.

Nota(es): Estats Nota: 2019 a 2029.

Fonts: Statista; Statista Digital Market Insights.

Quota del comerç electrònic sobre el total de vendes B2B als Estats Units (2020-2023)

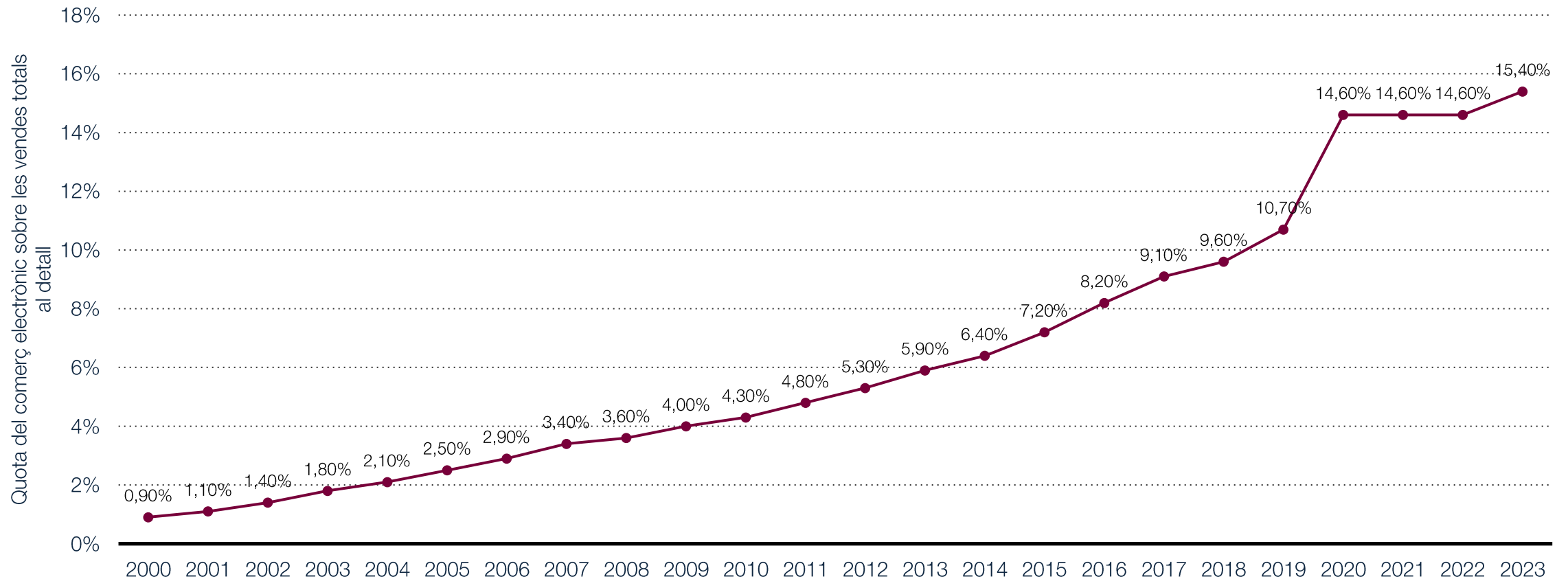


Descripció: L'any 2023, es preveia que el 14% de les vendes B2B es generessin digitalment. L'any 2020, aquest percentatge era del 12,2%. Independentment de si la transacció de compra es finalitza en línia o no, els canals digitals han guanyat rellevància en el recorregut del client B2B. Als Estats Units, dos de cada tres compradors utilitzen motors de cerca per descobrir productes, i la meitat navega per mercats en línia.

Nota(es): Estats Units; 2023; Previsió.

Fonts: Statista; Digital Commerce 360; Forrester Research.

Quota del comerç electrònic sobre el total de vendes al detall als Estats Units (2000-2023)

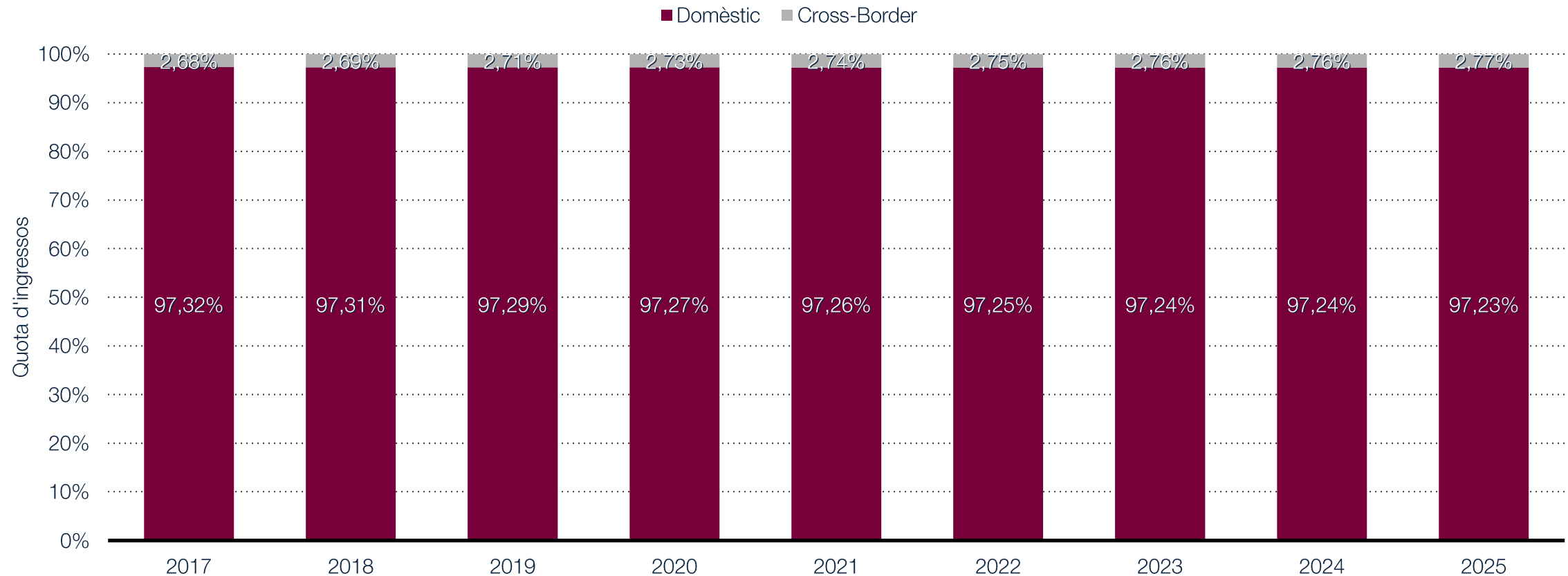


Descripció: L'any 2023, la quota de les vendes al detall a través de canals en línia va assolir el 15,4% als Estats Units. Això va representar un augment respecte al 2022, quan era del 14,6%.

Nota(es): Estats Units; 2000 a 2023; estimacions.

Fonts: Statista; US Census Bureau.

Quota d'ingressos del comerç electrònic transfronterer als Estats Units (2017-2025)



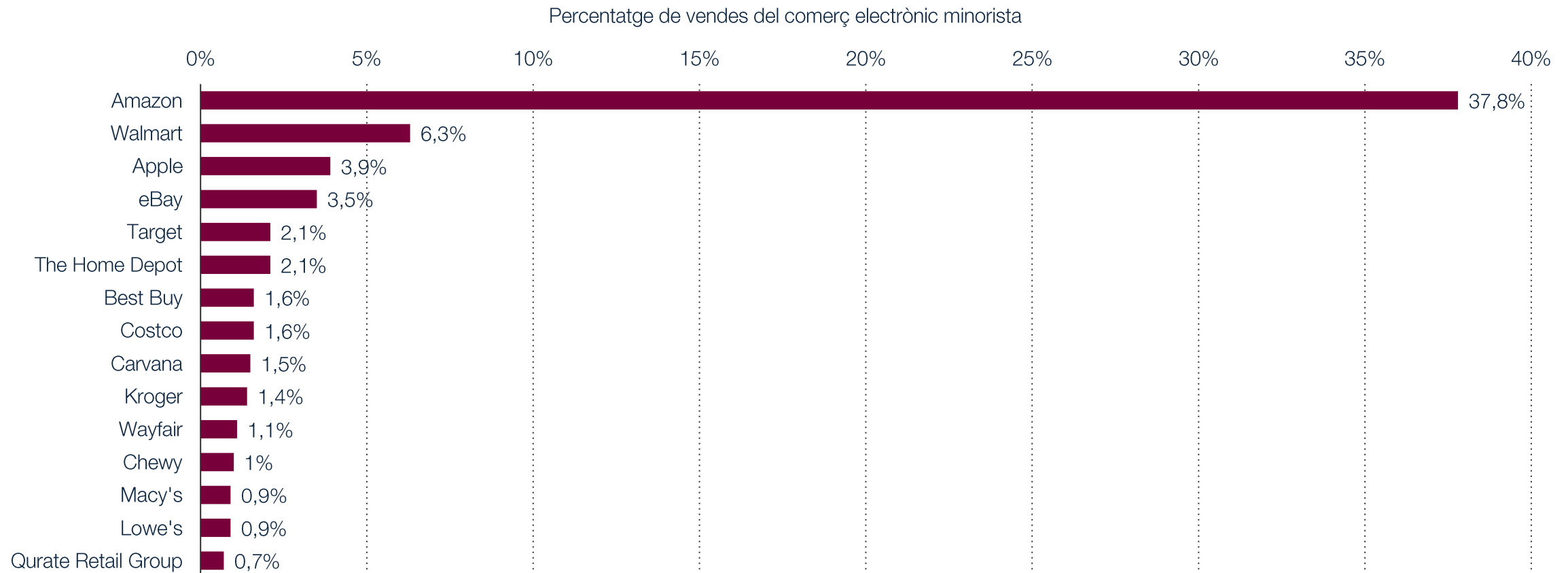
Descripció: S'estimen fluctuacions significatives en tots els segments dels ingressos transfronterers durant el període de previsió. No obstant això, només en el segment Cross-border, s'observa un augment notable. En aquest cas, la diferència d'ingressos entre 2017 i 2025 és del 0,0900%.

Nota(es): Estats Units; 2017 a 2025.

Fonts: Statista; Statista Digital Market Insights.

Context del mercat: Players

Quota de mercat de les principals empreses de comerç electrònic als Estats Units (2022)

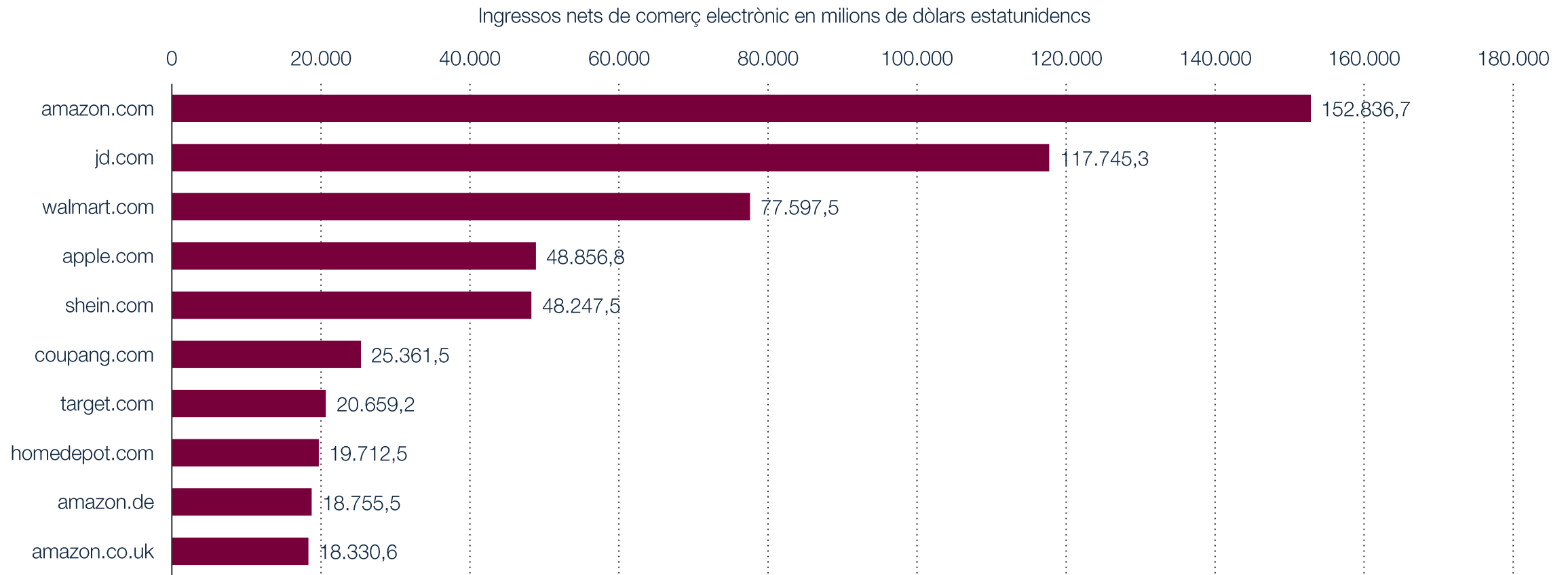


Descripció: A juny de 2022, Amazon representava el 37,8% del mercat de comerç electrònic als Estats Units, consolidant-se com el principal minorista en línia del país per un ampli marge. En segon lloc es trobava el portal de comerç electrònic de la cadena minorista Walmart, amb una quota de 6,3%, seguit en tercera posició per Apple, amb un 3,9%.

Nota(es): Estats Units; juny de 2022

Fonts: Statista; eMarketer.

Principals botigues en línia als Estats Units (2024), segons ingressos nets del comerç electrònic, en milions de dòlars estatunidencs

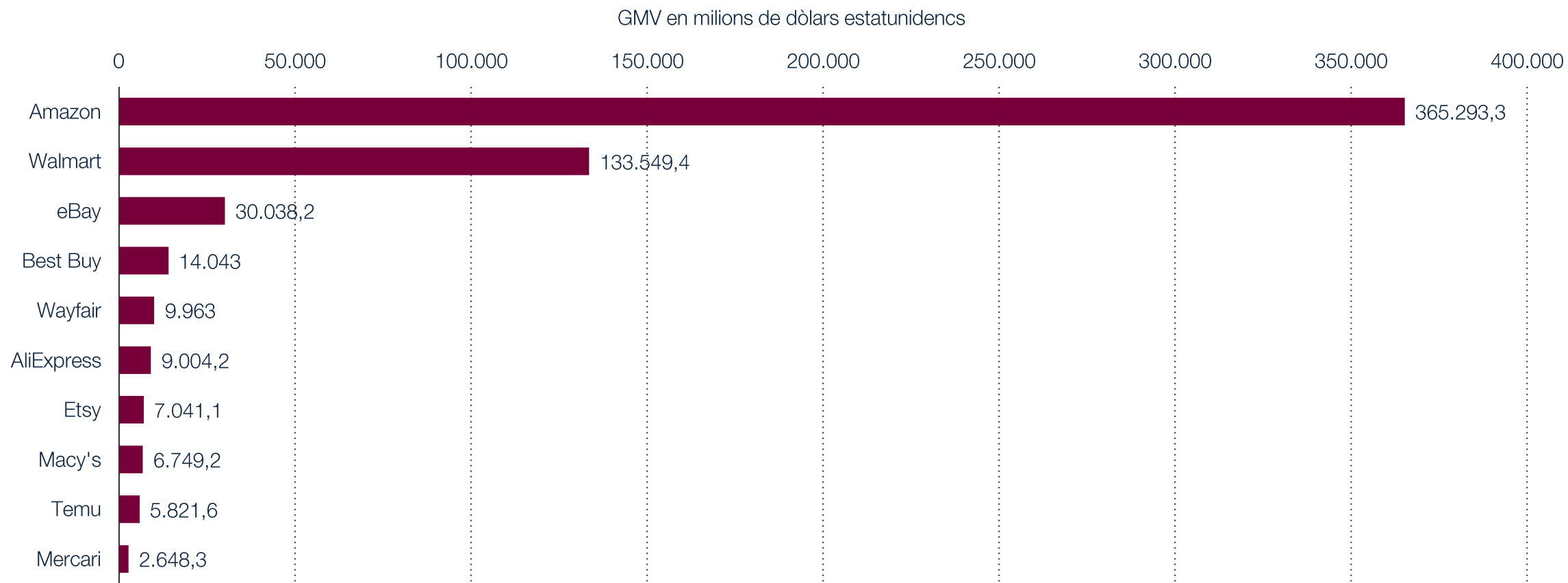


Descripció: Amazon.com liderava el mercat del comerç electrònic als EUA amb unes vendes netes de 152.000 milions de dòlars el 2024. En segon lloc es trobava jd.com amb 117.000 milions de dòlars, seguit de walmart.com amb 77.600 milions. Apple.com ocupava la quarta posició amb 48.900 milions de dòlars en vendes netes.

Nota(es): 2024

Fonts: Statista; ecommerceDB.com

Els marketplaces més populars als Estats Units (2023), basat en el valor brut de mercaderies, en milions de dòlars estatunidencs



Descripció: El 2023, Amazon va ser el mercat en línia amb el valor brut de mercaderia més alt als Estats Units, arribant als 365.000 milions de dòlars. El següent Walmart, amb un GMV d'aproximadament 134.000 milions de dòlars..

Nota(es): Estats Units; 2023

Fonts: Statista; ecommerceDB.com

Unicorns de comerç electrònic i venda directa al consumidor més valorats als Estats Units (2023), en milers de milions de dòlars estatunidencs



Descripció: L'empresa de venda al detall en línia Fanatics va ser la startup de comerç electrònic i venda directa al consumidor més valorada als Estats Units al desembre del 2023, amb una valoració de 31.000 milions de dòlars. La següent GoPuff, una empresa de lliurament ràpid de queviures, amb una valoració de 15.000 milions de dòlars.

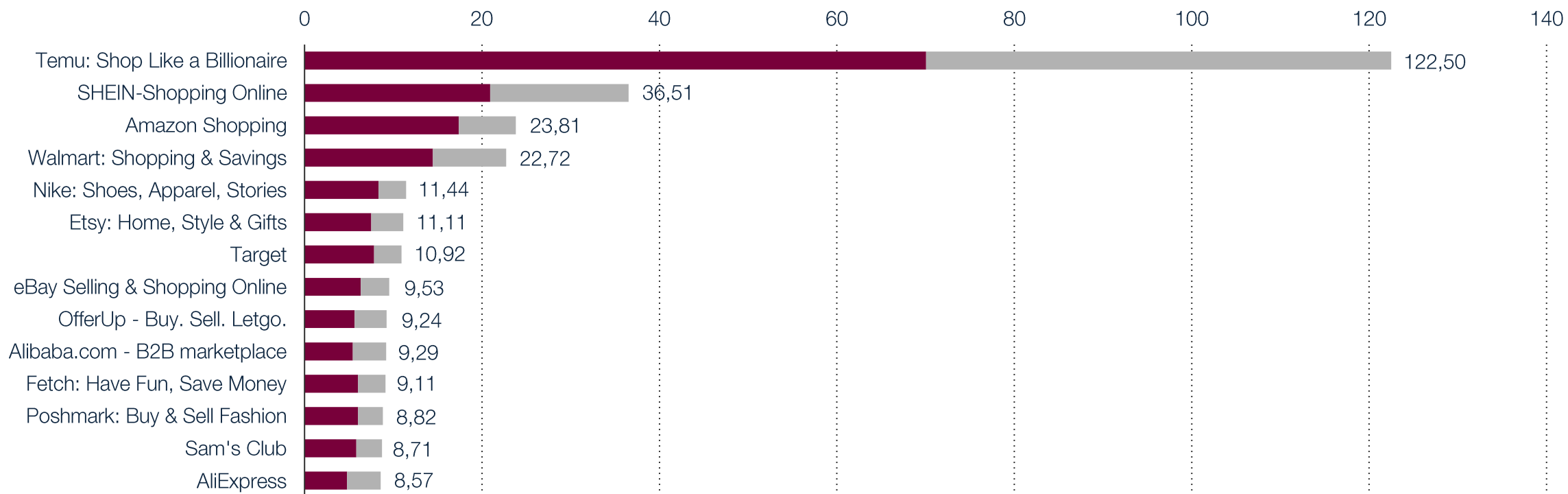
Nota(es): Estats Units; desembre de 2023.

Fonts: Statist; CB Insights.

Aplicacions de compra més descarregades als Estats Units (2023), en milions de descàrregues

Nombre de descàrregues en milions

■ Apple App Store ■ Google Play Store



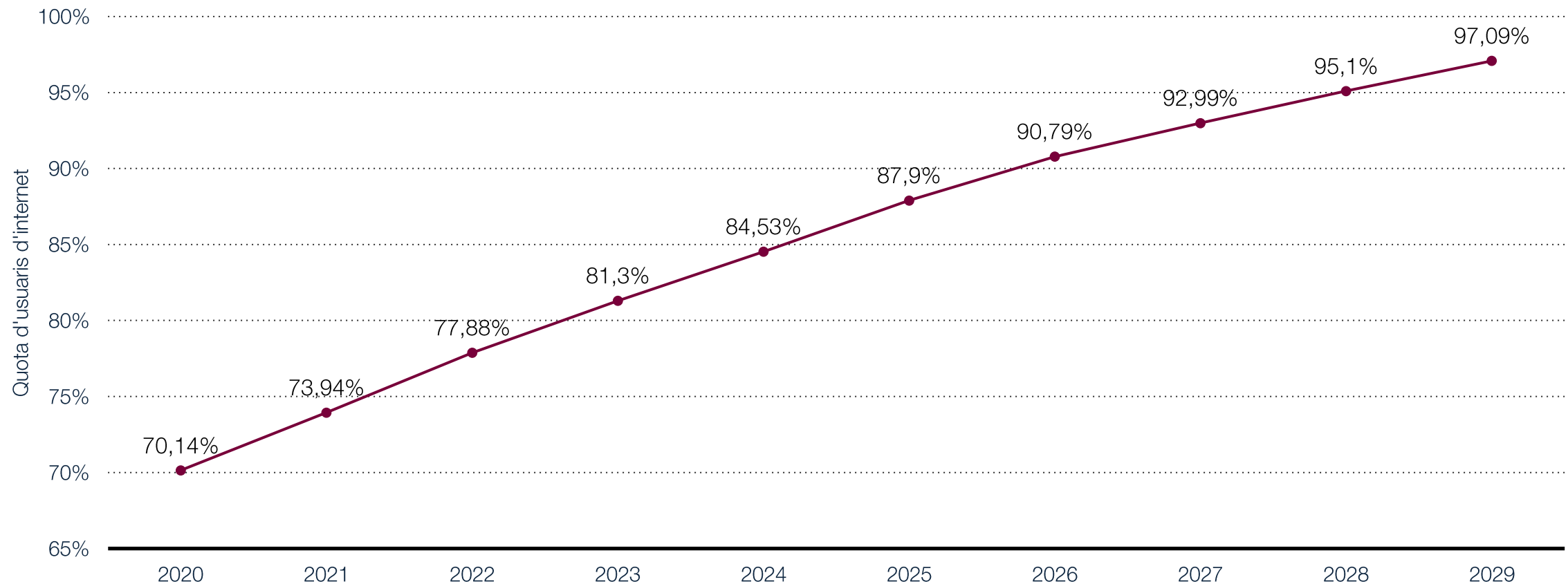
Descripció: L'any 2023, l'aplicació de compres Temu va ser la més descarregada als Estats Units tant a iOS com a Android, acumulant més de 122 milions de descàrregues. La segona aplicació més popular va ser la de la marca de moda ràpida SHEIN, amb prop de 21 milions de descàrregues a l'App Store i més de 15 milions a Google Play.

Nota(es): Estats Units; 2023; inclou les descàrregues de l'Apple App Store i el Google Play Store.

Fonts: Statist; AppMagic.

Context del mercat: Consumidors

Taxa de penetració del comerç electrònic als Estats Units (2020-2029)

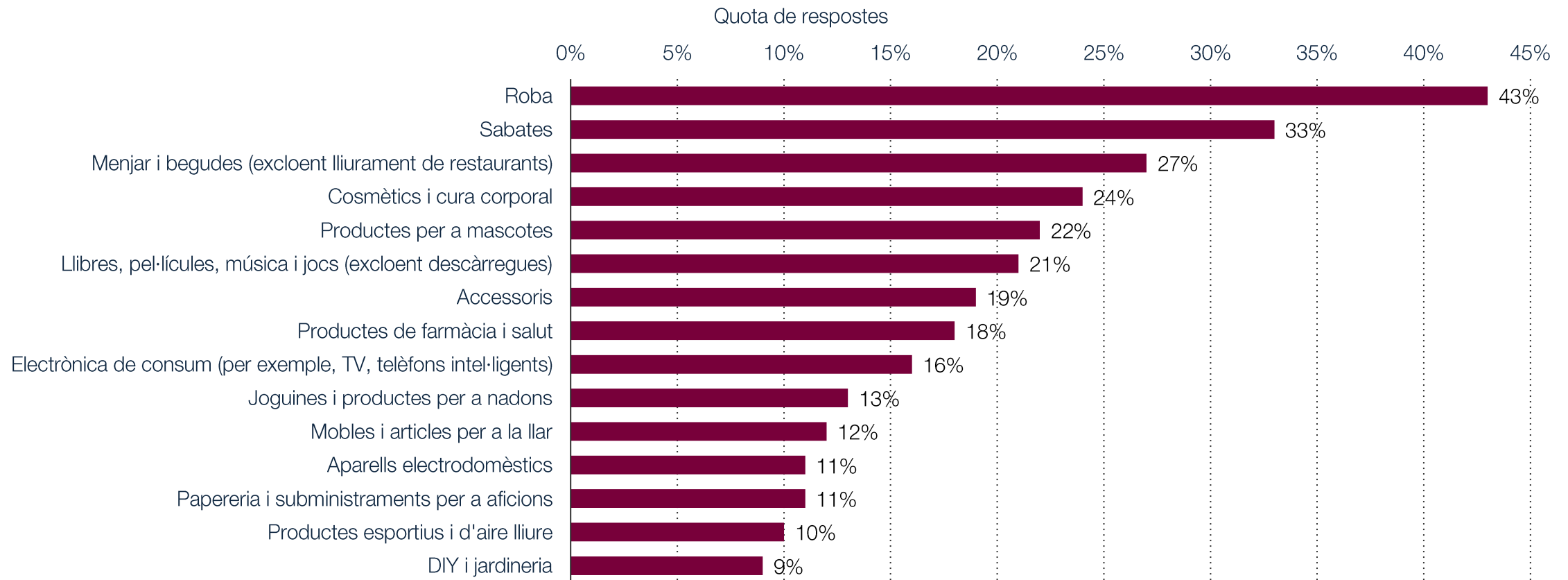


Descripció: Es preveu que la taxa de penetració del comerç electrònic als Estats Units augmenti contínuament entre 2024 i 2029, amb un increment total de 12,6 punts percentuals. Després de nou anys consecutius de creixement, s'estima que aquest indicador arribarà al 97,09% el 2029, assolint un nou màxim històric. Cal destacar que aquesta taxa ha crescut de manera constant en els darrers anys.

Nota(es): Estats Units; 2020 a 2029; nombre de clients actius de pagament (o comptes); previsió ajustada per l'impacte esperat de la COVID-19

Fonts: Statista; Statista Digital Market Insights.

Categories més populars per a compres en línia als EUA (2024)

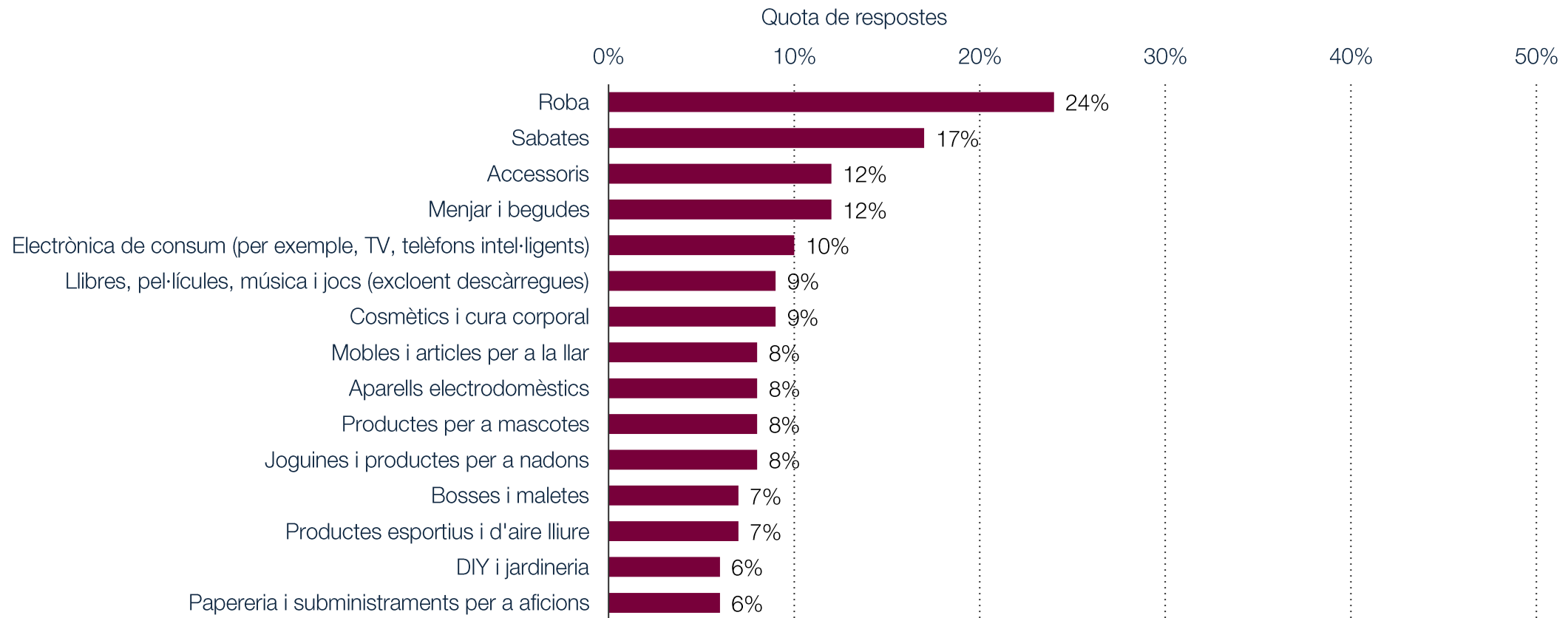


Descripció: La varietat de productes que es poden comprar en línia continua creixent. Entre els consumidors nord-americans, les dues categories més populars per a les compres en línia són Roba i Sabates. El 43% i el 33% dels consumidors, respectivament, van seleccionar aquestes opcions en la nostra enquesta representativa en línia. L'enquesta es va realitzar entre 10.146 persones als Estats Units el 2024.

Nota(es): Estats Units; gener - desembre 2024; 10.146 enquestats; 18-64 anys

Fonts: Statista Consumer Insights.

Categories més retornades en compres en línia als EUA (2024)

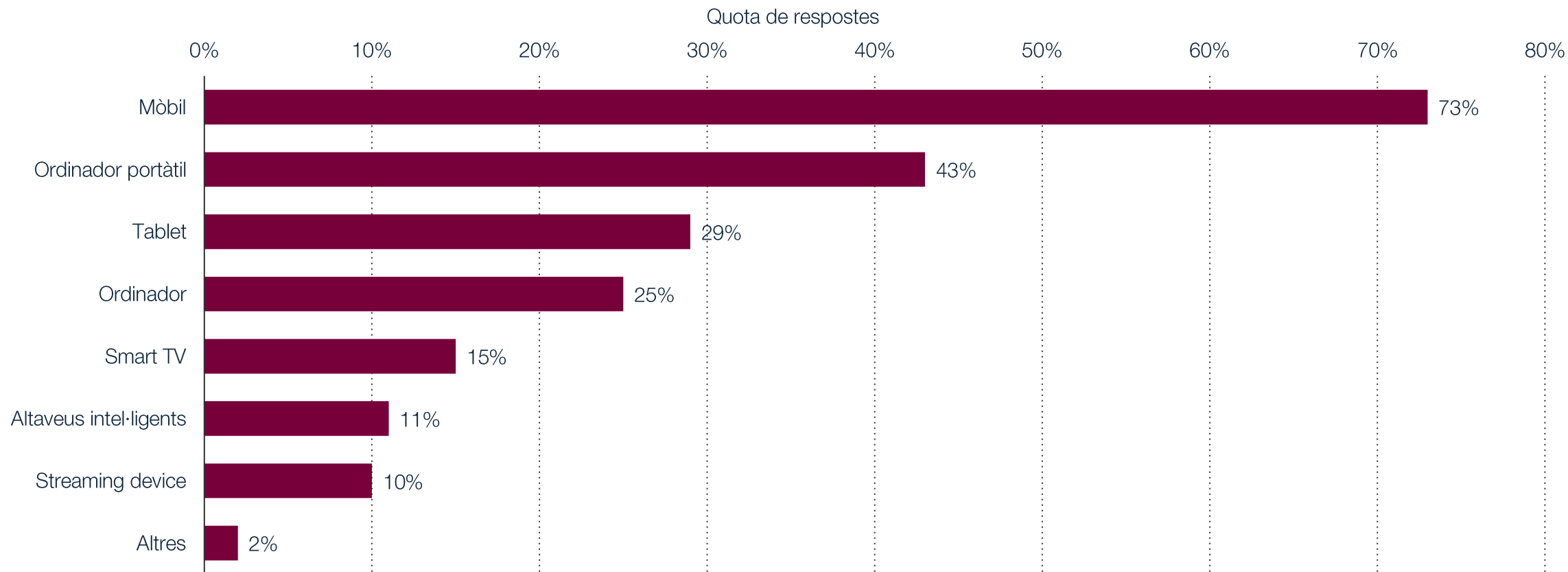


Descripció: En preguntar sobre les categories més retornades en compres en línia, la majoria dels enquestats als EUA van triar "Roba" com a resposta. El 24% ho va fer en la nostra enquesta en línia del 2024.

Nota(es): Estats Units; gener - desembre 2024; 10.146 enquestats; 18-64 anys

Fonts: Statista Consumer Insights.

Dispositius més habituals per fer compres en línia als EUA (2023)

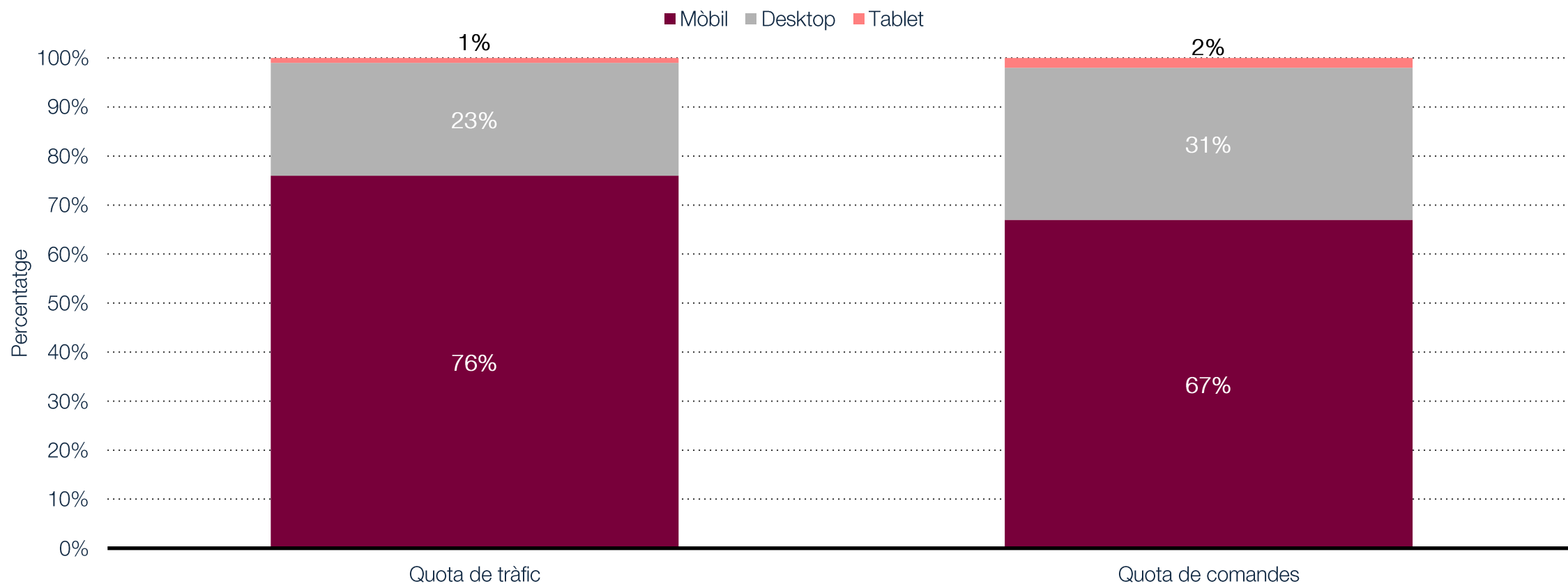


Descripció: Els smartphones (73%) i els portàtils (43%) són els dispositius més utilitzats per fer compres en línia als Estats Units. L'enquesta es va realitzar entre 975 compradors en línia als EUA el setembre del 2023.

Nota(es): Estats Units; setembre 2023; 975 enquestats; majors de 18 anys; enquestats que fan compres en línia

Fonts: Statista Consumer Insights.

Distribució de visites i comandes en llocs web de venda al detall als EUA (2024), per dispositiu

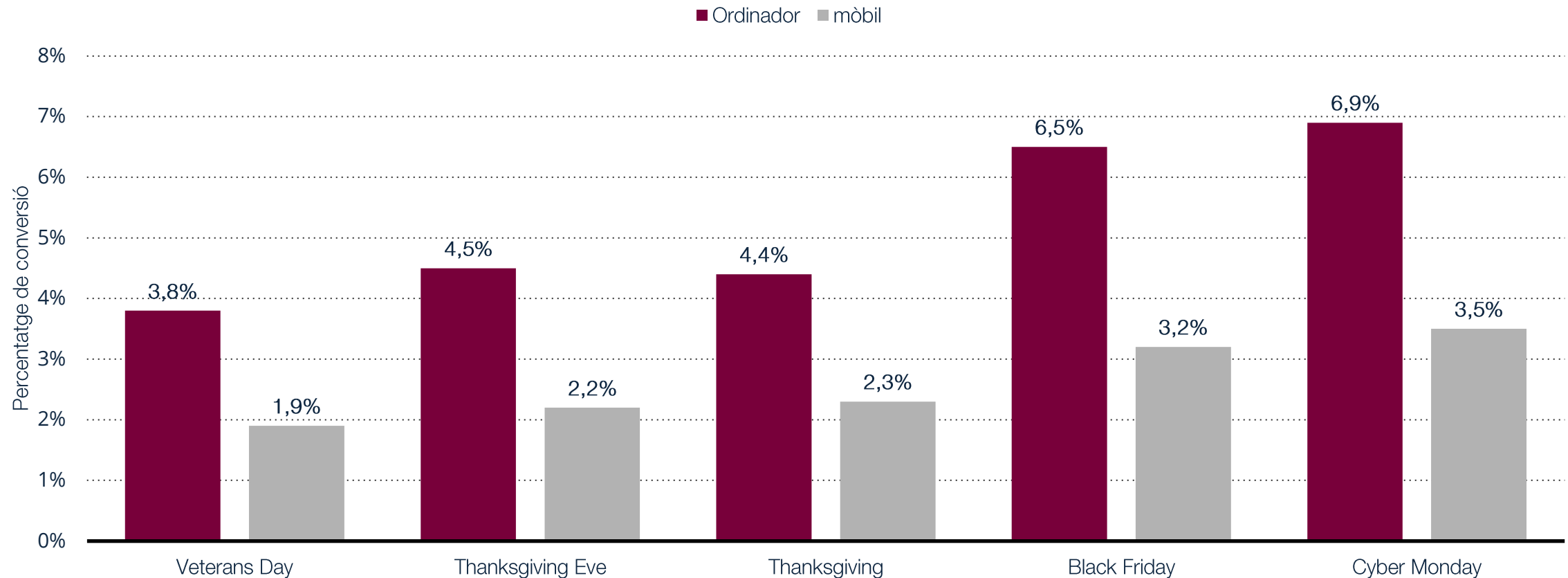


Descripció: Al tercer trimestre del 2024, els smartphones van representar més de tres quartes parts de les visites a llocs web de venda al detall als Estats Units i van generar aproximadament dos terços de les comandes en línia. Els ordinadors d'escriptori van generar només el 23% del trànsit de llocs web de venda al detall, però van representar el 31% de totes les compres al país.

Nota(es): Estats Units; Q3 2024

Fonts: Statista; Salesforce research.

Taxa de conversió del comerç electrònic durant dies especials als EUA (2023), per dispositiu



Descripció: El Cyber Monday va ser el dia de compres en línia amb la taxa de conversió més alta als Estats Units durant la temporada nadalenca del 2023, independentment del dispositiu. L'esdeveniment va registrar una taxa de conversió del 7% en ordinadors d'escriptori i aproximadament 3,5% en dispositius mòbils. A poca distància, el Black Friday va assolir una taxa de conversió d'aproximadament 6,5% en ordinadors d'escriptori i 3,2% en mòbils.

Nota(es): Estats Units; 1 de novembre - 31 de desembre 2023.

Fonts: Statista; Adobe.

Context del mercat: Conclusions

Conclusions: Mercat (I)

Ingressos del comerç electrònic 2023



Quota del comerç electrònic B2B 2023



Quota del comerç electrònic minorista 2023



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: *Players*

Marketplaces



*Principals marketplaces més populars als Estats Units el 2023, segons el valor brut de la mercaderia

Roba i sabates



*Principals ecommerce del segment de la moda als Estats Units el 2024, per vendes netes de comerç electrònic

Menjar i beure



*Principals ecommerce del segment d'aliments i begudes als Estats Units el 2024, per vendes netes de comerç electrònic

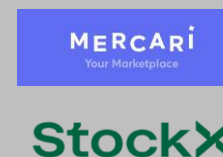
Tecnologia



*Principals ecommerce del segment d'electrònica de consum als Estats Units el 2023, per vendes netes de comerç electrònic

Apps

*Principals aplicacions de compres als Estats Units el 2023, per nombre de descàrregues



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 compres online (2023):

1. Mòbil (73%)

2. Ordinador (68%)

3. Tablet (29%)



Categories ecommerce més populars (2024):

1. Roba (43%)*

2. Sabates (33%)*

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*)

Equip creixement International



Elena Antonijuan
eantonijuan@gencat.cat



Raquel del Val
rdelval@gencat.cat



Josep Queró
jquero@gencat.cat



Cristina Fabián
cfabian@gencat.cat



Sandra Roche
sroche@gencat.cat



Bústia: internacionaletrade.accio@gencat.cat



Bústia: 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

Segueix-nos a les xarxes socials!



[accio_cat](https://twitter.com/accio_cat)
[@Catalonia_TI](https://twitter.com/Catalonia_TI)



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

