

Informe UE sobre barreras comerciales

El informe de la Comisión sobre las barreras comerciales y de inversión se publica anualmente desde el comienzo de la crisis económica de 2008. Proporciona un análisis detallado de los tipos de barreras a las que se enfrentan las empresas de la UE, los sectores donde se han logrado rebajar estas barreras y su impacto económico.

La Comisión subraya que, debido a la intervención de la UE, se han eliminado 123 barreras desde 2014, lo que ha permitido a las compañías europeas generar 8 mil millones de euros en exportaciones adicionales en 2019. Aunque el incremento de nuevas restricciones que obstaculizan las exportaciones de la UE muestra que el proteccionismo se ha arraigado profundamente en el comercio mundial. El pasado año, se han eliminado 40 barreras comerciales en todo el mundo. Al mismo tiempo, se registraron 43 nuevas barreras impuestas por 22 países, afectando a sectores de gran importancia para Europa, como tecnologías de la información y la comunicación, la electrónica, el automóvil y otras industrias de alta tecnología. La Comisión subraya que estas barreras son “difíciles de resolver” y “se extienden a lo largo de regiones”. En cuanto a las 40 barreras comerciales eliminadas parcialmente en 2019, a través de acción diplomática, resolución de disputas o el marco proporcionado por acuerdos comerciales, afectaron a exportaciones comunitarias por valor de al menos 19.400 millones de euros. El informe analiza las 438 barreras activas de comercio e inversión registradas en la base de datos de acceso al mercado con 58 socios comerciales. Estas barreras engloban desde prohibiciones de importación e impuestos ilegales aplicados



en la frontera hasta algunas regulaciones internas discriminatorias que van en contra de las reglas de comercio internacional establecidas por la Organización Mundial del Comercio. China sigue siendo el país con el mayor número de barreras registradas, con 38 obstáculos que dificultan las oportunidades de exportación e inversión de la UE. Rusia ocupa el segundo lugar, con 31 barreras actualmente vigentes, seguida de Indonesia (25) y Estados Unidos (24). India y Turquía comparten el quinto lugar, con 23 medidas reportadas. Otros países con diez o más barreras comerciales registradas incluyen Brasil (19), República de Corea (19), Australia (14), Argelia (12), Tailandia (12), México (11), Egipto (10) y Malasia (10). Los esfuerzos coordinados de la Comisión, los Estados miembros y las organizaciones empresariales de la UE en el marco de la Market Access Partnership permitieron a las empresas europeas recuperar en 2019 importantes mercados de exportación.

- En el [enlace](#) se puede acceder a toda la información.

Negociaciones UE – Reino Unido

En la reunión del Consejo Europeo celebrada el pasado 19 de junio, el presidente del Consejo y la presidenta de la Comisión reiteraron su compromiso para llegar a un acuerdo con Reino Unido, pero no a cualquier precio, y considera esenciales temas como el level playing field, la gobernanza o el Protocolo sobre Irlanda del Norte. Asimismo, aseguran que será necesario intensificar las reuniones puesto que Reino Unido no solicitará una prórroga del periodo transitorio, que finalizará el 31 de diciembre de 2020.

Las Partes acordaron que se requería un nuevo impulso. Apoyaron los planes acordados por los negociadores principales para intensificar las conversaciones en julio y crear las condiciones más propicias para concluir y ratificar un acuerdo antes de finales de 2020. Además, las Partes subrayaron su intención de trabajar arduamente para lograr una relación que funcione en interés de los ciudadanos de la Unión y del Reino Unido. También confirmaron su compromiso con la implementación completa y oportuna del Acuerdo de Retirada.

Por otra parte, debido a la crisis del COVID-19, el Gobierno británico ha decidido introducir **trámites y controles aduaneros** respecto de las mercancías importadas por Gran Bretaña desde la UE, **en tres fases** (no aplicando a las operaciones entre la UE e Irlanda del Norte o entre Irlanda del Norte y la isla de Gran Bretaña, que se regulan por el Acuerdo de Retirada), a partir del 1 de enero de 2021:

Fase 1. Desde enero de 2021.

No serán necesarias las declaraciones de seguridad durante los 6 primeros meses. Los importadores comerciales de bienes tendrán seis meses para presentar la declaración en aduana y, aunque los aranceles se aplicarán desde el 1 de enero, no será hasta que se presente la declaración aduanera cuando se tendrá que pagar la deuda aduanera. Las importaciones de bienes sujetos a medidas específicas como el tabaco, el alcohol o químicos tóxicos, estarán sujetas a declaración aduanera completa a su entrada, así como a controles aduaneros.



Las plantas de riesgo, productos vegetales, animales vivos y productos animales de riesgo, deberán ser objeto de pre-notificación y deberán ir acompañados de los certificados correspondientes. También estarán sujetos a controles en destino o en locales habilitados. En cuanto al IVA, los operadores deberán tener en cuenta sus importaciones en sus declaraciones de este impuesto.

Fase 2. Desde abril de 2021.

Todos los productos de origen animal, así como las plantas y productos de origen vegetal regulados deberán presentar una pre-notificación y los certificados necesarios.

Fase 3. Desde julio de 2021.

Se aplican formalidades aduaneras similares a las que se aplican a mercancías procedentes de terceros países a todos los bienes que se importen de la UE en Gran Bretaña. En particular, serán necesarias declaraciones en el punto de introducción y el pago de los derechos de aduanas. También deberán presentarse declaraciones de seguridad y los productos sujetos a medidas sanitarias y fitosanitarias sufrirán más controles físicos, que se realizarán en los puntos de control fronterizos. Reino Unido anuncia diversas medidas de preparación ante la nueva situación:

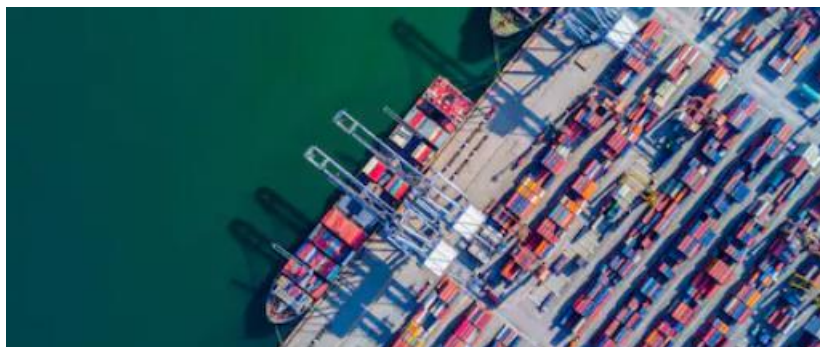
- Paquete de 50 millones de libras para que los intermediarios aduaneros mejoren sus capacidades.
- Construcción de nuevas infraestructuras para realización de controles y formalidades aduaneras. Cuando estas infraestructuras no puedan instalarse en el puerto por falta de espacio, se construirán tierra adentro.

colaboran



Bankia

Las exportaciones españolas caen un 12,4% en enero-abril 2020



El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha publicado el último informe mensual de comercio exterior, correspondiente al mes de abril.

Datos abril 2020. Las exportaciones españolas de mercancías decrecieron un 39,3% en términos interanuales, alcanzando los 15.042,8 millones de euros. En comparación con el mes de marzo, cayeron un 30,9%. Las importaciones en abril de 2020 (16.561,3 millones de euros) se redujeron un 37,2% en términos interanuales y un 30,4% intermensualmente.

Datos enero-abril 2020.

Las exportaciones españolas de mercancías cayeron un 12,4% en enero-abril de 2020, alcanzando los 83.946,7 millones de euros. Las importaciones fueron de 93.126,1 millones de euros, por lo que registraron una caída del 12,8%. El déficit comercial alcanzó los 9.179,4 millones de euros, un 17,1% inferior que el registrado en el mismo periodo de 2019 (-11.068,9 millones de euros en enero-abril de 2019, datos provisionales). La tasa de cobertura se situó en el 90,1%, es decir, 0,5 puntos porcentuales más que la de enero-abril de 2019 (89,6%, datos provisionales). Si nos comparamos con otros países, los resultados acumulados para España muestran un mayor descenso de las exportaciones que en la Unión Europea (-9,4% interanual), la zona euro (-9,8%), Alemania (-10,1%) y Reino Unido (-11,4%) pero menor que en Francia (-17,3%). Fuera de Europa, también decrecieron las exportaciones de Estados Unidos (-9,5% interanual), China (-9,0%) y Japón (-9,7%).

Las únicas contribuciones positivas de las exportaciones de enero a abril de 2020 provinieron del sector de alimentación, bebidas y tabaco (contribución de 1,5 puntos) y otras mercancías (0,3 puntos). Las principales contribuciones negativas provinieron del sector automóvil (-4,3 puntos), bienes de equipo (-3,4 puntos), manufacturas de consumo (-2,2 puntos) y productos energéticos (-1,8 puntos). En cuanto a las importaciones, la única contribución positiva en el periodo enero-abril provino del sector de alimentación, bebidas y tabaco (0,4 puntos). Las mayores contribuciones negativas provinieron del sector automóvil (-3,8 puntos), productos energéticos (-2,8 puntos), bienes de equipo (-2,7 puntos) y semimanufacturas no químicas (-1,2 puntos). Las ventas a la zona euro (51,6% del total) cayeron un 12,8%, mientras que las destinadas al resto de la Unión Europea (7,7% del total), descendieron un 11,4%. Por países, destacan los descensos de ventas a Italia (-14,5%), Portugal (-13,2%), Francia (-13,2%) y Alemania (-12,8%). En el resto de Europa, las ventas a Reino Unido disminuyeron un 17,2%. Las exportaciones a terceros destinos descendieron un 11,9% interanual en este periodo, destacaron positivamente los aumentos a Singapur (79,6%), Taiwán (25,9%), China (12,3%) y Japón (2,8%), y negativamente Argelia (-45,5%), Corea del Sur (-35,2%), Argentina (-28,9%), Hong-Kong (-27,5%),

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

junio 2020



Comercio exterior en Castilla-La Mancha (enero-abril 2020).

Datos abril 2020.

Las exportaciones de Castilla-La Mancha decrecieron un 26%, alcanzando los 424 millones de euros. Por su parte, las importaciones cayeron un 24%, registrándose 546 millones de euros.

Datos enero-abril 2020.

Las exportaciones de la región en los cuatro primeros meses del año alcanzaron los 2.234 millones de euros, un 6% menos que en el mismo periodo del año anterior, mientras que las importaciones aumentaron un 3,1% (2.910 millones de euros), según el informe emitido por la Dirección Territorial de Comercio/Icex Castilla-La Mancha.

- Análisis por provincias.

Toledo ocupa la primera posición, con 594 millones de euros (-1,7%). En segundo lugar, Ciudad Real, con 576 millones de euros (-10,2%). Le siguen Guadalajara, con 528 millones (-13,7%), Albacete, con 348 millones de euros (-0,8%) y Cuenca, con 189 millones, (+11,7%).

En cuanto a las importaciones, Guadalajara encabeza la lista, con un incremento del 4,2% en sus importaciones (1668 millones de euros), seguida de Toledo, con 703 millones de euros (+2,7%), Albacete con 272 millones (-6,4%), Ciudad Real con 195 millones (+7,9%) y Cuenca, con 70 millones de euros (+10,0%). El saldo comercial de la región entre enero y abril de 2020 se situó en -676 millones de euros, déficit que aumentó un 51,6% respecto al mismo periodo de 2019. La tasa de cobertura es del 76,8%, inferior a la media nacional (90,1%).

- Análisis por sectores.

Los productos agroalimentarios ocuparon la primera posición de las exportaciones regionales con 828 millones de euros, representando el 37,1% del total exportado y registrando un aumento del 3,6% respecto al mismo periodo de 2019. Subsectores clave: bebidas (272 millones de euros, -9,7%), productos cárnicos (184 millones de euros,

+36%), frutas, hortalizas y legumbres (135 millones, aumento del 8,8%) y aceite (62 millones de euros, caída del 15,1%).

En segundo lugar, están los Bienes de Equipo con 514 millones y un aumento del 0,8%, (aparatos eléctricos, equipos de oficina y telecomunicaciones y maquinaria para la industria, principalmente). Tras estos dos sectores, se sitúan los productos químicos, con 278 millones de euros (-15,1%), y las manufacturas de consumo, con 268 millones de euros (-14,7%).

En lo que respecta a sectores importadores, los bienes de equipo están en primer lugar con unas compras de 911 millones de euros (+1,5%), destacan los equipos de oficina y telecomunicaciones. Le siguen, los productos químicos con 633 millones de euros (+6,5%) y los agroalimentarios con 490 millones de euros (+3,3%).

- Análisis por países.

En este período, la UE acaparó el grueso de las exportaciones de Castilla-La Mancha, representando un 64,5% del total. Portugal es nuestro principal cliente con 425 millones de euros (-11,7%). Le siguen Francia con 315 millones (-10,5%), Alemania con 233 millones de euros (-2,3%) e Italia con 173 millones (-15,7%). Las exportaciones a Reino Unido fueron de 99 millones, (-1,0%). Fuera del entorno más cercano, destacan las exportaciones a Estados Unidos (146 millones, +106,3%), Canadá (12 millones, -11,2%), México (28 millones, +2,8%), Chile (8 millones y -29,7%), Brasil (10 millones, -31,1%) y Argentina (4 millones, -66,8%). Por otra parte, resalta Marruecos (41 millones de euros, -15,1%), Argelia (8 millones, -59,0%), Corea del Sur (11 millones, -33,6%) y también Japón y China donde las exportaciones alcanzaron los 33 millones (+13,3%) y los 68 millones (+25,4%), respectivamente.

En cuanto a importaciones, el 69,6% tienen origen comunitario. Los principales mercados son Alemania (451 millones de euros, +13,6%), Francia (416 millones de euros, -3,7%) y Países Bajos (282 millones de euros, +18%). Fuera de la UE, nuestro principal proveedor es China, con 279 millones de euros (+4%).

- [Enlace informe.](#)

colaboran



Máster en Negocios Internacionales (MNIN) VI Edición



Universidad de
Castilla-La Mancha



Tras la excelente acogida por la formación recibida y la elevada tasa de empleabilidad alcanzada por sus egresados, la Universidad de Castilla-La Mancha pone en marcha la **sexta edición del Máster en Negocios Internacionales (MNIN)**. El título se impartirá de **septiembre a abril**, de forma presencial en dos tardes a la semana, en la Facultad de Ciencias Jurídicas y sociales de Toledo.

El MNIN está **patrocinado** por la Cátedra de Innovación y Desarrollo Cooperativo y Empresarial UCLM-Fundación Eurocaja Rural y en él **colaboran** organizaciones empresariales como **FEDETO o CECAM**, así como el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX) y la oficina en Castilla-La Mancha de ICEX España Exportación e Inversiones.

Pretende ser la fuente de formación de futuros profesionales en el campo de los negocios internacionales, proporcionando al alumno una formación avanzada de carácter teórica y práctica en aspectos jurídicos y económicos relacionados con la internacionalización de la empresa. Para ello, contamos entre nuestros docentes con empresarios y profesionales del comercio exterior de empresas e instituciones de referencia de nuestra región; siendo una oportunidad para conocerles en persona y ampliar la red de contactos profesionales.

Diseño del título:

El título propio Máster en Negocios Internacionales consta de 60 créditos y tiene carácter presencial. Las clases tendrán lugar de septiembre a abril, dos días por semana (jueves y viernes), en horario de 16:00 a 21:00 h.

Destinatarios:

Profesionales y titulados universitarios. Podrán optar por el título de máster (60 créditos) o por el título de especialista (30 créditos). Se admitirá a alumnos que no hayan finalizado sus estudios académicos. El título de máster/especialista quedará supeditado a la obtención del título universitario. Sin título universitario, el título será de experto.

Plazas ofertadas: 25

Precio: 2.800 euros (Máster bonificable a través de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo - FTFE. R.D 395/2007 / Posibilidad de acceso a becas).

Preinscripción: Del 01/06/2020 al 25/09/2020

Matrícula: Del 01/07/2020 al 09/10/2020

Celebración:

Periodo lectivo: septiembre-abril.

Prácticas empresas y TFM: febrero-junio

Para más información puede consultarse la web:

<http://www.mnin6.posgrado.uclm.es/> o a través de la cuenta de correo electrónico: master.negociosinternacionales@uclm.es.

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

junio 2020



Encuesta: Impacto del COVID-19 en empresas internacionalizadas de la provincia de Toledo

Uno de los objetivos del área internacional de Fedeto es trasladar a la Administración Estatal y Regional las necesidades de las empresas y autónomos de la provincia de Toledo, labor que realizamos con el apoyo de Bankia y la Diputación provincial de Toledo.

Por este motivo, agradeceríamos que dedicasen unos minutos para cumplimentar el siguiente **cuestionario** con el fin de conocer el impacto que ha tenido la crisis provocada por el Covid-19 en las empresas internacionalizadas de la provincia.

Animamos a todas las empresas que aún no han contestado, que lo hagan a la mayor brevedad posible.

Puede acceder a la encuesta a través del siguiente **enlace**.

La información que obtengamos será muy útil para realizar propuestas a la Administración en materia de promoción exterior. Además, recalcamos que todas las respuestas se tratarán de forma completamente anónima y agregada. La encuesta se cerrará en los próximos días.

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

junio 2020

 fedeto

ICEX lanza una campaña de más de 600.000 euros para promocionar el vino español en EE.UU.

El sector del vino está siendo uno de los más afectados por la pandemia, debido en gran parte a las limitaciones impuestas por el confinamiento en todos los países, restricciones especialmente notorias en el canal Horeca.

España es en la actualidad el séptimo distribuidor de vino en volumen a EE.UU., y el cuarto en valor, según datos del Observatorio Español del Mercado del Vino (OeMV).

Los vinos más exportados al mercado estadounidense son los envasados con DOP, con 32,7 millones de litros y 175,4 millones de euros (el 45% del volumen y el 58% del valor total exportado), a un precio medio de 5,37 €/litro; seguidos por los vinos espumosos, con 22,2 millones de litros y 75,3 millones de euros (el 25% del valor y el 30% del valor total exportado).

Con el fin de incrementar las ventas y la presencia de vino español en los canales de distribución en Estados Unidos, Icx ha puesto en marcha un plan de promoción para este mercado dotado con más de 600.000 euros, cuya ejecución abarcará hasta el primer cuatrimestre del próximo año.

En Estados Unidos, las encuestas, realizadas por la empresa Datassential a más de 45.000 agentes, indican que los restaurantes independientes y familiares, los más comprometidos con el vino español, están siendo los más afectados por los cierres, e incluso revelan que en zonas como Manhattan han cerrado hasta un 40% de ellos. Teniendo en cuenta el escenario actual, el plan de promoción internacional que ha elaborado por Icx estará centrado en acciones de carácter virtual. Se desarrollarán programas para potenciar el conocimiento y la venta de vinos españoles en el canal online, dirigidos tanto a profesionales como a consumidores finales. Y es que, la novedad más significativa que ha traído el COVID-19 en el mercado estadounidense en estos meses ha sido el gran aumento de las ventas online y a consumidor, incrementándose las primeras



en un 141,5%, y un 45% las segundas según datos de la consultora Nielsen.

Icx está ultimando alianzas con plataformas de e-commerce como Wine.com (dirigida a consumidores finales) y con SevenFifty (centrada en canales horeca y retail).

También se llevarán a cabo programas de formación para prescriptores y profesionales. En esta línea, se contemplan acuerdos con la SommCon y con la revista Somm Journal para la realización de webminarios con catas virtuales y/o presenciales para jóvenes sumilleres y compradores, y con la plataforma de profesionales del vino GuildSomm para la realización de webminarios sobre distintas regiones vinícolas españolas, dando cabida también a algunas poco conocidas, así como a variedades de uvas de creciente interés en el mercado.

Esta estrategia de promoción irá acompañada por una campaña de comunicación para potenciar la imagen de los vinos de nuestro país. De esta forma, se harán publinreportajes en importantes revistas del sector, como Food & Wine, Wine Spectator o Wine Enthusiast, teniendo la posibilidad de colaborar en eventos promovidos por ellas. A esta campaña, se une la promoción en redes sociales como Facebook, Twitter o Instagram.

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

junio 2020



Misión Comercial Virtual a Chile, Argentina y Uruguay 2020

Le recordamos que el IPEX organiza una Misión Comercial Virtual a Chile, Argentina y Uruguay, que tendrá lugar entre el **14 y el 25 de septiembre de 2020**. La convocatoria va dirigida a empresas de sectores de bienes de consumo, servicios y contract, priorizando el sector servicios de tecnología de la información (TIC). Las agendas de reuniones serán virtuales y se realizará envío de muestras.

Cuantía de la ayuda: 75% de los gastos justificados en concepto de preparación de agenda en los 3 países y, en su caso, envío de muestras, hasta un máximo de 1.350,00 euros.

Inscripción: [enlace](#). Fecha Límite: 9 de julio de 2020.

Convocatoria: [enlace](#)

Acciones formativas

Ciclo de Webinars organizados por ICEX España Exportación e Inversiones, en colaboración con CEOE y Cámara de Comercio de España

- Italia-Covid-19: situación actual y perspectivas para la empresa española.
(2 de julio). [Programa e inscripción.](#)
- Reino Unido-Covid-19: situación actual y perspectivas para la empresa española.
(3 de julio). [Programa e inscripción.](#)

Webinars organizados por el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX) dentro de la iniciativa IPEX-Digital

- Compradores y Competidores en los sectores calzado y marroquinería en Estados Unidos, Canadá, México y Reino Unido
(29 de junio). [Programa e inscripción.](#)
- "Oportunidades comerciales para Castilla-La Mancha en la India"
(30 de junio). [Programa e inscripción.](#)
- "Oportunidades comerciales para Castilla-La Mancha en Oriente Medio e Irán"
(7 de julio). [Inscripción.](#)

BOCEX

Es una publicación elaborada por el área internacional de Fedeto. Dirigida a los responsables de comercio exterior de las Pymes de la provincia de Toledo.

Dir. Departamento: **Javier Raso Sánchez**
Responsable del área internacional:
Patricia García Fernández
Contacto: areainternacional@fedeto.es
Tel: 925 22 87 10

colaboran



Bankia