



Cronología arancelaria

En los meses anteriores, la administración Trump ha amenazado con gran variedad de aranceles de diferentes cuantías a multitud de países. A partir del 1 de febrero de 2025, Trump ordenó aranceles del 25% a todos los productos de México y Canadá, así como un arancel del 10% a todas las importaciones provenientes de China. La entrada en vigor de estos aranceles se decretó para el 4 de febrero. Sin embargo, un día antes de que esto sucediera y después de negociaciones con México y Canadá que se tradujeron en compromisos para reforzar la aplicación de la ley en la frontera, la administración estadounidense anunció que esos aranceles se retrasarían un mes. Sin embargo, el arancel del 10% a los productos importados de China procedió como se esperaba. Anunciar medidas, retirarlas o paralizarlas se convirtió en el patrón del modus operandi de la Administración Trump durante las semanas siguientes.



A finales de febrero, Trump reafirmó sus planes de imponer aranceles del 25% a todas las importaciones de México y Canadá, así como imponer un arancel adicional del 10% a China el mismo día

(adicional al antes mencionado). El 3 de marzo, la administración habló de una nueva ronda de aranceles, causando que Wall Street experimentase su peor día desde diciembre. A las 12:01 AM del 4 de marzo, los aranceles sobre los bienes de México, Canadá y China entraron en vigor, desencadenando una guerra comercial casi instantánea.

Con las tensiones creciendo inmediatamente después de la ronda de 00aranceles del 4 de marzo, Canadá y China respondieron con medidas de represalia. El primer ministro canadiense Justin Trudeau anunció aranceles por un total de más de 100 mil millones de dólares a los bienes estadounidenses en los próximos 21 días. Acto seguido China impuso aranceles de hasta el 15% a una amplia gama de exportaciones agrícolas clave de Estados Unidos, incluyendo pollo, trigo, maíz o algodón entre otros. La presidenta mexicana, Claudia Sheinbaum, dijo que su país también tomaría represalias, aunque sin concretar los bienes seleccionados.

Al día siguiente, el 5 de marzo, después de la presión de los tres grandes fabricantes de automóviles estadounidenses (Ford, General Motors, Stellantis), Trump concedió una exención de un mes sobre la última ronda de aranceles para los productos del sector de la automoción. El 6 de marzo, Trump pospuso aranceles del 25% sobre multitud de importaciones de México y algunas de Canadá que se irían

sucediendo a lo largo del mes. Días después, China respondió a la decisión de Trump de duplicar el gravamen a las importaciones al 20% imponiendo un 15% adicional a las importaciones agrícolas de Estados Unidos.

La guerra comercial continuó, y después de que la administración amenazara con un 25% de aranceles a todas las importaciones de acero y aluminio, la Unión Europea finalmente se pronunció. Los 27 anunciaban que en abril, cuando se tuviera un buen diagnóstico de las consecuencias, se llevarían a cabo las contramedidas. Después del aviso de la UE y un arancel previsto del 50% para el whiskey estadounidense, Trump decidió amenazar con un arancel del 200% al vino, el champán y las bebidas espirituosas europeas. Los productores e importadores de vino han dicho que un arancel de este tamaño acabaría definitivamente el negocio europeo del vino en los Estados Unidos, del que actualmente no existe un mercado sustituto.

La lista de países señalados continuó creciendo a finales de marzo, y Trump afirmó que impondría un arancel del 25% a todas las importaciones de cualquier país que compre petróleo o gas a Venezuela. Esto se sumó a los nuevos aranceles programados para comenzar el 2 de abril. Los dos principales países que compran petróleo a Venezuela son China, que recibe un 68% del crudo y, curiosamente, Estados Unidos, que adquiere un 23% de la producción. A partir del 26 de marzo, Trump lanzó un nuevo arancel: 25% sobre todos los automóviles y piezas de automóviles importados, desdiciéndose nuevamente, ya que como se mencionaba anteriormente, habían sido exonerados por un mes a partir del 5 de marzo. Esta ida y vuelta de aranceles recíprocos está generando una situación de caos para el entorno empresarial global y perjudicará a todas las partes si continúa, pero muy probablemente Estados Unidos soportará el mayor peso de las consecuencias.

Multitud de economistas estadounidenses han advertido que los aranceles a esta escala son autodestructivos, ya que aumentan los costos para las empresas y los consumidores que dependen de las importaciones. También podemos encontrar algunos economistas que afirman que toda esta locura arancelaria responde a un plan bien trazado, que pasaría por depreciar el valor del dólar a base de generar incertidumbre en la economía. Esto haría las exportaciones estadounidenses más rentables para el resto del mundo, lo que equilibraría su balanza comercial. Siguiendo la lógica del propio Donald Trump, así *haría America great again*, ya que conseguiría poner en marcha la todopoderosa industria norteamericana, lo que generaría decenas de miles de puestos de trabajo. Todo esto mientras sanea las cuentas del país gracias a los aranceles, que generarían millones de dólares para las arcas norteamericanas diariamente.

Por si todo lo anterior fuera poco, **faltaba la guinda del pastel**: imponer aranceles a los barcos fabricados en China que atraquen en cualquier puerto de Estados Unidos. Podríamos estar hablando de la medida más destructiva de todas, ya que más de la mitad de los buques de carga que navegan por el mundo se han fabricado en China. La construcción naval del país asiático se ha colocado en los últimos años como líder en cuanto pedidos por parte de las navieras, que los perciben como los más rentables del mercado actual. En estos momentos, el Representante Comercial de Estados Unidos está estudiando la medida propuesta por el presidente, y pasaría por abonar entre 1 y 3,5 millones de dólares por escala. Las cifras son pavorosas, ya que se estima que el 98% de los buques que atracan en puertos de Estados son de fabricación china y casi el 80% de los que circulan por el Atlántico. La finalidad de esta medida es impulsar la industria naviera estadounidense, pero las consecuencias

serían un encarecimiento masivo de las mercancías globales, ya que se enfrentarían a cambios en las rutas comerciales y a puertos saturados que disminuirían su capacidad operativa. A fecha de redacción de este artículo estas amenazas no se han formalizado, pero una vez más China se vio obligada a responder y paralizó sus importaciones de gas licuado desde Estados Unidos. Por otro lado, el país asiático se está volcando en fortalecer sus relaciones con la Unión Europea, al que ve como un socio sensato y confiable.

Tras dos meses de máxima tensión, ¿en qué quedó todo? La sentencia queda recogida en un comunicado colgado en el portal electrónico de La Casa Blanca el 2 de abril.

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. including Customs Manipulation and Trade Barriers	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%

Arancel del 10% a todos los países y un arancel “recíproco” a un grupo de socios comerciales, entre los que se encuentra la UE, que sería sancionada con un 20% de arancel general que suma a los que estaban vigentes previamente. El arancel del 10% comenzaría a aplicar a partir del 5 de abril, y el del 20% a partir del 9. La lista arancelaria quedaría de la siguiente manera:

- Del 40% al 50%: Vietnam, Madagascar, Siria, Sri Lanka, Laos o Birmania
- Del 30% al 39%: China, Suiza, Sudáfrica, Angola, Libia, Irak
- Del 20% al 29%: Unión Europea, Israel, Japón, Venezuela, Noruega, Camerún,
- Del 30% al 39%: China, Suiza, Sudáfrica, Bangladesh
- Del 10% al resto del mundo, que incluye Reino Unido, Australia,

Ucrania y la mayoría de países de Hispanoamérica.

Pero, ¿por qué Trump añade el adjetivo “recíprocos” a sus aranceles? La palabra encierra la justificación de los mismos. Donald Trump considera que el resto de países del mundo han actuado de forma desleal con Estados Unidos, aprovechándose de su economía para venderles productos con amplios márgenes. Argumenta que se han aplicado muchos tipos de barreras comerciales, manipulaciones económicas y regulaciones sanitarias de carácter proteccionista contra los productos estadounidenses, lo que ha contribuido a generar el actual déficit comercial del país. Según él, su país ha sido “saqueado” y “expoliado” por todos los países del mundo, rivales y aliados.

Y es en el déficit comercial que Estados Unidos mantiene con cada país donde reside la base para el cálculo del arancel con el que sería castigado. El método de cálculo fue una fórmula matemática calificada por Carlos Cuerpo, ministro de Economía, Comercio y Empresa de España, como “totalmente arbitraria e injustificada”. Es simplemente el cociente entre el déficit comercial que tiene Estados Unidos con el país en cuestión y las importaciones.

Hagamos el ejemplo con la UE, con la que EEUU tiene un déficit comercial de 235.600 millones de dólares. Las importaciones desde la UE en 2024 tuvieron un valor de 605.800 millones de dólares. Dividiendo la primera cifra entre la segunda obtenemos 0,388 o 39%, y si dividimos entre 2 obtenemos ese 20% aproximado.

Según multitud de analistas, el anuncio de estos aranceles supuso la mayor disrupción en el orden comercial internacional desde la Segunda Guerra Mundial, y generó pérdidas en las bolsas de todo el mundo desde que se dio a conocer.

Pero un **nuevo giro de los acontecimientos** tuvo lugar horas antes de entrar en vigor los aranceles del 20% previstos para el 9 de abril, el presidente Trump anunció una moratoria de los mismos de 90 días. La decisión llegó tras la intensa presión ejercida por aliados y empresarios, rebajando la cifra hasta al 10% para todos (incluyendo a la UE), aunque nadie sabe qué pasará cuando transcurran los 90 días. A fecha de redacción de este artículo los aranceles aplicados a China ya eran del 125%, siendo el único país del mundo en recibir tal castigo. Horas después al anuncio de la moratoria, la UE contestó de la misma manera a EE.UU, suspendiendo durante 90 días la aplicación de los aranceles a productos estadounidenses que había establecido en respuesta a los aplicados al acero y al aluminio europeo.

En España, la industria dedicada a la fabricación de máquinas, aparatos

mecánicos, aparatos y material eléctrico fue la que más mercancías exportó hacia Estados Unidos, por valor de 4.013 millones de euros en 2024, por lo que sería, potencialmente, el sector más perjudicado. Le seguiría el sector agroalimentario, que exportó productos por valor de más de 3.566 millones. Después tendríamos al sector químico y farmacéutico, con exportaciones el año pasado por 1.183 millones.

A pesar de las cifras, debemos tener en cuenta que Estados Unidos viene suponiendo menos del 5% del total de las exportaciones, ya que es la Unión Europea quien recibe la mayoría de ellas (74%). Todas las estimaciones predicen **un impacto sobre el PIB menor del 0,3%** debido tensiones comerciales y la disminución de importaciones, que se enfrentarían a una caída de entre el 10% y el 25%.

Acuerdo Comercial Japón-UE



Este acuerdo está en vigor desde el 1 de febrero de 2019, y como el resto de acuerdos conseguidos por la UE, tiene por objeto la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Respecto a las arancelarias, ya ha supuesto una liberalización del 99% de los aranceles europeos y un 97% de los japoneses.

La UE consigue de esta manera acceso al mercado japonés, que, tras China, es el más importante de la región geográfica.

En este caso, podemos hablar de un acuerdo muy centrado en la protección de los agroalimentarios europeos, ya que recoge más de 200 indicaciones geográficas centrándose especialmente en productos gourmet. Además de la eliminación de multitud de aranceles en este sentido,

prevé que se reduzcan progresivamente otros muchos, como los que se sitúan alrededor de los quesos. Además, el acuerdo prevé la aplicación de contingentes arancelarios para ciertos volúmenes en lo relativo a más de 20 productos japoneses provenientes de la silvicultura, la agricultura o la pesca.

La carne europea pasa a beneficiarse de unos aranceles bastante reducidos, haciéndola ahora muy atractiva para importadores japoneses. La carne de cerdo queda bajo derechos arancelarios mínimos

y la carne transformada pasa a no tener impuestos.

Como medida a futuro, se está trabajando en la homogenización de datos a nivel informático en lo relativo al comercio bilateral que facilitará aún más el flujo comercial. En este sentido, otro de los objetivos es suprimir los requisitos de localización de datos, lo que permite a la UE mantener su soberanía en materia de ciberseguridad y protección de datos de las empresas que participen del comercio con el país nipón.

Túnez se consolida como un socio comercial preferente

El pasado 27 de marzo tuvo lugar una reunión entre el titular de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, José Manuel Albares con su homólogo tunecino, Mohamed Ali Nafti para repasar el estado de las relaciones bilaterales entre ambos estados. La reunión tuvo lugar como parte de la conmemoración del 30 aniversario de la firma del Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación, escenificando así que Túnez es un socio preferencial en las relaciones comerciales en la región oeste del Mediterráneo.

El marco de relaciones entre la UE y los países del norte de África ha sido establecido a través de instrumentos como la anteriormente mencionada Política Europea de Vecindad (PEV) y la Unión por el Mediterráneo (UpM), que buscan la integración política, comercial y económica de los países mediterráneos con la UE y que han consolidado al viejo continente como el socio económico preferencial para estos países.

El caso de Túnez, que firmó el acuerdo en 1995 (aunque estaba en vigor desde 1988) marcó un precedente al ser el primer

acuerdo de este tipo. Se persigue establecer una zona de libre comercio y, aunque los logros han sido notables en materia de comercio de agroalimentarios con la UE, han sido limitados desde que se iniciaron los intentos de elevar los acuerdos en la dirección de un Acuerdo de Libre Comercio Amplio y Profundo (DFCTA). Las negociaciones en este sentido se iniciaron en 2015, pero la eliminación de barreras no arancelarias no termina de dar sus frutos y la convergencia regulatoria entre ambas regiones no termina de cuajar.



A pesar de ello, el portal de la Comisión Europea destaca el impacto significativo del régimen comercial recíproco y asimétrico del que goza Túnez, que facilita la exportación de sus productos al mercado

europo con aranceles reducidos a nulos. Por otro lado, encontramos que la UE

representa el 85% de la inversión extranjera directa en este país.

Plan del Gobierno de España ante los aranceles de EE.UU.

El pasado 8 de abril, días antes de la entrada en vigor de los aranceles del 20% propuestos por EE.UU., el Gobierno se reunió en Consejo de Ministros para tomar medidas ante la nueva situación comercial que atraviesa el mundo. Quedó **aprobado un Real Decreto-ley denominado “Respuesta y Relanzamiento Comercial”, que movilizará 14.000 millones de euros** con el objetivo de proteger a las empresas y trabajadores que se vean afectados.

Según Carlos Cuerpo, Ministro de Economía, Comercio y Empresa “este Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial es una herramienta integral que nos permitirá afrontar este desafío con unidad y determinación, fortaleciendo nuestra capacidad productiva, impulsado nuestra presencia en mercados alternativos y garantizando una red de seguridad para aquellos que puedan verse más afectados por esta coyuntura internacional.”

El plan cuenta con dos vertientes principales

- **Una red de protección a corto plazo para empresas** que a las que la nueva situación comercial haya supuesto problemas de liquidez o una disminución en sus ventas.
- **Una estrategia de reconversión e internacionalización a medio plazo** cuyo fin es dotar a las empresas de las herramientas necesarias para adaptarse a este nuevo escenario comercial y diversificar sus carteras de exportación.

¿De dónde saldrá el dinero? De una nueva línea de avales por valor de 5.000 millones

de euros gestionada por el ICO (Instituto de Crédito Oficial) para empresas internacionalizadas afectadas.

Otra medida interesante recientemente anunciada por el Gobierno ha sido la de **reforzar el FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa) con 700 millones de euros adicionales.** Recordemos que el FIEM se encarga de financiar al socio comercial de una empresa española en el país de destino, asumiendo este cliente extranjero la deuda con el fondo y no con el empresario español.

El ministro también ha anunciado **que se refuerza CESCE, que amplía la cobertura de los seguros de crédito a la exportación** desde los 9.000 millones hasta los 15.000 millones de euros. Esto permitirá la movilización de 2.000 millones en coberturas destinadas a proyectos internacionales que puedan verse afectados por los aranceles.

¿Qué línea sigue Europa? Según Carlos Cuerpo **se está apoyando a la Comisión Europea en materia de diálogo con las autoridades americanas para alcanzar una solución acordada**, a pesar de los exabruptos del presidente estadounidense, la intención de Europa es cuidar las relaciones comerciales.

Se está insistiendo también por parte de la UE en **ratificar de forma definitiva el acuerdo con Mercosur** para paliar los efectos de los aranceles, cuestión ante la que el Gobierno de España siempre se ha mostrado favorable. Países que tradicionalmente se han mostrado reacios a

este acuerdo (como puede ser Francia) empiezan a cambiar de opinión tras la guerra comercial que estamos viviendo.

Por otro lado, el Gobierno intensifica su agenda de reuniones internacionales al más alto nivel en busca de estrechar y crear

nuevas relaciones comerciales. En concreto este mes de abril las mantendrá de nuevo con China (con la que la sintonía es absoluta) y con Vietnam, dos de los países más castigados por los aranceles estadounidenses.

España y Vietnam refuerzan lazos

Pedro Sánchez ha sido el primer mandatario español en realizar una visita oficial a Vietnam este mes. Después de la reunión con el primer ministro Chinh, donde abordaron las líneas a seguir para reforzar el comercio y los lazos políticos de cara al futuro, se anunciaron una serie de medidas para su consecución.

Entre las medidas concretas encaminadas a potenciar el comercio exterior tenemos la movilización de créditos **FIEM por valor de 305 millones** de euros que darán respaldo a las inversiones de las empresas españolas en sectores estratégicos como las infraestructuras, la energía o el agua.



El primer ministro vietnamita hizo notar su satisfacción ante los resultados de la visita, al igual que hizo Sánchez, que incidió en las oportunidades que se van a generar a partir de esta reunión. Oportunidades como el magnífico crecimiento económico sostenido que viene experimentando el país en las últimas décadas, que se sitúa en torno al 6% anual.

Debemos encuadrar esta visita institucional como parte de la estrategia que está siguiendo la UE, que inició las negociaciones con Vietnam en 2012 para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio. Durante el transcurso de las negociaciones, la Comisión Europea decidió en 2017 proponer dos acuerdos independientes: un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) y un Acuerdo de Protección de Inversiones (IPA, por sus siglas en inglés).

Ambos acuerdos se firmaron en 2019 y se aprobaron por el Parlamento Europeo en 2020. El ALC entró en vigor en agosto de ese mismo año, pero el IPA debe contar con la ratificación de todos los Estados Miembros, cosa que aún no ha sucedido.

Según el portal electrónico del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, el acuerdo entre la UE y Vietnam es el más ambicioso y completo celebrado por la UE con un país en desarrollo, al incluir comercio de bienes y servicios, contratación pública, empresas públicas, o protección de derechos de la propiedad intelectual e indicaciones geográficas.

Se trata del segundo acuerdo celebrado con un país de la ASEAN, después de Singapur. Por lo que tanto el acuerdo en sí mismo como las relaciones institucionales representan los pasos para alcanzar un **objetivo más ambicioso: un acuerdo regional con la ASEAN.**

Repercusión de los aranceles en los salarios españoles

Todas las estimaciones apuntan en la misma dirección y es que las consecuencias de los aranceles abrirán una brecha en los salarios, que evolucionarán de forma muy desigual. El escenario que se abre delante de las empresas puede generar dos situaciones: por un lado, contención en la industria exportadora y, por otro lado, alzas en sectores estratégicos.

Como comentábamos previamente, el panorama tiende al repunte inflacionario y la contracción del PIB y, si bien es cierto que no nos encontramos ante estimaciones alarmantes, son suficiente para que sus consecuencias se dejen notar. Obviamente, pesarán factores como el sector de actividad, la dependencia del comercio internacional y el tipo de perfil requerido por la empresa para ver si se optará por la contención o por el contrario se ve forzada a mejorar sus ofertas retributivas.

Las empresas exportadoras españolas, muy vinculadas al sector de la automoción, maquinaria, industria química o agroalimentarios, se enfrentan a una previsible disminución en sus pedidos y por

tanto tensión en sus márgenes de beneficio. Todo ello mientras deben hacer frente a sus costes salariales. Actualmente, las empresas más vinculadas con Estados Unidos ya están hablando de congelaciones de sueldo, reducciones de jornada o ajustes de plantilla.

Los expertos señalan que la inflación es la vía por donde llegará el impacto más notable en este sentido, ya que se traducirán en subidas del IPC y habrá que renegociar las subidas salariales, teniendo en cuenta que estas ya venían tensionando el mercado laboral antes de aparecer los aranceles estadounidenses en escena.

Las oportunidades salariales vienen de la mano de sectores estratégicos como el de la energía, la automatización y las tecnologías limpias, que llevan años enfrentándose a un mercado laboral con poca oferta especializada, por la que las empresas deben competir ofreciendo buenos salarios. La ecuación es sencilla, en Europa se está apostando por estos sectores y se estima que los salarios aumenten más de un 3% el próximo año.

España y China acuerdan facilitar la exportación de productos españoles

A su llegada de Vietnam, el presidente del gobierno recibía ya en España a una delegación de empresas chinas encabezadas por el mismísimo presidente de la República Popular China, Xi Jinping. Sánchez celebró el 20 aniversario de la asociación estratégica entre China y España y anunciaba la consecución de siete acuerdos para facilitar la venta de multitud

de productos de diferentes sectores, como agroalimentarios, sanitarios o cosméticos.

El nombre del nuevo acuerdo es “Plan de Acción para fortalecer la Asociación Estratégica Integral”.

El plan destaca cuatro grandes áreas de trabajo: economía, comercio e inversión; agricultura y pesca; ciencia y tecnología,

innovación y desarrollo verde; e intercambio entre sociedades: cultura, educación, deportes y turismo.



Los acuerdos en materia comercial pasan por **facilitar la venta en China de productos**

agroalimentarios, en concreto del porcino y las cerezas. En el caso del porcino, se amplía la lista de subproductos autorizados para su exportación desde nuestro país. En caso de las cerezas, se incluyen por primera vez en la lista de productos exportables.

El presidente Sánchez anunció que **entre los acuerdos se encontraba la creación de un grupo de trabajo bilateral para tratar todo lo referente a los productos sanitarios, medicamentos y cosméticos para que puedan acceder a ambos mercados de forma recíproca** y se puedan salvar las dificultades existentes hasta ahora.

Promoción exterior

Participación en la misión comercial directa vino a Ghana y Nigeria 2025

Resolución de 08/04/2025 (2ª convocatoria), del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para participación en la misión comercial directa vino a **Ghana y Nigeria 2025**.

La convocatoria va **dirigida a empresas del sector vino** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

Tendrá lugar del **23 a 27 de junio de 2025**.

Máximo de **4 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	2.800,00 €	50%	1.400,00 €
Viaje de una persona	1.900,00 €	50%	950,00 €
Transporte de muestras	800,00 €	50%	400,00 €
Total	5.500,00 €		2.750,00 €

Límite solicitud **25/04/2025**

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación misión inversa continua vino Estados Unidos 2025

Resolución de 19/03/2025, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en la misión inversa continua vino Estados Unidos 2025.

La convocatoria va dirigida a las **empresas del sector del vino** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

Tendrá lugar del **1 de junio al 19 de septiembre de 2025**.

Máximo de **6 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota por participación visita	2.950,00 €	50%	1.475,00 €
Total	1.430,00 €	50%	715,00 €

Límite solicitud 15/04/2025

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en misión comercial directa a Egipto

Resolución de 19/03/2025, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de subvenciones para la participación en misión comercial directa a Egipto 2025

La convocatoria va dirigida a las **empresas del sector de bienes de consumo, servicios y contract** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

Tendrá lugar del **6 al 8 de mayo de 2025**.

Máximo de 2 **empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría	1.800,00 €		1.350,00 €
Viaje de una persona	1.100,00 €		825,00 €
Total	2.900,00 €		2.175,00 €

Límite solicitud **10/04/2025**

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación acceso al mercado del vino en Canadá 2025

Resolución de 19/03/2025, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en la acción **Accede al mercado del vino en Canadá 2025**

La convocatoria va dirigida a las **empresas del sector del vino** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

Tendrá lugar del **27 de febrero al 2 de marzo**.

Máximo de **6 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	1.000,00 €	50%	500,00 €
Viaje de un persona	2.200,00 €	50%	1.100,00 €
Viaje de un persona	900,00 €	50%	450,00 €
Viaje de un persona	4.100,00 €		2.050,00 €

Límite solicitud

14/4/2025

[Texto completo](#)

[Trámite 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: **Ernesto García de la Paz**
Responsable del área internacional:
Javier Aroco Ignacio
Contacto: areainternacional@fedeto.es
Tel: 925 22 87 10

colabora



BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

abril 2025

