

Activación de la aplicación SAEXCERT para el certificado sanitario de exportación

Como veníamos anunciando al inicio de este año, el Ministerio de Sanidad va a activar la nueva aplicación informática **SAEXCERT para la obtención del certificado sanitario de exportación de productos de origen no animal (PONA)** de forma electrónica. En concreto, se aplicará a las empresas que actualmente estén solicitando a las autoridades competentes de las Comunidades Autónomas dicho certificado, coloquialmente conocido como “sábana”.

La implantación de SAEXCERT se está realizando de forma progresiva, hasta ahora se han concretado las necesidades técnicas y operativas de la herramienta y se han definido los procedimientos documentales que deberán aplicar las empresas y los agentes certificadores. La aplicación quedó activada definitivamente la semana del 16 al 20 de junio, pudiendo obtener el certificado a través de la aplicación a partir de julio una muestra de empresas. La última fase del programa de implantación de la aplicación se cerrará una vez concluidos los procedimientos de control sobre los certificados emitidos en esta fase transitoria.

Hasta el 31 de diciembre coexistirán los certificados electrónicos y el formato papel, pero **en 2026 los certificados sólo se emitirán vía SAEXCERT.**

El Ministerio de Sanidad ha recogido toda la **documentación necesaria** para la obtención del certificado sanitario de exportación en este [enlace](#). **Hay que tener en cuenta:**

- En primer lugar, hay que leer detenidamente el documento **“Directrices para la elaboración del procedimiento de preenvío y la solicitud de certificados sanitarios de exportación”**.
- Para programar y gestionar la visita de las autoridades competentes de la Comunidad Autónoma que evaluarán cada caso, es necesario cumplimentar **el formulario de análisis de riesgo**.
- El documento de preenvío debe ser cumplimentado, ya que sin él no se va a emitir ningún certificado.
- Tener en cuenta el apartado en el que el Ministerio de Sanidad facilita la lista de países y productos para los que se requiere el certificado sanitario de exportación. Esta lista no es definitiva y se irá actualizando.
- Para realizar la solicitud del certificado se tendrá que aportar el packing list durante el procedimiento.

Tanto el alta como exportador como la solicitud de certificados solo se podrán hacer a través de la aplicación de forma electrónica, para lo que se requiere el certificado digital.

Estado de las negociaciones comerciales con India

El acuerdo comercial que se está fraguando entre la UE y la India ha sido objeto de multitud de artículos desde finales del pasado 2024. Hemos analizado también, de forma general, el flujo de exportaciones desde Toledo hacia el país asiático, pudiendo observar el aumento progresivo de las mismas desde el inicio de las negociaciones. A pesar de no contar con un acuerdo definitivo, **las buenas relaciones entre ambos territorios y las mesas de trabajo dedicadas a la eliminación de barreras comerciales y la cooperación están dando frutos.**



Las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre la UE e India se han **acelerado recientemente** con el objetivo de concluir las conversaciones antes de finales de este año. **Las normas de origen** son uno de los aspectos más difíciles del acuerdo. En concreto, la Comisión Europea se enfrenta a dificultades en relación con los **procedimientos de origen** respecto a tres puntos:

- 1) **El trato arancelario preferencial:** India ha pedido que se exija que el importador disponga de información detallada que demuestre el origen en el momento de la solicitud.
- 2) **Prueba de origen:**
 - a. El mecanismo de autenticación podría consistir en indicar en la declaración de exportación uno de los siguientes números:

- i. **El número de identificación de la declaración de origen**

- ii. **El número REX.**

- b. Hay duda sobre la **clasificación arancelaria** que se debería utilizar para declarar el origen.
- 3) **Verificación:** ambas partes han acordado que la parte exportadora realice la verificación y que las autoridades competentes de la parte exportadora no tendrán que compartir con las autoridades competentes de la parte importadora la información que el exportador considere confidencial. Sin embargo, **todavía no se han acordado las siguientes cuestiones:**
 - a. **No denegación de la preferencia** cuando el importador solicite el trato preferencial sobre la base de una declaración de origen y antes de que se inicie la cooperación administrativa.
 - b. **Consulta entre las partes cuando la parte importadora tenga la intención de denegar la preferencia** cuando la parte exportadora ha confirmado el origen.
 - c. Participación, en circunstancias excepcionales, de las autoridades competentes de India en las visitas de verificación de la UE.
 - d. **Duración del procedimiento.**

El número REX es un sistema que permite a las empresas exportadoras auto-certificar el origen preferencial de sus productos ante países con los que la UE tiene acuerdos comerciales, pudiéndose beneficiar de las ventajas de estos, reduciendo o incluso eliminando aranceles.

Nuevo castigo arancelario de EE.UU para Europa y el mundo

Como todos sabemos, la suspensión arancelaria anunciada por parte de Estados Unidos tenía el 9 de julio como fecha límite. A partir de ese día se abrían todo tipo de posibilidades y la incertidumbre sería de nuevo la protagonista, hasta que llegó el 7 de julio. Ese día la Casa Blanca emitió un orden ejecutivo con la que alargaba esta suspensión hasta el 1 de agosto.

La Administración Trump ha hecho balance de los 90 días transcurridos desde el inicio de la suspensión, y aprovechó el comunicado de esta pequeña prórroga para hacer saber al mundo que multitud de países han manifestado su disposición a reducir o eliminar los aranceles aplicados a productos estadounidenses, una pequeña victoria dentro su relato. Sin embargo, el principal “problema” planteado por Trump, el enorme déficit comercial de Estados Unidos, continúa siendo considerable tras meses de guerra comercial abierta con el resto de economías.

En un nuevo intento por alcanzar el equilibrio comercial, el presidente ha hecho saber que se están enviando cartas oficiales a determinados países, notificándoles los aranceles a los que tendrán que hacer frente a partir del 1 de agosto de 2025:

- Japón: 25% de arancel
- Corea: 25% de arancel
- Sudáfrica: 30% de arancel
- Laos: 40% de arancel
- Malasia: 25% de arancel
- Birmania: 40% de arancel
- Túnez: 25% de arancel
- Bosnia y Herzegovina: 30% de arancel
- Indonesia: 32% de arancel
- Bangladesh: 35% de arancel

- Serbia: 35% de arancel
- Camboya: 36% de arancel
- Tailandia: 36% de arancel



La Unión Europea también ha recibido una de estas cartas y tendrá que soportar unos aranceles del 30% a partir del 1 de agosto.

“A partir del 1 de agosto de 2025, cobraremos a la Unión Europea un arancel de solo el 30% sobre los productos de la UE enviados a Estados Unidos, **independiente de todos los aranceles sectoriales**”, ha hecho saber Trump a través de una carta publicada en su plataforma Truth Social y dirigida a la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen. Estos aranceles sectoriales a los que hace referencia el presidente norteamericano se refieren a los logros conseguidos por la UE durante las negociaciones, que dejaron al 0% los aranceles sobre aeronaves o bebidas espirituosas, y de poco más del 10% para productos agrícolas. Sin embargo, Trump añade que retirará esta nueva sanción “si la Unión Europea o sus empresas deciden fabricar productos en Estados Unidos. De hecho, haremos todo lo posible para obtener las aprobaciones de forma rápida, profesional y rutinaria; es decir, en cuestión de semanas”. Ahora bien, si la UE aplica contramedidas, su respuesta será elevar ese 30%.

Aranceles del 30% equivalen, de facto, a suspender las cadenas de suministro, que ya se encuentran bastante tensionadas, por

lo que la UE no cesa en su empeño en continuar negociando y sigue dispuesta a elaborar un acuerdo comercial. **El Comisario de comercio de la UE, Maroš Šefčovič, afirmó que “será casi imposible” mantener el nivel de intercambio con Estados Unidos si se da esta situación.**

Von der Layen recoge el guante y, a pesar de la postura de compromiso con el diálogo y la construcción de una asociación transatlántica constructiva, afirma que “tomará todas las medidas necesarias para salvaguardar los intereses europeos, incluida la adopción de contramedidas si es necesario”.

Actualmente, la UE mantiene en suspenso su primer paquete de contramedidas, que

quedaron congeladas 90 días para dar espacio a la negociación durante la suspensión que aplicó Trump a sus propios aranceles. **En estos momentos, el Ejecutivo Comunitario prepara el segundo paquete de contramedidas sobre alrededor de 100.000 millones de euros en importaciones estadounidenses,** siendo más contundente que el primero, previsto para sancionar 21.000 millones en importaciones. Recordemos que durante la tregua de 90 días los aranceles estadounidenses a los productos europeos se redujeron de un 20% a un 10% de forma general, pero el acero y el aluminio europeos que se exportan a Estados Unidos soportan un 50% y los automóviles un 25%.

El problema de las exportaciones subvencionadas

2025 es el 50 aniversario del inicio de las relaciones diplomáticas entre la UE y China, un momento marcado por la reestructuración del orden internacional y por una desconfianza mutua entre los bloques que va en aumento. Para conmemorar la fecha, a finales del mes de julio habrá una cumbre al más alto nivel y se espera que las posturas entre ambos bloques se relajen.

La UE aprobó aranceles sobre la importación de vehículos eléctricos chinos, una medida a la que Beijing respondió con restricciones contra las importaciones de algunos productos europeos. Los hechos más recientes en este ámbito es que la UE ha hecho públicas medidas que restringen la participación de empresas chinas en concursos para suministrar productos médicos ¿por qué? El exceso de capacidad de sectores industriales chinos hace imposible competir al resto.

Este exceso de capacidad en el sector industrial chino se nutre de las también excesivas ayudas estatales, ya sean

directamente económicas o en forma de privilegios respecto de las empresas extranjeras que tratan de hacer negocios en el país asiático. Ello les permite operar con precios muy por debajo de mercado y aumentar así sus exportaciones, amenazando a todos los productores a nivel global. Cuando el resto del mundo les recrimina estas prácticas, China se escuda afirmando que este exceso de exportaciones se debe al aumento de su innovación y competitividad, sin embargo, aumentan las quejas de las empresas europeas (y no europeas) por las restricciones que encuentran para acceder al mercado chino.



Para entender mejor lo que está ocurriendo en estos momentos nos tenemos que remontar a la anterior cumbre (celebrada en diciembre de 2023), tras lo que la UE inició una investigación sobre los subsidios a los vehículos eléctricos chinos. La escalada continuó con una investigación por parte de China a productos europeos como el brandy y la carne de porcino, para culminar el año pasado con la imposición de aranceles sobre los vehículos eléctricos chinos anteriormente mencionados.

El panorama es extremadamente complejo y las posturas parecen irreconciliables. La UE busca reducir su dependencia de suministros estratégicos de China y equilibrar la balanza comercial, pero China

se empeña en no seguir las normas del mercado. Además, el contexto geopolítico agrava la situación, ya que, para la UE, China está actuando como “facilitador” de la guerra de Rusia en Ucrania.

Si le queremos poner cifras a la disputa, el déficit comercial en bienes que tuvo la UE con China el año pasado fue de 300.000 millones de euros, mientras que solo cuenta con 15.000 millones de superávit en servicios. Este déficit se ha venido compensando con el tradicional superávit con Estados Unidos.

Paradójicamente, puede que las políticas proteccionistas de Estados Unidos sean lo que acabe facilitando el acuerdo entre la UE y China.

Primer aniversario del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Nueva Zelanda. Grandes resultados

El entendimiento entre la Unión Europea y Nueva Zelanda materializado en el Acuerdo de Libre Comercio cumple un año, y ha demostrado ser un perfecto estímulo para las relaciones comerciales aumentando oportunidades de inversión mutua. La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) recibió en su sede a la Embajada de Nueva Zelanda el 28 de junio para conmemorarlo y hacer un repaso de las oportunidades y logros conseguidos, así como del compromiso por ambas partes de mantener una comunicación fluida en pos de la mejora continua del acuerdo.

El acto contó con figuras institucionales y líderes empresariales, que analizaron los logros conseguidos durante este primer año de implementación. Entre los asistentes se encontraban Tara Morton, embajadora de Nueva Zelanda en España, Marta Blanco, directora del Área Internacional de CEOE y Julián Conthé, director general de Trade

Policy del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

Además de hacer énfasis en el aumento de los intercambios comerciales, **la embajadora Morton destacó el cuidado que se le estaba brindando a las denominaciones de origen europeas, entre las que se encontraba el queso Manchego, entre otros productos.**

Otro aspecto clave destacado por la embajadora fue la oportunidad que supone el ALC en lo relativo a las **licitaciones públicas** en Nueva Zelanda, ya que **ahora las empresas europeas pueden acceder a ellas en condiciones equiparables a las neozelandesas.** Se hizo hincapié en una nueva agencia, Invest in New Zealand, dedicada a facilitar la captación de capital europeo de alto valor. Por parte del representante del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, se destacó que, a pesar de la falta de datos consolidados

definitivos, ya se pueden observar **aumentos significativos en la exportación de numerosas partidas**. Todos los ponentes destacaron la importancia de ofrecer certidumbre al sector empresarial, y más en momentos como el que atraviesa el comercio exterior global actualmente. Además, se trata de un acuerdo comercial absolutamente vanguardista que recoge temas como la movilidad de los trabajadores o el reconocimiento de cualificaciones profesionales, que pueden servir como inspiración para otros acuerdos, como el que se está llevando a cabo con México o Australia.



En el análisis que dedica el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa en su sitio web, se resaltan los abultados aranceles que Nueva Zelanda imponía a los productos europeos antes del **como los automóviles y las piezas de vehículos, la maquinaria, productos químicos, ropa, productos farmacéuticos o calzado**. Los rendimientos estimados del ALC para España han rondado los 140 millones de euros, situándolo como **particularmente beneficioso para sectores industriales relevantes para la economía española**

Nuevos aranceles a fertilizantes y productos agrícolas rusos

Para seguir castigando la economía rusa, la UE ha propuesto nuevos aranceles a partir del 1 de julio a ciertos fertilizantes y productos agrícolas procedentes de Rusia y Bielorrusia, que aún no estaban sujetos a restricciones aduaneras.

Los productos agrícolas sometidos desglosados en el anexo I del Reglamento (UE) 2025/1227 que se importen hacia la

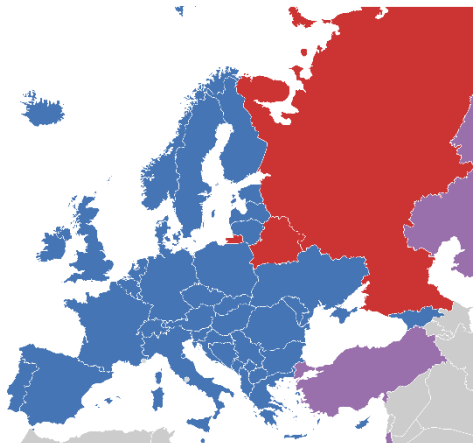
UE estarán sujetos a un derecho de aduana *ad valorem* adicional del 50%, que se aplicaría además del tipo de arancel aduanero común correspondiente. Entre estos productos se encuentran los animales vivos, la carne y los despojos comestibles, lácteos, plantas vivas, hortalizas, arroz, ciertas semillas entre otros de una larga lista.

Se trata de una medida proteccionista que sin lugar a dudas beneficia a la producción nacional, sin embargo, **las sanciones a los fertilizantes podrían perjudicar a estos mismos productores**. Estos fertilizantes son los recogidos en el Anexo II, y son fundamentalmente los fertilizantes a base de nitrógeno. Para ser más precisos, serían los fertilizantes recogidos en las partidas:

- 3102 Abonos minerales y químicos nitrogenados.
- 3105 Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; los demás abonos: productos del capítulo 31 en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10kg, excepto:
 - o 3105 10 00 (productos del capítulo 31 en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10kg)
 - o 3105 60 00 (abonos minerales o químicos con dos elementos fertilizantes: fósforo y potasio) La Comisión UE vigilará el aumento de precios y cualquier posible perjuicio para el mercado interior o el sector agrícola de la

UE y tomará medidas para mitigar el impacto.

Este nuevo Reglamento también establece un **arancel del 6,5% sobre estos fertilizantes y un gravamen de entre 40 y 45 euros por tonelada** para el período 2025-2026.



Rusia es un gran productor de fertilizantes y su exportación es una de las bazas con las que cuenta para financiar la guerra contra Ucrania. De esta manera se debilita la economía de Rusia y Bielorrusia además de impulsar la diversificación y la producción europea.

Tregua arancelaria entre EE.UU. y China. Un respiro para la economía mundial

De forma inesperada, Donald **Trump anunció el pasado 27 de junio la firma de un acuerdo con China para desescalar la guerra comercial**. La formalización de este pacto acaba con meses de tensión comercial entre las dos potencias, todo un alivio para el comercio internacional, que está atravesando un 2025 muy complejo.

Con este nuevo acuerdo, la situación arancelaria entre ambos países pasa a ser la siguiente:

- Reducción de los aranceles estadounidenses a los productos chinos del 145% al 30%.

- Reducción de los aranceles chinos a los productos estadounidenses del 125% al 10%.

Igual que ocurrió con el retraso en la aplicación de aranceles a la UE, en esta ocasión el período de vigencia del acuerdo también es de 90 días, y una vez más, nadie sabe qué ocurrirá después. A pesar de ello, las bolsas mundiales han reaccionado de forma positiva ante el anuncio.

Con el día 9 de julio aproximándose (fecha para renegociar los “aranceles recíprocos”), Trump deja claro que no todos los países conseguirán acuerdos favorables con Estados Unidos. “No vamos a hacer tratos

con todos. Les enviaremos una carta con un 'gracias' y un 'pagas el 25, el 35, el 45%'", anunciaba el presidente norteamericano.



A pesar del soplo de aire fresco, los cálculos recogidos en el último informe de la

Organización Mundial del Comercio presentan una desaceleración clara para la segunda mitad de año. Se partía de unas estimaciones positivas a principios de año, pero la realidad era que el aumento del comercio internacional se debió a que los importadores comenzaron a acumular existencias para protegerse de los aranceles que podrían llegar y que finalmente llegaron. **Como consecuencia de estas políticas arancelarias cambiantes, la proyección económica mundial actual es de un modesto 0,1%** según la OMC.

Acciones de comercio exterior

Misión Comercial Directa a Marruecos 2025

Resolución de 07/07/2025, 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 comercial directa a Marruecos 2025

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

Tendrá lugar del **24 al 26 de noviembre de 2025**.

Máximo de **7 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda reuniones	1.250,00 €	75%	937,50 €
Viaje de una persona	1.350,00 €	75%	1.012,50 €
Total	2.600,00 €		1.950,00 €

Límite solicitud **12/08/2025**

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Misión Comercial Directa a Senegal, Costa de Marfil y Ghana 2025

Resolución de 10/07/2025, 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 comercial directa a Senega, Costa de Marfil y Ghana 2025

La convocatoria va dirigida a **empresas del sector del sector bienes industriales** que desarrollen su actividad económica en Castilla La Mancha

Tendrá lugar del **24 de noviembre al 3 de diciembre 2025**.

Máximo de **6 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda reuniones	1.300,00 €	65%	845,00 €
Consultoría agenda reuniones	1.300,00 €	65%	845,00 €
Consultoría agenda reuniones	1.300,00 €	65%	845,00 €
Viaje de una persona	3.260,00 €	65%	2.119,00 €
Total	1.300,00 €		4.654,00 €

Límite solicitud

14/08/2025

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en la feria Web Summit Lisboa 2025

Resolución de 01/07/2025, 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 feria Web Summit Lisboa 2025

La convocatoria va dirigida a **startups tecnológicas** que desarrollen su actividad económica en Castilla La Mancha

Tendrá lugar del **11 al 13 de noviembre de 2025**.

Máximo de **6 empresas beneficiarias**.

Concepto	Ayuda IPEX
Cuota de participación. Ayuda en especie estimada	1.320,00 €

Límite solicitud **09/09/2025**

[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)

julio/agosto 2025

