

La Comisión Europea lleva a España a los tribunales por no trasponer la directiva que exime del IVA a los autónomos

La Comisión Europea ha decidido llevar a España ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea por **no haber traspuesto dos directivas relativas al IVA**.

Todos los Estados miembros de la UE debían poner en vigor la legislación necesaria para transponer estas directivas a más tardar el 31 de diciembre de 2024. El 31 de enero de 2025 se enviaron dos cartas de emplazamiento a España, seguidas de dictámenes motivados el 17 de julio de 2025. Sin embargo, **España es el único Estado miembro que no lo ha hecho**. La Comisión pide al Tribunal que se **multe a España**.

Pero ¿a qué se refieren las directivas?

Una de ellas se refiere a **cambios en las normas del IVA aplicables a las pequeñas empresas (pymes) y autónomos** (ambos con una facturación anual inferior a 85.000 euros) para:

- **Reducir los costes de cumplimiento del IVA** para las pymes
- Rebajar el impacto negativo del efecto de umbral
- **Facilitar el cumplimiento por parte de las pymes** y el seguimiento por parte de las Administraciones tributarias.

Según la Comisión, **España ha indicado que no tiene intención de aplicar la exención del IVA para las pymes** establecida en la

Directiva, ya que la **aplicación de la exención es opcional para los Estados miembros**. Sin embargo, la institución europea recalca que “aunque esto es posible, España debería permitir a las



pymes españolas aplicar el régimen de exención en otros Estados miembros. Esto es necesario ya que, para que una pyme establecida en España obtenga la exención en otro lugar de la UE, primero debe registrarse ante las autoridades españolas”.

La otra directiva modifica la norma “obligación que los Estados miembros deben transponer con el lugar de prestación a efectos del IVA de varios servicios cuando se transmitan en continuo o se ofrezcan virtualmente, y el **régimen especial del IVA aplicable a los bienes de ocasión, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección**”.

La Comisión señala que el incumplimiento de España de esto tendría el riesgo de doble imposición o de no imposición, ya que los otros veintiséis Estados miembros han

transpuesto la directiva y se aplicarán normas diferentes.

Retraso del Ministerio de Hacienda

María Jesús Montero aseguró que “está pendiente de transposición la directiva, pero la idea es cumplir con los plazos”. Sin embargo, la directiva establece que tendría que estar aprobada en los países de la UE a partir del **1 de enero de 2025**. A la vez,

Hacienda argumentó que “hay otros regímenes impositivos en España que hacen que no tenga sentido la aplicación de esta exención del IVA a los autónomos que ganen menos de 85.000 euros, como el régimen simplificado o el régimen del recargo de equivalencia que están coordinados con el régimen de módulos en el IRPF. Por tanto, no parece que tenga mucho sentido la normativa de la UE” declararon desde el Ministerio de Hacienda.

La guerra de Irán golpea a las pymes españolas

La economía española afronta un escenario de **creciente incertidumbre** en un 2026 marcado por una combinación de factores externos e internos que amenazan con frenar su dinamismo. La escalada del **conflicto en Oriente Medio**, las **tensiones comerciales con Estados Unidos** y el **debilitamiento del tejido empresarial** están impactando de forma directa en las pymes españolas.

El Estrecho de Ormuz, epicentro de la crisis global

El principal foco de inestabilidad se sitúa en el **Estrecho de Ormuz**, un paso clave por el que transita cerca del **20% del petróleo mundial**. La reciente **escalada militar** entre Estados Unidos, Israel e Irán ha provocado disrupciones en el tráfico marítimo, disparando los **costes logísticos y energéticos** a nivel global.

El impacto **no se limita al petróleo**. Sectores como el **textil**, la **automoción**, la **electrónica** o los **fertilizantes** están sufriendo **retrasos y encarecimiento** de suministros. Aproximadamente un tercio de los fertilizantes mundiales y una parte significativa de los polímeros utilizados en la industria plástica atraviesan esta ruta, lo que amplifica el efecto sobre cadenas de producción internacionales.

Además, la falta de seguridad en la zona ha obligado a muchas navieras a evitar la región, optando por rutas alternativas más largas, como el rodeo por África, que aumentan los tiempos en hasta dos semanas y elevan considerablemente los costes.



El colapso logístico se traslada a Europa

Uno de los puntos más afectados es el Puerto de Jebel Ali, considerado el gran hub logístico de Oriente Medio. Su actividad se ha reducido y ha alterado rutas clave utilizadas por empresas españolas para redistribuir mercancías desde Asia.

A este escenario se suma la congestión en el Canal de Suez, que aún no se había recuperado completamente de crisis anteriores. La combinación de ambos factores está **tensionando las rutas comerciales globales con cuellos de botella** en corredores secundarios.

La consecuencia es un **encarecimiento del transporte marítimo, aéreo y terrestre**, perjudicado por la **subida del petróleo**. Este

incremento se traslada a toda la cadena de valor: desde la importación de materias primas hasta el precio final que pagan consumidores y empresas.

Impacto directo en las pymes españolas

En este contexto, las **pymes españolas** son las **más expuestas**. Según datos de Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), estas empresas han acumulado un aumento de costes de hasta un 25% desde la pandemia, una presión que ahora se intensifica con la crisis energética y logística.

El problema no es solo el aumento de costes, sino la **desigual capacidad de adaptación**. Mientras las grandes empresas pueden diversificar proveedores o absorber shocks temporales, las microempresas muestran signos de estancamiento o retroceso.

Los datos reflejan esta debilidad: crecimiento de empleo desacelerado y sectores como la industria o el sector primario pierden impulso. La brecha entre grandes compañías y pequeños negocios se amplía, con crecimientos diez veces superiores en las primeras.



Energía cara, menor consumo y pérdida de competitividad

El encarecimiento del petróleo actúa como un impuesto indirecto sobre la economía. Afecta a los costes de producción, transporte y electricidad, reduciendo márgenes empresariales y poder adquisitivo de los consumidores.

Sectores intensivos en energía, como la industria química, la metalurgia o la automoción, pierden su competitividad frente a economías con acceso a energía más barata. Al mismo tiempo, la **inflación reduce el consumo en áreas como moda, ocio o bienes duraderos**, impactando directamente en el comercio minorista.

El riesgo de un escenario de “estanflación” empieza a ganar peso entre los analistas, especialmente si el conflicto se prolonga y el precio del petróleo alcanza niveles cercanos a los 120 dólares por barril.

Tensiones comerciales con Estados Unidos

A la incertidumbre energética se suma un nuevo frente: el **deterioro de las relaciones entre España y Estados Unidos** tras el desacuerdo sobre el uso de bases militares en el conflicto con Irán.

Donald Trump ha amenazado con medidas comerciales contra España, incluyendo posibles restricciones o aranceles. Aunque una ruptura total es poco probable por el marco jurídico de la Unión Europea, el riesgo de represalias selectivas preocupa al tejido empresarial.

Organizaciones como CEOE, CEPYME y ATA han advertido del impacto que tendría una escalada comercial con uno de los principales socios económicos de España.

Un entorno global más incierto y menos predecible

El **trasfondo de esta crisis** es un **cambio estructural en el orden económico internacional**. La ralentización de la transición energética, la creciente fragmentación geopolítica y la dependencia de rutas estratégicas están aumentando el cambio.

Europa, como importador neto de energía, se sitúa entre las regiones más vulnerables. La combinación de altos costes energéticos, tensiones comerciales y desaceleración global perjudica su crecimiento.

El Supremo limita el poder de Donald Trump en materia de aranceles

El Tribunal Supremo ha decidido que **Donald Trump no puede** usar la Ley de Emergencias Económicas para **imponer aranceles de forma unilateral**.

Según la mayoría del tribunal, para subir impuestos a las importaciones, el gobierno necesita una autorización clara y específica del Congreso. Esta interpretación se basa en la “doctrina de las cuestiones mayores”, que exige que las **decisiones importantes** estén **respaldadas por la ley**.

La Constitución estadounidense otorga al Congreso el poder de establecer impuestos y aranceles. La ley que estaba utilizando el presidente permitía “regular las importaciones” en caso de emergencia económica, pero no mencionaba de forma explícita la posibilidad de imponer aranceles. Por eso el Supremo considera que esos **aranceles** son **ilegales**.

Tras la sentencia, la Casa Blanca ha dejado sin efecto los aranceles basados en dicha ley y ha aprobado una medida sustitutiva inmediata: un **nuevo arancel global del 10% ad valorem**, en vigor desde el 24 de febrero y con una **duración prevista de 150 días**. Este recargo se suma al arancel ordinario de Nación Más Favorecida (NMF).



¿Qué cambia ahora?

El presidente todavía dispone de otras herramientas legales para imponer aranceles, pero con límites más estrictos:

- Puede aplicar aranceles temporales por un máximo de 150 días.
- Puede imponerlos por motivos de seguridad nacional, tras una investigación previa.
- Puede usarlos como respuesta a prácticas comerciales consideradas injustas.

Sin embargo, ya no podrá establecer aranceles generales ni modificarlos de manera inmediata sin la aprobación del Congreso. Esto reduce de forma significativa su margen de maniobra en política comercial.

Además, el Gobierno podría verse obligado a devolver miles de millones de dólares cobrados en aranceles durante el último año.

España y Portugal crean un Foro Estratégico para eliminar barreras comerciales

El ministro de Economía, Comercio y Empresa de España, Carlos Cuerpo, y su homólogo portugués, Manuel Castro Almeida, han formalizado en La Rábida (Huelva) la creación del Foro Estratégico para **impulsar la competitividad**, eliminando progresivamente las barreras estructurales que afectan a las empresas de ambos países y siendo una referencia para la Unión Europea.

A diferencia de otros acuerdos institucionales, esta iniciativa tiene un objetivo práctico y técnico. Se establecerá un **Equipo de Seguimiento Conjunto** para ejecutar una hoja de ruta centrada en resolver problemas reales de las pymes, con reuniones ministeriales de forma semestral, iniciando la primera en el primer semestre de 2026.



Pero entonces ¿qué es el Foro Estratégico Luso-Español?

Es un mecanismo bilateral y práctico diseñado para eliminar obstáculos regulatorios y administrativos que dificultan a las empresas entre España y Portugal.

¿Cómo beneficiará a las pymes la factura electrónica común?

Simplificará las transacciones comerciales B2B entre ambos países con un sistema que **reduce las cargas administrativas y los costes de gestión**.

¿Qué papel juegan el ICO y el BPF en este acuerdo?

Ambas instituciones bancarias de promoción colaborarán en la

creación de un sistema de rating de crédito público conjunto para ampliar las opciones de financiación y las oportunidades de inversión transfronteriza.

Medidas prioritarias

La estrategia se divide en seis ejes de actuación que buscan la **interoperabilidad digital y la convergencia normativa**. Entre ellas destaca la creación de un **sistema de factura electrónica común** y el **reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales para aumentar la movilidad laboral**.

- **Movilidad laboral:** Negociación de un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de cualificaciones.
- **Digitalización B2B:** Creación de un sistema de facturación electrónica interoperable.
- **Servicios financieros:** Apertura de cuentas bancarias transfronterizas en remoto.
- **Contratación pública:** Creación de una red de autoridades para licitaciones conjuntas.
- **Energía:** Impulso a las interconexiones eléctricas con el resto de Europa.
- **Financiación:** Cooperación estrecha entre el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Banco Português de Fomento (BPF).

Liderazgo desde la Península Ibérica

Este enfoque ascendente pretende resolver trabas locales y traer soluciones a nivel europeo, sirviendo de modelo para otros Estados miembros de la UE. Al reforzar la resiliencia industrial y eliminar costes innecesarios, España y Portugal aspiran a consolidar una **economía más competitiva** que atraiga **inversión extranjera y facilite el comercio exterior**.

La UE y Suiza refuerzan su alianza con un nuevo paquete histórico de acuerdos

La Comisión Europea y Suiza han firmado un amplio paquete de acuerdos para **modernizar y reforzar su relación económica**. El pacto, diseñado por Ursula von der Leyen y el presidente suizo Guy Parmelin, garantiza a Suiza un acceso más estable y armonizado al mercado interior europeo, compuesto por **460 millones de consumidores**.

El nuevo marco mejora la **seguridad jurídica** para empresas que operan entre ambos territorios y simplifica el comercio en **sectores** estratégicos como productos **sanitarios, alimentarios y energía**.



Entre las principales novedades destacan:

- **Integración de Suiza en el mercado eléctrico** de la UE.
- Creación de un **espacio común de seguridad alimentaria**.
- Participación en mecanismos europeos de respuesta ante crisis sanitarias.
- Acceso reforzado a **programas de investigación** como **Horizonte Europa y Erasmus+**.

Además, Suiza establecerá una contribución financiera permanente a la cohesión económica y social de la UE, acorde con su nivel de acceso al mercado interior.

El acuerdo también actualiza la resolución de disputas y garantiza que la normativa evolucione coordinadamente con igualdad de condiciones para las empresas europeas y suizas.

Este paso consolida una **relación estratégica clave** para el comercio, la innovación y la estabilidad económica en Europa.

Kazajistán y Uzbekistán como nuevos focos de inversión para empresas españolas

Madrid se ha convertido hoy en el epicentro de las relaciones comerciales con **Asia Central** tras la celebración de la jornada "Asia Central en expansión", donde se ha destacado

a **Kazajistán y Uzbekistán** como **mercados clave** para la internacionalización española debido a su crecimiento dinámico y su papel en el nuevo orden logístico global entre **Europa y Asia**.

Un nuevo horizonte de inversión y conectividad

La jornada ha dejado claro el potencial de Kazajistán y Uzbekistán, siendo Asia un punto geopolítico y geoestratégico a nivel mundial. Este dinamismo viene respaldado por la Unión Europea, que impulsa paquetes de



Indicador Económico / Dato / Previsión 2026

Previsión Crecimiento PIB Kazajistán	3,5 %
Previsión Crecimiento PIB Uzbekistán	5,7 %
Financiación UE (Transporte y Energía)	12.000 millones €
Comercio Bilateral UE - Región	> 54.000 millones €
Proyecto Estrella Logístico	Corredor Transcaspio

financiación de hasta 12.000 millones de euros destinados a infraestructuras de transporte y energía limpia. Cabe destacar que **España ha cuatriplicado las exportaciones al continente en los últimos años.**

Pero ¿por qué son estratégicos Kazajistán y Uzbekistán actualmente?

Principalmente por su ubicación como puente logístico entre **Europa y Asia** a través del **Corredor Transcaspio** y por sus elevadas tasas de crecimiento económico, que superan la media europea, ofreciendo seguridad jurídica y proyectos de inversión respaldados por la UE.

¿Qué sectores ofrecen mayores oportunidades de negocio?

Los sectores prioritarios son:

- las **energías renovables**
- las **infraestructuras** de transporte
- la **industria manufacturera**
- la **minería** tecnológica

¿Cuándo se realizará la próxima acción comercial en la zona?

La Cámara de Comercio de Madrid ha programado una misión empresarial presencial a Kazajistán y Uzbekistán para el próximo mes de mayo, diseñada para la **expansión y búsqueda de socios locales.**

El vacuno y el vino toledanos preocupados por el acuerdo comercial UE-Australia

La organización de Cooperativas Agroalimentarias de España ha advertido al Gobierno español del posible **impacto negativo** que podría tener el **acuerdo comercial que negocia la Comisión Europea con Australia**. Según el sector, el acuerdo podría debilitar las producciones del ovino, del vacuno de carne y del vino en la Unión Europea.

La organización pide a España que adopte una postura firme en las negociaciones, dado su peso en la producción europea. **España es el principal productor de carne de ovino** de la Unión Europea, con cerca del **25% del total comunitario.**

Preocupación por el aumento de importaciones

Uno de los puntos más perjudiciales es la petición de Australia de ampliar su exportación de carne de ovino al mercado europeo. Actualmente ronda las 5.000 toneladas, pero el

país solicita superar las 60.000, lo que multiplicaría por doce el volumen actual.

El sector advierte de que un incremento de estas importaciones podría tener consecuencias para la ganadería europea.

Sector del vacuno de carne

La preocupación también se extiende al sector del vacuno de carne, ya que Australia es uno de los mayores exportadores mundiales. Una mayor apertura del mercado europeo podría **aumentar la presión sobre los productores**



comunitarios, que ya afrontan **exigencias regulatorias y costes elevados**.

Sector del vino

El propio sector alerta de que **Australia es uno de los principales exportadores mundiales fuera de la UE**. Si se ampliaran las exportaciones y el país tuviera barreras en otros mercados internacionales, parte de sus exportaciones

podría redirigirse al mercado europeo, que ya atraviesa una situación compleja.

Las cooperativas defienden que los **productores europeos** operan bajo **estándares muy exigentes** en materia de **sostenibilidad, bienestar animal y seguridad alimentaria**, por lo que reclaman que estos factores se tengan en cuenta en las negociaciones comerciales.

El potencial de Jordania como destino de la inversión española



Representantes del gobierno de Jordania han presentado en Madrid las principales oportunidades de negocio del país con el objetivo de reforzar la cooperación económica con España e incentivar la participación empresarial en la próxima Conferencia de Inversión UE-Jordania, que se celebrará el 21 de abril.

El encuentro empresarial fue organizado por la Cámara de Comercio de España, la CEOE y ICEX España Exportación e Inversiones. Durante la jornada, la secretaria de Estado de Comercio, Amparo López Senovilla, destacó que el acuerdo estratégico firmado entre ambos países en 2025 ha **elevado las relaciones bilaterales al máximo nivel**.

Energía renovable y logística regional

En este escenario, **España** destaca como uno de los **mercados más dinámicos del sur de Europa**. El crecimiento del **comercio electrónico** y la **fortaleza del consumo interno** mantienen activa

Uno de los ámbitos con mayor potencial es el energético. El ministro de Energía y Recursos Minerales señaló que Jordania aspira a que el 40% de su electricidad proceda de energías renovables en 2035, frente al 27% actual.

Además, el país busca consolidarse como centro logístico regional, especialmente para la reconstrucción de Siria, cuyas importaciones desde Jordania han crecido en el último año.

Apoyo de la Unión Europea

La Unión Europea respalda este proceso con un paquete financiero de **3.000 millones de euros** para el periodo 2025-2027, destinado a **apoyar reformas económicas y fomentar la inversión extranjera**.

Entre los **sectores** con más oportunidades para empresas españolas destacan **energías renovables, TIC, gestión del agua, industria farmacéutica, turismo e infraestructuras**, en un entorno que las autoridades jordanas destacan por su estabilidad política y seguridad jurídica para los inversores.

la demanda, aunque con criterios más exigentes por parte de los operadores, que priorizan activos “prime” con mayor eficiencia y mejores prestaciones técnicas.

Nuevo código de importación CAU para partidas con sujeción mixta a Impuestos Especiales

Desde el **23 de febrero de 2026**, la declaración de importación CAU incorpora un **nuevo código nacional** en la **tabla IMEPIIE** para los casos de partidas arancelarias que, **según la mercancía concreta, pueden estar sujetas o no a Impuestos Especiales (II.EE.)**

¿Qué se incorpora?

- **Código “Z” – Mercancía no sujeta a II.EE.**
- Se consignará en el data element 18 09 (código adicional nacional).

¿Cuándo debe usarse?

- **Exclusivamente** cuando la **partida arancelaria admita sujeción a II.EE.**,

pero la mercancía declarada no esté sujeta.

- Permite diferenciar correctamente la **no sujeción** frente a los supuestos de **exención**.

A tener en cuenta

- El código “Z” **no es una exención**.
- **No es obligatorio declarar el código 3006.**
- Su uso evita incidencias en partidas con **casuística mixta** (sujetas / no sujetas).

InAtlas lanza Geomarketing Worldwide para analizar el comercio exterior empresa por empresa

La empresa tecnológica inAtlas ha presentado **Geomarketing Worldwide**, una nueva herramienta diseñada para **ayudar a analizar el comercio internacional** con un nivel de detalle muy preciso.

La plataforma permite **consultar operaciones de exportación e importación en más de 200 países**, incluyendo información sobre precios unitarios, volúmenes vendidos, países de origen y destino, así como el nombre de las empresas compradoras y vendedoras.

Análisis detallado y actualizado

Geomarketing Worldwide combina datos financieros de las empresas (**facturación, sector o tamaño**) con información completa de sus operaciones comerciales, clasificadas según el sistema arancelario internacional HS6 (6 dígitos).

Entre sus principales características:

- Cobertura en más de 200 países.
- Datos disponibles desde 2022.
- Actualización mensual.
- Información sobre precios, cantidades y actores de cada operación.

Esto permite responder a preguntas clave como:

- ¿Qué empresas están aumentando sus exportaciones en un producto concreto?
- ¿Cuál es el precio medio de venta en un mercado específico?

- ¿Quiénes son los principales compradores o vendedores en una partida arancelaria?



Ventaja competitiva para la internacionalización

La herramienta está **dirigida a departamentos de comercio exterior, banca corporativa, fondos de inversión y aseguradoras de crédito**. Al integrar datos financieros y comerciales en una sola plataforma, facilita la identificación de **oportunidades de negocio y reduce riesgos** en la selección de socios internacionales.

En un entorno global cada vez más competitivo, disponer de información detallada y actualizada se convierte en un elemento clave para tomar decisiones estratégicas con mayor seguridad.

El factoring Internacional como herramienta estratégica para el comercio exterior



La Asociación Española de Factoring (AEF) presentó el 25 de febrero los resultados del sector en 2025, con un volumen total de créditos gestionados de **401.361 millones de euros**, lo que equivale al **24,5% del PIB español**. La cifra supone un **crecimiento del 2%** respecto al año anterior.

Por lo tanto, el factoring y el confirming se consolidan como herramientas clave para reforzar la liquidez de las empresas, especialmente en un entorno de bajada de tipos de interés.

Evolución de la actividad

- El Confirming (gestión de pagos a proveedores) lideró el crecimiento con

un aumento del 4,1%, hasta los 141.901 millones de euros.

- El Factoring Internacional creció un 4,3%, alcanzando los 34.825 millones, siendo un apoyo a las empresas exportadoras.

En la última década, el volumen de cesiones ha aumentado un 134%, situando a España como el tercer país europeo por peso del factoring sobre el PIB.

Impulso tecnológico: plataforma Inblock

Uno de los principales avances de 2025 ha sido la puesta en marcha de Inblock, una plataforma digital promovida por la AEF para **validar facturas y evitar fraudes o dobles cesiones**. Desde su lanzamiento en octubre ya se han procesado más de 2 millones de facturas.

La asociación cuenta actualmente con 43 miembros, tras incorporar siete nuevas entidades en el último año, reforzando su representatividad en el mercado.

El sector confirma así su papel estratégico en la financiación del tejido empresarial español.

Promoción exterior

Participación en la Feria Summer Fancy Food Show 2026

Resolución de 20/02/2026, 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 Summer Fancy Food Show 2026

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

Tendrá lugar del **28 al 30 de junio de 2026**.

Máximo de **12 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Viaje de una persona	2.000,00 €	50%	1.000,00 €
Pase de acceso visitante	300,00 €	50%	150,00 €
Total	2.300,00 €		1.150,00 €

Límite solicitud

26/03/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

colabora



BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

Marzo 2025



Participación en la Feria Salón du Fromage 2026

Resolución de 20/02/2026, 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 visita a la Feria Salón du Fromage 2026.

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

Tendrá lugar del **7 al 9 de junio de 2026**.

Máximo de **8 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	2.800,00 €	70%	1.960,00 €
Viaje de una persona	1.400,00 €	50%	700,00 €

Límite solicitud

26/03/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en la misión comercial directa a Marruecos 2026

Resolución de 24/02/2026, 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 2026.

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

Tendrá lugar del **30 de junio al 1 de julio de 2026 en Marruecos**.

Máximo de **6 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	2.100,00 €	70%	1.470,00 €
Viaje de una persona	900,00 €	70%	630,00 €
Transporte de muestras	300,00 €	70%	210,00 €
Total	3.300,00 €		2.310,00 €

Límite solicitud 30/03/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en la misión comercial directa a Colombia y Panamá 2026

Resolución de 06/03/2026, 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 Colombia y Panamá 2026.

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

Tendrá lugar del **8 al 12 de junio de 2026 en Colombia y Panamá**.

Máximo de **6 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	3.600,00 €	70%	2.520,00 €
Viaje de una persona	2.600,00 €	70%	1.820,00 €
Transporte de muestras	900,00 €	70%	630,00 €
Total	7.100,00 €		4.970,00 €

Límite solicitud

07/04/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en la misión comercial directa a Colombia 2026

Resolución de 26/02/2026, 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 a Colombia 2026.

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

Tendrá lugar del **30 de junio al 3 de julio de 2026 en Colombia**.

Máximo de **7 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones en Colombia	525,00 €	65%	341,25 €
Viaje de una persona	2.300,00 €	65%	1.495,00 €
Total	2.825,00 €		1.836,25 €

Límite solicitud

27/03/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en la misión comercial directa a Estados Unidos 2026

Resolución de 06/03/2026, 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 a Estados Unidos 2026.

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

Tendrá lugar del **22 al 26 de junio de 2026 en Estados Unidos**.

Máximo de **7 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Alojamiento y vuelo de 1 persona	2.400,00 €	75%	1.800,00 €
Total	2.400,00 €	75%	1.800,00 €

Límite solicitud

09/04/2026

[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

