

Desaceleración del comercio global por el conflicto de Oriente Medio

La Organización Mundial del Comercio publicó este 19 de marzo de 2026 su informe “Perspectivas y estadísticas del comercio mundial”, señalando un enfriamiento en el ritmo de intercambio global tras un 2025 marcado por un fuerte dinamismo. Según el documento, el comercio mundial de mercancías crecerá un 1,9% este año, impactado principalmente por la escalada del conflicto en Oriente Medio y la normalización de la demanda de productos vinculados a la Inteligencia Artificial (IA).

Los economistas de la OMC advierten que la persistencia de tensiones en Oriente Medio podría encarecer el petróleo y el Gas Natural Licuado (GNL), reduciendo el PIB global en hasta 0,3 puntos porcentuales. En ese escenario, el comercio de mercancías apenas crecería un 1,4%, afectando con mayor intensidad a economías dependientes de las importaciones energéticas. Ngozi Okonjo-Iweala, Directora General de la OMC, destacó que “las perspectivas muestran la resiliencia del comercio global gracias a los productos de alta tecnología y los servicios digitales, pero los precios elevados de la energía aumentan los riesgos para la seguridad alimentaria y los costos para consumidores y empresas”.

Uno de los puntos más críticos del informe es el bloqueo del estrecho de Ormuz, que ha reducido drásticamente el tránsito de embarcaciones diarias. Este corredor estratégico es esencial para el suministro de fertilizantes, con un impacto directo en países agrícolas: Tailandia depende del Golfo para el 70% de su urea, India importa el 40% de sus abonos desde la región y Brasil alrededor del 35%. Además, los propios Estados del Golfo se enfrentan a altos niveles de dependencia de

Indicador de Crecimiento	Proyección 2025	Proyección 2026	Proyección 2027
Comercio de Mercancías	4,6%	1,9%	2,6%
Comercio de Servicios	5,3%	4,8%	5,1%
PIB Mundial	2,9%	2,8%	2,8%
Comercio Total	4,7%	2,7%	-

importaciones de alimentos, superando el 90% en productos básicos como maíz, habas de soja y aceites vegetales.

El sector tecnológico ha funcionado como amortiguador frente a estas tensiones. En 2025, el comercio de productos vinculados a la IA, incluidos semiconductores y microplaquetas, creció un 21,9%, alcanzando 4,18 billones de dólares y representando el 42% del crecimiento total del comercio. La OMC destaca que la relativa estabilidad de las cadenas de suministro globales se ha mantenido gracias a la aplicación del principio de Nación Más Favorecida (NMF), que rige el 72% del comercio mundial, evitando represalias arancelarias generalizadas.

Por regiones, el comercio de mercancías presenta distintas proyecciones para 2026: Asia y América del Sur crecerán un 3,5%, África un 1,2%, América del Norte un 1,4%, Europa un 0,5% y Oriente Medio registrará una caída del

0,6%. Las importaciones, por su parte, tendrán un comportamiento dispar: África sube 3,2%, Europa 1,3% y Oriente Medio 1,0%.

Claves de la OMC sobre 2026:

- **Impacto en servicios:** La crisis energética y logística ha provocado la cancelación de más de 40.000 vuelos y



un aumento en seguros y combustible, reduciendo el crecimiento de los servicios al 4,1%.

- **Papel de la IA:** El gasto sostenido en Inteligencia Artificial podría elevar el crecimiento del comercio de mercancías hasta 2,4%, mitigando los efectos del conflicto.
- **Aranceles:** La NMF mantiene estabilidad en el comercio global, evitando un proteccionismo extremo y preservando la continuidad de las cadenas de suministro.

En resumen, el informe refleja un panorama de moderación, condicionado por factores geopolíticos y energéticos, pero apoyado por la resiliencia tecnológica y la estabilidad arancelaria, que continúan siendo motores clave para sostener el comercio mundial en 2026.

La Agencia Tributaria habilita la prórroga masiva de las autorizaciones de despacho aduanero

La Agencia Tributaria ha habilitado un **nuevo trámite para la prórroga masiva de las autorizaciones de despacho aduanero**, que permite a los apoderados mantener vigentes los poderes otorgados sin necesidad de realizar una renovación individualizada.

En concreto, se ha establecido la posibilidad de que el **apoderado de una autorización de despacho aduanero pueda prorrogar los poderes que constan a su favor** mediante

la **suscripción de una declaración responsable**, en la que declara que dichos poderes siguen vigentes al no haber sido revocados por el poderdante.

Este nuevo procedimiento supone una **importante simplificación administrativa**, especialmente para operadores y representantes aduaneros que gestionan un elevado volumen de autorizaciones.



Cómo garantizar el cobro de tus exportaciones

El seguro de crédito de Solunion protege uno de los activos más importantes de tu empresa: tu **flujo de caja, que puede sufrir tensiones como consecuencia de los retrasos en los pagos y los impagos por parte de tus clientes.**

El seguro de crédito de Solunion te ofrece:

- **Análisis de riesgos**, para enfocar tus ventas a los clientes más confiables en términos de solvencia y conductas de pago.
- **Servicio de recobro**, para recuperar las cantidades impagadas tanto en España como en el extranjero.
- **Indemnización**, si llega a ser necesaria, para minimizar el daño en el balance.



Solunion: protección empresarial antes, durante y después de la venta

La actividad de tu empresa está expuesta a riesgos en cada una de sus etapas: desde la elección de clientes y proveedores, hasta la gestión de cobros o el cumplimiento de compromisos contractuales (tiempos, calidades...). En ese recorrido, anticiparse a los problemas y contar con mecanismos de protección adecuados resulta clave para garantizar la continuidad y el crecimiento del negocio.

En Solunion te acompañamos a lo largo de todo el ciclo de vida de tu actividad, ayudándote a gestionar el riesgo comercial antes, durante y después de la venta.

Antes de vender: prevención y mejores decisiones

La prevención es el primer pilar de una gestión sólida del riesgo. Antes de iniciar una relación comercial es fundamental conocer la solvencia y la fiabilidad financiera de clientes y proveedores. Una decisión incorrecta en esta fase puede comprometer la tesorería, la cadena de suministro o la estabilidad del negocio.

Por ello, ponemos a disposición de las empresas información de solvencia y análisis de riesgo que permiten evaluar la situación financiera de otras compañías, su comportamiento de pago, el entorno económico en el que operan y los riesgos asociados a su sector. Este seguimiento es continuo y te permite detectar cambios relevantes para anticiparte a posibles problemas.

Gracias a este enfoque preventivo, puedes vender con mayor seguridad, seleccionar mejor a tus socios comerciales y planificar tu crecimiento con una base más sólida.

Durante la venta: protege las operaciones comerciales

Vender a crédito forma parte del día a día de muchas empresas, pero también implica asumir riesgos. El seguro de crédito actúa en esta fase como escudo de protección de las operaciones comerciales frente a la mora y los impagos de los clientes.

Te ayuda a estructurar la cartera de clientes, a establecer políticas de cobro adecuadas, aporta estabilidad a la tesorería y ofrece mayor tranquilidad a la hora de facturar. Además, refuerza tu posición financiera frente a entidades bancarias y otros financiadores, al reducir la incertidumbre asociada a las ventas a crédito.

Después de la venta: recobro e indemnización

Cuando, pese a las medidas preventivas, se produce un impago, es fundamental actuar con rapidez y profesionalidad. En esta fase, el acompañamiento de Solunion continúa a través de servicios especializados de recobro, que permiten gestionar la recuperación de la deuda de forma eficiente, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Si finalmente no es posible recuperar el importe adeudado, el seguro de crédito contempla la indemnización por las pérdidas sufridas, así proteges tu flujo de caja y evitas que un impago ponga en riesgo la viabilidad de tu negocio.

Más allá de la venta: garantiza el cumplimiento de obligaciones

La protección del negocio no termina con la gestión de cobros. En muchas actividades empresariales, especialmente en proyectos, contratos o licitaciones públicas, es necesario garantizar el cumplimiento de obligaciones legales o contractuales. En este ámbito, el seguro de caución de Solunion permite ofrecer esas garantías sin necesidad de inmovilizar recursos financieros, preservando la liquidez de tu empresa y facilitando su actividad comercial.

Un acompañamiento integral para crecer con seguridad

Gestionar el riesgo comercial no consiste en frenar la actividad, sino en hacerla más sostenible. El acompañamiento que ofrece Solunion en todas las fases del negocio, desde la prevención hasta la protección financiera, te permite operar con mayor confianza, tomar decisiones mejor informadas y centrarte en lo verdaderamente importante: hacer crecer tu proyecto empresarial. Descubre todos nuestros productos y servicios en www.solunion.es

Nuevas reglas sobre aranceles a importaciones de EE. UU.

El **Parlamento Europeo** ha aprobado dos propuestas de reglamento (2025/0261 y 2025/0260) relativas al ajuste de **derechos de aduana** aplicables a determinadas importaciones originarias de **Estados Unidos**, así como a la apertura de **contingentes arancelarios** y la exención de aranceles para ciertos productos.

Las modificaciones introducidas por los eurodiputados refuerzan los mecanismos de control y respuesta ante posibles medidas comerciales por parte de Washington.

Refuerzo de la cláusula de suspensión

La nueva redacción amplía la **cláusula de suspensión**, permitiendo a la **Comisión Europea** proponer la retirada total o parcial de las preferencias arancelarias si EE. UU. impone aranceles superiores al límite acordado del **15%** o introduce nuevos gravámenes sobre bienes europeos.

También podría activarse en caso de discriminación a operadores de la UE, coerción económica o acciones que afecten a la integridad territorial o a la política exterior y de defensa de los Estados miembros.

Cláusula de salida temporal

Se incorpora una **cláusula de salida temporal**, por la cual los nuevos aranceles europeos solo entrarían en vigor si Estados Unidos cumple sus compromisos. Entre ellos, reducir del **50% al**

15% los aranceles sobre productos europeos con contenido de acero y aluminio.

Si en un plazo de seis meses no se produce esa reducción, la Comisión podrá suspender las preferencias arancelarias concedidas a exportaciones estadounidenses de acero, aluminio y productos derivados.

Cláusula de caducidad y mecanismo de salvaguarda

El reglamento tendrá una **fecha de caducidad fijada para el 31 de marzo de 2028**, prorrogable únicamente mediante una nueva propuesta legislativa tras una evaluación de impacto exhaustiva.

Asimismo, se establece un **mecanismo de salvaguarda** que permitirá suspender temporalmente los nuevos aranceles si las importaciones estadounidenses aumentan hasta un nivel que cause daño grave a la industria europea, por ejemplo, ante un



incremento del **10% en un grupo específico de productos**.

Tras la aprobación en el pleno, se abrirá ahora la fase de **negociación interinstitucional** entre

Parlamento, Consejo y Comisión para acordar el texto definitivo de ambas propuestas legislativas.

La UE acuerda reformar la Unión Aduanera

El Consejo de la Unión Europea y el Parlamento Europeo han alcanzado un acuerdo político para reformar el **marco aduanero de la UE**, en un paso clave para modernizar la **Unión Aduanera**, vigente desde 1968. La reforma busca adaptarse al fuerte aumento de los **volúmenes comerciales**, reforzar la **armonización entre Estados miembros** y responder a la nueva legislación europea.

Durante décadas, las diferencias entre las administraciones nacionales han limitado la capacidad de la UE para actuar como un sistema verdaderamente integrado. El nuevo paquete normativo pretende superar estas fragmentaciones y dotar a la Unión de herramientas más eficaces frente a los desafíos actuales.



Principales medidas acordadas

1. Centro de Datos Aduaneros de la UE
Se creará una plataforma central digital a través de la cual importadores y exportadores interactuarán con las autoridades aduaneras. El objetivo es mejorar la **trazabilidad, integridad de datos y control de riesgos**.

- Entrada en funcionamiento para comercio electrónico: **1 de julio de 2028**

- Aplicación completa a todos los movimientos de mercancías: antes del **1 de marzo de 2034**

2. Autoridad Aduanera de la UE
Una nueva autoridad supervisará el Centro de Datos y apoyará la gestión de riesgos de las aduanas nacionales. Su sede se establecerá en **Lille**.

3. Nuevo modelo “Confiar y comprobar”
Las empresas que aporten información completa y fiable se beneficiarán de **procedimientos simplificados**. Los operadores más seguros podrán liberar mercancías sin intervención aduanera activa.

4. Tasa de manipulación para pequeños envíos
Se introducirá una nueva **tasa para envíos vendidos a distancia**, destinada a cubrir costes administrativos.

- Aplicación prevista: antes del **1 de noviembre de 2026**
Esta medida es independiente de la eliminación de la **exención de minimis** para productos de menos de 150 €, prevista para julio.

5. Sanciones armonizadas
Se establecerán **multas más uniformes en toda la UE**. En casos de reincidencia, los operadores de comercio electrónico podrán enfrentar sanciones de hasta el **6% del valor de las importaciones**. La Comisión Europea desarrollará legislación adicional para precisar infracciones y niveles de gravedad.

6. Nuevo régimen para comercio electrónico
Las **plataformas digitales y vendedores a distancia** serán consideradas formalmente importadoras, asumiendo la responsabilidad del cumplimiento de todas las formalidades aduaneras y pagos correspondientes.

Próximos pasos

El Consejo y el Parlamento continuarán trabajando en los aspectos técnicos del paquete. Tras la revisión jurídica y la traducción oficial de

los textos, la legislación será adoptada formalmente. Se prevé que entre en aplicación **12 meses después de su publicación en el Diario Oficial de la UE.**

EE. UU. actualiza aranceles 232 sobre acero, aluminio y cobre

El **6 de abril**, entran en vigor cambios significativos en los **aranceles 232** aplicables a productos de **acero, aluminio, cobre y sus derivados**, impactando importaciones hacia Estados Unidos.



Cambios clave en la aplicación de los aranceles

Antes de la actualización:

- Los aranceles eran del **50%**, aplicables únicamente al **contenido metálico del producto**, sin considerar el porcentaje total de metal en los artículos.

Después de la actualización (2 de abril):

- **50%** sobre el **valor total** de productos fabricados casi o totalmente con acero, aluminio o cobre (bobinas de acero, chapas de aluminio, etc.) – Anexo I-A.
- **25%** sobre el valor total de artículos **derivados fabricados principalmente** de acero, aluminio o cobre – Anexo I-B.

- **15%** para ciertos **equipos industriales con alto contenido metálico** y equipos de red eléctrica destinados a proyectos industriales en EE. UU. – Anexo III.
- **10%** para productos metálicos fabricados en el extranjero que **utilicen acero, aluminio o cobre de origen estadounidense** en su totalidad.
- **Exención** para productos con contenido metálico inferior al **15%**.
- Todos los productos listados en el **Anexo II** quedan **exentos** de estos aranceles.

Estos ajustes reflejan la intención de **Estados Unidos de proteger su producción nacional** de metales estratégicos mientras mantiene ciertas exenciones para artículos con menor contenido metálico o estratégicos para infraestructura.

El cambio exige que importadores y fabricantes **revisen la composición de sus productos** y ajusten la valoración de sus envíos para cumplir con la nueva normativa y evitar sobrecargos arancelarios.

Basándonos en los datos de las exportaciones de **enero** entre **2024 y 2025** se puede observar cómo el acero ha disminuido en un **79,26%** en un año a EE. UU. y un **35,67%** en el mismo periodo a nivel mundial (desde Toledo).

La nueva ley que podría generar doble control de inversión extranjera

La reciente **Ley de Aceleración Industrial (IAA)** introduce nuevas disposiciones sobre el **control de la Inversión Extranjera Directa (IED)**, generando debate entre expertos y empresas sobre su impacto en el **mercado único europeo**.

Riesgo de doble escrutinio

El principal riesgo identificado es la posible creación de **dos sistemas de revisión de inversiones**:

- El **actual**, centrado en **seguridad nacional y orden público**.
- El **nuevo**, orientado a **proteger sectores estratégicos del mercado único**, generando posibles **solapamientos de competencias** entre la **UE** y los Estados miembros.

Expertos alertan que esta duplicidad podría aumentar la **burocracia**, generar **incertidumbre** para los inversores y ralentizar la llegada de capital extranjero a sectores industriales clave.



Marco legal y regulatorio

El IAA se suma al **Reglamento UE 2019/452**, que ya establece un marco para el **control de la IED** en la Unión Europea, y al **Real Decreto 571/2023**, vigente en España. La **revisión legal del reglamento europeo**, actualmente en trámite en el Parlamento, busca armonizar criterios y evitar conflictos de competencias.

Posibles enfoques de respuesta

Las posiciones sugeridas ante estas disposiciones incluyen:

1. **Rechazo total** del nuevo sistema de escrutinio por duplicidad y complejidad administrativa.
2. **Apoyo parcial** con mejoras, como:
 - Un **único procedimiento** para autorizar inversiones.
 - Establecimiento de **condiciones uniformes** para todas las inversiones.
 - Ajuste del **alcance de las inversiones cubiertas**.

El plazo para enviar comentarios se extiende hasta el **10 de abril**, a través del correo cvazquez@ceoe.org, con el objetivo de coordinar la posición de las comisiones de **Industria y Transición Ecológica, Vivienda y Urbanismo, y UE**.

El histórico acuerdo comercial UE-India en riesgo

La **Unión Europea** y la **India** han firmado uno de los **acuerdos de libre comercio (TLC)** más ambiciosos de las últimas dos décadas, consolidando una relación económica que representa cerca de **una cuarta parte del PIB**

mundial. Tras veinte años de negociaciones, el pacto busca ofrecer **estabilidad frente a tensiones arancelarias** y reforzar la **diversificación estratégica** en un contexto geopolítico complejo.

Apertura comercial sin precedentes

El TLC establece un nivel de **apertura comercial** sin precedentes:

- La UE eliminará el **97% de sus líneas arancelarias** sobre productos indios, aplicando el **91% de forma inmediata**.
- India reducirá progresivamente los gravámenes sobre **más del 97% de las importaciones europeas**.
- Se incluyen **144 subsectores de servicios** y áreas estratégicas como **propiedad intelectual**, además de **500 millones de euros** de apoyo a **proyectos sostenibles** en India.

Impacto en sectores clave

- **Automóviles:** los aranceles en India bajan del **70-110% al 10%** para un cupo de 250.000 vehículos.
- **Siderurgia y carbono:** los productores europeos deben adaptarse a las normas de **carbono de la UE**, con costes adicionales estimados en **200 € por tonelada**.
- Markus Kuger, economista de Coface, afirma que “este acuerdo redefine el acceso al mercado, asegura cadenas de valor clave y crea un marco capaz de amortiguar choques geopolíticos”.

Riesgos identificados

- **Sectoriales:** el mercado indio de automoción sigue dominado por **vehículos de dos ruedas**, y sectores como química y siderurgia podrían enfrentar restricciones competitivas.
- **Demanda global:** la apertura para textiles depende del dinamismo europeo, con competidores como **Bangladesh** manteniendo ventajas.

- **Implementación política:** la efectividad depende de los **Estados miembros** para agilizar visados y ejecutar medidas.
- **Factor tiempo:** muchas reducciones arancelarias se aplicarán en **5 a 7 años**, retrasando beneficios inmediatos.



Contexto estratégico

El TLC llega tras aranceles del **50% impuestos por Estados Unidos** sobre ciertos productos indios desde 2025, empujando a Nueva Delhi a buscar estabilidad con la UE. Para Europa, el acuerdo refuerza la **autonomía comercial** y protege las **cadenas de valor** frente a choques externos, asegurando presencia en un mercado emergente de rápido crecimiento.

Claves del acuerdo

- **Líneas arancelarias liberalizadas:** 97% para ambas partes, UE aplica 91% de inmediato.
- **Sector Automóvil (India):** reducción de 70-110% al 10% (cupos 250.000 vehículos).
- **Siderurgia:** sobrecoste de 200 € por tonelada por CBAM.
- **Apoyo a descarbonización:** 500 millones de euros de la UE a India.
- **Servicios:** 144 subsectores estratégicos incluidos.

Australia y la UE sellan el Acuerdo de Libre Comercio tras 8 años negociando

Australia y la Unión Europea han concluido oficialmente su **Acuerdo de Libre Comercio (ALC)**, con el objetivo de reducir barreras, reforzar la **seguridad de las cadenas de suministro** y ampliar el acceso a mercados en un contexto de creciente incertidumbre comercial. El acuerdo fue anunciado por el primer ministro **Anthony Albanese** y la presidenta de la Comisión Europea, **Ursula von der Leyen**, quienes destacaron que el tratado consolida una relación estratégica entre dos economías avanzadas y complementarias. Tras casi diez años de negociaciones, el pacto permitirá que el **98% del valor actual de las exportaciones australianas** acceda al mercado europeo **libre de aranceles**, lo que supone un impulso significativo a la internacionalización de la economía australiana.



Impulso al sector agroalimentario

Uno de los grandes beneficiados será el **sector agroalimentario australiano**. La eliminación de casi todos los aranceles europeos favorecerá productos como **vino, frutos secos, frutas, hortalizas, miel y aceite de oliva**. Solo en el caso del vino, se estima un ahorro anual cercano a **37 millones de dólares** en aranceles.

En productos considerados sensibles, como **carne de vacuno, carne de ovino, azúcar y arroz**, se han establecido **cuotas arancelarias (TRQ)** que garantizan un acceso comercial relevante sin liberalización total inmediata.

Industria, energía y servicios

El tratado también elimina aranceles en la mayoría de los **bienes manufacturados y recursos minerales**, fortaleciendo sectores industriales clave. En el ámbito de las **energías renovables**, la supresión de tasas sobre **minerales críticos e hidrógeno** refuerza la estrategia australiana de posicionarse como potencia en **energía verde**.

En el sector servicios, el acuerdo amplía el acceso para empresas de **servicios financieros, educación, turismo y comunicaciones**. Además, las pymes australianas podrán competir en el mercado europeo de **contratación pública**, valorado en aproximadamente **845.000 millones de dólares anuales**, incluyendo proyectos ferroviarios y de construcción.

Protección de denominaciones y términos comerciales

Uno de los puntos más sensibles fue la protección de **indicaciones geográficas**. Australia mantendrá el derecho a utilizar términos como **parmesano** y **kransky**, y podrá seguir produciendo y comercializando **Prosecco** a nivel nacional. Para otros términos como **Feta, Romano y Gruyere**, se han acordado **periodos de transición prolongados**.

Inversión y perspectivas

El acuerdo también busca fortalecer la **inversión bidireccional**. En 2024, la Unión Europea fue la segunda mayor fuente de inversión extranjera en Australia, con un volumen estimado de **869.300 millones de dólares**.

El tratado entrará en vigor una vez completados los procesos de **ratificación legislativa** en ambas partes. De concretarse según lo previsto, el ALC marcará un antes y un después en la relación económica entre Australia y la Unión Europea, consolidando un marco de cooperación comercial más profundo, estable y estratégico.

España y Reino Unido refuerzan su alianza comercial

El **Foro de Comercio e Inversiones España-Reino Unido** ha servido para ratificar la solidez de los lazos comerciales entre ambas potencias. El encuentro analizó nuevas oportunidades en **sectores de alta tecnología**.

Alianza estratégica en un entorno global incierto

El evento contó con un coloquio entre el ministro de Economía, Comercio y Empresa de España, Carlos Cuerpo, y la ministra de Economía y Hacienda del Reino Unido, Rt Hon Rachel Reeves. Ambos coincidieron en que la **cooperación bilateral** es el único camino para gestionar desafíos actuales como la seguridad económica y la transformación tecnológica.

Pero ¿cuál es el volumen de intercambio comercial entre España y Reino Unido?

El comercio bilateral entre ambas economías supera actualmente los 70.000 millones de euros anuales, consolidando una relación histórica y productiva.



¿Qué sectores son prioritarios para la inversión conjunta?

Las prioridades estratégicas incluyen defensa, aeroespacial, inteligencia artificial, ciencias de la vida, finanzas, ciberseguridad y semiconductores.

- **Defensa y Aeroespacial:** Con la participación de firmas como Babcock International Group, BAE Systems, Indra Group, Navantia y GMV.
- **Biología y Salud:** Representada por Paxman Scalp Cooling, AstraZeneca, ZENDAL y Amadi x.
- **Innovación Digital:** Enfoque en Inteligencia Artificial (IA), ciberseguridad, semiconductores y finanzas.

¿Qué importancia tiene el Reino Unido para las pymes españolas?

El mercado británico es el segundo destino mundial para las inversiones de España, destacando especialmente en la **exportación de servicios**, que ha crecido un 57% en la última década.

Senegal como hub estratégico de inversión para las pymes españolas

La **Cámara de Comercio de Madrid** ha celebrado una jornada técnica centrada en las **oportunidades de negocio en Senegal**, destacando su crecimiento sostenido del **6% del PIB** y un entorno de **seguridad jurídica** atractivo para la empresa española. Con inversiones estratégicas superiores a **5.000 millones de dólares previstas hasta 2026**, el país se

consolida como plataforma clave para acceder al mercado de **África Occidental**.

Senegal 2050: transformación económica y ambición regional

Bajo la hoja de ruta de la **Agenda Senegal 2050**, el país acelera su transición hacia un nuevo modelo productivo basado en **infraestructuras, energía y logística**. El reciente inicio de la

producción de **gas y petróleo** está redefiniendo su posicionamiento internacional y atrayendo inversión extranjera.



Según el **Fondo Monetario Internacional (FMI)**, Senegal mantendrá un crecimiento real cercano al **6% en 2025**, lo que refuerza su imagen como una de las economías más dinámicas del África subsahariana. La relación comercial con España refleja esta tendencia: en 2024, las **exportaciones españolas** superaron los **1.100 millones de euros**, con un incremento del **12%**, situando a España entre los principales socios europeos del país.

Estabilidad monetaria y garantías jurídicas

Uno de los factores diferenciales del mercado senegalés es la estabilidad del **Franco CFA**, cuya **paridad fija con el euro (1 € = 655,957 XOF)** elimina el riesgo de tipo de cambio y facilita la planificación financiera. Esta característica reduce una de las principales barreras habituales en mercados emergentes.

En el plano legal, el **Tratado Bilateral de Inversiones (TBI)** entre España y Senegal ofrece protección específica al inversor español. Además, la pertenencia de ambos países al **CIADI (SIA)** garantiza mecanismos de **arbitraje internacional** con ejecución automática de laudos, aportando un marco de seguridad jurídica reforzado.

Sectores estratégicos con alta demanda

El mercado senegalés presenta oportunidades destacadas en sectores donde la empresa española posee experiencia consolidada:

- **Infraestructuras:** transporte, urbanismo y servicios públicos.
- **Energía:** transición hacia renovables y explotación de hidrocarburos.
- **Gestión del agua:** modernización de redes de abastecimiento y distribución.
- **Digitalización:** transformación de la administración pública y profesionalización de servicios básicos.

Página | 11

Casos empresariales ya implantados demuestran la viabilidad del mercado, especialmente en proyectos de **transformación digital aplicada al ciclo integral del agua** en colaboración con organismos públicos locales.

Ventaja geográfica y expansión regional

La **proximidad geográfica** refuerza el atractivo estratégico: vuelos directos de aproximadamente **4 horas desde Madrid** y conexión operativa con **Canarias** facilitan la logística y el seguimiento de proyectos. Además, Senegal actúa como puerta de acceso a un mercado regional que supera los **100 millones de consumidores** en África Occidental.

La Cámara de Madrid ha anunciado la organización de una **Misión Comercial a Senegal** el próximo mes de junio, con el objetivo de que las empresas españolas evalúen sobre el terreno las oportunidades identificadas y establezcan alianzas locales.

En un contexto de diversificación de mercados y búsqueda de estabilidad, Senegal emerge como un destino prioritario para la **internacionalización empresarial española**, combinando crecimiento, protección jurídica y posición estratégica regional.

Promoción exterior

Presentación del producto vino en Taiwán y Tailandia 2026

Página | 12

Resolución de 12/03/2026, 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 presentación de producto vino en Taiwán y Tailandia 2026

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

Tendrá lugar del **1 al 3 de junio de 2026**.

Máximo de **12 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	3.400,00 €	70%	2.380,00 €
Viaje de una persona	2.600,00 €	70%	1.820,00 €
Transporte de muestras	1.400,00 €	70%	980,00 €
Total	7.400,00 €		5.180,00 €

Límite solicitud **17/04/2026**

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Presentación del producto vino en Guinea Ecuatorial y Camerún 2026

Resolución de 18/03/2026, 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 presentación de producto vino en Guinea Ecuatorial y Camerún 2026

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

Tendrá lugar del **22 al 26 de junio de 2026, en Malabo y Duala.**

Máximo de **6 empresas beneficiarias.**

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	3.600,00 €	70%	2.520,00 €
Viaje de una persona	2.200,00 €	70%	2.540,00 €
Transporte de muestras	900,00 €	70%	630,00 €
Total	6.700,00 €		4.690,00 €

Límite solicitud

24/04/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Participación en la acción Business Center CLM Anuga Select India 2026

Resolución de 26/03/2026, 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 acción Business Center CLM Anuga Select India 2026 Página | 14

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

Tendrá lugar del **29 de septiembre al 1 de octubre de 2026**.

Máximo de **8 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Transporte de muestras refrigeradas/congeladas	1.600,00 €	75%	1.200,00 €
Transporte de muestras convencional sin frío	800,00 €	75%	600,00 €
Viaje de una persona	2.000,00 €	75%	1.500,00 €

Límite solicitud

30/04/2026

[Texto completo](#)

[Trámite inscripción](#)

Presentación del producto vino en la misión comercial directa a Panamá y Costa Rica 2026

Resolución de 30/03/2026, 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 Panamá y Costa Rica 2026 Página | 15

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

Tendrá lugar del **5 al 9 de octubre de 2026**.

Máximo de **7 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones en Ciudad de Panamá	525,00 €	65%	341,25 €
Consultoría agenda de reuniones en San José	525,00 €	65%	341,25 €
Viaje de una persona	2.100,00 €	65%	1.365,00 €
Total	3.150,00 €		2.047,50 €

Límite solicitud

05/05/2026

[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

