

CONVOCATORIA MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A BRASIL 2026:

Con fecha 8 de mayo se ha abierto el plazo para inscribirse en la convocatoria para participar en la **Misión Comercial Directa a Brasil** a través de la **sede electrónica de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha**.

Esta misión comercial está **organizada por CECAM e IPEX**.

- Máximo **10 empresas participantes**.
- **Subvención del 60% por parte de IPEX**, con los topes indicados en la resolución:
 - ➔ Agenda de contactos.
 - ➔ Vuelo y hotel.
- Dirigido a empresas del sector de **bienes industriales, consumo y contract**.
- **Fecha límite** para la inscripción: **viernes 5 de junio**.



enterprise europe network

MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A
BRASIL
24-31
OCTUBRE 2026

Colaboran: IPEX Castilla-La Mancha

Organizan: cecam CEOE - CEPYME, fedra, fecir, CEOE CEPYME, CEOE CEPYME GUADALAJARA, fedeto

ACUERDO UE-MERCOSUR:

las exportaciones regionales comienzan con saldo negativo ante el nuevo acuerdo comercial

Con la inminente entrada en vigor del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur, prevista para el **1 de mayo**, da lugar a un nuevo escenario para las empresas de Castilla- La Mancha.

Pese a la oleada de críticas dadas en enero, el proceso ha seguido su curso: el Parlamento Europeo aprobó el acuerdo en febrero, los países sudamericanos ratificaron el acuerdo y en marzo Bruselas confirmó su aplicación provisional. Todo ello, dará como resultado que varios productos queden libres de aranceles, modificando los flujos comerciales.



El punto de partida de Castilla-La Mancha.

Según los datos de la delegación territorial del ICEX, Castilla-La Mancha llega a este acuerdo con una balanza comercial **negativa** frente a los cuatro países de Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay).

- Exportaciones 2025: 45 millones de euros.
- Importaciones 2025: 57,8 millones de euros.
- Saldo comercial: -12,6 millones de euros.

Las ventas regionales a Mercosur llevan tres años a la baja (53,3 millones en 2023; 50,7 millones en 2024; 45 millones en 2025), mientras que las importaciones crecen de forma sostenida. Aun así, el peso de estos mercados sigue siendo reducido: solo representan el 4% de las exportaciones y el 3,2% de las importaciones totales de la región.

El ICEX anticipa que el acuerdo “debería mejorar los intercambios comerciales, reduciendo riesgos (especialmente en el sector agro) y facilitando las operaciones en el resto de los sectores”.

¿Comerciamos más con Argentina o con Brasil?



Los dos principales socios comerciales de la región dentro de Mercosur son Argentina y Brasil, aunque con comportamientos distintos:

➔ Argentina: déficit marcado.

Exportaciones: 12,2 millones de euros.

Importaciones: 27,8 millones de euros.

➔ Brasil: relación más equilibrada.

Exportaciones: 24,6 millones de euros.

Importaciones: 29 millones de euros.

¿Qué vende Castilla- La Mancha a Mercosur?

Máquinas y aparatos mecánicos	y	7,54 millones de euros
Vidrio manufacturas	y	7,14 millones de euros
Aparatos y material eléctrico		3,85 millones de euros
Plásticos manufacturas	y	3,39 millones de euros
Fundición de hierro y acero		3,05 millones de euros

NOTA: se observa que la industria agroalimentaria, tradicionalmente fuerte en la región, no aparece entre las cinco primeras partidas. Las bebidas ocupan el sexto lugar, con 2,3 millones de euros.

¿Qué compramos a Mercosur?



Las importaciones están más vinculadas a materias primas y productos agrícolas:

Café, té y especias		10,6 millones de euros
Productos químicos orgánicos		8,8 millones de euros
Legumbres y hortalizas	y	6,57 millones de euros
Carne		5,9 millones de euros

NOTA: la entrada de carne procedente de estos países es uno de los puntos que más inquietud genera en el sector ganadero regional.

Actualización sobre los mercados comerciales de la UE.



La UE continúa dando pasos en los mercados de India y Australia.

En el caso de India, el pacto contempla reducciones arancelarias muy significativas, por ejemplo, en vino y aceite de oliva, que podrían mejorar la competitividad europea en un mercado tradicionalmente complejo. Para Castilla-La Mancha, donde la balanza comercial sigue siendo negativa, estas rebajas podrían abrir nuevas oportunidades, especialmente en sectores donde las exportaciones actuales son aún limitadas.

EXPORTACIONES 2025	53,8 millones de euros
IMPORTACIONES 2025	186 millones de euros
SALDO	-132 millones de euros

Las ventas regionales a India se concentran en maquinaria y materiales industriales, mientras que las importaciones proceden sobre todo de textil y maquinaria. La rebaja de barreras podría favorecer una mayor diversificación y presencia de productos castellano-manchegos en este destino.

Por su parte, las negociaciones con Australia concluyeron en marzo y la región parte de una posición favorable:

EXPORTACIONES 2025	44,5 millones de euros
Vinos	17 millones de euros
Bienes de equipo	14 millones de euros
IMPORTACIONES 2025	2,3 millones de euros
SALDO	+42,2 millones de euros

Los puntos clave para las empresas de Castilla-La Mancha:



El acuerdo con Mercosur abre oportunidades, pero exige vigilar la competencia en productos agroalimentarios.

Sectores industriales regionales (maquinaria, vidrio, material eléctrico) pueden ganar competitividad con la eliminación de aranceles.

India se convierte en un mercado estratégico tras la reducción arancelaria, especialmente para vino y aceite.

Australia ya es un destino consolidado y con saldo positivo, especialmente para el sector vitivinícola.

La consejera de Economía, Patricia Franco, destacó la oportunidad estratégica que representa el acuerdo UE-Mercosur para las empresas de Castilla-La Mancha: más exportaciones, más alianzas empresariales y mayor atracción de inversión extranjera.

Recordó que Castilla-La Mancha produce el **9%** del vino mundial y el **60%** del vino de la UE, y que el mercado Mercosur ya concentra **el 90% de las exportaciones regionales de vino**. La reducción progresiva

de aranceles prevista en el acuerdo abre una vía de acceso privilegiada al mercado brasileño para la industria agroalimentaria regional.

Además, anunció que la Junta ha concluido el proceso de participación pública de la futura Ley de Inversiones Empresariales Estratégicas, que se aprobará este año y que ofrecerá mayor agilidad administrativa y un canal directo para proyectos de inversión esenciales.

Declaración INTRASTAT 2026: evitar sanciones y cumplir con la UE.



Desde 1993, con la desaparición de las fronteras internas de la UE, los gobiernos dejaron de disponer de datos aduaneros sobre las mercancías que entraban y salían de su territorio. Para ello, se creó el sistema Intrastat, que obliga a determinadas empresas a declarar mensualmente las compras y las ventas a la UE.

A diferencia con otras declaraciones, Intrastat combina datos fiscales (valor de la mercancía) con datos logísticos (país de origen, medio de transporte, peso, etc.), destinada especialmente a pymes que exportan o importan dentro de la UE.

¿Qué empresas están obligadas?

No todas las empresas que comercian con Europa deben presentar Intrastat. Esta obligación depende del volumen anual de las operaciones. Según el Reglamento de Ejecución (UE) nº2020/1197 de la Comisión, el umbral está fijado en **400.000 euros** del importe facturado en el año natural anterior (o en el corriente), es decir:

- Si introduces mercancías (compras): estás obligado si superas los 400.000 euros en introducciones.
- Si expides mercancías (ventas): estas obligado si superas los 400.000 euros en expediciones.

→ **Nota:** se debe tener en cuenta que, si la empresa supera el umbral en “introducciones” pero no en “expediciones”, solo estará obligada a presentar la declaración de introducción, es decir, estos umbrales se aplican por separado.

¿Cuándo debo presentar la declaración de la Intrastat?

La declaración es mensual y deberá presentarse dentro de los 12 días naturales posteriores al final del mes declarado o periodo de referencia.

La presentación de la declaración Intrastat deberá realizarse por vía telemática a través de la sede electrónica de la AEAT.



¿Cómo puedo saber en qué mes declarar?

Este apartado permite responder a la pregunta de: "Si la factura tiene una fecha y el camión llegó en otra, ¿en qué mes lo pongo?"

. Por regla general, se declara en el mes en que se devenga el IVA, normalmente, coincidiendo con la fecha de factura (dentro de plazo) o cuando el bien se pone a disposición del comprador.

(Por ejemplo, si compras algo en marzo y la factura es de marzo, lo declaras en el

Intrastat de marzo (que se presenta en abril)).

Excepción de los 2 meses: si pasan más de dos meses entre la entrada física de la mercancía y la factura, prevalece la fecha de la entrada física.

. Casos Especiales (Reglas específicas por tipo de negocio):

- Envíos fraccionados: se declara todo cuando llega el último envío.
(Si compras una máquina que viene en cinco camiones distintos durante dos meses, declaras todo junto el mes que llegue el último camión).
- Barcos y Aviones: aquí la factura pierde importancia, solamente cuenta el cambio de propiedad o entrada para la reparación.
- Gas y Electricidad: Se declaran en el mes en que se mueven (según los contadores).
- Operaciones continuadas: Si recibes suministros constantes, declaras en el mes del movimiento físico.



¿Cómo se hace la declaración de Intrastat?

La declaración Intrastat se requieren datos de varias fuentes: datos fiscales y datos de logística. La AEAT exige datos muy detallados, entre ellos: el artículo 9 del Reglamento (CE) Nº 638/2004.

1.º El número de identificación fiscal (NIF) de la unidad informante y, en su caso, del representante.

2.º El flujo al que corresponden las operaciones (importación o exportación).

3.º El período (o mes) de referencia (mes y año).

4.º Base imponible (ha de determinarse a efectos fiscales conforme a la Directiva 2006/112/CE) y valor estadístico.

5.º Peso neto y unidades suplementarias.

6.º País de origen/destino.

7.º Código CN8.

8.º Naturaleza de la transacción.

9.º Medio de transporte.

10.º Condiciones de entrega (Incoterms).

11.º Provincia de origen/destino

¿Qué pasa si presento la declaración Intrastat fuera de plazo?

Las sanciones están reguladas en el artículo 51 de la Ley 12/1989 en el que se establece:

- Infracciones leves: se sancionarán con multas de 60,11 a 300,51 euros.
- Infracciones graves: se sancionarán con multas de 300,52 a 3.005,06 euros.
- Infracciones muy graves: se sancionarán con multas de 3.005,07 a 30.050,61 euros.

Nota: La cuantía de las sanciones se graduará atendiendo, a la propia gravedad de la infracción, a la naturaleza de los daños y perjuicios causados.

El sistema de certificados CBAM: licencia para importar en la era de la descarbonización



La iniciativa del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) forma parte del conjunto legislativo europeo conocido como «Objetivo 55», cuyo propósito es reducir de manera drástica las emisiones y avanzar hacia la neutralidad climática en 2050. Dentro de este marco, el CBAM se convierte en una herramienta clave para garantizar que los productos importados cumplan con estándares ambientales similares a los exigidos dentro de la Unión Europea.

El mecanismo pretende evitar la llamada **fuga de carbono**, un fenómeno que ocurre cuando las empresas trasladan su producción a países con normativas climáticas más laxas para reducir costes, o cuando las importaciones procedentes de esos países sustituyen a productos europeos que generan menos emisiones. Por lo tanto, la UE busca equilibrar las condiciones de competencia y asegurar que las mercancías importadas reflejen un precio justo por el carbono emitido durante su fabricación, incentivando así prácticas industriales más sostenibles tanto dentro como fuera de Europa.

¿Qué es un certificado CBAM?

Se trata de un título digital de la Unión Europea que representa una tonelada de

emisiones de CO₂ emitida durante la fabricación de un producto fuera de la UE. Esto significa que cuando una empresa importa bienes como acero, cemento, aluminio, fertilizantes o electricidad, no solo abona el precio del producto en sí, sino también debe asumir el coste asociado a las emisiones incorporadas en dicho producto, es decir, el impacto climático generado durante su proceso de producción.

La “licencia para Importar”:

A partir del 1 de enero de 2026, el sistema aduanero cambió en este aspecto, por lo que todas las empresas de Castilla-La Mancha que importen productos sujetos al CBAM están obligadas a obtener el estatus de **Declarante Autorizado CBAM**.

Al recibir esta autorización, la empresa obtiene un Número de Cuenta Único, similar a un identificador bancario pero destinado a la gestión de certificados de CO₂. Este número debe incluirse obligatoriamente en toda la documentación aduanera, pues sin él, la mercancía no podrá despacharse y quedará retenida en el puerto o en la frontera.

La fecha límite para solicitar esta autorización fue el 31 de marzo de 2026, por tanto:

Si la empresa solicitó la autorización antes del 31 de marzo de 2026, podrá seguir operando de manera provisional, incluso aunque la Administración aún no haya resuelto su solicitud.

Si la empresa no presentó la solicitud antes de esa fecha, quedará legalmente impedida

para importar productos CBAM hasta que reciba la autorización definitiva.

El alivio para las PYMES “La Regla de las 50 Toneladas”:



Esta constituye la modificación más relevante introducida por el Reglamento 2025/2083, que incorpora un umbral de exención para determinados importadores.

En términos prácticos, si a lo largo de un año natural la empresa ha importado menos de 50 toneladas de mercancías sujetas al CBAM (considerando conjuntamente hierro, acero, aluminio y cemento), quedará exenta de la obligación de obtener la condición de Declarante Autorizado.

No obstante, existe una excepción de especial importancia: el hidrógeno y la electricidad no están incluidos en esta exención. Por tanto, la importación de cualquier cantidad de estos productos, incluso mínima, exige obligatoriamente disponer del estatus de Declarante Autorizado CBAM.

¿Cómo aplicar estas obligaciones en la empresa?

Para implementar correctamente los requisitos del CBAM, la empresa debería seguir la siguiente secuencia de comprobaciones y actuaciones:

1. Verificación del volumen importado:

Revisa las facturas y documentos de importación del ejercicio anterior para determinar si el volumen total de

mercancías sujetas al CBAM supera las 50 toneladas anuales:

- Si no se supera el umbral, la empresa queda exenta, de momento, de solicitar la condición de Declarante Autorizado.
- Si se supera el umbral: será obligatorio obtener dicha autorización.

2. Solicitud ante la Autoridad Nacional Competente (ANC)

En caso de estar obligado, la empresa deberá acceder al portal electrónico habilitado y solicitar el estatus de Declarante Autorizado CBAM, conforme al Reglamento 2025/486. Para ello será necesario acreditar:

- La solvencia suficiente.
- Ausencia de infracciones aduaneras graves.

3. Coordinación con el transitario o agente de aduanas

Es imprescindible determinar quién asumirá la representación en las operaciones CBAM. La empresa debe confirmar con su transitario si actuará como representante indirecto o si será la propia empresa quien gestione directamente la autorización. Esta decisión afecta a la responsabilidad legal en la presentación de los certificados.

4. Gestión interna del Número de Cuenta Único

Una vez concedida la autorización, la empresa recibirá su Número de Cuenta Único CBAM. Este identificador debe comunicarse inmediatamente al departamento de logística y al agente de aduanas, ya que sin él no es posible realizar el despacho aduanero de las mercancías afectadas.

Estrategias que debe seguir la empresa:

- Aplicación práctica del umbral de 50 toneladas:

Cuando el volumen anual de importaciones se sitúa próximo al límite de 50 toneladas, resulta aconsejable planificar las adquisiciones con especial precisión.

Por lo tanto, se recomienda si las previsiones indican que la empresa podría superar ligeramente dicho umbral (55 toneladas) conviene evaluar si es más eficiente adquirir ese volumen adicional a un proveedor nacional o europeo.

Nota: mantenerse por debajo del umbral (por ejemplo, en 49,9 toneladas) evita la obligación de adquirir certificados CBAM, contratar verificadores externos y asumir la carga administrativa asociada. En determinadas circunstancias, una compra aparentemente más costosa en el mercado interno puede resultar más rentable que importar bajo el régimen CBAM.

→ **Gestión de la “Tesorería de Carbono”:**

La normativa establece que los certificados CBAM no utilizados serán cancelados sin compensación económica, lo que supone una pérdida directa para la empresa. Por tanto, es mejor evitar la adquisición masiva de certificados al inicio del ejercicio. Es preferible aplicar estrictamente la regla del 50 % trimestral, adquiriendo únicamente los certificados necesarios para cumplir con el mínimo legal en cada periodo.

→ **Negociación con proveedores internacionales**

El coste de los certificados CBAM depende directamente del nivel de emisiones asociado al proceso productivo del proveedor. En ausencia de datos verificados, la Unión Europea aplicará valores por defecto, generalmente más elevados.

La recomendación sería exigir a los proveedores extracomunitarios informes detallados sobre sus emisiones. La elección de proveedores con procesos productivos menos intensivos en carbono.

Impacto económico: reducción directa del coste por tonelada importada al disminuir la cantidad de certificados necesarios.

→ **Cobertura de riesgos vinculados al precio del carbono**

El precio de los certificados CBAM fluctúa semanalmente, ya que está vinculado al mercado europeo del CO2. Hay que aprovechar las semanas en las que el precio del carbono disminuya para adquirir el porcentaje de certificados exigido trimestralmente. No es aconsejable esperar al cierre del trimestre, dado que el precio podría incrementarse de forma repentina.

REGLAMENTO ÓMNIBUS: reforma clave para el sector agrario

El uso de productos fitosanitarios continúa siendo esencial para la agricultura europea. Estas sustancias permiten proteger los cultivos frente a plagas y enfermedades, asegurando producciones suficientes y de calidad. Sin embargo, en los últimos años la Unión Europea ha ido reduciendo progresivamente el número de principios activos autorizados, sin que existan alternativas viables en el mercado. Esta situación está generando crecientes dificultades para los agricultores europeos, que deben competir con importaciones procedentes de terceros países donde sí se permite el uso de estas sustancias.



Organizaciones como Cooperativas Agroalimentarias de España, FEPEX o ASAJA han alertado de las limitaciones del actual sistema comunitario de autorización de fitosanitarios. Según denuncian, la falta de herramientas eficaces está reduciendo la productividad y provocando una desventaja competitiva especialmente acusada en España, donde las condiciones climáticas incrementan la presión de plagas y enfermedades.

El sector advierte de que, en un contexto marcado por el cambio climático, la aparición de resistencias y el aumento de nuevas plagas, la reducción de productos disponibles sin alternativas reales compromete la viabilidad de numerosas explotaciones. Por ello, consideran imprescindible avanzar hacia un enfoque

regulatorio más coherente, que garantice la seguridad alimentaria sin poner en riesgo la capacidad productiva de la agricultura europea.

En este escenario, la reforma normativa conocida como Reglamento Ómnibus, que comenzarán a debatir la Comisión, los Estados miembros y el Parlamento Europeo, representa una oportunidad decisiva para introducir cambios que faciliten el trabajo de los agricultores y refuercen la competitividad del sector.

Tanto FEPEX como Cooperativas Agroalimentarias reclaman que esta reforma incluya medidas concretas:

- Simplificación administrativa para agilizar la autorización de herramientas de control de plagas.
- Homogeneización normativa en toda la UE para evitar desigualdades entre Estados miembros.
- Retirada ordenada de sustancias activas, acompañada siempre de alternativas reales y periodos de adaptación suficientes.

Punto clave del decreto ómnibus:



. Renovación indefinida de sustancias activas:

Se propone eliminar la caducidad automática de la mayoría de las sustancias activas. Solo se reevaluarán si aparecen nuevas evidencias de riesgo, lo que aportaría estabilidad regulatoria.

. Impulso al biocontrol:

Se busca acelerar la entrada en el mercado de soluciones biológicas y productos de bajo riesgo, fundamentales para explotaciones ecológicas y modelos productivos sostenibles.

. Mayor flexibilidad en la retirada de existencias:

Se plantea ampliar los plazos tras la prohibición de un producto:

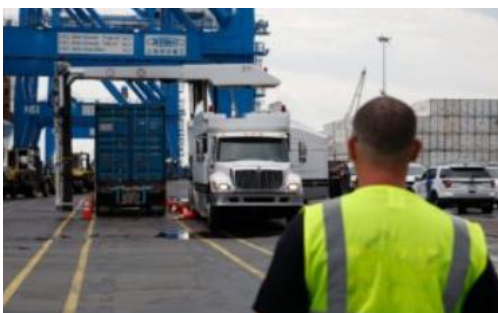
- Hasta **1 año** para su venta y distribución.
- Hasta **2 años adicionales** para su eliminación o uso. En total, **3 años** cuando no existan alternativas razonables.

. **Armonización y controles en frontera** El objetivo es alinear los estándares exigidos a las importaciones con los aplicados dentro de la UE y adoptar un enfoque más pragmático en los controles fronterizos.

. Uso de nuevas tecnologías:

Se incorpora la posibilidad de utilizar **drones** en tratamientos aéreos, aunque el sector reclama medidas adicionales para impulsar la agricultura de precisión.

Refuerzo de los controles fronterizos:



El sector agrario lleva años denunciando la entrada en la UE de productos importados que contienen materias activas prohibidas para los agricultores europeos, lo que genera una situación de competencia desleal.

En este ámbito, la situación ha mejorado tras la reorganización de los servicios de inspección en frontera realizada por el Gobierno a finales de 2024. Según datos del Ministerio de Agricultura, el número de controles físicos a productos agroalimentarios aumentó un **7,5%** en un año.

El nuevo sistema, implantado progresivamente desde octubre de 2024 en los **45 puntos de control fronterizo** (30 en puertos y 15 en aeropuertos), ha permitido:

- Mejorar la coordinación entre servicios.
- Evitar duplicidades.
- Incrementar la eficiencia mediante equipos multidisciplinares.

Actualmente trabajan en estos puntos **581 profesionales**, un 20% más que hace cuatro años, entre inspectores, ingenieros agrónomos, veterinarios y técnicos.

Los controles incluyen:

- **Revisión documental y verificación de identidad** del 100% de las partidas.
- Inspecciones físicas selectivas basadas en análisis de riesgo.

En productos como pimiento, mango o espárrago, los controles físicos han aumentado hasta un 80%. También se ha incrementado un 50% el análisis de pesticidas en laboratorio, abarcando más de 400 sustancias, además de virus, micotoxinas y metales pesados.

El Ministerio prevé mantener este refuerzo en los próximos años y anticipa mejoras significativas en 2026.

El sistema de preferencias generalizadas (SPG): cómo tu proveedor podría costarte una multa aduanera



¿Qué es una SPG?

Se trata de un instrumento de política comercial de la UE, recogido en el **Reglamento (UE) nº 978/2012**, que permite a los países más pobres o en vías de desarrollo pagar menos impuestos (aranceles) por sus exportaciones a la Unión Europea.

El SPG es un acuerdo unilateral en donde la UE concede estas ventajas para fomentar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza (con un tratado de libre comercio, ambas partes se bajan los impuestos).

Los tres regímenes del SPG:

En el artículo 1.2 del citado Reglamento, se diferencian tres regímenes en función de la vulnerabilidad y necesidades del país:

-SPG General: países no clasificados por el Banco Mundial como de ingresos altos.

→ Beneficio arancelario: reducción de aranceles en productos “sensibles” y eliminación en “no sensibles”.

-SPG+ (Incentivo): para países que cumplen con convenios internacionales de derechos humanos, laborales y medio ambiente.

→ Beneficio arancelario: arancel 0% en la gran mayoría de las líneas arancelarias.

-Todo Menos Armas (TMA): Los países más pobres del mundo pueden exportar todo (excepto armas) a la UE sin pagar ningún arancel.

→ Beneficio arancelario: arancel al 0% en todo, excepto armas y municiones.

Normas de origen y control:



Según el Reglamento (UE) 2015/2446, no basta con que el producto venga de un país SPG, sino que debe ser originario de allí:

- Productos minerales, vegetales y animales criados en el país

beneficiario (ejemplo fruta cosechada allí).

- Si se usan materiales de terceros países (por ejemplo, tela de China para hacer una camisa en Pakistán), debe darse un proceso productivo que cambie la partida arancelaria o aporte valor añadido.
- El Reglamento permite que los países SPG usen materiales de la UE o de otros países de su mismo grupo regional. O usar hasta un 15% de materiales “no permitidos” siempre que no se exceda ese valor o peso.

El sistema REX (Sistema de Exportadores Registrados):



Se trata de la base de datos de la UE para gestionar la certificación del origen de las mercancías. Se elimina el papel y la burocracia gubernamental, pasando a un modelo de certificación.

- Umbral del sistema REX:

Envío de menos de 6.000 €: Cualquier exportador puede declarar el origen en la factura sin necesidad de estar registrado en el REX.

Envíos de más de 6.000 €: es obligatorio que el exportador tenga un número REX válido en la base de datos de la UE. Si se manda la mercancía sin ese número, la aduana española te obligará a pagar el 100% de los aranceles.

- ¿Cómo lo aplicamos en la práctica?

Una empresa de un país beneficiario (ej: Vietnam) puede enviarte mercancía con arancel 0% si cumple con las siguientes pautas:

1. Solicitar que le den de alta en el sistema REX, para que se le asigne un número de identificación.
2. Autodeclaración: emitir una Comunicación de Origen directamente sobre la factura, la nota de entrega o cualquier otro documento comercial que identifique los productos.

El sistema REX permite al exportador emitir tantas comunicaciones de origen como quiera, siempre y cuando cumpla con las condiciones que se le imponen

El control a posteriori:

Las aduanas no inspeccionan cada envío ni analizan la composición de los productos en el momento del despacho. El sistema funciona mediante **auditorías**:

- La aduana de la UE puede cuestionar el origen declarado en el momento del despacho o hasta tres años.
- Si existen dudas, la autoridad aduanera europea solicita verificación a las autoridades del país del exportador, quienes deben desplazarse a la fábrica para revisar facturas de compra de compra de materia prima, procesos productivos y documentación de origen.
- Si el exportador no puede demostrar el origen real o se comprueba que ha declarado información falsa, la aduana revocará la preferencia arancelaria y exigirá el pago de los derechos correspondientes.

La responsabilidad del Importador:

Punto clave: El Importador es siempre el responsable ante su aduana, con independencia de lo que haya declarado el proveedor extranjero.

- Si tu proveedor miente y la aduana lo descubre, la Administración te reclamará a ti los derechos arancelarios no pagados, junto con intereses y posibles sanciones.
- La aduana española actuará bajo el criterio: *“Usted es quien se ha beneficiado del arancel 0%, así que usted debe abonar los derechos”*.
- Posteriormente, el importador deberá iniciar las acciones legales oportunas contra su proveedor para intentar recuperar ese dinero.

¿Cómo se puede proteger el importador?

Si existe la sospecha de que el origen declarado puede ser falso (precios incompatibles con el origen indicado), es mejor llevar a cabo una serie de medidas preventivas:

- **Solicitar una Declaración del Proveedor:** documento adicional donde el proveedor declara formalmente el origen y se compromete a aportar pruebas en caso de verificación aduanera.
 - **Enviar un Cuestionario de Origen:** ¿Dónde se fabricó? ¿De dónde vienen las materias primas?
- **Nota:** la negativa a responder es un indicio de riesgo.
- **Incluir cláusulas contractuales específicas:** incorporar una cláusula que establezca que, si la aduana rechaza el origen por causa imputable al proveedor, este asumirá todos los cargos de los impuestos y multas que te impongan a ti.

Casos prácticos:



- Si la mercancía es originaria de España y circula dentro de la UE, no se aplica el SPG ni el REX. En este caso rige el principio de libre comercio.
- Si el proveedor de un país en desarrollo (ej: Pakistán) declara que el producto es originario de allí para no pagar aranceles, el control se realiza mediante el número **REX** y la verificación entre autoridades aduaneras.

Cambios, exclusiones y suspensiones (2025-2027):

- **La salida de Kenia del SPG (1 de enero de 2027):**

Kenia abandona el SPG debido a su integración en un marco más amplio.

La entrada en vigor, en julio de 2024, del Acuerdo de Asociación Económica UE–Kenia.

Desde 2027, las importaciones desde Kenia deberán acogerse al nuevo acuerdo preferencial, no al SPG.

Para 2026: Las flores de Kenia (S-2a) quedarán excluidas del SPG durante 2026, antes de la salida definitiva del país del sistema.

SOIVRE: el pasaporte de calidad de tus productos y tu blindaje contra el “No Apto”

El comercio exterior español, la seguridad y la calidad de las mercancías son obligaciones legales de máxima importancia y se rige en la Orden PRE/3026/2003, de 30 de octubre, en donde se regula las funciones de inspección y control ejercidas por las autoridades del Comercio.

SOIVRE actúa como un mecanismo de doble garantía: por un lado, asegura que los productos importados cumplan los estándares de seguridad y calidad exigidos por la normativa española y europea. Por otro lado, certifica que las exportaciones españolas mantienen los niveles de excelencia asociado a la Marca España en los mercados internacionales.



Obligatoriedad del control:

El punto más crítico es el despacho de aduanas (el permiso para que la mercancía se mueva), pues queda condicionado al resultado del SOIVRE.

Si el producto está en la lista de control, la Aduana no dejará pasar la mercancía si no existe un Certificado de Control previo emitido por los servicios de inspección comercial.

- Tipos de controles:

El inspector puede realizar tres niveles de verificación:

1. Control Documental: revisión de facturas, certificados de origen, fichas técnicas y declaraciones.
2. Control de la Identidad: verificar que lo que dice el documento coincide con lo que hay en las cajas (marcas, etiquetas, cantidades)
3. Control físico: es el más rigurosos. Incluye la apertura de bultos y, si es necesario, el muestro y análisis en laboratorio para comprobar la composición o seguridad del producto.

El concepto de Lote:

El reglamento establece que el control se realiza por lotes de inspección. Esto es muy importante para las empresas, ya que un problema en una muestra puede paralizar todo un lote, aunque el resto de mercancía esté bien.

Resultado de la inspección:

Solo hay dos caminos posibles tras el control:

- Conformidad: Se emite el certificado y la mercancía puede seguir su camino.
- No Conformidad: Se levanta un acta. En este caso, el reglamento prevé que la mercancía pueda ser reetiquetada (si es un error de forma), denegada, reexportada o incluso destruida si supone un riesgo.

Análisis de Riesgos

Un punto muy moderno de esta orden (pese a ser de 2003) es que permite que la intensidad de los controles no sea igual para todos. Se basa en el perfil de riesgo:

- Si un importador siempre cumple, tendrá menos inspecciones físicas.
- Si el producto o el país de origen son conflictivos, el control será mucho más severo.

Lugar de la Inspección

El reglamento especifica que, por lo general, la inspección se hace en las instalaciones de la Aduana (puertos, aeropuertos), pero también abre la puerta a que se realice en los almacenes del propio operador si este tiene las autorizaciones pertinentes.

Promoción exterior

Participación en la Misión Comercial Directa a Brasil 2026

Resolución de 29/04/2026, 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 Brasil 2026.

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

Tendrá lugar del **25 al 30 de octubre de 2026 en Brasil**.

Máximo de **10 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	1.250,00 €	60%	750,00 €
Viaje de una persona	2.300,00 €	60%	1.380,00 €
Total	3.550,00 €		2.130,00 €

Límite solicitud

05/06/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Acción Accede al Mercado Estados Unidos 2026

Resolución de 16/04/2026, 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 accede al mercado Estados Unidos 2026.

La convocatoria va dirigida a empresas del **sector de bienes industriales** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha. Dando especial prioridad a las entidades ubicadas en zonas escasamente pobladas o en riesgo de despoblación.

Tendrá lugar del **25 mayo al 30 de octubre de 2026 en EE.UU**

Máximo de **5 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Viaje de una persona	2.000,00 €	70%	1.400,00 €
Total	2.000,00 €		1.400,00 €

Límite solicitud **22/05/2026**

[Texto Completo](#)

[Trámite](#)

Participación en la Acción Accede al mercado Sudeste Asiático 2026

Resolución de 24/04/2026, 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 accede al mercado Sudeste Asiático 2026.

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

Tendrá lugar del **25 de mayo al 30 de septiembre de 2026**.

Máximo de **5 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Viaje de una persona	2.300,00 €	70%	1.610,00 €
Total	2.300,00 €		1.610,00 €

Límite solicitud 22/05/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Misión Comercial Directa Vino en India 2026

Resolución de 24/04/2026, 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 vino en India 2026.

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

Tendrá lugar del **21 al 25 de septiembre de 2026 en India**.

Máximo de **8 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	3.150,00 €	70%	2.205,00 €
Viaje de una persona	2.200,00 €	70%	1.540,00 €
Transporte de muestras	800,00€	70%	560,00 €
Total	6.150,00 €		4.305,00 €

Límite solicitud

25/05/2026

[Texto Completo](#)

[Tramite 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



