

INFORMACIÓN EXCLUSIVA PARA PYMES INTERESADAS EN LA EXPORTACIÓN

FERIA SIAL PARÍS 2026: la gran cita mundial que ninguna empresa agroalimentaria puede perderse



La feria SIAL (Salón Internacional de la Alimentación) vuelve en 2026 como el mayor escaparate internacional del sector agroalimentario, un punto de encuentro estratégico donde se definen las tendencias que marcarán el futuro de la alimentación. Más de 285.000 profesionales de más de 200 países acudirán a esta edición, consolidando a SIAL como el evento B2B más influyente del mundo para el sector agroalimentario y el comercio exterior y el más importante para quienes buscan crecer, innovar y abrir nuevos mercados.

Celebrada cada dos años en París y alternándose con ANUGA (Alemania), SIAL es un espacio privilegiado para el networking de alto nivel, permitiendo a las empresas cerrar acuerdos, encontrar distribuidores y explorar nuevos

mercados. La participación se ve reforzada por el apoyo institucional de organismos como ICEX, que facilitan la presencia de pymes mediante pabellones oficiales. La próxima edición tendrá lugar en Paris Nord Villepinte del 17 al 21 de octubre de 2026.

Las tendencias que dominarán esta edición reflejan la transformación global del consumo:

- Experiencias sensoriales y productos premium.
- Alimentos naturales, orgánicos y de etiqueta limpia.
- Bebidas sin azúcar y no alcohólicas.
- Snacks vegetales.
- Startups y tecnología alimentaria como motor de innovación.

LIDERAZGO EXPORTADOR: Toledo roza los 1.000 millones de euros en los tres primeros meses del año

Toledo se ha convertido en el motor exportador de Castilla-La Mancha durante el primer trimestre de 2026. Según el último informe de la Dirección Territorial de Comercio-ICEX, la provincia alcanzó los 981 millones de euros en exportaciones, lo que supone un crecimiento del 22,3% respecto al mismo periodo de 2025.

Castilla- La Mancha crece por encima de España:

Entre enero y marzo de 2026, las exportaciones regionales alcanzaron 2.939,3 millones de euros, un 6,5% más que en 2025. En el conjunto de España, el crecimiento fue del 0,7%, por lo que la región está ganando competitividad exterior en un contexto de crecimiento moderado a nivel nacional.



El ranking provincial:



Toledo ocupa la primera posición de la región con 981 millones de euros en exportaciones, por el dinamismo industrial y al crecimiento de las semimanufacturas no químicas, lo que supone un 22,3% más, respecto al año pasado.

Guadalajara se posiciona en segundo lugar como centro logístico e industrial con un 831,9 millón de euros en exportaciones, un 14% más que en 2025.

Ciudad Real es la tercera provincia exportadora con 600,2 millones de euros, por su estabilidad en sectores agroalimentarios y químicos, dejando un 5,2% más, respecto al ejercicio anterior.

Los dos últimos puestos son protagonizados por Albacete con 358 millones en exportaciones y un 14,5% menos respecto a 2025 por su caída significativa en bienes de equipo y luego Cuenca con 168,2 millones de euros y una caída del 29,1%, debido al retroceso en manufacturas.

Sectores claves: alimentación y semimanufacturas no químicas.



El sector de la alimentación, bebidas y tabaco ha hecho que Toledo sume un total de 268,4 millones de euros, representando el 27,4% total de las exportaciones. Sin embargo, ha sufrido una ligera caída del 3,5% con respecto a 2025.

El otro sector pionero de la provincia ha sido las semimanufacturas no químicas, con unos ingresos de 243,2 millones de euros y con un incremento del 24,8% de ventas exteriores.

¿A dónde exporta Castilla-La Mancha?



La Unión Europea acaparó las exportaciones de Castilla- La Mancha al representar el 75,5% del total.

- ➔ Los principales destinos en la zona euros son:
 - **Portugal:** con 731,5 millones de euros (27,4% más).
 - **Francia:** 491,6 millones de euros (11% más).
 - **Alemania:** 306,5 millones de euros (5,5% más).
 - Italia: con 262,5 millones de euros (9.8% menos).
- ➔ Fuera de la UE se encuentra:
 - Reino Unido: con 82,2 millones de euros (11,2% menos).

 - Turquía: con 57,1 millones de euros (18,3% más).
 - Suiza: con 14 millones de euros (31% menos).

Por tanto, se observa que el mercado europeo sigue siendo el principal motor,

LA UNIÓN EUROPEA PASA A LA ACCIÓN PARA COMBATIR EL COMERCIO ILÍCITO.

La Unión Europea ha publicado nuevas directrices para reforzar la lucha contra el comercio ilícito, un fenómeno que crece a gran velocidad y que utiliza canales de

pero se observan oportunidades en Turquía.

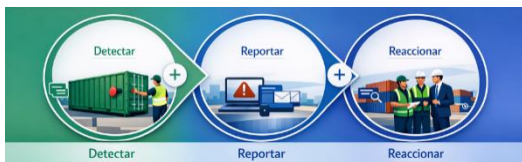
comercio legítimo para introducir mercancías ilegales. Las redes criminales combinan manipulación física,

ciberataques, falsificación documental y explotación de vulnerabilidades logísticas.



Ante este escenario, la Comisión Europea impulsa un nuevo modelo de cooperación estrecha entre empresas y autoridades aduaneras, recogido en la guía “AEO – Customs cooperation to detect, report and react to suspicious activities”.

Tres pasos claves: cómo detectar, notificar y actuar ante señales de riesgo:



■ **1º DETECTAR** indicios que comprometen la cadena logística:

Se insiste en que detectar no es “ver algo raro” sino distinguir entre una incidencia operativa y una señal de riesgo real.

Las amenazas pueden ser de dos formas:

- Físicas: contenedores manipulados, accesos no autorizados o sellos alterados.
- Digitales: accesos indebidos a sistemas, alteración de datos o movimientos no registrados.

La UE recomienda en que las empresas implanten procedimientos internos estructurales, evitando que la detección dependa solo de la intuición de un empleado.

Por ejemplo, si aparece un contenedor manipulado sin registro ni autorización. No hay una certeza de delito, pero sí una

ruptura de trazabilidad que debe activar el protocolo de alerta.

■ **2º REPORTAR** con agilidad y garantías legales.

Realizar una detección sin reporte no sirve para nada. La UE detalla tres requisitos:

- Rapidez: la información debe de llegar a tiempo.
- Seguridad: canales protegidos y designados por la autoridad nacional.
- Claridad: procedimientos internos definidos y puntos de contacto 24/7.

La UE recomienda que las empresas dispongan de mecanismos de denuncia anónima (whistleblowing), tanto internos como externos, para facilitar la comunicación incluso cuando el riesgo pueda proceder de un empleado o colaborador.

El reporte puede tener dos niveles:

- Alerta temprana para actuar de inmediato.
- Intercambio estructurado para analizar el incidente y mejorar controles.

■ **3º REACCIONAR** para transformar el incidente en aprendizaje.

La reacción no es solo cerrar el caso, sino reforzar la resistencia de la empresa:

- Revisar controles.
- Ajustar procesos.
- Incorporar nuevas señales a los sistemas de alerta.
- Compartir aprendizajes con socios logísticos cuando proceda.

Este enfoque de mejora continua es especialmente relevante para empresas con estatus OEA, donde la cooperación con aduanas es más estrecha.

Cambios más relevantes: la cooperación bidireccional.

PRIMER CASO: Operador → Aduana

Las empresas van a notificar ante la aduana:

- Manipulaciones no autorizadas.
- Actividades sospechosas.
- Incidentes físicos o cibernéticos.
- Conductas irregulares de empleados o socios.
- Transacciones financieras anómalas.
- Dificultades de cumplimiento.

SEGUNDO CASO: Aduana → Operador

Las autoridades comparten:

- Tendencias criminales y modus operandi.
- Análisis de riesgos emergentes.
- Alertas sobre envíos fraudulentos.
- Vulnerabilidades detectadas tras incidentes.
- Orientación para reforzar controles.

El resultado es hacer un ambiente más seguro, más informado y más preparado.

¿Qué debe incluir una notificación en la aduana?

La guía de la UE recomienda que cualquier reporte contenga:

- Descripción del incidente o actividad sospechosa.
- Lugar, fecha y hora.
- Identificación de las partes implicadas (si se conoce).
- Medios de transporte afectados.
- Documentación o evidencias disponibles.

Los operadores OEA pueden, de forma voluntaria, aportar información adicional si la aduana lo solicita.

NOTA: La UE recalca que la información no puede quedarse en el ámbito nacional. Toda alerta relevante debe transmitirse al Sistema Europeo de Gestión del Riesgo Aduanero (CRMS) para garantizar una respuesta coordinada frente a amenazas transnacionales.

REFORMA DEL E-COMMERCE EN LA UE: así cambian las reglas desde el 1 de julio de 2026

El próximo **1 de julio de 2026** entrará en vigor uno de los paquetes regulatorios más relevantes para el comercio electrónico en

la Unión Europea. La reforma afectará directamente a plataformas digitales, operadores logísticos, couriers, operadores

postales y a cualquier empresa que importe o venda productos de bajo valor a consumidores europeos.

El objetivo de la UE es encontrar la manera de cerrar brechas normativas, reforzar el control aduanero y garantizar una competencia más equilibrada frente al creciente volumen de pequeños envíos procedentes de terceros países, especialmente de Asia.

La reforma aduanera presentada por la Comisión Europea en 2023 ha sido aprobada por el Consejo y el Parlamento en marzo de 2026 y parte de un diagnóstico claro: el sistema actual no estaba preparado para gestionar el enorme flujo de envíos transfronterizos de bajo valor. Por ello, la UE introduce un conjunto de medidas que transformarán la operativa del sector.



Fin de la franquicia arancelaria de 150 euros:

Hasta ahora, los envíos con valor igual o menos de los 150 € estaban exentos de derechos de aduana. Esta exención ha favorecido prácticas como la infravaloración o el fraccionamiento artificial de pedidos, afectando a la recaudación y a la competencia.

Con el **Reglamento (UE) 2026/382**, esta franquicia desaparece.

Este cambio completa el proceso iniciado en 2021, cuando se eliminó la exención de IVA para importes inferiores a 22 € e introdujo el régimen IOSS. Desde entonces existía una asimetría: los envíos pagaban IVA, pero no

aranceles. Esa brecha se cierra definitivamente.

Un coste fijo hasta 2028: 3 euros por cada línea de declaración.

Entre el 1 de julio de 2026 y el 1 de julio de 2028, la UE aplicará un derecho fijo de 3 € por cada línea de declaración (agrupada por clasificación arancelaria) para envíos menores o iguales a 150 €, en dos casos:

- Envíos gestionados bajo IOSS.
- Envíos postales según el Reglamento Delegado 2015/2446.

Ejemplos prácticos:

1 producto → 1 línea → 3 €

3 productos distintos → 3 líneas → 9 €

5 productos idénticos → 1 línea → 3 €

Para operadores fuera de IOSS, se aplicará el arancel común del TARIC, que puede ser superior a los 3 €.

Este régimen transitorio estará vigente hasta que la UE disponga de una plataforma informática centralizada, prevista para 2028.

Cambios en las declaraciones aduaneras H7 y H1:

La AEAT ha detallado las modificaciones que afectarán a las declaraciones:

- Eliminación del código **C07** (franquicia ≤150 €)
- Mantenimiento de **F48** (IOSS) y **F49** (acuerdos especiales)
- Nuevo código **F53** para envíos con IVA estándar
- Nueva preferencia **5** en H1 para cálculo del arancel TARIC

Nuevos datos obligatorios en H7 y H1

- Identificador del producto del vendedor

- Identificador del fabricante (estandarizado o no)
- Código **Y081** si no existe identificador del fabricante

Además, se elimina la posibilidad general de invalidar declaraciones tras el levante en ventas a distancia.

¿Cuándo usar H7 o H1?

- **H7**: envíos sin prohibiciones ni restricciones, con cualquier régimen de IVA, aplicando 3 €/línea
- **H1**: cuando exista prueba de origen o se quiera aplicar un arancel preferencial
- **IOSS**: incompatible con arancel preferencial

Mayor responsabilidad para las plataformas digitales:

La reforma refuerza el papel de las plataformas de e-commerce, que pasarán a ser responsables directas de la recaudación del IVA en ventas B2C desde terceros países.

Esto implica asumir obligaciones aduaneras y fiscales que antes recaían en el consumidor final.

¿Qué deben revisar las empresas antes del 1 de julio?

1. Sistemas IT y capacidad operativa

Asegurar que los sistemas pueden gestionar los nuevos datos obligatorios y el aumento de volumen.

2. Contratos con couriers y operadores postales

Definir responsabilidades sobre el suministro de datos y la exactitud de la declaración.

3. Contratos con plataformas digitales

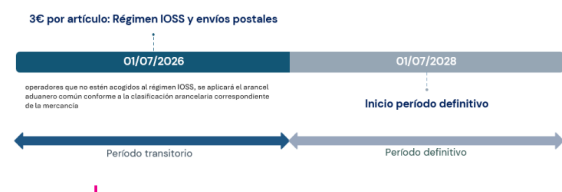
Revisar cláusulas sobre IVA, aranceles y obligaciones de declaración.

4. Formación de equipos de tráfico

Asegurar que conocen las diferencias entre IOSS, F48, F53, H7 y H1.

5. Estrategia de pricing y logística

El coste de 3 €/línea puede impactar en modelos basados en envíos pequeños o fragmentados.



LA LOGÍSTICA PISA EL ACELERADOR: inversiones, riesgos energéticos y movimientos clave de la semana

La logística europea encaró el mes de mayo con un escenario complejo: costes energéticos al alza, tensiones geopolíticas y

una cadena de suministro que vuelve a moverse para anticiparse a posibles disrupciones.



El Banco Mundial advierte de un incremento del 24% en los precios de la energía para 2026, consecuencia directa del cierre del Estrecho de Ormuz, ya considerada la mayor crisis petrolera reciente. En España, la industria reacciona adelantando pedidos y acumulando stock ante el temor de un deterioro mayor en los próximos meses.

Carga aérea y e-commerce: señales mixtas en un mercado tenso.



La carga aérea encuentra un pequeño respiro, pues el transporte internacional de flores impulsa un crecimiento del 3% en los volúmenes globales entre el 20 y el 26 de abril.

En paralelo, el e-commerce acelera su transformación:

- Amazon da un paso decisivo y lanza *Amazon Supply Chain Services*, ofreciendo transporte, almacenamiento y distribución a terceros gracias a su red logística propia.
- DHL reorganiza su estructura corporativa y separa su filial postal alemana.

- Geopost alcanza los 150.000 puntos de recogida y taquillas inteligentes en Europa.

En España, Mercadona anuncia una inversión de 19,5 millones en su colmena logística de Palma, que abastecerá el canal online balear desde 2027. Por su parte, Uber Eats acepta una multa de 110 millones por cotizaciones pendientes de 60.000 repartidores.

Farma, distribución y expansión empresarial:

La especialización sigue marcando el ritmo:

Ontime amplía su red refrigerada con un nuevo servicio para pequeños productos farmacéuticos a temperatura controlada.

Savino Del Bene refuerza su presencia en el mercado ibérico tras adquirir tres empresas del Grupo Marítima Sureste.

Grupo Alonso lanza *Genius Forwarding*, su nuevo transitario con base en Madrid.

Condis vuelve a operar fuera de Cataluña tras adquirir activos logísticos y comerciales de Binipreu.

Además, Badajoz avanza hacia un modelo más eficiente de distribución urbana con un acuerdo entre el Ayuntamiento y Aecoc.

Inmologística: inversión estable, operaciones más pequeñas y demanda de seguridad jurídica

El sector industrial y logístico capta 281 millones de euros en el primer trimestre, en línea con 2025, aunque con operaciones de menor tamaño y grandes transacciones puntuales. Las empresas del sector reclaman más transparencia, seguridad jurídica y agilidad administrativa, especialmente ante el nuevo marco eléctrico.

Movimientos destacados:

- Aliseda vende una nave logística en Alovera a un family office nacional.
- Mlepro Logística se desprende de dos activos en Madrid y Barcelona por 42,7 millones, arrendados a Palibex y Dachser.
- Google instalará en Santander un centro de transmisión de datos para conectar Europa y EE. UU.
- Carmencita centraliza su operativa con una nueva nave de más de 10.000 m² en Elche.

En Cataluña, el Pacto Industrial y el Barcelona-Catalunya Centre Logístic impulsarán la captación de inversiones y la mejora de polígonos industriales. En Europa, VGP anuncia una ampliación de capital de 250 millones para acelerar su cartera y reducir deuda.

¿Qué deben hacer las empresas ante el nuevo escenario de la logística?

- **Asegurar el suministro energético**

Con la previsión de un +24% en los precios de la energía, las empresas deben:

Revisar contratos energéticos y anticipar renovaciones.

Evaluar autoconsumo, PPAs o proveedores alternativos.

Modelizar impacto en costes logísticos y márgenes.

- **Reforzar la gestión de inventarios**



La industria ya está adelantando pedidos, por lo que las empresas para no quedarse atrás deben:

Aumentar stock de seguridad en productos críticos.

Diversificar proveedores y rutas.

Revisar lead times y capacidad de almacenamiento.

- **Digitalizar la cadena logística:**



La reforma aduanera y el auge del e-commerce exigen más trazabilidad:

Integrar sistemas de seguimiento en tiempo real.

Automatizar documentación aduanera.

Conectar ERP, WMS y TMS para evitar errores y retrasos.

- **Aprovechar nuevas redes logísticas**



Amazon, DHL, Geopost y otros operadores están ampliando servicios:

Evaluar externalizar parte del transporte o la distribución.

Usar puntos de recogida y lockers para reducir costes.

Analizar nuevos servicios de fulfillment para e-commerce.

- **Invertir en logística especializada**

Sectores como farmacia, alimentación o refrigerado están creciendo:

- Adaptar flotas y almacenes a temperatura controlada.

- Certificar procesos para sectores regulados.
- Explorar nichos de alto valor añadido.

LA UE SUSPENDE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS ANIMALES DE BRASIL EN 2026

La decisión de la Comisión Europea del 12 de mayo de 2026 marca un antes y un después en el comercio agroalimentario global. A partir del 3 de septiembre de 2026, la UE vetará prácticamente todas las importaciones de productos de origen animal procedentes de Brasil, no por motivos arancelarios ni políticos, sino por incumplimientos sanitarios graves relacionados con el uso de antimicrobianos.



La UE endurece su batalla contra la resistencia antimicrobiana

Europa aplica estrictamente el Reglamento 2019/6, que prohíbe:

- El uso de antibióticos como promotores del crecimiento.
- El uso de medicamentos reservados exclusivamente para humanos.

Investigaciones recientes revelaron que en Brasil pueden adquirirse antibióticos de alta potencia sin control veterinario, lo que vulnera los estándares europeos. Bruselas exige ahora que el animal nunca haya recibido sustancias prohibidas en ningún momento de su vida, no solo antes del sacrificio.



Una suspensión selectiva dentro del Mercosur

La medida no afecta al bloque completo, sino solo a Brasil. Los países vecinos:

- Argentina
- Uruguay
- Paraguay

han presentado las garantías sanitarias exigidas y mantendrán sus exportaciones sin restricciones.

Esto coloca a Brasil en una desventaja competitiva inmediata, ya que sus socios absorberán su cuota de mercado en Europa.

Impacto económico: miles de millones en riesgo

Brasil es el mayor exportador mundial de proteína animal. Solo en 2025:

- Exportó a la UE 370.000 toneladas de carne de vacuno.
- Valor aproximado: 1.800 millones de dólares.

La prohibición afecta a:

- Carne de vacuno, caballo y aves.
- Leche, queso, huevos y miel.
- Pescado y productos de acuicultura.

El golpe económico será profundo y de largo recorrido.

Relación con el Acuerdo UE-Mercosur

La suspensión no vulnera el acuerdo comercial. Bruselas insiste: *“Los acuerdos bajan aranceles, no estándares sanitarios”*.

El mensaje político es claro: el acceso al mercado europeo exige cumplir las normas europeas, sin excepciones.

- ¿Podrá Brasil volver a exportar?

Sí, pero no pronto, pues para reingresar en la lista de países autorizados, Brasil deberá:

- Reformar su legislación sobre antimicrobianos.

- Implantar sistemas de trazabilidad completos “de la granja a la mesa”.
- Demostrar que los animales cumplen la normativa durante toda su vida.

Incluso si Brasil legisla rápido, los ciclos biológicos del ganado retrasarán la recuperación del acceso al mercado europeo durante años.

La clave estratégica: la UE exporta sus estándares

Europa está utilizando su poder de mercado para elevar los estándares globales de salud pública. Al exigir cumplimiento integral, obliga a los productores brasileños a transformar todo su sistema productivo, no solo los lotes destinados a exportación.

Es un movimiento que redefine la competencia internacional en el sector agroalimentario.

APARTADO DE CURIOSIDADES

Cómo la UE combate los “diamantes ensangrentados”

Durante décadas, la comercialización de los llamados “diamantes ensangrentados” ha sido la causa de algunos conflictos armados en países como Angola, Sierra Leona, Liberia o la República Democrática del Congo. Grupos rebeldes financiaron sus actividades mediante la venta ilegal de diamantes, provocando millones de víctimas y graves crisis humanitarias. El caso de Sierra Leona (1991-2002) es paradigmático: más de 50.000 muertos y dos millones de desplazados mientras el Frente Unido Revolucionario utilizaba los beneficios del comercio de diamantes para adquirir armas.



Para frenar este fenómeno, la Asamblea General de la ONU impulsó en el 2000 la creación del Proceso de Kimberley, operativo desde enero de 2003 y actualmente formando por más de 70 estados. Su objetivo es garantizar que todo diamante en bruto comercializado cuente con un certificado de origen lícito, permitiendo rastrear la piedra desde la mina hasta la exportación. Sin embargo, informes de la ONU han demostrado que persisten infiltraciones en el mercado legal, como el contrabando de contrabando de diamantes de Costa Marfil hacia Ghana en 2006, valorado en 23 millones de dólares.



La Unión Europea, forman parte del grupo de participantes en este proceso, aplica el Reglamento (CE) 2368/2002, que establece el sistema comunitario de certificación. La UE canaliza gran parte del comercio mundial a través del centro internacional de Amberes (Bélgica), donde se validan certificados y se inspeccionan contenedores

sellados. El reglamento prohíbe la importación o exportación de diamantes en bruto desde países no participantes y exige que cada envío vaya acompañado de un certificado válido del Proceso de Kimberley.

En 2019, el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/1189 reforzó la seguridad física de los certificados mediante numeración visible e invisible, papel reactivo y microimpresiones “KPCS” y “KP”. También sustituyó el concepto de “país de origen” por “país de origen minero”, obligando a identificar el lugar exacto de extracción. La lista de participantes incluye a los principales productores, centros de talla y consumidores del mundo, con la reciente incorporación de Gabón.

En España no existe industria de tallado ni importación de diamantes en bruto, pero sí un mercado relevante de diamantes ya tallados, procedentes principalmente de Amberes. Aunque las autoridades de certificación se encuentran en Bélgica, Alemania, Irlanda, Portugal, Rumanía y la República Checa, España debe cumplir íntegramente el sistema comunitario: ningún diamante en bruto puede entrar en territorio español sin certificación previa en uno de estos puntos autorizados.

El sector joyero español está obligado a garantizar al consumidor la procedencia ética de los diamantes que comercializa. Para ello, debe exigir a sus proveedores garantías por escrito, conservar facturas que acrediten el cumplimiento del Proceso de Kimberley, ofrecer información pública sobre su política contra los diamantes de conflicto y entregar al comprador una declaración escrita que certifique que la piedra no procede de zonas en guerra. Estas obligaciones aseguran la trazabilidad desde la extracción hasta la venta final.

Finalmente, la Orden EHA/1646/2005 regula en España las normas aplicables a la

importación y exportación de diamantes en bruto en el marco del Proceso de Kimberley.

La otra cara de EUROVISIÓN: la trama política que salpica a Israel

Eurovisión atraviesa su mayor crisis reputacional por el papel de Israel en el festival en un contexto marcado por la ofensiva en Gaza y la invasión terrestre del Líbano. Aunque la UER insiste en que el concurso “no es político”, sus decisiones recientes han demostrado lo contrario: expulsó a Rusia y Bielorrusia por la guerra de Ucrania, pero mantiene la participación israelí pese a las denuncias internacionales por violaciones de derechos humanos. Esta incoherencia ha provocado un choque frontal entre la organización y parte de la audiencia europea.



Para Israel, Eurovisión ha sido durante décadas una herramienta estratégica de “nation branding”: proyectar la imagen de un país moderno, creativo y tecnológicamente avanzado, alejando el foco del conflicto palestino. Sin embargo, la distancia entre esa narrativa y las imágenes de destrucción en Gaza ha generado un rechazo creciente entre delegaciones históricas como España, Irlanda, Islandia, Eslovenia o Países Bajos. El festival ha dejado de ser un símbolo de poder blando europeo para convertirse en un altavoz de

propaganda de un aliado externo que ha sabido explotar sus grietas institucionales.

Investigaciones de medios internacionales, como el *New York Times*, han revelado que instituciones israelíes han invertido **millones de dólares** en campañas digitales en más de veinte idiomas para influir en el televoto en ediciones como Malmö 2024 o Basilea 2025. El objetivo no era promocionar una canción, sino **movilizar apoyo político** en un escenario global con una audiencia de cientos de millones de personas. La UER, incapaz de reformar un sistema de votación vulnerable a la manipulación, ha permitido que herramientas pensadas para medir preferencias musicales se conviertan en instrumentos de influencia estatal.

La crisis no afecta solo al festival: la inestabilidad en Oriente Medio que se cuela en Eurovisión es la misma que provoca **tensiones energéticas**, volatilidad de precios y campañas de boicot que obligan a empresas europeas a maniobrar para no perder reputación. Mientras Europa debate cómo gestionar el conflicto dentro de su mayor evento cultural, en Estados Unidos observan la situación como una prueba de la debilidad europea. Para movimientos como el MAGA, la incapacidad de la UER para actuar con firmeza confirma la imagen de una Europa moralista pero políticamente ineficaz.



La gran lección que deja esta crisis es clara:
la neutralidad no existe. Cuando una

organización global permite que actores externos manipulen sus reglas, no está siendo neutral; está cediendo el control de su narrativa y poniendo en riesgo su propia marca. Eurovisión, que nació para unir a Europa tras la guerra, se enfrenta ahora a la amenaza de convertirse en un escenario más de la geopolítica internacional.

Promoción exterior

Participación en la Visita Feria SIAL París 2026

Resolución de 19/05/2026, 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 feria SIAL París 2026.

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

Tendrá lugar del **17 al 21 de octubre de 2026 en París**.

Máximo de **24 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Viaje de una persona	1.300,00 €	60%	780,00 €
Total	1.300,00 €		780,00 €

Límite solicitud **30/06/2026**

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Misión Comercial directa a Méjico 2026

Resolución de 27/05/2026, 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 Méjico 2026.

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

Tendrá lugar del **9 al 13 de noviembre de 2026 en Méjico**.

Máximo de **10 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Viaje de una persona	2.200,00	80%	1.760,00
Consultoría agenda de reuniones en Méjico	1.795,00	80%	1.436,00
Total	3.995,00 €		3.196,00 €

Límite solicitud

3/07/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Misión Comercial directa a Rumania y Moldavia 2026

Resolución de 15/05/2026, 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 Rumania y Moldavia 2026.

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

Tendrá lugar del **19 al 23 de octubre de 2026**.

Máximo de **8 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría reuniones Rumania	630,00 €	75%	472,50 €
Consultoría reuniones Moldavia	525,00 €	75%	393,75€
Viaje de una persona	1.450,00 €	75%	1.087,50 €
Total	2.610,00 €		1.953,75€

Límite solicitud

19/06/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Presentación del producto vino en China 2026

Resolución de 11/05/2026, 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 China 2026

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

Tendrá lugar del **4 al 6 de noviembre de 2026 en China**.

Máximo de **12 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	2.850,00 €	75%	2.137,50 €
Viaje de una persona	2.600,00 €	75%	1.950,00 €
Transporte de muestras	1.400,00€	70%	1050,00 €
Total	6.850,00 €		5.137,50 €

Límite solicitud

25/06/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Presentación producto alimentos en Tailandia, Singapur y extensión a Japón 2026

Resolución de 27/05/2026, 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 producto alimentos en Tailandia, Singapur y extensión a Japón 2026.

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

Tendrá lugar del **17 al 24 de noviembre de 2026**.

Máximo de **12 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	1.803,00 €	80%	1.442,4 €
Cuota de participación	1.635,00 €	80%	1.308,00€
Cuota de participación	1.900,00 €	80%	1.520,00€
Viaje de una persona	3.100,00 €	80%	2.480,00 €
Transporte de muestras	2.134,00 €	80%	1.707,20€
Total	10.572,00 €		8.457,60€

Límite solicitud

19/06/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Presentación de producto en Méjico 2026

Resolución de 13/05/2026, 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 Méjico 2026.

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

Tendrá lugar del **14 de octubre de 2026**.

Máximo de **10 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación- Brasil	2.750,00 €	80%	2.200,00 €
Viaje de una persona	2.000,00 €	80%	1.600,00€
Transporte de muestras	800,00 €	80%	640,00 €
Total	5.550,00 €		4.440,00 €

Límite solicitud

18/06/2026

[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