

REFORMA DE ENVASES (PPWR): el sector del vino afronta sus primeras obligaciones desde agosto de 2026:

A partir del **12 de agosto de 2026**, comenzarán a aplicarse las primeras obligaciones clave del nuevo **Reglamento (UE) 2025/40 sobre envases y residuos de envases (PPWR)**, un cambio normativo que impactará directamente en bodegas, fabricantes de envases y operadores del sector vitivinícola.

La FEV (Federación Española del Vino), advierte que estas obligaciones se centran en dar información al consumidor, etiquetado, composición del envase y requisitos técnicos, y que su entrada en vigor en mitad del ejercicio puede generar dificultades operativas en la declaración anual de envases.



Declaración UE de Conformidad: obligación para todos los envases:

Desde agosto, todos los fabricantes deberán elaborar la Declaración UE de Conformidad (DoC) para cada tipo de envase, acreditando que cumple los requisitos de diseño, reciclabilidad y sustancias permitidas. Esta declaración deberá actualizarse conforme entren en vigor nuevos requisitos entre 2027 y 2030.

PFAS (sustancias perfluoroalquiladas y polifluoroalquiladas) prohibidos en envases en contacto con alimentos:

A partir del 12 de agosto de 2026, los envases destinados al contacto con alimentos deberán cumplir las nuevas restricciones de PFAS, metales pesados y sustancias preocupantes.

Dirección postal completa del fabricante en el envase

Será obligatorio indicar nombre o marca y dirección postal completa, ya sea en la etiqueta o mediante código QR, algo especialmente relevante para bodegas.

➔ En productos de marca de distribución, la dirección será la de la cadena distribuidora.

- Identificación del envase y prohibición de etiquetas confusas

Los envases deberán incluir número de tipo, lote o serie, y quedarán prohibidas las etiquetas que induzcan a error sobre sostenibilidad o reciclado.

- Envases reutilizables: requisitos técnicos obligatorios

Los envases reutilizables deberán cumplir requisitos de seguridad, trazabilidad, reciclabilidad y rotaciones mínimas, aunque el sector del vino sigue exento de los objetivos de reutilización del artículo 29.

- Productos de marca de distribución: cambio de responsabilidades

Una de las novedades más relevantes: En los productos MDD (marcha de distribuidor), el titular de la marca pasa a ser considerado fabricante, y por tanto responsable de la Declaración de Conformidad y de la documentación técnica.

NOTA: La entrada en vigor del PPWR marca el inicio de una transformación profunda del envase en el sector del vino, con obligaciones inmediatas en agosto de 2026 y un calendario progresivo hasta 2030. Las

CALENDARIO CLAVE PARA BODEGAS Y FABRICANTES:

12 agosto de 2026	2027-2028	2030
Declaración UE de Conformidad obligatoria	Cambios en marcado (punto verde solo vía QR)	Minimización del envase
Restricción PFAS	Etiquetado armonizado europeo	Requisitos de reciclabilidad
Dirección postal completa		% de contenido reciclado
Identificación del envase		Máximo 50 % de espacio vacío en envases de transporte
Prohibición de etiquetas confusas		

bodegas deberán prepararse para nuevas exigencias técnicas, documentales y de etiquetado, y coordinarse estrechamente con fabricantes, distribuidores y SCRAP para garantizar una transición fluida.

EL TJUE FIJA EL CRITERIO CLAVE PARA ACCEDER A UN CONTINGENTE REABIERTO TRAS EL LEVANTE

El Tribunal General de la UE ha aclarado definitivamente cuándo un operador puede beneficiarse del saldo de un contingente arancelario reabierto. En su sentencia de 28 de enero de 2026 (Asunto T 177/25), el Tribunal interpreta el artículo 173.3 del CAU y establece un límite claro: no es posible añadir a posteriori un número de contingente a una declaración que no lo incluyó antes del levante.



Esta decisión tiene impacto directo en el procedimiento recogido en la Nota Informativa 24/2025 de la AEAT, relativa al nuevo sistema para solicitar contingentes reabiertos.

¿Qué es un contingente arancelario?

Un contingente arancelario es un mecanismo por el cual la UE autoriza la importación de un volumen determinado de productos con un arancel preferencial, normalmente más bajo que el arancel general (erga omnes).

Cuando ese volumen se consume, las importaciones posteriores pasan automáticamente a pagar el arancel normal.

¿Cómo funciona en la práctica?

Un contingente arancelario es un cupo común. No se asigna a una empresa concreta, sino que todas las empresas

importadoras pueden solicitar beneficiarse del contingente.

Cada empresa declara la cantidad que importa y solicita el contingente en su declaración. La suma de todas las cantidades solicitadas por todas las empresas va restando del cupo total. Cuando el total acumulado llega al límite (por ejemplo, 5.000 toneladas), el contingente se agota y ya no se aplica el arancel preferencial.



➔ Ejemplo práctico

Supongamos un contingente de 5.000 toneladas de almendras:

- Empresa A importa 200 t → solicita contingente → se descuentan 200.
- Empresa B importa 1.000 t → solicita contingente → se descuentan 1.000.
- Empresa C importa 3.500 t → solicita contingente → se descuentan 3.500.
- Empresa D → llega después con 500 t → ya no queda saldo, paga el arancel normal.

Ninguna empresa necesita llegar individualmente a 5.000 t. El contingente se consume entre todas.

¿Por qué es importante solicitarlo siempre?

Si una empresa no solicita el contingente en su declaración inicial, aunque luego haya reapertura:

- No podrá acogerse al saldo reabierto.
- Pierde su prioridad cronológica.
- Pagará el arancel erga omnes aunque hubiera saldo disponible más tarde.

¿Qué significa que un contingente se “reabra”?

Un contingente arancelario se reabra cuando, después de haberse agotado, la administración detecta que:

- Hubo solicitudes mal asignadas
- Se anulan declaraciones que habían consumido parte del cupo
- Se corrigen errores administrativos
- Se liberan cantidades no utilizadas

Cuando eso ocurre, el sistema vuelve a mostrar saldo disponible, aunque sea pequeño. Ese saldo es lo que se llama contingente reabierto.

¿Quién puede beneficiarse del contingente reabierto?

Aquí está el punto clave que resolvió el TJUE:

Solo pueden beneficiarse del contingente reabierto las empresas que ya habían solicitado el contingente en su declaración inicial, aunque en ese momento se les denegara por estar agotado.

Es decir:

- Si solicitaste el contingente en tu declaración → puedes optar al saldo reabierto.
- Si no lo solicitaste y declaraste solo el arancel erga omnes → no puedes añadirlo después.

Esto se debe a que la UE respeta el orden cronológico de las declaraciones admitidas.

➔ Ejemplo:

Imaginemos un contingente de 5.000 toneladas que se agota el 7 de marzo.

- Empresa A pidió el contingente el 8 de marzo → denegado por agotamiento.
- Empresa B pidió el contingente el 9 de marzo → denegado por agotamiento.
- Empresa C no pidió contingente el 9 de marzo → pagó arancel normal.

El 20 de marzo, la UE reabra el contingente porque se anulan 300 toneladas mal asignadas.

- A y B → sí, porque lo solicitaron en su declaración inicial y se les rechazó por
- C → no, porque nunca manifestó su voluntad de acogerse al contingente.

El contingente reabierto no es una segunda oportunidad para quien no lo pidió. Es una forma de corregir el orden de prioridad entre quienes sí lo solicitaron.

Conclusión:

El TJUE establece un criterio firme: solo

quienes solicitaron el contingente en la declaración inicial pueden beneficiarse del saldo reabierto.

La sentencia aporta seguridad jurídica y obliga a los operadores a extremar el control en la fase de presentación del despacho.

El Tribunal concluye que solo pueden acogerse al saldo reabierto aquellos operadores que ya hubieran solicitado el contingente en su declaración original, incluso si en ese momento fue denegado por agotamiento.

Tres elementos sustentan esta interpretación:

1. Prohibición de añadir el contingente tras el levante: la sentencia impide rectificar una declaración que se presentó únicamente con el arancel erga omnes.

2. Solicitud previa válida, aunque fuera denegada: si el operador sí pidió el contingente inicialmente, no introduce un

elemento nuevo: solo solicita aplicar el saldo reabierto a una petición ya existente.

3. Prioridad cronológica: el criterio determinante es la fecha de admisión de la declaración. Quien ya había solicitado el contingente mantiene su posición en la cola.

NUEVA SALVAGUARDIA DEL ACERO EN LA UE DESDE EL 1 DE JULIO: menos cuotas, más aranceles y controles reforzados

A partir del 1 de julio de 2026, entra en vigor el **Reglamento (UE) 2026/1384**, que sustituye la salvaguardia vigente desde 2019 y establece un nuevo marco para controlar las importaciones de acero de terceros países. El objetivo es proteger a la industria europea frente al exceso de capacidad mundial, que sigue presionando precios y distorsionando el mercado.



Reducción drástica de cuotas y arancel del 50% fuera de contingente

El nuevo sistema endurece significativamente las condiciones de acceso al mercado europeo:

- Reducción del 47% del volumen total de cuotas libres de arancel respecto a 2024.

- Arancel del 50% para las importaciones que superen el contingente asignado.

Esto supone duplicar el nivel anterior y encarecer notablemente las operaciones fuera de cuota.

Este enfoque busca desincentivar el exceso de importaciones y preservar un acceso controlado para proveedores tradicionales.

Más productos afectados: de 28 a 30 categorías

La medida amplía su alcance:

- Se pasa de 28 a 30 categorías de productos siderúrgicos, según el Anexo I.
- El Parlamento Europeo ha propuesto añadir alambre inoxidable, barras forjadas no aleadas y otras aleadas.

Además, antes del 30 de junio de 2027, la Comisión evaluará si debe extenderse también a productos fabricados con acero o

que lo contengan en cantidades significativas.

Países excluidos: Islandia, Liechtenstein y Noruega

Quedan fuera de la salvaguardia:

Islandia, Liechtenstein y Noruega, por su integración en el EEE.

Países con medidas bilaterales de salvaguardia en acuerdos de libre comercio con la UE.

Transferencia de contingentes no utilizados (carry-over)

El texto final introduce una solución intermedia para dar flexibilidad a los operadores:

- Durante el primer año, los contingentes no utilizados en un trimestre se trasladarán al siguiente dentro del mismo período anual.
- Si el uso medio de una categoría supera el 80% en los tres primeros trimestres, también se permitirá la transferencia.

Tras el primer año, la Comisión podrá ajustar estas reglas según la evolución del mercado.



Obligación de identificar el país de “fusión y colada” (melt and pour)

Los importadores deberán presentar pruebas verificables (como certificados de laminador) que acrediten:

- El país donde el acero se produjo inicialmente en estado líquido.
- El país donde se coló para alcanzar su primer estado sólido.

Este requisito no afecta a la asignación de cuotas, pero aumenta la transparencia y trazabilidad en la cadena de suministro.

Rusia y Ucrania: fin de exenciones y ajustes específicos

Dos novedades relevantes:

Rusia: se elimina la última exención que permitía importar planchas de acero. El Parlamento exigió que ningún acero fundido o colado en Rusia o Bielorrusia acceda a contingentes.

Ucrania: se tendrá en cuenta su situación especial como país en guerra y candidato a la UE al asignar cuotas, manteniendo su exención actual hasta 2028.



NOTA: La nueva salvaguardia supone un endurecimiento significativo del acceso al mercado europeo del acero, con:

- Cuotas más reducidas,
- Aranceles más altos,
- Más categorías afectadas,
- Nuevas obligaciones de trazabilidad,
- Revisión continua del sistema.

Las empresas que utilizan acero en sus cadenas de suministro deberán anticipar impactos en precios, disponibilidad y planificación logística, especialmente en sectores como construcción, automoción, maquinaria, envase metálico y bienes industriales.

REFORMA ADUANERA DE LA UE: la industria pide claridad y garantías en su implementación

El 8 de junio de 2026, bajo la presidencia del Comisario Maroš Šefčovič, la Comisión Europea celebró un nuevo Diálogo sobre la Aplicación de la Reforma Aduanera, un encuentro clave que reunió a empresas, asociaciones sectoriales y responsables políticos para abordar los retos prácticos de la reforma aprobada recientemente.



Las empresas respaldaron los pilares de la Reforma:

- Aduanas más simples y digitalizadas.
- Procesos más rápidos y seguros.
- Un Mercado Único más resiliente.

Sin embargo, el sector empresarial subrayó la necesidad de:

- Más claridad técnica
- Orientación temprana y detallada
- Plazos realistas
- Preparación conjunta con la Comisión y los Estados miembros

Centro de Datos Aduanero de la UE: oportunidad y riesgo

El Centro de Datos Aduaneros (DH) fue el punto más crítico del debate. Se considera la columna vertebral de la Reforma, pero también un potencial foco de riesgo si su despliegue se retrasa.

Las empresas solicitaron:

1. Planes de contingencia sólidos.
2. Guías técnicas anticipadas para adaptar sistemas y procesos.
3. Garantías de ciberseguridad.
4. Aplicación armonizada en todos los Estados miembros para evitar interpretaciones divergentes.

Régimen de Confianza y Verificación: innovación con dudas operativas

El nuevo régimen Trust & Check (T&C) fue valorado como una innovación que puede: acelerar los despachos aduaneros, reducir cargas administrativas y premiar a operadores cumplidores

Pero surgieron inquietudes sobre:

- El acceso de pymes y agentes aduaneros.
- Los requisitos y obligaciones de datos.
- Las diferencias con el estatus de OEA, que aún deben aclararse.



Otros retos: fin del umbral de 150 euros y riesgo de fragmentación

Las empresas alertaron sobre:

- El impacto operativo de la eliminación del umbral de 150 €, que afectará especialmente al E-commerce.

- El riesgo de interpretaciones nacionales divergentes, que podría generar inseguridad jurídica y costes adicionales.

El Comisario Šefčovič y los participantes coincidieron en que la Reforma Aduanera es una oportunidad histórica para modernizar el sistema aduanero europeo. Con una implementación coordinada y una colaboración estrecha entre empresas y

autoridades, la UE podrá contar con un sistema más eficiente, seguro y unificado, que refuerce la competitividad y proteja el Mercado Único.

NOTA: La industria apoya la Reforma, pero exige claridad, coordinación y garantías técnicas para evitar riesgos en su puesta en marcha.

LA UE IMPONE FUERTES DERECHOS ANTIDUMPING AL BDO: impacto directo en industrias europeas

La Comisión Europea ha aprobado la imposición de derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de 1,4-butanodiol (BDO) procedentes de China, Arabia Saudí y Estados Unidos, tras confirmar que estos países vendían el producto en la UE a precios artificialmente bajos.

Derechos antidumping: subidas históricas

Los nuevos aranceles son especialmente elevados:

- China: entre 105,6 % y 113,7 %
- Arabia Saudí: 52,4 %
- Estados Unidos: entre 135,7 % y 142,5 %

La investigación concluyó que estas prácticas estaban dañando gravemente a la industria europea, concentrada en Alemania, Países Bajos e Italia.



¿Qué es el BDO y por qué es estratégico?

El BDO es un producto químico intermedio esencial para fabricar materiales utilizados en sectores clave:

- Plásticos técnicos (PBT, PBAT, poliuretanos, poliésteres)
- Disolventes industriales (THF, NMP)
- Copolímeros termoplásticos
- Productos para automoción, defensa, textil, electrónica, construcción, baterías, farmacia y cosmética

Se trata de un material crítico para múltiples cadenas de valor industriales europeas.

Dimensión del mercado afectado

En 2024, la UE importó 140 millones de euros en BDO procedente de los tres países ahora sancionados. Con los nuevos aranceles, estas importaciones se encarecerán de forma significativa, lo que:

- Refuerza la competitividad de los productores europeos
- Puede elevar los costes de las industrias consumidoras de BDO

- Reconfigura el mapa de proveedores internacionales

La medida busca proteger la producción europea frente a prácticas desleales, pero también tendrá efectos en costes industriales, contratos de suministro y estrategias de compra de sectores que dependen del BDO.

LE CELLIER LLEVA VINOS EUROPEOS AL MERCADO DE COREA DEL SUR: un caso de éxito impulsado por el Acuerdo de Libre Comercio UE- Corea del Sur

Desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y Corea del Sur en 2011, el mercado coreano se ha convertido en una puerta de entrada estratégica para productos europeos de alto valor añadido. La eliminación de aranceles y la reducción de barreras técnicas han permitido que empresas como Le Cellier, con sede en Francia, transformen su modelo de negocio y expandan su presencia en Asia.



El acuerdo que abrió el mercado coreano a los productos europeos

El ALC UE-Corea del Sur eliminó prácticamente todos los aranceles sobre

bienes europeos, incluidos sectores clave como:

- Automoción
- Farmacéutico
- Electrónica
- Químico
- Alimentación y bebidas (incluido el vino)



Para el vino europeo, Corea aplicaba un arancel del 15 %, que desapareció con el acuerdo, generando precios más competitivos y un acceso al mercado mucho más favorable.

Además, el acuerdo reforzó la protección de Indicaciones Geográficas (IG), un elemento crucial para preservar la reputación y autenticidad de los vinos europeos.

Le Cellier: de pequeña vinoteca a distribuidor de referencia

Fundada en 2015 en Jung gu, Seúl, Le Cellier nació como una vinoteca especializada en vinos europeos seleccionados. Gracias al entorno comercial creado por el ALC, la empresa evolucionó rápidamente como:

- Importador y distribuidor de prestigio.
- Colaborador de bodegas familiares y productores artesanales.
- Referente en vinos y licores premium de Francia, Italia y otras regiones europeas.

El acuerdo permitió a Le Cellier ofrecer vinos europeos a precios más competitivos, ampliando su clientela y consolidando la presencia del vino europeo en un mercado donde el consumo de productos premium crece año tras año.

Impacto empresarial: más clientes, más cultura del vino, más negocio europeo

La eliminación del arancel del 15 % y la protección de las IG (impuestos generales) han sido determinantes para:

- ➔ Incrementar la demanda de vinos europeos en Corea.
- ➔ Fortalecer la imagen de calidad de los productos europeos.
- ➔ Impulsar las exportaciones de bodegas europeas.
- ➔ Expandir la distribución de Le Cellier en el segmento premium.

Como afirma la empresa: “Al reducir drásticamente el arancel del 15 %, el ALC UE–Corea del Sur nos ha permitido acercar los sabores y tradiciones europeas a los amantes del vino coreano.”

El caso de Le Cellier demuestra cómo un acuerdo comercial bien diseñado puede: abrir mercados de alto poder adquisitivo, reducir costes de entrada, proteger la calidad y reputación de productos europeos e impulsar la internacionalización de empresas, incluso pequeñas y medianas

Corea del Sur sigue siendo uno de los mercados más dinámicos de Asia para productos premium europeos.

UE- TAILANDIA: avance estratégico hacia un Acuerdo de Libre Comercio

La Unión Europea y Tailandia han retomado en marzo de 2023 las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), tras casi una década de suspensión. Este paso forma parte de la estrategia europea para reforzar su presencia en la región ASEAN, una de las zonas económicas más dinámicas del mundo.



¿Por qué importa Tailandia para las empresas europeas?

Tailandia es la segunda economía de la ASEAN y un mercado con fuerte base industrial. Para la UE, representa:

- El cuarto socio comercial dentro de la ASEAN.
- Un mercado con crecimiento sostenido, especialmente en manufacturas, electrónica y transporte.
- Un destino relevante para la inversión europea, con un stock de 24.100 millones € en 2024.

Comercio de bienes: relación sólida y en expansión

En 2025, el comercio bilateral de bienes alcanzó 44.300 millones €:

- ➔ Importaciones de la UE desde Tailandia: 29.900 millones €, centradas en maquinaria, electrodomésticos y productos industriales.
- ➔ Exportaciones de la UE a Tailandia: 14.400 millones €, principalmente maquinaria, químicos, metales y equipos de transporte.

La UE es ya el cuarto socio comercial de Tailandia, con un peso del 7,2 % en su comercio total.

Comercio de servicios: superávit para la UE

El intercambio de servicios alcanzó 13.900 millones € en 2024, con un superávit europeo de 1.100 millones €. Sectores clave: turismo, transporte, servicios empresariales y financieros.

Tailandia, destino prioritario en ASEAN

La UE mantiene un stock de IED de 24.100 millones € en Tailandia, lo que la convierte en uno de los principales receptores de inversión europea en la región. Por su parte, Tailandia tiene 4.800 millones € invertidos en la UE.

Marco político y avances recientes

La UE y Tailandia firmaron en 2022 el Acuerdo de Asociación y Cooperación (AAC), que refuerza la colaboración política, económica y sectorial.

Las Conclusiones del Consejo de 2019 marcaron el giro hacia una relación más estrecha.

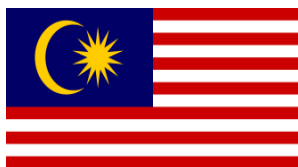
En 2023 se reactivaron oficialmente las negociaciones del ALC UE–Tailandia, con el objetivo de crear un acuerdo moderno, amplio y equilibrado.

Tailandia es miembro fundador de la ASEAN y participa en el RCEP, el mayor acuerdo comercial del mundo. Esto convierte al país en un hub estratégico para empresas europeas que buscan operar en el Sudeste Asiático.

ACUERDO UE-MALASIA:

Reactivación del acuerdo comercial y nuevas oportunidades empresariales

El **20 de enero de 2025**, la Unión Europea y Malasia anunciaron oficialmente la reanudación de las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) moderno, ambicioso y equilibrado. Este paso llega tras más de una década de pausa y después de un análisis conjunto realizado en 2023–2024 para definir el alcance del futuro acuerdo.



La primera ronda de negociaciones tuvo lugar a finales de junio de 2025, marcando el inicio de una nueva etapa en las relaciones económicas entre ambas partes. Malasia es:

- La tercera economía de ASEAN (12 % del PIB regional).
- El tercer socio comercial de la UE dentro de ASEAN.
- Miembro de la OMC, del CPTPP (desde 2022) y del RCEP, lo que la convierte en un nodo clave para cadenas de suministro regionales.

En 2025, el comercio de bienes UE–Malasia alcanzó 48.900 millones €, situando al país como el 22.º socio comercial global de la UE.

Comercio de bienes: relación industrial y de alto valor añadido:

En 2025:

- **Las importaciones de la UE desde Malasia:** 30.300 millones €, dominadas por maquinaria, electrodomésticos, instrumentos ópticos y médicos, grasas y aceites, y plásticos.



- **Las exportaciones de la UE a Malasia:** 18.600 millones €, centradas en maquinaria, productos químicos y equipos de transporte.

Más del 90 % del comercio bilateral corresponde a productos industriales, reflejo de la fuerte base manufacturera de Malasia.



Servicios e inversión: potencial creciente:

- Comercio de servicios (2024): 11.800 millones €, con superávit para la UE de 300 millones €.
- Inversión europea en Malasia (2024): 33.100 millones € de stock de IED.
- Inversión malasia en la UE: 12.100 millones €.

Aunque el sector servicios aún no es dominante, las políticas de liberalización de Malasia y un futuro ALC podrían abrir oportunidades significativas para empresas europeas.

Marco político y cooperación:

Las relaciones UE–Malasia se sustentan actualmente en el Acuerdo de Cooperación ASEAN–CEE (1980). En 2022, ambas partes firmaron un Acuerdo de Asociación y Cooperación (AAC) que, una vez ratificado, reforzará el diálogo político y la cooperación sectorial.



Además, la UE ha realizado una Evaluación de Impacto en la Sostenibilidad (EIS) para analizar los efectos económicos, sociales y ambientales del futuro acuerdo.

NOTA: La reanudación del ALC UE–Malasia abre oportunidades en:

- Acceso a mercado para bienes industriales y tecnológicos.
- Servicios digitales y financieros.
- Inversión en manufactura avanzada.
- Cadenas de suministro regionales dentro de ASEAN y RCEP.
- Sectores de alto crecimiento: electrónica, óptica, maquinaria, químicos y transporte.

Un acuerdo moderno con Malasia reforzaría la presencia europea en una región clave para la competitividad global.

Promoción exterior

Participación en la Misión Comercial Directa a Argelia 2026

Resolución de 17/06/2026, 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 Argelia 2026.

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

Tendrá lugar del **1 al 3 de diciembre de 2026 en Argelia**.

Máximo de 7 **empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	1.190,00 €	75%	892,50 €
Viaje de una persona	1.200,00 €	75%	900,00 €
Total	2.390,00 €		1.792,50 €

Límite solicitud

28/07/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Presentación y Misión Comercial directa a Costa de Marfil 2026

Resolución de 16/06/2026, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para en la Presentación producto y misión comercial directa a Costa de Marfil 2026.

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

Tendrá lugar del **27 al 30 de octubre de 2026 en Abijan**.

Máximo de **10 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	1.350,00 €	80%	1.080,00 €
Viaje de una persona	2.300,00€	80%	1.840,00€
Total	3.690,00 €		2.920,00 €

Límite solicitud

22/07/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Ferias Internacionales de los sectores industriales segundo semestre de 2026

Resolución de 16/06/2026, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en las ferias internacionales sectores industriales segundo semestre 2026.

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

Tendrá lugar del **1 de julio al 31 de diciembre 2026**.

Máximo de **24 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Alquiler y acondicionamiento del espacio expositivo (una feria)	5.333,33 €	75%	4.000,00 €
Total	5.333,33 €		4.000,00 €

Límite solicitud

15/07/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en las ferias internacionales sector moda segundo semestre 2026

Resolución de 10/06/2026, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones en las ferias internacionales sector moda segundo semestre 2026.

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

Tendrá lugar del **1 de julio al 31 de diciembre de 2026**.

Máximo de **15 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Alquiler y acondicionamiento espacio expositivo	5.333,00 €	75%	4.000,00 €

Límite solicitud

20/07/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en las ferias internacionales sector alimentos, suplementación y alimentación animal 2026

Resolución de 25/06/2026, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones en las ferias internacionales sector alimentos, suplementación nutricional y alimentación animal 2026.

La convocatoria va dirigida a las **empresas del sector alimentos, complementos alimenticios, alimentación animal (vino exc.)** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

Tendrá lugar del **1 de abril al 31 de diciembre de 2026**.

Máximo de **16 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Alquiler y acondicionamiento espacio expositivo	5.333,00 €	75%	4.000,00 €

Límite solicitud

31/07/2026

[Texto Completo](#)

[Trámite Inscripción](#)

Participación en la Misión Comercial Directa a Arabia Saudí 2026

Resolución de 03/06/2026, 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 Arabia Saudí 2026.

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

Tendrá lugar del **28 de septiembre al 1 de octubre de 2026**.

Máximo de **7 empresas beneficiarias**.

Concepto	Coste máx. Subvencionable	%	
		Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	2.150,00 €	75%	1.612,50 €
Viaje de una persona	1.850,00 €	75%	1.387,50 €
Total	4.000,00 €		3.000,00 €

Límite solicitud

13/07/2026

[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

