ICEX

PLAN

Alto Impacto en competitividad

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO

CONTEXTO

RESPUESTAS DE ICEX ALTO IMPACTO EN COMPETITIVIDAD

- Agilidad e inteligencia en un tiempo convulso e incierto
- Aprovechar la oportunidad en competitividad

↘ RESUMEN EJECUTIVO

El Plan de ICEX 'Alto impacto en competitividad' forma parte del Plan de Respuesta y Relanzamiento con el que el Gobierno de España está haciendo frente a las disrupciones del comercio global derivadas de la política arancelaria de la Administración estadounidense.

Una respuesta que cuenta con una primera capa de medidas que actúan como red de seguridad para empresas y trabajadores, y una segunda con visión de medio plazo para reforzar la resiliencia de nuestro tejido productivo e impulsar su competitividad.

El Plan de ICEX ha sido diseñado en colaboración y complementariedad con las comunidades autónomas, ofreciendo inteligencia comercial en el corto plazo para que las empresas españolas afiancen sus posiciones en EE.UU., busquen mercados alternativos y puedan adaptarse al contexto cambiante; y promoviendo medidas de medio y largo plazo que redunden en una mejora de su competitividad.

1. **ICEX500:** apoyo personalizado a las 500 primeras empresas exportadoras que representan el 77% del total de exportaciones de mercancías a EE.UU. y operan en los principales sectores de exportación.

2. Plan de Atención Personalizada a las filiales de empresas españolas en EE.UU. y en terceros mercados.

3. **En contacto:** incremento de la información y la producción documental en distintos formatos sobre inteligencia comercial y de mercado, y programación de jornadas y conferencias informativas, con el Foro ICEX de julio como gran ágora de conversación con las empresas.

4. **Nuevo posicionamiento de país:** en el medio plazo, es imprescindible reforzar el posicionamiento de marca en segmentos de mayor valor y, para ello, ICEX lanzará una estrategia, incluyendo una marca, para identificar España con la excelencia y la promocionará internacionalmente.

5. **Programas para favorecer el crecimiento de las empresas** y robustecer su capacidad de internacionalizarse y de hacer frente a perturbaciones del mercado global: se pondrán en marcha programas dirigidos respectivamente a impulsar el crecimiento de las empresas de tamaño intermedio mediante la innovación abierta, a la obtención de rating por parte de las pymes y a la aceleración del crecimiento de las
startups.

6. **Programa Marca & Innovación:** para favorecer la inversión en intangibles también por parte de las empresas, sobre todo las pymes, se capacitará a CEOs de compañías españolas en la gestión de este tipo de activos.

7. **Servicio personalizado de búsqueda de proveedores** para apoyar a las empresas con estrategias de racionalización y acortamiento de las cadenas de valor *friendshoring* y *nearshoring*, y facilitar la inserción de las pymes españolas como proveedores en las cadenas de valor.

8. **Source from Spain:** programa para conectar inversores extranjeros con los ecosistemas nacionales de proveedores.

9. **Programa AFIN** sobre instrumentos públicos para la internacionalización, clave para mejorar la competitividad exterior de las empresas.

10. Para **facilitar el talento necesario para afrontar con garantías los procesos de internacionalización**, se generará una red de alianzas con universidades y escuelas de negocio para la provisión de conocimiento especializado, se incrementarán los becarios ICEX destinados en pymes y en el exterior, y se enviará a 350 jóvenes ICEX VIVES a hacer prácticas en diferentes mercados internacionales. Asimismo, se trabajará en nuevos programas de talento senior.

↘ CONTEXTO

En las últimas cuatro décadas, el sector exterior español ha evolucionado de manera muy positiva: hoy existen más exportadores (cerca de 70.000) y exportadores regulares (casi 40.000), entre los que ganan más peso las empresas de mayor tamaño; se exportan más mercancías y, a pesar de la emergencia de nuevos actores, fundamentalmente asiáticos, España consigue mantener cuota de mercado mundial de bienes, e incrementarla en la UE, mientras la de otros socios comerciales cae.

Así, a precios corrientes, las exportaciones de bienes y servicios superaron el 37% del PIB en 2024, cuando apenas ascendía al 25% antes de la crisis financiera de 2008. Un peso inusual en un país del tamaño de España y muy superior al de Reino Unido (33%), Italia (28%) y Francia (20%).

Por otra parte, las exportaciones de servicios no turísticos superan ya unos ingresos por exportaciones de servicios turísticos que marcan récords, muestra de la profunda transformación económica operada en España.

Además, el comercio exterior de bienes y servicios es superavitario desde 2011 gracias a un cambio cultural en las empresas, que ahora conciben la internacionalización como una apuesta estratégica que las hace más resilientes y no como un salvavidas durante las crisis.

Sin embargo, el sector exterior español se enfrenta a retos complejos:

En primer lugar, el reducido tamaño de las empresas exportadoras: en torno al 98% son pymes y el 75% son micropymes, lo que les resta competitividad y limita su potencial exportador.

En segundo lugar, el moderado contenido tecnológico de nuestras exportaciones: aunque más de la mitad de las exportaciones españolas de manufacturas son de contenido tecnológico medio-alto, el peso de los productos de alta tecnología sigue siendo menor que en otras economías avanzadas.

También la insuficiente inversión en activos intangibles y diferenciadores, como la marca, el talento, la reputación o la innovación, cruciales en el medio plazo para mantener cuotas de mercado y abrir nuevos destinos de exportación: España invierte en intangibles un 7,8% del PIB (vs. 15,29% de Suecia, 14,7% de Francia o 12,3% de Reino Unido) y estos activos son un 36% del valor de la empresa (vs. 73% de EE.UU. o 76% de Dinamarca).

Y, por último, el escaso uso de los instrumentos de financiación pública para la internacionalización: el volumen de financiación con apoyo oficial a medio y largo plazo representa alrededor del 1,6% de las exportaciones de mercancías españolas, frente al 3% de media de la OCDE.

Por otra parte, la política arancelaria recientemente anunciada por el Gobierno de Estados Unidos fragmenta el comercio internacional y ha desencadenado un shock de oferta, situando la competitividad en el centro del debate económico para hacer frente al incremento de costes de

producción y a la alteración de los patrones tradicionales de comercio y otras distorsiones de los flujos comerciales.

En este contexto, las exportaciones españolas, pese a estar menos expuestas a nivel agregado que las de otros socios de la UE, sufrirán una mayor presión sobre su competitividad, aunque también se abre una ventana de oportunidad para reforzar la diversificación de mercados y consolidar sectores donde España destaca.

Frente a esta imposición generalizada de aranceles, que provoca una perturbación de oferta, el Plan de ICEX se enmarca en una respuesta más amplia, que empieza con una primera capa de medidas que actúan como red de seguridad para empresas y trabajadores, y una segunda con visión de medio plazo para reforzar la resiliencia de nuestro tejido productivo e impulsar la competitividad.

Preguntadas mediante una encuesta de ICEX por sus necesidades en esta coyuntura, las empresas exportadoras españolas apuntan que ésta no es una situación pasajera, sino estructural y reclaman información y apoyo para buscar nuevos clientes.

Partiendo de ese diagnóstico, compartido por las CC.AA., el Plan de ICEX busca incrementar la competitividad de las empresas para afianzar posiciones en EE.UU., diversificar mercados y reposicionarnos en valor y marca.

↘ RESPUESTA DE ICEX: ALTO IMPACTO EN COMPETITIVIDAD

ICEX ha elaborado, en colaboración con las comunidades autónomas, un plan de acción que parte de un **diagnóstico común** sobre los ámbitos prioritarios de actuación y que se apalanca en la **complementariedad de acciones** para orientar todo el apoyo público en beneficio de las empresas[1].

Así, se pondrán en marcha dos líneas de actuación: una inmediata, para abordar con agilidad la necesidad de información e inteligencia comercial, y otra en el medio y largo plazo, con foco en los factores fundamentales para la competitividad empresarial en los mercados internacionales.

▶ AGILIDAD E INTELIGENCIA EN UN TIEMPO CONVULSO E INCIERTO

1. ICEX500: Plan de atención personalizada para las 500 empresas con mayor volumen de exportación de mercancías a EE.UU., que representan el 77% del total de exportaciones de mercancías a dicho país y operan en los principales sectores de exportación (agroalimentario, automoción, moda y cosmética, mobiliario, química y farmacia, materiales de construcción, etc).

Así, se les dará seguimiento periódico, con el objetivo de escuchar sus planteamientos y necesidades, y actuar en tres posibles ejes, según sus necesidades:

1. Las diferentes medidas e instrumentos puestos en marcha por los gobiernos autonómicos se resumen en el anexo de este documento.

- Revisión individualizada del plan de internacionalización en función de contexto, prioridades y retos específicos (tamaño, insularidad, etc.).

- Posibilidades de reducción de costes a través de un asesoramiento personalizado sobre los instrumentos públicos de financiación de la internacionalización.

- Información de mercados alternativos idóneos, aprovechando la cercanía cultural y lingüística, los acuerdos de comerciales con Mercosur o México, o el potencial del mercado único europeo.

2. **Plan de Atención Personalizada a las filiales de empresas españolas en EE.UU. y terceros mercados**, a las que también afecta la incertidumbre, para escuchar sus planteamientos y necesidades y orientarlas hacia las soluciones y apoyos más adecuados. Se realizará con el apoyo de las Oficinas Económicas y Comerciales en Estados Unidos e incluirá también reuniones de trabajo en diversas demarcaciones para poner en común entre las empresas los retos a los que se enfrentan.

3. En contacto: para proveer a las empresas de información relevante y adaptada a sus necesidades de la manera más ágil posible se programarán jornadas y conferencias semanales, se incrementará de la producción documental sobre acceso a diferentes mercados (que ya ha crecido un 15% en 2024), en diferentes formatos; y se reducirán los tiempos de consultas realizadas a ICEX a un máximo de 24 horas.

Para fomentar la generación de una conversación más amplia, que involucre a todo el ecosistema exportador español, se organizará el Foro ICEX como punto de encuentro donde enriquecer el diálogo sobre las herramientas y estrategias más apropiadas a seguir a futuro. En 2025, se organizarán más de 500 reuniones bilaterales con 75 expertos y 53 consejeros de 40 países con el fin de que las empresas puedan conocer de primera mano mercados alternativos.

APROVECHAR LA OPORTUNIDAD PARA AVANZAR EN COMPETITIVIDAD

En el medio y largo plazo, se debe aprovechar la oportunidad que también generan los retos actuales para fortalecer la competitividad de las empresas españolas. Para ello, ICEX contribuirá a atajar los problemas específicos que enfrentan las empresas -especialmente las pymes- al abordar la internacionalización fruto de circunstancias concretas como la insularidad, con medidas que impulsen su competitividad.

Tanto para la puesta en marcha como para la difusión de todas estas medidas, ICEX se apoyará en la red de alianzas estratégicas de la que dispone, que incluye a las comunidades autónomas, las asociaciones sectoriales, la Cámara de España, la CEOE y otros organismos, con el ánimo de promover la colaboración público-privada.

4. **Nuevo posicionamiento país:** para minimizar el impacto de la escalada arancelaria y ser más competitivos debemos posicionar España y las exportaciones españolas en segmentos altos de valor, donde la propensión al consumo se ve menos impactada por variaciones de precio. Para ello, ICEX trabajará una nueva estrategia que identifique España (sus

empresas, su tecnología, su talento) con la excelencia, la sofisticación, la innovación. Para ello, ICEX trabajará en una nueva marca y liderará una ambiciosa campaña de posicionamiento de la imagen de España y de nuestros ecosistemas en mercados internacionales clave, en estrecha colaboración con otros organismos de la Administración Pública. Este esfuerzo se complementará con otras iniciativas de posicionamiento, en EE.UU. y en otros mercados alternativos.

5. **Programas para favorecer el crecimiento de las empresas**. Dado que el reducido tamaño de nuestras empresas las hace más vulnerables a los cambios en las condiciones comerciales globales (por ejemplo, a los aranceles), ICEX trabajará en tres programas para favorecer su crecimiento:

- Uno destinado a que **200 empresas de tamaño intermedio** (ETI) participen cada año en programas de crecimiento e innovación abierta.

- Un segundo que permitirá a **700 pymes cada año recibir calificación** (*rating oficial*) y asesoramiento personalizado en la gestión de intangibles.

- Y un tercero que facilitará que 200 STARtups cada año aceleren su crecimiento mediante mentorías y la mejora de su acceso a financiación internacional y a la financiación pública a través de un nuevo comité de capital riesgo.

6. **Programa Marca & Innovación para capacitar** a más de 250 CEOs al año en cuestiones de diferenciación corporativa, clave para la competitividad empresarial. Se pondrá énfasis en las pymes y un foco especial en los sectores con mayor margen para la inversión en intangibles, como el agroalimentario, y en otros que puedan verse más afectados por las

tensiones arancelarias.

7. La necesidad de acortar, reforzar y diversificar las cadenas de valor es otro elemento fundamental para garantizar la competitividad empresarial y hacer frente a los incrementos en los costes del transporte; y también es una oportunidad para muchas pymes, que en el medio plazo pueden internacionalizarse accediendo a esas cadenas de valor. Para atender a ambos, ICEX pondrá en marcha un nuevo **servicio personalizado de búsqueda de proveedores** para las empresas que quieran reubicar sus centros de producción a mercados más cercanos.

8. **Source From Spain**: nuevo programa ICEX-Invest in Spain para incentivar la conexión entre inversores extranjeros y el ecosistema español de proveedores (fundamentalmente, pymes) para que se inserte en las cadenas de valor internacionales, promoviendo su internacionalización y aprovechando la ventaja de nuestro país como plataforma global. El objetivo será promover este programa entre 100 compañías de capital extranjero a lo largo de los próximos doce meses.

9. **Impulso de los instrumentos de financiación de la internacionalización**: reforzando el **servicio de Asesoría Financiera (AFIN)** para, proactivamente, originar proyectos susceptibles de ser financiados con instrumentos públicos para la internacionaliación mediante la mejora de su conocimiento por las empresas, en especial las pymes; el desarrollo de una ventanilla común de entrada de proyectos, la asesoría especializada y personalizada, y la detección de necesidades de reforma de los instrumentos.

10. **Actuaciones en materia de talento para la internacionalización:**

• Refuerzo de la provisión de conocimiento en materia de internacionalización a través de una red de alianzas con universidades y escuelas de negocio.

• Incremento del 10% de los becarios ICEX destinados en pymes y en el exterior, posibilitando más plazas en Estados Unidos o en mercados alternativos de interés para las empresas por razones lingüísticas o culturales, entre otras.

• El Programa ICEX VIVES 2026 alcanzará los 350 jóvenes realizando sus prácticas en la sede de empresas españolas en diferentes mercados internacionales.

• Puesta en marcha de nuevos programas de talento senior en internacionalización.

DETALLE DE LAS MEDIDAS POR CC.AA.

ANDALUCÍA (ANDALUCÍA TRADE)

Monitorización

Monitorización de sectores y empresas más afectadas por los aranceles a través de comisiones de seguimiento.

Información y acompañamiento

Refuerzo de la colaboración y coordinación con ICEX.

Diversificación de mercados

Refuerzo de acciones comerciales de los sectores afectados por los aranceles en mercados alternativos.

Mayor difusión de los servicios ofrecidos a las empresas andaluzas actualmente en el ámbito de la consultoría (asesoría legal, inteligencia comercial, market places).

Refuerzo de la participación institucional en acciones internacionales.

Financiación

Línea de ayudas a la Internacionalización de las pymes andaluzas (11 millones de euros). (https://www.andaluciatrade.es/financiacion-empresarial/incentivos-para-las-empresas/incentivos-internacionalizacion)

Incentivos e instrumentos financieros (615,4 millones de euros). (https://www.andaluciatrade.es)

Financiación bancaria en condiciones competitivas (2.600 millones de euros). (https://www.andaluciatrade.es)

ARAGÓN (AREX)

Monitorización

Diálogo con agentes sociales y clusters para una estrategia conjunta.

Puesta en marcha del Consejo Asesor para la Internacionalización de las Empresas Aragonesas (no se ha convocado en la última década).

Publicación de dos encuestas, una previa al acuerdo y otra posterior, para conocer las implicaciones de los aranceles para las empresas aragonesas.

Información y acompañamiento

Creación de una Oficina de Información sobre Aranceles como único punto de contacto para las empresas afectadas y que ponga el foco en la búsqueda de mercados alternativos, el apoyo a misiones comerciales y agenda de negocio en nuevos destinos, y el refuerzo de la red de Aragón Exterior.

Puesta en marcha de un espacio telemático específico en la web de Aragón Exterior para poder atender a las empresas afectadas por los aranceles anunciados en Estados Unidos.

Jornada informativa sobre la situación de las negociaciones y el impacto de los aranceles. Reuniones con un despacho legal americano para asesorar a las empresas sobre su actividad en EE.UU.

Diversificación de mercados

Inversión de 9,8 millones de euros para la promoción del vino aragonés (2 millones más que en 2024 y 2,3 más que en 2023), con un aumento de más del 300% de fondos propios destinados a este fin. Se incluye como

novedad una partida específica de 500.000 euros que se distribuirá entre los Consejos Reguladores.

El Gobierno de Aragón destinará 1,75 millones de euros a acciones de promoción para los Consejos Reguladores de Aragón. El sector del vino recibirá un total de 873.000 euros, lo que supone el 50% de la totalidad de esa ayuda.

Ampliación del presupuesto de internacionalización de AREX en un 50% en 2025 para disminuir el efecto de los aranceles en las pymes aragonesas. Se han lanzado programas dirigidos a desarrollar mercados alternativos (fundamentalmente India, también Latinoamérica y Asia), al desarrollo estratégico (alto impacto y optimización financiera), eventos con compradores internacionales y desarrollo de herramientas de IA para exportadores.

Promoción de marca

Campañas de promoción de los sectores afectados en terceros países, poniendo especial énfasis en ferias, encuentros y eventos de impacto nacional e internacional.

Lanzamiento del programa de alto impacto (incluye acciones para potenciar la marca).

Financiación

Líneas de financiación para exportaciones con condiciones bonificadas que cubran los costes derivados de los aranceles y también permita promocionar sus productos en nuevos mercados. (1 millón de euros).

Programa para la optimización financiera de las pymes exportadoras.

Líneas de avales bonificadas para financiación a empresas exportadoras

afectadas por la crisis arancelaría. Pendiente de evaluar el presupuesto destinado a tal fin por parte de Avalia.

Líneas específicas para eficiencia energética que ayudarán a las empresas a reducir sus costes estructurales, con el objetivo de aumentar su competitividad internacional en el período 2025/2026. Pendiente de fijar cuantía presupuestaria.

PRINCIPADO DE ASTURIAS (ASTUREX/SEKUENS)

Monitorización

Monitorización de la situación de las empresas y actualización del estado al Gobierno asturiano y a los actores empresariales.

Información y acompañamiento

Asesoría desde la Oficina de Atención a las Empresas, con el apoyo de las cámaras de comercio. Estas entidades asesorarán a las firmas asturianas, por ejemplo, sobre los diferentes escenarios económicos, el impacto de las nuevas tarifas, la exploración de nuevos mercados y la elaboración de planes de contingencia.

Servicio de información jurídica y arancelaria sobre EE.UU.: Servicio de asesoramiento especializado gratuito destinado tanto a empresas asturianas que ya exportan a Estados Unidos como a aquellas que no lo hacen. Mediante este servicio, a través de una consultora especializada radicada en Estados Unidos, las empresas asturianas pueden resolver sus consultas sobre: aranceles y medidas comerciales, nuevos requisitos normativos y regulatorios, y aspectos jurídicos y contractuales. As-

turex evaluará cada consulta de manera personalizada y le asignará un número de horas gratuitas. Superada esa asistencia gratuita, la empresa podrá optar por continuar con una asistencia a medio y largo plazo mediante nuestros servicios habituales. (https://www.asturex.org/ver-servicio-categoria/1543/servicio-informacion/servicio-de-informacion-juridica-y-arancelaria-sobre-ee-uu/)

Diversificación de mercados

Dotación extraordinaria de 300.000 euros para Asturex. El 10% del presupuesto anual de la empresa pública se destinará a fomentar la apertura de nuevos mercados e impulsar las relaciones comerciales con Mercosur y el sureste asiático. Con este fin, se programarán misiones comerciales durante el segundo semestre de este año y el primero del próximo.

Financiación

Línea de asistencia financiera a través de Asturgar, dotada con 7 millones de euros. Los fondos se dedicarán a actuaciones vinculadas con la diversificación de mercados y la internacionalización.

Línea de préstamo por un máximo de 10 millones de euros. Se reorientarán fondos de distintas partidas para financiar proyectos de diversificación de mercados e internacionalización.

Ayudas directas para mejorar la competitividad y la búsqueda de nuevos mercados. Este paquete, ya previsto en el presupuesto de la Agencia Sekuens para este año, incluye varias líneas:

- Convocatoria para proyectos tractores de inversión y diversificación de grandes empresas, financiada con 5.868.238 euros del Fondo de Transición Justa (FTJ).
- Convocatoria para proyectos de inversión y diversificación de pymes, financiada también por el FTJ y con un presupuesto de 2.685.882 euros.

- Convocatoria de ayudas a empresas para la promoción internacional, dotada con 1 millón de euros.

ILLES BALEARS (ADR BALEARS)

Monitorización

Lanzamiento encuesta a empresas, sectores y asociaciones.

Convocatoria extraordinaria de la mesa de internacionalización.

Diversificación de mercados

500.000 euros para organizar misiones comerciales para abrir nuevos mercados (Asia y Latinoamérica).

Promoción de marca

Inversión extraordinaria de 2 millones de euros en promoción del producto local agroalimentario en Alemania, Francia y Reino Unido.

Financiación

3,5 millones de euros en ayudas a la competitividad y a la exportación.

CANARIAS (PROEXCA)

Monitorización

Seguimiento de los planes sectoriales: actualización de las bases de datos (mercados objetivos/acciones) a través de reuniones y cuestionarios sectorializados.

Coordinación con otros departamentos del Gobierno de Canarias, ICEX y cámaras de comercio.

Información y acompañamiento

Se reforzará las distintas herramientas de acompañamiento empresarial de las que dispone PROEXCA para facilitar el acceso de las empresas afectadas, como por ejemplo Canarias Aporta, Aporta Islas No Capitalinas y PRE Aporta.

Diversificación de mercados

Se trabajará en la búsqueda de nuevos mercados y se reforzarán las actuaciones en aquellos en los que las empresas afectadas ya están operando. En el ámbito de la búsqueda de nuevos mercados, Canarias debe posicionarse respecto al resto del Estado como punta de lanza de las estrategias que finalmente se articulen dirigidas a Latinoamérica, África Occidental y el mercado asiático. Instrumentos: ferias especializadas, misiones comerciales directas e inversas.

Financiación

Se trabajará en el ámbito de las RUP (Regiones Ultraperiféricas) de la UE. En este sentido, si bien se considera que no será fácil conseguir este objetivo, teniendo en cuenta las circunstancias y la fragilidad de un territorio fraccionado y lejano, se trabajará en aumentar el límite a las ayudas recibidas por las empresas, recogido en el Reglamento (UE) 2023/2831 de la Comisión, de 13 de diciembre de 2023, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas de minimis, desde los 300.000 euros actuales hasta los 500.000 euros.

CATALUNYA (ACCIÓ)

Monitorización

Plan de visitas proactivas a las empresas exportadoras regulares y con filiales en EE.UU. por parte de ACCIÓ y de otras entidades de apoyo a la internacionalización.

Información y acompañamiento

Página web con información actualizada.

Ciclo de sesiones formativas en aranceles, certificados de origen, gestión de divisas, implantación, etc.

Resolución de consultas a través de la oficina técnica de barreras.

Servicio 'Adaptate a los nuevos EE.UU.': asesoramiento para evaluar el grado de exposición y riesgo de cada empresa y diseñar un plan de contingencia.

Asesoramiento y proyectos a través de las oficinas de ACCIÓ en EE.UU. Ampliación de la bonificación del coste de los proyectos.

Diversificación de mercados

Sesiones de oportunidades de los acuerdos de libre comercio de la UE con Canadá, Mercosur, etc. y oportunidades en otros mercados.

A las empresas exportadoras regulares a EE.UU. que quieren diversificar mercados se les ofrecerá un proyecto gratuito en alguna de las oficinas exteriores de ACCIÓ.

Promoción de marca

Campañas de promoción de Cataluña (captación de inversión) y sectoriales.

Financiación

Ayudas para la multilocalización (creación de filiales): 9 millones de euros.

Ayudas para la promoción internacional y la digitalización: 8 millones de euros.

Créditos y financiación de proyectos de internacionalización.

CANTABRIA (SODERCAN)

Monitorización

Servicio de vigilancia a empresas mediante el lanzamiento de una encuesta a las empresas más exportadoras a EE.UU.

Servicio de asistencia a empresas y resolución de consultas para ofrecer orientación personalizada (https://www.sodercan.es/)

Información y acompañamiento

Foro de cooperación empresarial específico sobre el mercado de EE.UU.

Reuniones de seguimiento del Plan de internacionalización (ICEX, SODERCAN, Cámara de Comercio y CEOE) y análisis del impacto de la entrada en vigor de los aranceles en Cantabria.

Diversificación de mercados

Sesiones de oportunidades de los acuerdos de libre comercio de la UE con Canadá, Mercosur, etc. y oportunidades en otros mercados.

Financiación

Línea de financiación específica (2,5 millones de euros), con un año de

carencia inicial y que subsidiará intereses para financiar proyectos de diversificación de mercados e internacionalización para empresas exportadoras a EE.UU.

Programas de ayudas y promoción de la internacionalización (3 millones de euros) para planes de promoción comercial internacional, obtención de certificaciones para entrada en nuevos mercados y contratación de personal especializado en comercio exterior.

Cheque internacionalización USA (150.000 euros) para la contratación de consultoras especializadas en búsqueda de mercados alternativos a EE.UU. o posicionamiento de la empresa en el mercado americano tras la entrada en vigor de los aranceles.

CASTILLA Y LEÓN (ICECYL)

Monitorización

Seguimiento continuo mediante reuniones periódicas con empresas exportadoras y grupos de interés de sectores afectados.

Puesta en marcha de planes específicos de apoyo a empresas tractoras, con la identificación de proyectos tractores que permitan atraer inversiones estratégicas ligadas a la modernización e internacionalización de la industria regional, especialmente en agroalimentario, automoción y bienes industriales.

Impulso de alianzas público-privadas para facilitar la inversión exterior y consolidar el tejido exportador ante el nuevo escenario arancelario.

Instrumentos: Reuniones, observatorios de mercado e informes sectoriales para la detección temprana de impactos y necesidades empresa-

riales frente a aranceles nuevos o cambios regulatorios, permitiendo una respuesta rápida.

Información y acompañamiento

Creación de un Polo de Información sobre Aranceles con recursos dedicados a ofrecer información especializada, normativa, procedimientos internacionales y acompañamiento personalizado a empresas afectadas por cambios arancelarios en EE.UU. y otros mercados prioritarios.

Instrumentos: Centro de atención, elaboración de estudios de mercado, webinarios y seminarios formativos, servicio de consultas técnicas.

Diversificación de mercados

Plan estratégico orientado a identificar y captar clientes, organizar misiones comerciales y facilitar la entrada a mercados alternativos y de alto potencial para los productos de Castilla y León (destinos: UE, Canadá, México, Brasil, Caribe, Qatar, EAU, Sudeste asiático, entre otros).

Instrumentos: Promoción comercial, acciones institucionales, línea de anticipos a ayudas para proyectos innovadores dirigidos a nuevos mercados, adelantos de subvenciones.

Promoción de marca

Refuerzo y ampliación de la presencia exterior de los productos regionales mediante campañas de promoción sectoriales destinadas a sectores clave (queso, vinos, automoción), incluyendo actividades de diferenciación y comunicación de valor en EE.UU. y terceros mercados.

Instrumentos: Campañas internacionales, participación en ferias, acciones de imagen de marca y posicionamiento sectorial fuera de España.

Financiación

Línea de financiación al comercio exterior orientada a facilitar liquidez y financiar inversiones/circulante de empresas exportadoras para paliar el impacto de costes derivados de aranceles.

Instrumentos: Ayudas directas, financiación especial para exportadores, adelanto de hasta el 50% de subvenciones concedidas para internacionalización y proyectos innovadores dirigidos a la exportación.

CASTILLA-LA MANCHA (IPEX)

Monitorización

Creación del Observatorio Regional de Impacto de los Aranceles de Estados Unidos, con el objetivo de hacer un seguimiento de los efectos que los aranceles tengan en la economía regional. (https://observatorios.ipex.es/observatorio-usa/)

Creación de tres grupos de trabajo -agroalimentario, bienes de consumo y bienes industriales- con la participación de empresas afectadas, asociaciones, ICEX y los agentes sociales.

Análisis y seguimiento del impacto a través de encuestas.

Mesas sectoriales con los sectores más representativos de Castilla-La Mancha, en el marco de elaboración del nuevo Plan Estratégico 2026-2030.

Información y acompañamiento

Servicio de identificación de barreras arancelarias y competidores internacionales.

Plan de acciones formativas dirigidas a las empresas exportadoras.

Información actualizada sobre la situación política y económica en Estados Unidos y la evolución de sus políticas arancelarias, así como información sobre otros mercados internacionales para facilitar la diversificación y adaptación de las estrategias comerciales.

Coordinación con la Red Exterior en Estados Unidos para actualización de información de situación en EE.UU, e información a las empresas a través de webinarios.

Diversificación de mercados

Refuerzo del Plan de Promoción en Mercados Alternativos: se está desarrollando un programa de misiones comerciales directas a mercados alternativos, manteniendo todas las acciones en el mercado de Estados Unidos, y están en estudio nuevos proyectos tanto en ese mercado como en planes país en nuevos mercados emergentes.

Programa de Internacionalización con Inteligencia Artificial para capacitar en el uso estratégico de herramientas de IA aplicadas al proceso de internacionalización, con el fin de potenciar su competitividad en los mercados globales y facilitar su adaptación a los retos del comercio internacional.

Programa 'Consolídate' para ayudar a las empresas a definir o reorientar su estrategia de internacionalización ante los retos a los que se enfrentan por la situación comercial internacional.

Promoción de marca

Refuerzo de las acciones de promoción con sendas misiones inversas de compradores de vino (en Estados Unidos) y de compradores de alimentos (tanto en Estados Unidos como en mercados alternativos).

Promoción punto de venta de alimentos y vino en Taiwán y Polonia.

Promoción de alimentos y misión comercial Australia y Nueva Zelanda.

Stand IPEX en ferias con productos de Castilla-La Mancha, para refuerzo de marca.

Presentaciones de productos (alimentos y vino) en Asia, Europa y Sudamérica

Financiación

Línea de ayudas para el desarrollo de planes de internacionalización.

Colaboración con el Instituto de finanzas de Castilla-La Mancha.

EXTREMADURA (EXTREMADURA AVANTE)

Monitorización

Reuniones con empresas de sectores afectados.

Participación en las reuniones semanales de seguimiento relativo a la situación arancelaria.

Información y acompañamiento

Creación de un servicio integral de asesoramiento que incluye la identificación de barreras arancelarias y paraarancelarias, la creación de una red de empresas exportadoras y el acompañamiento personalizado en la búsqueda de partidas arancelarias y certificaciones.

La Oficina Comercial perteneciente a la red de delegados comerciales en el exterior ofrece asistencia directa en mercados estratégicos como EE.UU.

Puesta en marcha del Máster en Comercio Internacional, orientado a capacitar a profesionales y desempleados en los aspectos clave del sistema aduanero y arancelario estadounidense, optimizando procesos de exportación y reduciendo riesgos y costes.

Diversificación de mercados

Incremento de la dotación presupuestaria para participar en un mayor número de ferias internacionales y misiones comerciales, todo ello con el fin de promover que las empresas extremeñas puedan abrir nuevos mercados y consolidar su presencia exterior.

Incremento de la dotación para las ayudas para la internacionalización de pymes extremeñas.

Adaptación normativa del Cheque Exporta, destinado al asesoramiento personalizado para empresas, en aras de ampliar su eficacia a las empresas afectadas por aranceles.

Financiación

Puesto en marcha de líneas de avales y préstamos circulantes y líneas de financiación que suman hasta 46,4 millones de euros, permitiendo a las empresas afrontar inversiones, necesidades de circulante y procesos de expansión con condiciones preferentes.

Participación en el capital social de empresas, acompañando a las empresas en su crecimiento y consolidación, medida actualmente activa.

GALICIA (IGAPE)

Monitorización

Observatorio de Vigilancia: oficina de asesoramiento técnico a través de la Antena IGAPE en EE.UU., que permita un seguimiento continuo de la situación y atención directa a las empresas para ofrecer una respuesta rápida y eficaz.

Información y acompañamiento

Webinarios sectoriales específicos con cada uno de los sectores de la economía gallega y con la Antena IGAPE EE.UU. para trasladar información y para escuchar de primera mano a los sectores y sus empresas afectadas.

Diversificación de mercados

Reacciona Internacionalización: servicio de consultoría especializado en internacionalización para apoyar a las empresas gallegas en la diversificación de mercados y búsqueda de nuevas oportunidades comerciales.

Promoción de marca

Programa Galicia Exporta Organismos Intermedios: programa que apoya con subvenciones las acciones sectoriales en mercados internacionales y con la posibilidad de apoyar diferentes conceptos que permiten la promoción sectorial en EE.UU. o en otros mercados, para desarrollar la promoción en la búsqueda de diversificación si fuese necesario.

Financiación

Línea de préstamos aranceles: línea de préstamos para circulante hasta 1 millón de euros, con cuatro años de carencia y condiciones específicas ventajosas.

LA RIOJA (ADER)

Monitorización

Estudio de Internacionalización de la PYME Riojana Exportadora a través del convenio de colaboración con UNIR (Universidad Internacional de La Rioja).

La Rioja tiene desarrollados grupos de trabajo y reuniones periódicas para el desarrollo y la implementación de las estrategias regionales, actualmente en desarrollo, las cuales de dividen en la Estrategia y el Plan de Internacionalización de La Rioja, la elaboración del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación; el Plan de Desarrollo Industrial y el Plan de Talento. Para monitorizar los datos clave de la región, estos equipos, compuestos por representantes de empresas y agentes de la internacionalización y del sistema de ciencia, tecnología en innovación, funcionan como observatorios para el seguimiento de datos y tendencias de los mercados que puedan traducirse en información válida sobre las que fundamentar objetivos y decisiones.

Consulta de la Federación de Empresas de La Rioja (FER) a empresas riojanas en los momentos iniciales sobre el impacto de los aranceles de EE.UU.

Información y acompañamiento

Enterprise Europe Network (https://www.ader.es/servicios/enterprise-europe-network/)

Cheque Innovación Asistencia (CHA): a través de esta línea, las empresas pueden realizar planes estratégicos enfocados a una reorganiza-

ción estratégica en comercio exterior. También permite la implantación de normas u obtención de certificados que puedan ser necesarios para la apertura de nuevos mercados. (https://www.ader.es/ayudas/ayudas-por-areas/innovacion/cha-cheques-de-innovacion-asistencia/#c4035)

Cheque Innovación Europa (CHE): a través de esta línea se subvenciona la consultoría y asistencia experta externa u otras acciones para la identificación, definición, presentación y gestión de proyectos de I+D+i orientadas a la participación en programas de ayudas en convocatorias internacionales. (https://www.ader.es/ayudas/ayudas-por-areas/innovacion/che-cheque-de-innovacion-europa/)

Diversificación de mercados

Cheques de Innovación - Talento (CHT): a través de esta línea serán subvencionables los gastos de personal para la nueva contratación de tecnólogos o profesionales de gestión. Los tecnólogos o profesionales de gestión corresponderán a perfiles o puestos para la planificación, el diseño, desarrollo y despliegue operativo de acciones o planes considerados estratégicos para el futuro de la empresa, incluyendo las acciones vinculadas al comercio exterior. (https://www.ader.es/ayudas/ayudas-por-areas/innovacion/cht-cheques-de-innovacion-talento/)

Orden de Subvenciones en régimen de concesión directa. Orden EIE/29/2025. Ayudas que promueven acciones colaborativas para impulsar la presencia de las empresas riojanas y agentes de la internacionalización en mercados internacionales y facilitar la participación en eventos y actividades clave para la internacionalización regional. Actuaciones subvencionables: misiones empresariales directas (formato presencial y virtual), misiones empresariales internacionales inversas en La Rioja o resto del territorio nacional (formato presencial y virtual), participación en ferias y otros eventos expositivos o de promoción en el extranjero o ferias nacionales con carácter internacional (formato presencial y virtual)

y misiones técnicas con visitas a empresas – o centros de conocimiento- de referencia en el sector a nivel internacional. (https://ias1.larioja.org/boletin/Bor_Boletin_visor_Servlet?referencia=34724140-1-PDF-569542)

Convenios de colaboración con asociaciones regionales y clusteres sectoriales para fomentar la internacionalización entre las empresas regionales y su búsqueda y apertura a nuevos mercados con actuaciones programadas anualmente, como misiones directas, inversas, jornadas, asistencia a congresos, participación en ferias, etc. Actualmente se mantienen convenios con ARIC (Asociación Riojana para la innovación constructiva), Food+ i, Clúster Agroalimentario del Valle del Ebro y Asociación Empresarial Innovadora del sector Automoción de La Rioja (AEI).

Promoción de marca

Ayudas a la promoción de mercados de terceros países del programa de apoyo al sector vitivinícola (OMC del vino) dirigidas a empresas vinícolas y agrupaciones con domicilio fiscal en La Rioja, para medidas de promoción y publicidad, participación en ferias, elaboración de estudios de nuevos mercados, etc. (https://web.larioja.org/oficina-electronica/tramite?n=25369)

Financiación

Programa Estratégico de Comercio Exterior (PEC): subvención a fondo perdido por concesión directa. Beneficios: 50%, flexibilización del cambio de mercados objetivos de las empresas (al estar abierta la convocatoria hasta el mes de diciembre, permite a los beneficiarios que hagan cambios en función de su estrategia comercial hasta el cierre de la convocatoria). Actuaciones subvencionables: exposición en ferias fuera del territorio español, ferias de carácter internacional en territorio nacional, registro de marcas en el extranjero, visitas a ferias en el exterior, misiones co-

merciales presenciales o virtuales, viajes de prospección comercial, publicidad en medios de comunicación no nacionales, asesoramiento externo especializado en comercio exterior, asesoramiento externo para el diseño de material promocional, asesoramiento externo para el diseño de material promocional e informativo para fines publicitarios, asesoramiento externo para la realización de la imagen corporativa y el desarrollo del manual de la imagen corporativa de la empresa, asesoramiento externo para la realización de diseño de envase y/o embalaje. (https://www.ader.es/ayudas/ayudas-por-areas/internacionalizacion/pec-programa-estrategico-de-comercio-exterior/)

FIE - Financia entidad colaboradora, para facilitar a las empresas el acceso a préstamos bancarios formalizados.

COMUNIDAD DE MADRID (VUI)

Monitorización

Refuerzo de la colaboración con ICEX y otros organismos como la Cámara de Comercio de España, CEOE, Cámara de Madrid, etc., para buscar estrategias de apoyo a las empresas afectadas por las nuevas medidas arancelarias.

Apoyo a la internacionalización mediante bonificación en línea de avales.

Promoción de Madrid como destino inversor.

Reuniones inmediatas a petición de empresas por DG de Economía, VUI, Avalmadrid e Invest in Madrid.

Información y acompañamiento

Servicio de Identificación de barreras arancelarias y paraarancelarias para las empresas.

Asesoramiento personalizado en la búsqueda de la partida arancelaria de los productos de las empresas y certificaciones correspondientes a su exportación a EE.UU.

Diversificación de mercados

Apoyo a las empresas en la identificación de mercados alternativos ofreciendo información estadística sobre importaciones e importadores de países terceros correspondientes a sus partidas arancelarias.

Prospección de nuevas acciones dirigidas a fomentar la exportación de empresas de servicios madrileñas, principalmente tecnológicas, donde la balanza comercial es negativa.

En colaboración con la Cámara de Madrid, la VUI facilita el acceso a la 'EE.UU. Trade Desk. Consulta individual para afrontar el nuevo escenario comercial', que ofrece un asesoramiento inmediato para ayudar a entender cómo afectan los cambios en la policita comercial de EE.UU. a las empresas y qué pasos debe afrontar ahora. (https://internacional.camaramadrid.es/asesoramiento-tecnico-especializado/eeuu-trade-desk-nuevo-escenario)

Servicio de 'Exporta a EE.UU.: Registro FDA', que ayuda a la tramitación del registro en la FDA Food and Drug Administration, la agencia gubernamental de EE.UU. responsable de la regulación del cumplimiento con la administración de alimentos, cosméticos, medicamentos y equipos médicos. (https://internacional.camaramadrid.es/gestion-del-comercio-internacional/registro-fda)

Promoción de marca

Intensificación de actividades de promoción en terceros países con especial relevancia en Asia, Canadá, México y Oriente Medio.

Apoyo a empresas participación Ferias internacionales EE.UU. (Select USA Washington, Emerge 2025 Miami, RSA Conference 2025).

Impulso de la Marca Madrid con presencia en mercados internacionales alternativos al estadounidense a través de la participación de Invest in Madrid en foros internacionales y misiones específicas.

Financiación

Refuerzo del servicio de asesoramiento para dar a conocer los instrumentos de financiación que ya existen a disposición de las empresas para su internacionalización (CESCE, Cofides...) y de las líneas financiera internacionales de Avalmadrid.

Lanzamiento línea de apoyo Avalmadrid mediante bonificación del 50% en la comisión del aval, facilitando así el acceso a la financiación y fortaleciendo la capacidad de adaptación financiera de las empresas en un contexto de incertidumbre en el comercio internacional. Dirigido especialmente a pymes madrileñas de sectores estratégicos para la economía madrileña, tales como industria agroalimentaria, el sector de la automoción y de productos manufacturados.

REGIÓN DE MURCIA (INFO MURCIA)

Monitorización

Observatorio de internacionalización (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/internacionalizacion)

Información y acompañamiento

Estudio de diversificación de productos exportados a Estados Unidos con el objetivo de constituirse en un radar que haga prospección pormeno-

rizada, no sólo de las exportaciones al país norteamericano, sino de los mercados internacionales, poniendo el foco en el producto, para identificar qué otros países están importando este tipo de productos de cualquier parte del mundo, para crear así un portfolio de potenciales destinos. Estudio del posible impacto de los productos exportados por China a Estados Unidos que se podrían ver afectados por los aranceles. (https://www.institutofomentomurcia.es/documentacion-y-publicaciones?c=3905895)

Herramientas digitales para localización de Mercados. Diagnóstico Exportador y Selector de Mercados (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/autodiagnostico-exportador)

Jornadas Mercados (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/jornadas-y-talleres)

Diversificación de mercados

Plan de Promoción Exterior: acciones de promoción comercial, ferias y misiones. Planes específicos en mercados con mayor potencial (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/misiones-y-ferias)

Planes de promoción sectoriales (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/planes-sectoriales)

Encuentros bilaterales con los promotores de negocios de los países importadores natos de los productos más afectados por los aranceles, para informar a los empresarios de la Región sobre las principales características de esos mercados alternativos, canales de distribución y cualquier otra información que les permita decidirse a exportar compensando la cuota de mercado que pueda verse afectada por los aranceles que se implanten. Además, se dará a las empresas la oportunidad de mantener encuentros bilaterales con esos promotores para atenderles de forma

individualizada, creando una agenda de reuniones. (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/red-de-apoyo-en-destino)

Promoción de marca

Campañas de comunicación en medios especializados/sectoriales tanto en Estados Unidos como en los países alternativos seleccionados.

Al objeto de seguir poniendo en valor la calidad de las exportaciones murcianas, se plantea llevar a cabo campañas de marketing específicas, en medios especializados, tanto en EE.UU. como en aquellos países que se configuren como mercados alternativos, en función del producto. (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/planes-sectoriales)

Financiación

Cheque Internacionalización para pymes para subvencionar asesoramiento especializado: las empresas regionales que decidan compensar el impacto de los aranceles con la búsqueda de implantación en mercados alternativos podrán decidir hacerlo en forma individual o con el asesoramiento de expertos. En el segundo de los casos, tendrán a su disposición el Cheque de internacionalización, que les ofrece hasta 10.000 euros por la contratación de asesoramiento estratégico y consultoría de mercados para la internacionalización de tu empresa. (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/convocatorias-activas/-/agenda/evento/NbG-12fh1FKCI/3922445/cheque-internacionalizacion-servicios-de-consultoria-de-mercado). (https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/programa-ayudas-internacionalizacion)

NAVARRA (SODENA)

Monitorización

Grupo trabajo Círculo PIN: Gobierno Navarra, ICEX, Cámara, CEN, Sodena, EEN.

Información y acompañamiento

Microsite en web del Plan Internacional de Navarra. (https://www.planinternacionaldenavarra.es/es/aranceles-internacionales)

Encuentros quincenales con empresas afectadas por los aranceles.

Atención a consultas.

Diversificación de mercados

Programa de Servicios personalizados NAEX Destino.

EUSKADI (BTI)

Monitorización

Observatorio internacional con actualización de la situación arancelaria.

Informes internos en tiempo real de las distintas medidas, contramedidas, impactos y previsiones.

Grupo para la Defensa Industrial, con más de 60 participantes en reunión extraordinaria por aranceles Trump: principales instituciones de Euskadi, así como agentes que componen el tejido económico vasco (clústeres industriales, cámaras de comercio, Elkargi, Confebask, sindicatos y una representación de empresas pertenecientes a los sectores más impactados por los nuevos aranceles).

Ronda de contactos con implantadas en EE.UU. desde la oficina Basque-Trade de EE.UU.

Con el nuevo marco de acuerdo, iniciamos una ronda de mesas sectoriales dirigidas a informar, escuchar a los sectores y hacer un diagnóstico común que valide las medidas tomadas hasta ahora y pueda trabajar en otro tipo diferente de soluciones por parte del Gobierno Vasco y el resto del ecosistema de internacionalización. (https://basquetrade.spri.eus/es/)

Información y acompañamiento

Helpdesk: servicio de atención temprana para empresas vascas ante los nuevos aranceles de EE.UU: respuesta por TARIC, actualización de políticas arancelarias y cambios, etc.

Seminarios monográficos sobre la situación de la política arancelaria global, impactos y medidas en Euskadi. (https://basquetrade.spri.eus/es/)

Diversificación de mercados

Fortalecimiento del programa de ayudas a la búsqueda de nuevos mercados e internacionalización de las empresas (32 millones de euros). (https://basquetrade.spri.eus/es/)

Promoción de marca

Programa de ayudas destinadas a empresas del sector agroganadero y vitivinícola (5,5 millones de euros) para paliar el impacto de medidas arancelarias de EE.UU.

Fortalecimiento del programa NEKAFIN (programa de apoyo financiero para cubrir las necesidades de circulante para la transformación y comercialización de los productos de vino, sidra y cerveza de elaboración artesanal) en colaboración con el Instituto Vasco de Finanzas (25 millones de euros). (https://basquetrade.spri.eus/es/)

Financiación

Activación de un plan extraordinario de avales directos y financiación en colaboración con Elkargi y las entidades financieras vascas (450 millones de euros).

Impulso de la Alianza Financiera Vasca (1.000 millones de euros).

Incremento de la línea de apoyo a la industria, especialmente a la relacionada con el desarrollo de productos de valor añadido, e I+D+I (533 millones de euros). (https://basquetrade.spri.eus/es/)

COMUNITAT VALENCIANA (IVACE)

Monitorización

Puesta en marcha de una Mesa sectorial para identificar problemática y necesidades, conocer el impacto de las posibles medidas arancelarias y consensuar posibles medidas dirigidas a paliar dichos efectos.

Reunión de la Presidencia de la Generalitat con empresas de la Comunitat implantadas en Estados Unidos con el mismo objetivo.

Cuestionario a Asociaciones sectoriales para definir un mapa de necesidades.

Misión institucional a Estados Unidos con el objetivo de conocer de primera mano la situación de las empresas valencianas implantadas en ese país.

Información y acompañamiento

Informes actualizados.

Servicios de acompañamiento a través de la Red Exterior en Estados Unidos.

Diversificación de mercados

Plan de Promoción Exterior.

Servicios personalizados en terceros mercados a través de la Red de IVACE.

Plan de compradores internacionales.

Promoción de marca

Ayudas al impulso a la internacionalización de pymes exportadoras de la Comunitat Valenciana a través de la Dirección General de Emprendimiento e Internacionalización que les permita reforzar sus esfuerzos en promoción comercial para mejorar su posicionamiento de imagen de marca en el país.

A definir medidas de promoción sectorializadas.

Financiación

Ayudas a la Estrategia y Acción Internacional de empresas de la Comunitat Valenciana que les permita definir o revisar su estrategia de internacionalización y definir alternativas que puedan paliar su actual situación por las medidas arancelarias, así como ayudar a gastos vinculados con la implantación de una filial o sucursal en el país desde donde distribuir sus productos al mercado norteamericano.

Becas Ivace Exterior para empresas de la Comunitat en el exterior que les permita reforzar sus estructuras de personal en EE.UU.

CEOE

Monitorización

Grupo de trabajo específico sobre la nueva política comercial de Estados Unidos, en el que participan organizaciones territoriales, sectoriales y empresas.

Reuniones con los representantes de las organizaciones territoriales y sectoriales para conocer y evaluar el impacto directo e indirecto en cada uno de los sectores y territorios afectados.

Información y acompañamiento

Análisis macro sobre las consecuencias de las medidas arancelarias estadounidenses en la economía española.

CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA

Monitorización

Sesiones de la Comisión de Internacionalización de Cámara de Comercio de España sobre temas vinculados con el nuevo contexto de comercio internacional y el impacto de las políticas arancelarias con diferentes ponentes de alto nivel.

Información y acompañamiento

Elaboración de notas analíticas sobre el impacto directo e indirecto de los aranceles y sus efectos en las exportaciones españolas.

Diversificación de mercados

Reuniones con las Cámaras de Comercio territoriales para evaluar el im-

pacto que está teniendo la nueva política comercial de EEUU en las exportaciones de las empresas y para analizar nuevos mercados de diversificación hacia los que orientar las actividades de promoción exterior.

Medidas de Promoción de la Internacionalización recabadas en el ámbito del GT liderado por ICEX en respuesta a la nueva política arancelaria de EE.UU.

GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

ICEX España Exportación e Inversiones