

Las exportaciones de Toledo alcanzan los 1.906 millones de euros hasta agosto

Las exportaciones de Castilla-La Mancha han alcanzado los 6.604,8 millones de euros en el periodo acumulado enero-agosto, un 0,3% más que en el mismo periodo del año anterior. En España, se alcanzaron los 256.570,6 millones de euros, un 1,8% más que en el mismo periodo del año anterior.

Por provincias, Toledo ocupa la primera posición con 1.906,7 millones de euros (+8,2%). Le siguen Ciudad Real con 1.616 millones de euros (-4%), Guadalajara con 1.529 millones de euros (-7,6%), Albacete con 985,7 millones de euros (+4,8%) y Cuenca con 567,4 millones de euros (+4,4%).

Por otra parte, las importaciones de la región alcanzaron los 9.947,2 millones de euros, lo que supone un aumento del 11,8% respecto al año anterior. A nivel estatal, llegaron a la cifra de 282.328,7 millones de euros, un 5,4% menos que el periodo enero-agosto de 2022.

En este caso, Guadalajara está en primera posición con 5.199,9 millones de euros (+8,4%). Seguida de Toledo con 2.894,3 millones de euros (+22,4%), Albacete con 847,8



Imagen de 652234 en Pixabay

millones de euros (+10,4%), Ciudad Real con 745,9 millones de euros (+3,3%) y Cuenca con 259,5 millones de euros (+3,6%).

El saldo comercial de la provincia de Toledo en este periodo es de -987,6 millones de euros, y la tasa de cobertura del 65,9%.

Comercio exterior en la provincia de Toledo

Sectores

Las exportaciones del sector agroalimentario ocupan la primera posición con 584,4 millones de euros (-4,4%). Las partidas más exportadas son los productos cárnicos con 204,2 millones de euros (-0,4%), bebidas con 97,5 millones de euros (-2,7%) y preparados alimenticios con 76,2 millones de euros (-4,2%).

En segundo lugar, se encuentran las semimanufacturas con 560,7 millones de euros (+5,8%). Sobresalen las ventas de productos químicos con 320,2 millones de euros (+23,7%) y “otras semimanufacturas” con 150,5 millones de euros (+13,8%).

Le siguen los bienes de equipo con 339,2 millones de euros (+3,8%), destacan “otros bienes de equipo” con 184,1 millones de euros (-8,3%) y maquinaria con 116,6 millones de euros (+10%). El sector de manufacturas de consumo con 303,6 millones de euros (+68,3%), dentro de este sector destacan las ventas de textil y confección con 164 millones de euros (+47,5%) y calzado con 96,5 millones de euros (+176,5%).

Por cuanto a las importaciones, las compras de semimanufacturas se sitúan en primer lugar con 971 millones de euros (+8,9%). Destacan productos químicos con 513,5 millones de euros (-0,3%) y “otras semimanufacturas” con 373,8 millones de euros (+71,5%).

Le siguen los bienes de equipo con 654 millones de euros (+31,3%). Sobresalen las adquisiciones de equipos de oficina con 183,9 millones de euros (+68,8%) y maquinaria con 140,4 millones de euros (+16,8%). En tercer lugar, se sitúan alimentos y bebidas con 632,6 millones de euros (+12,7%), donde destacan los preparados alimenticios 138,5 millones de euros (+12,9%).

Tras estos sectores, cabe resaltar las importaciones de manufacturas de consumo con 4181 millones de euros (+98,6%), especialmente de textil y confección y calzado con 223,8 y

y 149,3 millones de euros, respectivamente.

Mercados

Las ventas a países miembros de la UE han alcanzado los 1.513,8 millones de euros (+14%), representando el 79,4% de las exportaciones provinciales.

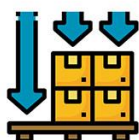
Los principales mercados de exportación son Portugal con 360,2 millones de euros (+26,1%), Francia con 276,8 millones de euros (-11,4%), Alemania con 247,5 millones de euros (+16,9%), Bélgica con 169,6 millones de euros (+19,3%), Italia con 168,7 millones de euros (-3,9%), y Polonia con 96 millones de euros (+150,5%).

Fuera de la UE, Estados Unidos es el principal destino de las mercancías provinciales con 60,3 millones de euros (-6,3%). Seguido por Reino Unido con 44 millones de euros (+24%), Marruecos con 36 millones de euros (-20,2%) y China con 29,1 millones de euros (-24,6%).

Las adquisiciones intracomunitarias suponen un 74,8% sobre el total de las importaciones provinciales con 2.163,6 millones de euros (+34,5%). Alemania es el primer proveedor con 486 millones de euros (+37,5%). Seguido de Italia con 371,4 millones de euros (+52,1%), Francia con 321,3 millones de euros (+15,6%), Polonia con 262,6 millones de euros (+135,9%) y Portugal con 251,2 millones de euros (+38,7%).

Fuera de la UE, China es el primer proveedor con 299,9 millones de euros (-12,1%), Estados Unidos con 83,1 millones de euros (+31,8%) y Reino Unido con 60,4 millones de euros (+19,8%).

Encuesta: Planificación de Acciones de Promoción y Formación 2024



Estimada empresa,

Con el objeto de adecuar las actividades desarrolladas desde el Área Internacional de Fedeto a las necesidades reales de su empresa, le rogamos cumplimente el siguiente formulario (no le llevará más de 5 minutos), el cual refleja los temas que más le interesan en materia de internacionalización: mercados, actuaciones de promoción, ferias internacionales, jornadas, etc.

Tendremos muy en cuenta los resultados obtenidos para la planificación de nuestras actividades del próximo año.

[ENLACE ENCUESTA](#)

Gracias por su colaboración.

Inteligencia Artificial y su aplicación en todos los niveles de la empresa

Fedeto organizó el Webinar: Inteligencia Artificial. Una guía para su aplicación en todos los niveles de la empresa, en el marco del Convenio IPEX-CECAM y con el apoyo de la Excm. Diputación Provincial de Toledo.

La inteligencia artificial, en el contexto empresarial, se ha convertido en una herramienta clave para la optimización de procesos, la toma de decisiones estratégicas y la mejora de la eficiencia operativa. Desde la automatización de tareas repetitivas hasta la personalización de la experiencia del cliente.

En esta jornada, César Mariel, Fundador y CTO de Iristrace, explica cómo la IA se ha convertido en un recurso esencial para las empresas, analizando varias de ellas y sus beneficios en las distintas áreas de la empresa.

César Mariel subrayó la importancia de utilizar la inteligencia artificial para mejorar la eficiencia en la empresa.

Asimismo, se mencionaron distintas herramientas de IA para mejorar la productividad en diferentes áreas. Por ejemplo, en el área financiera la IA puede ayudar a automatizar tareas repetitivas y optimizar procesos como la digitalización de facturas. Se mencionaron algunas herramientas como Azure, Google Vision...

En cuanto al departamento de marketing, nos podemos apoyar en la IA para generar contenido dirigido a nuestro target, así como proceder a su identificación y segmentación. Herramientas que pueden ayudarnos en este ámbito son ChatGPT y Wright Sonic. Otras herramientas conocidas:



Para pasar de texto a imágenes: Dall-E o Midjourney; Para pasar de texto a audio: ElevenLabs, Voicemaker y Lovo; Para pasar de texto a vídeo: Synthesia, Runway, D-ID; Para creación de contenido multimedia: Adobe Express, Canva, Microsoft Designer...

En el departamento de ventas tiene distintas utilidades, como identificación de competidores, automatización y personalización de e-mails, optimización en la gestión de los CRM. Se mencionaron herramientas como Cosmiq, Hiver y Reply.

Asimismo, Mariel expuso las herramientas aplicables al área de calidad, que pueden servir a través del reconocimiento de imágenes para la detección de defectos, recopilación y análisis de datos, generación de informes automáticos, predicción de incidencias... Ejemplos de este tipo de herramientas son Iristrace, Power BI o Innodata.

La IA puede aplicarse incluso en el área de RR.HH., para la generación de ofertas de trabajo, automatizar la recepción de Cvs o para realizar videoentrevistas grabadas. Algunas herramientas son Effy o Workable.

Presentación del Programa ICEX de venta online en Alibaba.com

ICEX España Exportación e Inversiones organizó, en colaboración con FEDETO, la jornada de presentación del Programa ICEX-Alibaba.com, que tuvo lugar el pasado 17 de octubre en la sede de Fedeto en Toledo.

La jornada supuso una oportunidad para presentar este Programa a las empresas interesadas en incrementar sus ventas internacionalmente gracias a la colaboración entre ICEX y Alibaba.

Este programa responde la creciente necesidad de mejorar la presencia y el posicionamiento de las empresas españolas en el Marketplace B2B de Alibaba.

Este mercado digital es ampliamente utilizado por compradores de toda Europa, incluyendo Alemania, Italia y el Reino Unido, así como por compradores en América, abarcando los Estados Unidos, México, Canadá y Brasil, sin olvidar su sólida presencia en mercados como Turquía y Arabia Saudita.

En la jornada participaron Giovanni Castino y Juan Antonio Samaranch, representantes del equipo de Alibaba.com en España y Amparo Santamaria, Jefa de Sector de emarketservices en ICEX.

Durante la jornada los ponentes explicaron en qué consiste el Programa ICEX de Venta Online Internacional en Alibaba.com, además de los requisitos para acceder al mismo. Entre las ventajas que ofrecen podemos destacar:

- Acceso a más de 200 mercados.
- Más de 40 millones de compradores.
- Precio de la cuota de entrada muy reducido (1.800 euros por dos años



frente a 5.000). El cual subvenciona ICEX al 70%.

- Minisite específico para tu empresa y tu marca.
- Membresía Gold Supplier (GGS) (el 85% de los compradores prefiere hacer negocios con empresas verificadas).
- Apoyo experto: Account manager dedicado a tu empresa durante 2 años.
- 1.000 dólares para que puedas gastar en publicidad (incluidos en la cuota).
- Presencia en el Pabellón de España de Alibaba.com.
- Posibilidad de asistir a los eventos promocionales exclusivos que realiza Alibaba.com.
- La plataforma no cobra comisiones por ventas, no es transaccional.

Por último, Santamaria puso en valor los servicios ofrecidos a través del programa emarketservices y la alianza entre ICEX y Alibaba.com.

Al finalizar la jornada de presentación, las empresas asistentes tuvieron la oportunidad de reunirse con los responsables del programa y solventar todas las consultas específicas que tuvieran al respecto.

Para ampliar información sobre este Programa, consulte el siguiente [enlace](#)

Entra en vigor la Ley europea de chips

El pasado 21 de septiembre entró en vigor la Ley de Chips de la Unión Europea. Esta Ley establece medidas para garantizar la seguridad del suministro, la resiliencia y el liderazgo tecnológico de la UE en tecnologías y aplicaciones de semiconductores.

Estos componentes son imprescindibles para la economía digital moderna. También están en el centro de fuertes intereses geoestratégicos y de la carrera tecnológica global.

Con esta Ley se reforzarán las actividades de fabricación en la UE, estimulará el ecosistema europeo de diseño y apoyará la ampliación y la innovación en toda la cadena de valor. A través de la Ley Europea de Chips, la Unión Europea tiene como objetivo alcanzar su objetivo de duplicar su cuota de mercado global actual al 20% en 2030.

La Ley de Chips de la UE cuenta con 3 pilares fundamentales:

- La iniciativa *Chips for Europe*, refuerza el liderazgo tecnológico de Europa, facilitando la transferencia de conocimientos del laboratorio a la fábrica, y promoviendo la industrialización de tecnologías innovadoras por parte de las empresas europeas. La Iniciativa contará con el apoyo de 3.300 millones EUR de fondos de la UE, que se espera que sean igualados por fondos de los Estados miembros. Se apoyarán actividades como la creación de líneas de producción piloto avanzadas, el desarrollo de una plataforma de



diseño basada en la nube, el establecimiento de centros de competencia, el desarrollo de chips cuánticos, así como la creación de un Fondo de Chips.

- El segundo pilar de la Ley Europea de Chips incentiva las inversiones públicas y privadas en instalaciones de fabricación para los fabricantes de chips y sus proveedores.
- Establecimiento de un mecanismo de coordinación entre los Estados miembros y la Comisión para reforzar la colaboración entre ellos, supervisar la oferta de semiconductores, estimar la demanda, anticipar la escasez, entre otros.

También ha entrado en vigor el Reglamento sobre la Empresa Común de Chips, que permite el inicio de la iniciativa Chips for Europe. Además, el Fondo Chips también iniciará sus actividades. Con la entrada en vigor de la Ley de chips, también comenzará formalmente el trabajo de la Junta Europea de Semiconductores, plataforma clave para la coordinación entre la Comisión, los Estados miembros y las partes interesadas.

Últimos días para solicitar las ayudas para Planes Individuales del IPEX

1. BENEFICIARIOS

Podrán ser beneficiarios las empresas; los autónomos; las cooperativas; las agrupaciones de personas físicas o jurídicas privadas, las comunidades de bienes, o cualquier otro tipo de unidad económica o patrimonio separado, que, aun careciendo de personalidad jurídica, realicen las actividades subvencionables.

Podrán ser también beneficiarios los órganos de gestión y de representación de las indicaciones geográficas protegidas y denominaciones de origen protegidas, cualquiera que sea su forma jurídica, así como cuando se constituyan como asociaciones y fundaciones.

2. REQUISITOS DE LOS BENEFICIARIOS

Además de cumplir con los requisitos generales establecidos en la disposición 5, punto 1. Se han de cumplir una serie de requisitos específicos por línea de subvención:

a) Línea 1 Iniciación a la exportación y Línea 2 Iniciación a la exportación sector moda:

Haber exportado como máximo dos años dentro de los cinco años anteriores al de publicación de esta convocatoria, o no haber exportado en dicho periodo, pero contar con potencial exportador. Para determinar el potencial exportador, será necesario obtener un resultado positivo en el diagnóstico de potencial exportable que será realizado por el equipo técnico del IPEX.

b) Línea 3 Consolidación a la exportación y Línea 4 Consolidación a la exportación sector moda:

Haber exportado al menos tres años dentro de los cinco anteriores al de publicación de esta convocatoria.

3. LINEAS DE SUBVENCIÓN Y CUANTÍA DE LA AYUDA

El porcentaje y el importe de ayuda máximo por beneficiario son los establecidos a continuación para cada línea:

Línea	% Ayuda	Importe máximo de ayuda en euros
1. Iniciación a la exportación	100%	5.000
2. Iniciación a la exportación sector moda	100%	5.000
3. Consolidación de la exportación	100%	8.000
4. Consolidación de la exportación sector moda	100%	8.000

El presupuesto total de los gastos financiados debe ser como mínimo **2.500€ para las Líneas 1 y 2**, y **4.000€ para las Líneas 3 y 4**.

4. ACTUACIONES Y GASTOS SUBVENCIONABLES

- a) Actuaciones de Transformación Digital Internacional.
- b) Actuaciones de Promoción Internacional.
- c) Actuaciones de Innovación Internacional.
- d) Actuaciones de sostenibilidad internacional.

En el **Anexo I** podrá consultar los gastos subvencionables referidos a las actuaciones de cada línea de subvenciones.

5. RÉGIMEN DE CONCESIÓN Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

El procedimiento de concesión se tramitará en régimen de **concurrentia competitiva** conforme a los **criterios de valoración establecidos en la disposición decimocuarta de la convocatoria** y se adjudicará, con el límite del crédito fijado en la misma, a aquellas que hayan obtenido mayor valoración en la fase de evaluación.

6. PLAZO Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES

El **plazo de presentación de solicitudes finaliza el 2 de noviembre de 2023**. Las solicitudes se presentarán de forma telemática con firma electrónica, a través del **formulario**, que se encontrará disponible en la sede electrónica de la Administración de la JCCM (<https://www.jccm.es/tramites/1009176>).

7. PERIODO DE EJECUCIÓN

El periodo de ejecución será desde el **1 de julio de 2023 hasta el 31 de mayo de 2024**.

Cuando se trate de gastos efectuados en concepto de acciones de promoción internacionales, se admitirán los gastos y los pagos previos al 1 de julio de 2023, siempre que se pueda demostrar que están referidos a una actuación subvencionable que tenga lugar dentro del periodo de ejecución.

8. JUSTIFICACIÓN DE LA SUBVENCIÓN

La justificación por el beneficiario, se realizará bajo la modalidad de cuenta justificativa con aportación de justificantes de gasto, en el modelo del Anexo IV, que estará disponible en la Sede Electrónica de la JCCM.

El plazo máximo de presentación de la justificación será de un mes desde la finalización del periodo de ejecución.

- **Acceso al texto completo de la Convocatoria:** [enlace](#)

Promoción internacional

Feria World Bul Wine Exhibition - IPEX

Resolución de 27/09/2023, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de ayudas para la participación en la a Feria World Bulk Wine Exhibition 2023, que se celebrará del **20 al 21 de noviembre de 2023 en Ámsterdam**.

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

Ayuda

El número máximo de beneficiarios para esta convocatoria será de 38 empresas. Se otorgará una ayuda por la participación en la acción de los gastos justificados por los conceptos y con los importes máximos que se establecen a continuación:

Concepto de gasto	Coste máximo subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Cuota de participación	7.990	11	878,9€

*Las empresas participantes en la feria deberán realizar la inscripción, así como su pago directamente con la organización del evento que será la responsable de la admisión. Podrán acceder a toda la información necesaria a través de la web <https://www.worldbulkwine.com/en/exhibitorsregistration/>

- [Texto completo de la convocatoria.](#)
- [Inscripciones:](#) (Fecha Límite: **2 de noviembre de 2023**)

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: **Javier Raso Sánchez**
Responsable del área internacional:
Patricia García Fernández
Contacto: areainternacional@fedeto.es
Tel: 925 22 87 10

colabora



BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

octubre 2023

