

## ANEXO I

Acciones a desarrollar y presupuesto

CONVENIO IPEX-CECAM 2026

Importe del Convenio **48.000,00**

**ACCIONES DE PROMOCIÓN**

Nombre de la acción	Lugar	Presupuesto	%
MCD Brasil, mes de octubre, 10 empresas participantes	Brasil	7.450,00	15,52%
Visita Feria Sial París, mes de octubre, 24 empresas participantes	Francia	5.300,00	11,04%
		<b>12.750,00</b>	<b>26,56%</b>

**ACCIONES DE FORMACIÓN**

Nombre de la jornada	Lugar	Presupuesto	%
Internacionalización inteligente: encontrar clientes de alto valor y retorno	Albacete	1.410,00	2,94%
Innovación en las ventas internacionales: creatividad comercial exprés	Albacete	1.410,00	2,94%
Jornada temática país: MCD Brasil	Albacete	1.410,00	2,94%
Marca personal para mercados internacionales: Posiciona, persuade, cierra	Albacete	1.410,00	2,94%
Jornada a determinar temática	Ciudad Real	1.410,00	2,94%
Jornada a determinar temática	Ciudad Real	1.410,00	2,94%
Campañas de marketing online en mercados nacionales e internacionales	Cuenca	1.410,00	2,94%
Branding y marca personal para atraer clientes nacionales e internacionales	Cuenca	1.410,00	2,94%
Utilización de blockchaing para llegar a mercados nacionales e internacionales	Cuenca	1.410,00	2,94%
Venta en Redes Sociales en mercados nacionales e internacionales	Cuenca	1.410,00	2,94%
Nuevo Escenario Aduanero 2026: Cómo exportar sin barreras ante los cambios de la UE	Guadalajara	1.410,00	2,94%
Exportar con Inteligencia Artificial: Herramientas para encontrar clientes internacionales desde CLM	Guadalajara	1.410,00	2,94%
El Salto al 'Cross-Border E-commerce': De Guadalajara a los Marketplaces Globales	Guadalajara	1.410,00	2,94%
Sostenibilidad Exigible: El Pasaporte Digital de Producto y el CBAM en tu exportación	Guadalajara	1.410,00	2,94%
Diversificación Estratégica: Mercados Alternativos frente a la Inestabilidad Global	Guadalajara	1.410,00	2,94%
Negociación internacional. Claves para un acuerdo estratégico y a largo plazo	Guadalajara	1.410,00	2,94%
OFTEX Pablo Gómez	Toledo	1.410,00	2,94%
Leticia del Corral. Vicepresidenta de la asociación española de mk b2b	Toledo	1.410,00	2,94%
Plan ViDA (VAT in Digital Age) IVA operaciones intracomunitarias	Toledo	1.410,00	2,94%
Jornada país BRASIL	Toledo	1.410,00	2,94%
Resolución incidencias aduaneras. Guardiola Lawyers	Toledo	1.410,00	2,94%
CESCE	Toledo	1.410,00	2,94%
Incoterms en los contratos internacionales	Toledo	1.410,00	2,94%
Encuesta empresa exportadora provincia Toledo	Toledo	2.820,00	5,88%
		<b>35.250,00</b>	<b>73,44%</b>

**TOTAL** **48.000,00** **100,00%**

**RESUMEN DE ACTUACIONES POR PROVINCIA**

<b>ALBACETE</b>				
Actuación	Mes de ejecución	Importe de las facturas	Importe costes de personal	TOTAL COSTE IMPUTADO
MCD Brasil, mes de octubre, 10 empresas participantes	Octubre	2.300,00	5.150,00	7.450,00
Visita Feria Sial París, mes de octubre, 24 empresas participantes	Octubre	1.300,00	4.000,00	5.300,00
Internacionalización inteligente: encontrar clientes de alto valor y retorno	Marzo	620,00	790,00	1.410,00
Innovación en las ventas internacionales: creatividad comercial exprés	Marzo	620,00	790,00	1.410,00
Jornada temática país: MCD Brasil	Abril	620,00	790,00	1.410,00
Marca personal para mercados internacionales: Posiciona, persuade, cierra	Mayo	620,00	790,00	1.410,00
<b>TOTAL PROVINCIA</b>				<b>18.390,00</b>

<b>CIUDAD REAL</b>				
Actuación	Mes de ejecución	Importe de las facturas	Importe costes de personal	TOTAL COSTE IMPUTADO
Jornada a determinar temática	Septiembre	620,00	790,00	1.410,00
Jornada a determinar temática	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
<b>TOTAL PROVINCIA</b>				<b>2.820,00</b>

<b>CUENCA</b>				
Actuación	Mes de ejecución	Importe de las facturas	Importe costes de personal	TOTAL COSTE IMPUTADO
Campañas de marketing online en mercados nacionales e internacionales	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
Branding y marca personal para atraer clientes nacionales e internacionales	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
Utilización de blockchaing para llegar a mercados nacionales e internacionales	Noviembre	620,00	790,00	1.410,00
Venta en Redes Sociales en mercados nacionales e internacionales	Noviembre	620,00	790,00	1.410,00
<b>TOTAL PROVINCIA</b>				<b>5.640,00</b>

<b>GUADALAJARA</b>				
Actuación	Mes de ejecución	Importe de las facturas	Importe costes de personal	TOTAL COSTE IMPUTADO
Nuevo Escenario Aduanero 2026: Cómo exportar sin barreras ante los cambios de la UE	Marzo	620,00	790,00	1.410,00
Exportar con Inteligencia Artificial: Herramientas para encontrar clientes internacionales desde CLM	Marzo	620,00	790,00	1.410,00
El Salto al 'Cross-Border E-commerce': De Guadalajara a los Marketplaces Globales	Marzo	620,00	790,00	1.410,00
Sostenibilidad Exigible: El Pasaporte Digital de Producto y el CBAM en tu exportación	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
Diversificación Estratégica: Mercados Alternativos frente a la Inestabilidad Global	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
Negociación internacional. Claves para un acuerdo estratégico y a largo plazo	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
<b>TOTAL PROVINCIA</b>				<b>8.460,00</b>

<b>TOLEDO</b>				
Actuación	Mes de ejecución	Importe de las facturas	Importe costes de personal	TOTAL COSTE IMPUTADO
OFTEX Pablo Gómez	Enero	620,00	790,00	1.410,00
Leticia del Corral. Vicepresidenta de la asociación española de mk b2b	Febrero	620,00	790,00	1.410,00
Plan ViDA (VAT in Digital Age) IVA operaciones intracomunitarias	Marzo	620,00	790,00	1.410,00
Jornada país BRASIL	Abril	620,00	790,00	1.410,00
Resolución incidencias aduaneras. Guardiola Lawyers	Mayo	620,00	790,00	1.410,00
CESCE	Septiembre	620,00	790,00	1.410,00
Incoterms en los contratos internacionales	Octubre	620,00	790,00	1.410,00
Encuesta empresa exportadora provincia Toledo	Todo el año	0,00	2.820,00	2.820,00

**TOTAL PROVINCIA** **12.690,00**

**TOTAL CONVENIO** **48.000,00**

## CONVENIO IPEX- CECAM 2026

### PRESUPUESTO DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN

Nombre de la Acción	Fecha	Ciudad	Nº empresas participantes	Presupuesto en euros						Gastos imputable al convenio			
				Vuelo, traslados y seguros	Hotel	Consultoría	Total Presupuesto unitario	Presupuesto Total	% Ayuda IPEX	Total Ayuda IPEX a la empresa	Coste viaje técnico	Coste salarial del técnico	Total
MCD Brasil	24-31 octubre	Sao Paulo	10	1.700,00	600,00	1.250,00	3.550,00	35.500,00	60%	21.300,00	2.300,00	5.150,00	7.450,00
Visita Feria Sial	17-21 octubre	París	24	350,00	950,00		1.300,00	31.200,00	60%	18.720,00	1.300,00	4.000,00	5.300,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.050,00</b>	<b>1.550,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>4.850,00</b>	<b>66.700,00</b>		<b>40.020,00</b>	<b>3.600,00</b>	<b>9.150,00</b>	<b>12.750,00</b>

### PRESUPUESTO DE LAS ACCIONES DE FORMACIÓN

Nombre de la jornada	Lugar	Honorarios Ponentes	*Otros gastos	Coste personal	Total imputable convenio
Internacionalización inteligente: encontrar clientes de alto valor y retorno	Albacete	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Innovación en las ventas internacionales: creatividad comercial exprés	Albacete	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Jornada temática país: MCD Brasil	Albacete	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Marca personal para mercados internacionales: Posiciona, persuade, cierra	Albacete	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Jornada a determinar temática	Ciudad Real	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Jornada a determinar temática	Ciudad Real	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Campañas de marketing online en mercados nacionales e internacionales	Cuenca	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Branding y marca personal para atraer clientes nacionales e internacionales	Cuenca	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Utilización de blockchaing para llegar a mercados nacionales e internacionales	Cuenca	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Venta en Redes Sociales en mercados nacionales e internacionales	Cuenca	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Nuevo Escenario Aduanero 2026: Cómo exportar sin barreras ante los cambios de la UE	Guadalajara	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Exportar con Inteligencia Artificial: Herramientas para encontrar clientes internacionales desde CLM	Guadalajara	450,00	170,00	790,00	1.410,00
El Salto al 'Cross-Border E-commerce': De Guadalajara a los Marketplaces Globales	Guadalajara	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Sostenibilidad Exigible: El Pasaporte Digital de Producto y el CBAM en tu exportación	Guadalajara	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Diversificación Estratégica: Mercados Alternativos frente a la Inestabilidad Global	Guadalajara	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Negociación internacional. Claves para un acuerdo estratégico y a largo plazo	Guadalajara	450,00	170,00	790,00	1.410,00
OFTEX Pablo Gómez	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Leticia del Corral. Vicepresidenta de la asociación española de mk b2b	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Plan ViDA (VAT in Digital Age) IVA operaciones intracomunitarias	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Jornada país BRASIL	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Resolución incidencias aduaneras. Guardiola Lawyers	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
CESCE	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Incoterms en los contratos internacionales	Toledo	450,00	170,00	790,00	1.410,00
Encuesta empresa exportadora provincia Toledo	Toledo			2.820,00	2.820,00
<b>TOTAL</b>		<b>10.350,00</b>	<b>3.910,00</b>	<b>20.990,00</b>	<b>35.250,00</b>

\* Los importes correspondientes a la partida "Otros gastos", se han imputado de manera previa en este apartado debido a la heterogeneidad de las acciones formativas aquí incluidas y por realizarse en diferentes localidades con necesidades distintas y en un plazo de tiempo dilatado. Se ha previsto presupuestar de forma genérica los costes, dividiéndoles en dos tipos según la clasificación preestablecida. Será cuando se tenga las acciones definidas en su totalidad con proveedores y presupuestos cerrados y teniendo como base su adaptación a los empresarios interesados en cada acción, cuando CECAM presente memoria económica con carácter previo a la realización de cada jornada, con un desglose presupuestario detallado y concreto junto con la memoria técnica de la acción. En todo caso los conceptos se atenderán en todo momento a los aceptados en el Convenio.

## PRESUPUESTO DE ACCIONES DE PROMOCIÓN

Nombre de la acción:	Visita Feria Sial
Lugar de realización:	París
Sectores a los que va dirigida:	Agroalimentario
Fecha de realización:	17-21 octubre
Fecha prevista de publicación:	
Número de empresas:	24
Presupuesto de la acción:	<b>24.020,00 €</b>

<i>Detalle del presupuesto:</i>	<b>Unitario</b>	<b>Total</b>
<b><i>COSTES DE PARTICIPACIÓN EN LA ACCIÓN:</i></b>		
Coste del billete de avión	350,00	8.400,00
Coste del alojamiento	950,00	22.800,00
<b>TOTAL GASTOS ELEGIBLES</b>	<b>1.300,00</b>	<b>31.200,00</b>
% AYUDA DEL IPEX	60%	60%
<b>IMPORTE DE LA AYUDA A LA EMPRESA</b>	<b>780,00</b>	<b>18.720,00</b>
<b><i>COSTES IMPUTABLES AL CONVENIO</i></b>	<b>5.300,00</b>	<b>5.300,00</b>
Viaje y alojamiento del técnico de CECAM:	1.300,00	1.300,00
Coste salarial del técnico de CECAM	4.000,00	4.000,00

### **Memoria Económica:**

SIAL París es una de las principales ferias internacionales del sector agroalimentario a nivel mundial, con más de 7.000 expositores y alrededor de 300.000 visitantes profesionales procedentes de más de 200 países en sus últimas ediciones. El evento constituye una plataforma estratégica para la promoción exterior y la captación de nuevos clientes en mercados consolidados y emergentes.

Francia es uno de los principales socios comerciales de España, y el entorno europeo concentra más del 60% de las exportaciones agroalimentarias españolas. La presencia en SIAL permite reforzar el posicionamiento competitivo de los productos de Castilla-La Mancha en mercados de alto valor añadido, especialmente en segmentos gourmet, ecológico, innovación alimentaria y marcas de distribución.

El sector agroalimentario representa uno de los pilares de la economía regional, con un peso relevante en el PIB industrial y en el empleo. La asistencia a la feria facilita agendas B2B con importadores, distribuidores y cadenas internacionales, así como la identificación de tendencias de consumo, innovación en envases y nuevos canales de comercialización.

Nombre de la acción:	Misión Comercial a Brasil
Sectores a los que va dirigida:	Bienes industriales, bienes de consumo, servicios y contract, y otros sectores no agroalimentarios.
Fecha de realización:	24-31 octubre
Fecha prevista de publicación:	
Número de empresas:	10
Presupuesto de la acción:	<b>28.750,00</b>

<b>Detalle del presupuesto:</b>	<b>Unitario</b>	<b>Total</b>
<b>COSTES DE PARTICIPACIÓN EN LA ACCIÓN:</b>		
Coste del billete de avión	1.700,00	17.000,00
Coste del alojamiento	600,00	6.000,00
Coste consultoría	1.250,00	12.500,00
Coste de los traslados	0,00	0,00
Otros costes	0,00	0,00
<b>TOTAL GASTOS ELEGIBLES</b>	<b>3.550,00</b>	<b>35.500,00</b>
<b>% AYUDA DEL IPEX</b>	<b>60%</b>	<b>60%</b>
<b>IMPORTE DE LA AYUDA A LA EMPRESA</b>	<b>2.130,00</b>	<b>21.300,00</b>
<b>COSTES IMPUTABLES AL CONVENIO</b>	<b>7.450,00</b>	<b>7.450,00</b>
<b>Viaje y alojamiento del técnico de CECAM:</b>	<b>2.300,00</b>	<b>2.300,00</b>
<b>Coste salarial del técnico de CECAM</b>	<b>5.150,00</b>	<b>5.150,00</b>

#### **Memoria Económica:**

La organización de una misión comercial directa a Brasil se justifica por el potencial que representa este país como uno de los principales mercados de América Latina, con una población superior a 215 millones de habitantes y un PIB de más de 2 billones de dólares, lo que lo sitúa entre las mayores economías del mundo. Brasil constituye además el principal mercado del Mercosur, bloque económico que integra a más de 295 millones de consumidores, y que representa una plataforma estratégica para el acceso a otros mercados regionales. En este contexto, el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Mercosur, actualmente en proceso de ratificación, prevé una progresiva reducción de aranceles y una mejora en las condiciones de acceso al mercado para numerosos productos y servicios europeos.

Este mercado presenta oportunidades relevantes para empresas de Castilla-La Mancha en sectores no agroalimentarios como bienes industriales, equipamiento y maquinaria, materiales y soluciones para la construcción y contract, bienes de consumo con valor añadido y servicios técnicos especializados. La realización de una misión comercial directa permitirá a las empresas participantes mantener reuniones presenciales con potenciales socios comerciales, distribuidores e importadores previamente identificados, favoreciendo el conocimiento del mercado y la identificación de oportunidades de negocio.

Asimismo, este tipo de actuaciones resulta especialmente adecuado en mercados de gran dimensión y complejidad como Brasil, donde la relación personal y el contacto directo son elementos clave para el establecimiento de relaciones comerciales estables. La misión contribuirá así a impulsar la diversificación geográfica de las exportaciones de las empresas regionales y a reforzar su posicionamiento en un mercado estratégico para la internacionalización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha.