

IMEXX

I M P U L S O E X T E R I O R

**La mayor Feria de Negocio Internacional e Inversiones
Productos y Servicios para mejorar la competitividad de la Pyme**

Mesas Redondas • 24 Conferencias • 60 Países participantes • 100 Empresas expositoras

12ª edición



23 y 24 de abril de 2014

**Centro de Congresos Príncipe Felipe
Hotel Auditorium - Avda. Aragón, 400 - MADRID**

www.impulsoexterior.net

NOMBRE / NAME**IMEX IMPULSO EXTERIOR**

La mayor Feria de Negocio Internacional e Inversiones.
Productos y Servicios para mejorar la competitividad de la Pyme.
International Business Fair: Products and Services to improve the competitiveness of the SME

EDICIÓN / EDITION

12ª EDICIÓN / XII Edition

LUGAR / LOCATION

Centro de Congresos Príncipe Felipe
Hotel Auditorium - MADRID
Avda. de Aragón, 400

PERIODICIDAD / FREQUENCY

Anual / Yearly

FECHAS / DATES

23 - 24 abril de 2014 / 23-24 April 2014

HORARIO / OPENING HOURS

De 10:00 a 19:00 h / 10.00am to 7.00pm

SUPERFICIE DE EXPOSICIÓN
EXHIBITION AREA

2.200 m²

ORGANIZA / ORGANISER

Moneda
Única
MERCADO INTERNACIONAL

REVISTA MONEDA ÚNICA

Tel.: 902 91 82 39

Fax: 902 30 11 22

E-mail: imex@impulsoexterior.net

www.impulsoexterior.net

CARÁCTER / CATEGORY

Salón profesional / Professional trade show

PAÍS INVITADO
SPECIAL GUEST COUNTRY

Se anunciará próximamente

PRECIO ENTRADA
TICKET PRICE

Con preinscripción o invitación: **Gratis** / With pre-registration or invitation: **Free**

Acreditación el mismo día: **22 €** / On-the-day accreditation: **€22**

SECTORES / SECTORS

Administraciones públicas • Agencias de captación de inversores • Asesores financieros • Asesores fiscales • Consultores de comercio exterior • Asociaciones empresariales • Banca y servicios financieros • Certificación, normalización y homologación • Empresas de logística • Contratación internacional • Crédito • Denominaciones de origen • e-Business, e-Comerse • Empresas de comercio exterior • Traductores • Escuelas de negocio • Institutos de promoción exterior • Patentes y marcas • Sector portuario • Seguros de créditos • Servicios aéreos • Suelo industrial • Tecnologías de la información • Zonas francas.

Public Administrations • Investment Promoters • Financial Advisors • Tax Advisors • International Trade Consultancies • Business Associations • Banks and Financial Services • Certification, Standardisation and Accreditation Companies • Logistics companies • International Contracting • Credit • Designations of Origin • e-Business, e-Commerce • International Trade Companies • Translators • Business Schools • Institutes for the Promotion of Foreign Trade • Patents and Brands • Port Sector • Credit Insurance • Air Services • Industrial Real Estate • Information Technology • Free ports.



Resultados IMEX 2013

Expositores

80 empresas expositoras expusieron en la última cita de IMEX celebrada en abril de 2013. Entidades financieras, aseguradoras de crédito, administraciones públicas y privadas, empresas consultoras y de servicios a la internacionalización que resolvieron más de 5.000 consultas profesionales.



Visitantes

3.873 visitantes y casi 100.000 contactos realizados en los dos días de duración de la feria. El perfil del visitante es una pyme. Sus cargos: director (31%), gerente (18%), departamento comercial (6%), director de internacionalización (7%),... de todos los sectores de actividad empresarial. Son empresas que ya exporta o que aspiran a hacerlo.



Conferencias y Mesas Redondas

En las dos salas destinadas a las ponencias se desarrollaron las 23 conferencias programadas los dos días de IMEX. La asistencia superó en muchos casos las expectativas de la organización, alcanzando los 2.387 empresarios.

Una vez más se constata el interés que tienen las pymes en actualizar su información para internacionalizarse de un modo correcto.



Países - País Invitado

Los responsables comerciales de los 57 países que estuvieron presentes en IMEX 2013 atendieron 3.476 consultas, cifra nunca alcanzada antes en IMEX. De estas entrevistas 2.450 entrevistas habían sido concertadas previamente desde la web oficial de IMEX y más de 900 se concertaron de manera espontánea en la propia Feria.

EE.UU. fue el país invitado de este año y la Cámara de Comercio de Mercosur presentó oficialmente su sede para España en IMEX.



Repercusión mediática

Hubo apariciones en casi un centenar de medios de comunicación. Solo los impactos obtenidos por esta 11ª edición de IMEX en la segunda quincena de abril, según la empresa consultora externa contratada por IMEX, alcanzó la cifra de 5,5 millones de euros.

Al ser IMEX una iniciativa privada en la que tienen cabida absolutamente todos los agentes que operan en la promoción, hace que los medios de comunicación lo valoren y se hagan eco de las múltiples actividades que concurren en la feria.

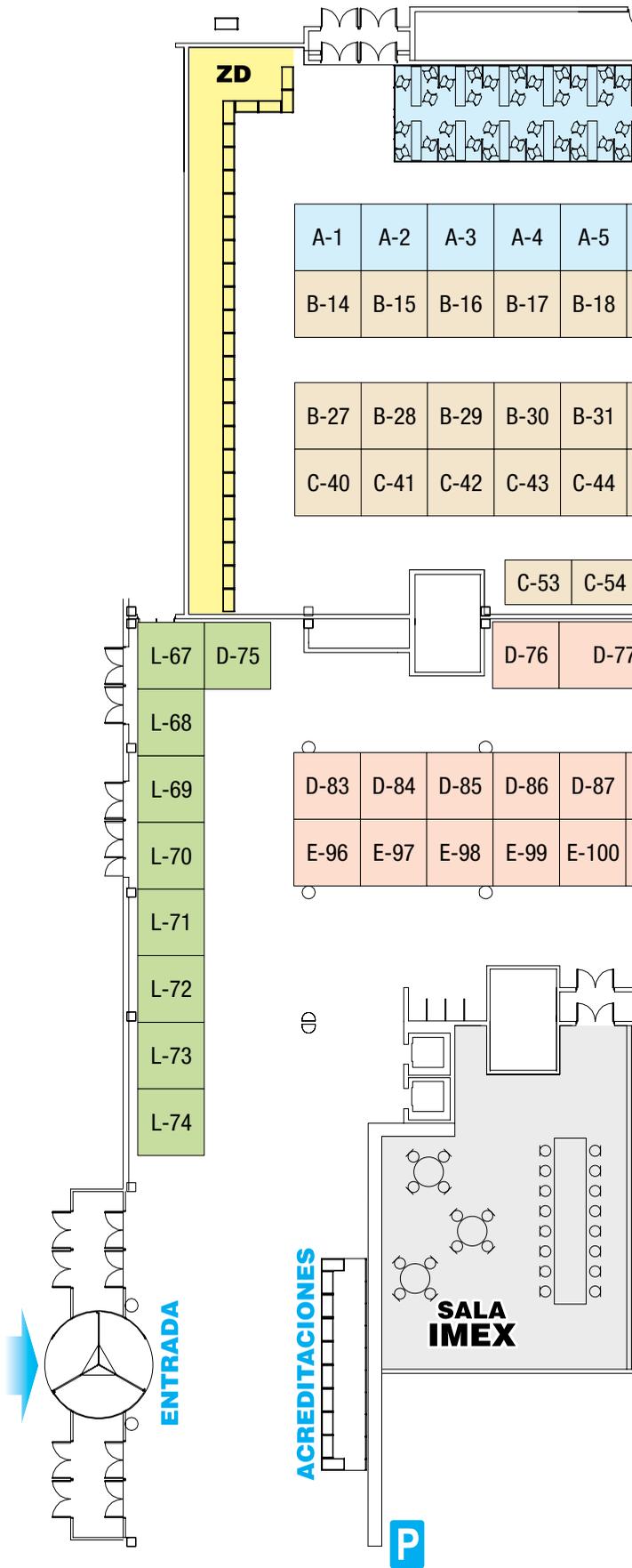


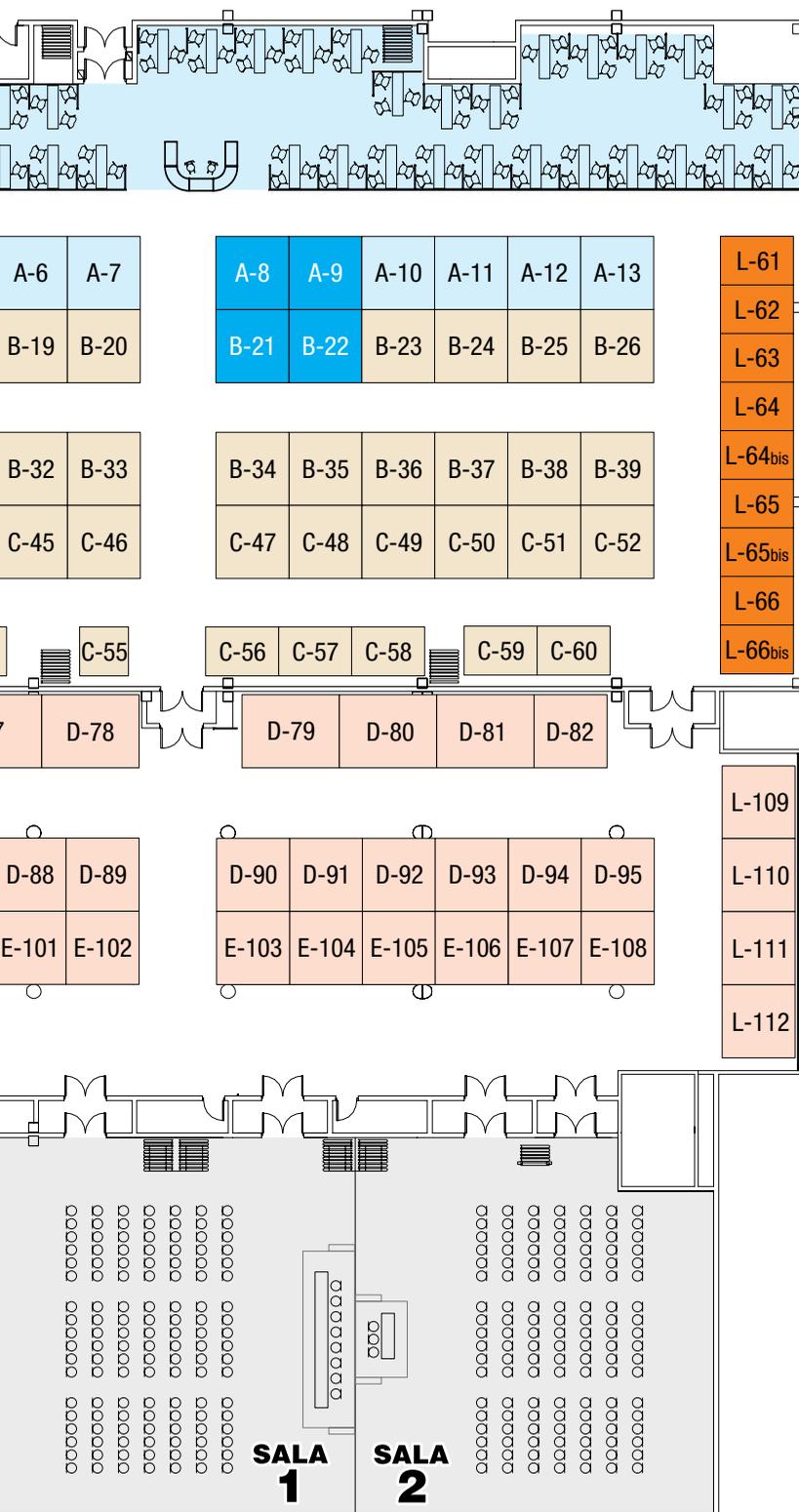
Motivos para acudir / Reasons to visit

- **Acceder** en un solo lugar a la información más amplia y diversificada sobre el sector exterior.
- **Contactar** con firmas e instituciones que ofrecen servicios para competir con éxito en mercados cada vez más globalizados.
- **Vender y/o encontrar** un posible socio estratégico o colaborador del tipo proveedor, subcontratista, representante, importador o distribuidor.
- **Identificar** oportunidades reales de negocio tanto en el mercado local como internacional, detectar ventajas y dificultades en el acceso a otros mercados para ganar competitividad.
- **Conocer** experiencias de empresas españolas que triunfan en otros países.
- **Valorar** herramientas fundamentales para el comercio exterior y nuevas técnicas en esta materia.
- **Participar** en conferencias únicas compuestas por expertos que puedan ser los mejores guías en el negocio internacional transmitiendo sus experiencias.
- **Recibir** asesoramiento técnico y personal de expertos, asesores y consultores que fomentan el negocio internacional.
- **Entrevistarse** con los responsables comerciales oficiales de 60 países representados en España.
- To gain access to the widest and most diverse information on international business opportunities, all under one roof.
- To contact with Spanish companies and institutions offering services, allowing you to more successfully compete in ever-increasingly globalised markets.
- To sell your products and services or to seek potential partners such as suppliers, subcontractors, importation companies or distributors.
- To identify real business opportunities, and to learn about the advantages and difficulties when venturing into other markets to increase your competitiveness.
- To learn about the experiences of other Spanish companies that have already triumphed abroad.
- To assess the key tools for international trade and new techniques in the field.
- To take part in exclusive lectures held by experts who are the best guides in how to do business abroad.
- Technical advice and expert staff, advisors and consultants to promote international business.
- To hold meetings with the official heads of commerce of 60 accredited countries in Spain.



Exposición de Stands y Sectores / Exhibition Stands and Sectors





- Países
- País Invitado
- Logística
- Alimentación
- Financiero
- Consultoras
- Organismos y empresas

Stand

Elección de una de las dos siguientes posibilidades:

- **Montaje libre:**

130 euros/m² hasta el 31/12/13, después de esta fecha: **156 euros/m²** en concepto de alquiler del espacio.

- **Montaje modular:**

190 euros/m² hasta el 31/12/13, después de esta fecha: **226 euros/m²** por un stand modular, con un mostrador base, una mesa redonda y 3 sillas.



Stand tipo de 9 m².

Los stands "tipo" tienen una superficie de 6, 9 y 18 m².

El objetivo de la Feria es facilitar un punto de reunión con clientes y visitantes, así como atender e informar a los empresarios y asistentes sobre productos y servicios. IMEX 2014 contará con 100 firmas expositoras.

The objective of the Fair is to provide a meeting place for exhibitors, customers and visitors, allowing entrepreneurs and attendees to find out information on products and services. Some 100 companies will be exhibiting at IMEX 2014.



Países / Countries

Las entrevistas serán con los consejeros comerciales y económicos de las embajadas, expertos de organismos extranjeros de promoción del comercio o de inversiones, cámaras de comercio extranjeras, etc., que disponen de la información más actualizada sobre operaciones de negocio en cada uno de los países de su responsabilidad.

Los interesados en mantener una entrevista personalizada con alguno de estos representantes, deberán concertar la hora a través de la web de IMEX: www.impulsoexterior.net desde el 1 de febrero hasta el 18 de abril de 2014.



Attendees will have the chance of meeting up with the commercial and economic advisors of embassies, experts in organisations to promote foreign trade or investments, and foreign chambers of commerce, among others. These experts will be able to provide you the most up-to-date information on business operations in their respective countries.

If you are interested in holding a personal meeting with one of these representatives, please request an appointment through the IMEX website at www.impulsoexterior.net. Meetings may be requested between 1 February and 18 April 2014.

Conferencias y Mesas Redondas / Presentations and Round Tables

Las conferencias abordarán, desde el punto de vista central de la Feria, la búsqueda de soluciones a los problemas actuales del sector y la trasmisión de experiencias en la incursión en el mercado internacional.

Algunos de los temas que se abordarán son: Alternativas de comercialización en destino; Cash Management en Comercio Exterior; Claves básicas en los procesos de importación; Cómo facturar y evitar el riesgo de cambio; Cómo negociar en mercados exteriores; Competitividad empresarial; La franquicia como fórmula de expansión internacional; Las fuentes de financiación de la empresa en el comercio exterior; Las ventajas del seguro a la exportación; Oportunidades de negocio e inversión; Prevención y planificación fiscal internacional; Prevención del Fraude empresarial; Inteligencia Competitiva; Logística; Nuevas Tecnologías.

These will be focused on seeking solutions to current problems in the sector and conveying the experiences of companies already foraying into international markets.

Some of the topics that will be covered include: In-destination Commercialisation Alternatives, Cash Management in International Trade, The Basics in Importation Processes, How to Bill and Prevent Exchange Risk, How to Negotiate in Foreign Markets, Business Competitiveness, Franchises as an International Expansion Strategy, Sources of Funding for Businesses in International Trade, The Benefits of Insurance in Exportation, Investment Opportunities, International Tax Planning and Prevention, Logistic, New Technologies.



Formas de participar

Patrocinador

Stand modular desde 36 m² con el mobiliario básico incluido / Aparición del **logotipo** corporativo del patrocinador en la cartelería y papelería / Inclusión del **material corporativo** en toda la documentación que se entregará a todos los asistentes al evento / Inserción de un **anuncio de una página** color en el mes de mayo 2014 en Moneda Única / **Reportaje en Moneda Única** de 2 páginas en una de las ediciones de la Revista. / Una **conferencia** / 300 **Invitaciones** personalizadas (modelo tarjetón) para asistir a IMEX / **Invitación digital** personalizada / **Banner** en la web de **IMEX 2014** con un link a la página web del expositor / **Banner** en la web de **Moneda Única** durante 6 meses con un link a la página web del expositor.

Importe: Consultar

Colaborador principal

Stand modular de 18 m² con el mobiliario básico incluido / Aparición del **logotipo** corporativo del colaborador en la cartelería y papelería / Inserción de un **anuncio de una página** color en el mes de mayo 2014 en Moneda Única / Una **conferencia** / 200 **Invitaciones** personalizadas (modelo tarjetón) para asistir a IMEX / **Invitación digital** personalizada / **Banner** en la **web** de IMEX 2014 con un link a la página web del expositor / **Banner** en la web de **Moneda Única** durante 3 meses con un link a la página web del expositor.

Importe: 6.925 €

Colaborador

Stand modular de 9 m² con el mobiliario básico incluido / Inserción de un **anuncio de media página** color en el mes de mayo 2014 en Moneda Única / 200 **Invitaciones** personalizadas (modelo tarjetón) para asistir a IMEX / **Invitación digital** personalizada / **Banner** en la **web** de IMEX 2014 con un link a la página web del expositor.

Importe: 3.800 €

Marca colaboradora

Se ofrece

- Aparición del logotipo corporativo de la empresa en: Los comunicados de convocatoria, folletos y papelería general / En los anuncios en prensa / En la cartelería del Centro de Congresos Príncipe Felipe / En la web de IMEX.
- Entrega de documentación promocional de la empresa a los asistentes a IMEX 2014.
- Inserción de un anuncio corporativo de tamaño faldón en Moneda Única del mes de mayo de 2014, dentro del especial de IMEX que mostrará un resumen de IMEX 2014 así como sus conclusiones.

Importe: 4.500 €

Ponencia

Se ofrece

- Una de las salas con proyector y ordenador con capacidad aproximada para 120 personas.

Se solicita

- La aportación de **840** euros hasta el 31/12/13. Después de esta fecha: **970** euros.
- Abordar temas de especial interés relacionados con los distintos servicios al exportador, importador e inversor, y sobre mercados con gran potencial para empresas españolas, desde el punto de vista comercial o de inversión.
- Su implicación en la convocatoria para esta ponencia con el fin de encontrar la mayor afluencia de público acorde con los intereses de la empresa.



Colaboradores en ediciones anteriores



IMEX
IMPULSO EXTERIOR

imex@impulsoexterior.net
Tel. 902 91 82 39 - Fax. 902 30 11 22
www.impulsoexterior.net