

LA FERIA DE NEGOCIO INTERNACIONAL

International Business Fair

IMEX 10
IMPULSO EXTERIOR
VIII EDICIÓN



La cita anual de todos los profesionales implicados en el comercio exterior
The annual event for all professionals involved in foreign trade

20 y 21 de octubre de 2010
Palacio Municipal de Congresos de Madrid, Campo de las Naciones
MADRID - ESPAÑA

■ ■ Introducción / Introduction

Con el nacimiento de IMEX (Impulso Exterior), cuya primera edición se celebró en enero de 2003 arrancó la primera feria de Negocio Internacional y Comercio Exterior que se celebra en España.

El próximo mes de octubre de 2010 se presenta su 8ª edición, mejorada, ampliada y sobre todo, reforzada por la exclusividad del evento en nuestro país, confiriéndole el estatus de punto de encuentro y referencia anual del Comercio Internacional.

IMEX 2010 concentrará el próximo mes de octubre una oferta eficaz e innovadora de aquellos productos y servicios necesarios en la internacionalización de la empresa.

El atractivo de IMEX radica fundamentalmente en que ofrece a su visitante la búsqueda de la mejora de la competitividad de su empresa, en un momento de convulsión económica, financiera y empresarial, en el que es más necesario que nunca fomentar el conocimiento de oportunidades de negocio en el ámbito internacional y las principales claves y perspectivas del entorno económico mundial, para su posterior toma de decisiones.

Las administraciones (no sólo españolas sino de todos los países que deseen participar), las entidades financieras y el gran tejido empresarial compuesto por las empresas que se dedican directa o indirectamente al negocio exterior, se darán cita un año más en IMEX.

En IMEX, la internacionalización se entiende como la optimización de las inversiones, las compras y las ventas en los nuevos escenarios del mercado global.

With IMEX's birth (Impulso Exterior), which first edition was celebrated in January 2003 it started the first fair of International Business and Exterior Trade that is celebrated in Spain.

The next October of 2010 one presents his 8th edition, improved, extended and especially, reinforced by the exclusivity of the event in our country, granting him the status of point of meeting and annual reference of the International Trade.

IMEX 2010 will concentrate next October an effective and innovative offer of those products and necessary services in the internationalization of the company.

IMEX's attraction takes root fundamentally in that it offers to his visitor the search of the improvement of the competitiveness of his company, in a moment of economic, financial and managerial convulsion, in which it is more necessary that to never promote the knowledge of opportunities of business in the international area and the principal keys and perspectives of the economic world environment, for his later capture of decisions.

The administrations (not just Spanish but of all countries wishing to participate), the financial institutions and the great managerial fabric composed by the companies that they dedicate directly or indirectly to the exterior business, will give themselves appointment one more year in IMEX.

In IMEX, the internationalization is understood as the optimization of the investments, the purchases and the sales in the new scenes of the global market.

■ ■ Ficha técnica / Factsheet

NOMBRE/NAME	IMEX IMPULSO EXTERIOR
LEYENDA/DESCRIPTION	Feria de Negocio Internacional e Inversiones. / International Business and Investments Fair. Servicios para la Internacionalización de la Pyme. / Services for the International Expansion of SMEs.
EDICIÓN/EDITION	8ª EDICIÓN
LUGAR/LOCATION	Palacio Municipal de Congresos de Madrid - Campo de las Naciones
PERIODICIDAD/FREQUENCY	Anual / Yearly
FECHAS/DATES	20 – 21 octubre de 2010 / 20-21 October 2010
HORARIO/OPENING HOURS	De 10:30 a 19:00 h / 10.30am to 7.00pm
SUPERFICIE DE EXPOSICIÓN /EXHIBITION AREA	2.800 m²
ORGANIZA/ORGANISER	REVISTA MONEDA ÚNICA Tel.: 902 014 315 / +34 911 250 015 Fax: 902 014 535 / +34 918 250 032 E-mail: imex@impulsoexterior.net www.impulsoexterior.net
CARÁCTER/CATEGORY	Salón profesional / Professional trade show
PAÍS INVITADO/SPECIAL GUEST COUNTRY	Angola
PRECIO ENTRADA/TICKET PRICE	Con preinscripción: Gratis / With pre-registration: Free Acreditación el mismo día: 20 € / On the day accreditation: €20

■ ■ De qué se compone IMEX / What we can find in IMEX

■ ■ 1 - Mesas redondas

Round Tables

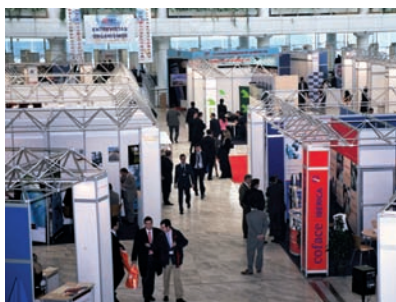
En IMEX los visitantes podrán asistir a las Mesas Redondas que abordarán las cuestiones relativas a las respuestas para realizar negocios internacionales.

In IMEX the visitors will be able to be present at the Round Tables that will approach the questions relative to the answers to realize international business.



■ ■ 2 - Exposición de stands

Exhibition Stands



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'10 contará con 80 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 80 companies will be exhibiting at IMEX 2010.

■ ■ 4 - Países

Countries

Dada la excelente acogida de ediciones anteriores, se ha reforzado la posibilidad de recoger información práctica y concreta sobre los mercados más importantes del mundo, que tienen interés para el comercio y/o las inversiones de las empresas españolas.

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 hasta el 8 de octubre de 2010.

Due to its popularity in previous editions, this year a greater emphasis has been placed on enabling attendees to gather practical and specific data on the most important markets worldwide where Spanish companies would like to invest or set up trade relations. 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 until 8 October.



■ ■ 3 - Ponencias

Presentations



Las conferencias abordarán, desde el punto de vista central de la Feria, la búsqueda de soluciones a los problemas actuales del sector y la transmisión 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 inversión inmobiliaria; Prevención y planificación fiscal internacional.

The lectures 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, Real Estate Investment Opportunities, International Tax Planning and Prevention.

■ ■ Sectores convocados / Summoned sectors

Administraciones públicas • Agencias de captación de inversores • Agentes de aduanas • Asesores financieros • Asesores fiscales • Consultores de comercio exterior • Asociaciones empresariales • Banca y servicios financieros • Certificación, normalización y homologación • Empresas de logística • Consultores de suelo industrial • Contratación internacional • Crédito • Depósitos francos • Denominaciones de origen • e-Business, e-Commerce • Empresas de comercio exterior • Traductores • Escuelas de negocio • Gabinetes de comunicación • Inmobiliarias • Institutos de promoción exterior • Integradores de sistema de gestión empresarial • Outsourcing de deuda • Patentes y marcas • Relaciones públicas • Sector portuario • Seguros de créditos • Servicios aéreos • Suelo industrial • Tecnologías de la información • Zonas francas.

Public Administrations • Investment Promoters • Customs Brokers • Financial Advisors • Tax Advisors • International Trade Consultancies • Business Associations • Banks and Financial Services • Certification, Standardisation and Accreditation Companies • Logistics companies • Industrial Real Estate Consultants • International Contracting • Credit • Bonded Warehouses • Designations of Origin • e-Business • e-Commerce • International Trade Companies • Translators • Business Schools • Communications Bureaus • Real Estate Companies • Institutes for the Promotion of Foreign Trade • Agents in the Business Management System • Debt Outsourcing • Patents and Brands • Public Relations • Port Sector • Credit Insurance • Air Services • Industrial Real Estate Information Technology • Free ports.



■ ■ 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 o encontrar una posible colaboración tipo proveedor, subcontratista, representante, importador o distribuidor.
- Identificar oportunidades reales de negocio, ventajas y dificultades de dar el salto 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 los negocios en el exterior.
- Entrevistarse con los responsables comerciales oficiales de más de 40 países acreditados en España.
- To gain access to the widest and most diverse information on international business opportunities, all under one roof.
- To contact with 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.
- To hold meetings with the official heads of commerce of more than 40 accredited countries in Spain.

■ Plan de comunicación / Communications plan

Se procurará una amplia difusión del evento así como de los patrocinadores atendiendo tanto a la imagen corporativa, como a su objetivo a difundir en el transcurso de IMEX 2010:



- Elaboración de aproximadamente 100.000 folletos, con el contenido íntegro de IMEX 2010.
- Mailing personalizado del folleto con cobertura nacional dirigido a empresarios españoles de pequeñas y medianas empresas, a empresas internacionales con sede en España y a grandes empresas españolas.
- Mailing y contacto con las principales asociaciones empresariales españolas, de los principales sectores de actividad económica.
- Mailing a organismos de exportación y captación de inversiones, Cámaras de Comercio y asociaciones empresariales de los países que Moneda Única ha analizado en las distintas ediciones.
- Solicitud de convocatoria con la colaboración de las Cámaras de Comercio.
- Ayuda a la convocatoria por parte de las Embajadas, quienes previsiblemente refuerzan el contacto de Moneda Única con sus principales organismos de apoyo al Comercio Exterior en sus países.
- Colaboración en la convocatoria por parte de los Organismos de Promoción del Comercio Exterior de las Comunidades Autónomas.
- Anuncios en Moneda Única.
- Anuncios en Prensa Diaria / Prensa y revistas económicas.
- Anuncios en Radio.
- Presencia en Internet, a través de la web de IMEX.
- Cartelería y presencia corporativa los días del Encuentro Empresarial.
- Seguimiento de la convocatoria mediante Telemarketing.

There will be tried a wide diffusion of the event as well as of the sponsors attending so much to the corporate image since their objective is to provide information during the IMEX fair:

- Around 100,000 leaflets with IMEX 2010 comprehensive information.
- A personalised mailshot of the leaflet throughout Spain to entrepreneurs of SMEs, international companies with offices in Spain and large Spanish corporations.
- A mailshot and follow-up contact with leading Spanish business associations in the main sectors of economic activity.
- A mailshot to organisations for exportation and attracting investment, Chambers of Commerce and business associations of the countries that Moneda Única has studied in its different editions.
- A publicity campaign in collaboration with different Chambers of Commerce.
- Publicity campaign support from Embassies, which notably strengthen Moneda Única's contact with the main international trade platforms in their respective countries.
- Publicity campaign support from organisations promoting international trade in the Spanish Autonomous Communities.
- Adverts in Moneda Única.
- Adverts in the press / financial press and magazines.
- Radio spots.
- Internet, via IMEX website.
- Corporate posters and presence during the IMEX fair.
- Telemarketing initiative to monitor the publicity campaign.



■ ■ Formas de Participar / Ways to participated

■ ■ Con un stand

With a stand

Elección de una de las dos siguientes posibilidades:

Choice of one of both following possibilities

• Montaje libre / Floorspace rental:

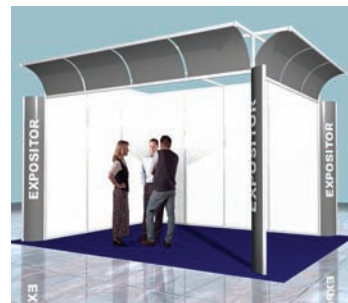
La aportación de **130 euros/m²** hasta el 01/07/10, después de esta fecha: **156 euros/m²** en concepto de alquiler del espacio.

The contribution of 130 euros/m² up to 01/07/10, after this date: 156 euros/m² with a view to rent of the space.

• Montaje modular / Modular stand:

La aportación de **190 euros/m²** hasta el 01/07/10, después de esta fecha: **226 euros/m²** por un stand modular, con un mostrador base, una mesa redonda y 3 sillas.

The contribution of 190 euros/m² up to 01/07/10, after this date: 226 euros/m² for a modular stand, with a counter base, a round table and 3 chairs.



Los stands tendrán una superficie de entre 6 y 18 m² / The stands will have a surface of between 6 and 18 m².

■ ■ Como marca colaboradora

As a sponsor

Se ofrece / We offer:

• Aparición del logotipo corporativo de la empresa en / The sponsor's corporate logo may appear in a preferential place in:

- Los comunicados de convocatoria, folletos y papelería general

The announcements, leaflets and general stationery.

- En los anuncios en prensa.

The press advertisements.

- En la cartelera del Palacio de Congresos.

The posters displayed in the exhibition venue "Palacio de Congresos".

- En la web de IMEX.

The exhibition centre's website.

• Entrega de documentación promocional de la empresa a los asistentes de IMEX 2010.

Documentation informing about the organization will be handed out. It will be included in IMEX's corporate dossier, which will be given to the attendees.

• Inserción de un anuncio corporativo de tamaño faldón en Moneda Única del mes de noviembre de 2010, dentro del especial del Congreso que mostrará un resumen de IMEX 2010 así como sus conclusiones.

Insertion of a corporate advertisement of size skirt in Moneda Única of November, 2010, inside the special one of the Congress that will show IMEX's summary 2010 as well as his conclusions.

Se solicita / As a sponsor, the following is requested:

• La aportación de **4.500 euros** / A Contribution of 4.500 euros.

■ ■ Con una ponencia

With a presentation

Se ofrece / We offer:

• Una de las salas con proyector y ordenador con capacidad aproximada para 70 personas.

One of the rooms with projector and computer with capacity brought near for 70 persons.

Se solicita / With a presentation, the following is requested:

• La aportación de **740 euros** hasta el 01/07/10. Después de esta fecha: **870 euros**.

A contribution of 740 euros up to 01/07/10. After this date: 870 euros.

• Abordar temas de especial interés relacionados con los distintos servicios al exportador, y sobre mercados con gran potencial para empresas españolas, desde el punto de vista comercial o de inversión.

Approach topics of special interest related to the different services to the exporter, and on markets with great potential for Spanish companies, from the commercial point of view or of investment.

• 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.

His implication in the summons for this presentation, in order to find the major abundance of public according to the interests of the company.

Reserva de participación / Participation Reservation

DATOS / Details

Empresa _____ **C.I.F.** _____
Company Tax Identity Code
Domicilio _____
Address
Código Postal _____ **Ciudad** _____ **Provincia** _____ **País** _____
Post Code Town Province Country
Teléfono _____ **Fax** _____ **E-mail** _____
Telephone Fax E-mail
Nombre de la/s persona/s encargada de su participación en IMEX 2010 _____
Name of the person in charge of your participation in IMEX 2010
Teléfono: _____ **E-mail** _____
Telephone E-mail
Sector al que pertenece la empresa _____
Sector the company belongs to

TIPO DE PARTICIPACIÓN / Type of sponsorship:

STAND ☐ **STAND Y PONENCIA*** ☐ **MARCA COLABORADORA** ☐
Stand Stand and Presentation Sponsor
*Las ponencias serán supervisadas por la secretaría científica de IMEX. No se garantiza en el momento de la firma de esta ficha de reserva de participación, la posibilidad de ser impartida.
* The presentations will be supervised by IMEX's scientific secretary. It is not guaranteed in the moment of the signature of this card of reservation of participation, the possibility of being given.

TARIFA DE LA MISMA / Corresponding fee:

_____ + IVA
+ VAT

FORMA DE PAGO / Payment Procedure:

Al solicitar la reserva del patrocinio: 50% del importe / 50% is payable on making the sponsorship.
50% restante: Antes del 1 de octubre de 2010 / 50% remaining balance before 1 october 2010.

FORMA DE PAGO / Payment Procedure:

CHEQUE NOMINATIVO ☐ **TRANSFERENCIA BANCARIA** ☐ **CARGO EN MI CUENTA** ☐
Nominative Cheque Bank Transfer Direct Debit

DATOS BANCARIOS / Bank details:

ENTIDAD _____ **SUCURSAL** _____ **D.C.** _____ **CUENTA CORRIENTE** _____
Entity Branch Branch Code Account Number
Plaza _____
 _____ de _____, 201..... **Firma y Sello de la empresa / Signature and stamp of the company**
☐ Stand Modular ☐ Floorspace rental
Stand nº _____, m² _____
Título de la ponencia _____ **Fecha y hora** _____
Lecture title Date and time

(A cumplimentar por IMEX / To be completed by IMEX)

NORMAS GENERALES Y CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN IMEX 2010

PARTICIPANTES

Podrán concurrir al encuentro empresarial todas aquellas personas físicas o jurídicas cuya actividad se localice dentro de las siguientes actividades:

Administración Pública, Agencias de Viajes, Agentes de Aduanas, Asesores Financieros, Asesores Fiscales, Asesores y Consultores de Comercio Exterior, Asociaciones Empresariales, Auditorías de Cuentas, Banca y Servicios Financieros, Bufetes especialistas en Comercio Internacional, Certificación, Normalización y Homologación, Auditorías Consultores de Marketing, Contratación Internacional, E-Business, E-Commerce, Empresas de Comercio Exterior, Envase y Embalaje, Escuelas de Idiomas y Traductores, Escuelas de Negocio, Gabinetes de Comunicación, Institutos de Promoción Exterior, Inversiones en el Exterior, Investigaciones de Mercado, Logística, Medios de comunicación, Montadores de Ferias, Organizaciones Especiales, Patentes y Marcas, Relaciones Públicas, Seguros, Selección de Personal, Servicios de Comercio Exterior, Tecnologías

de la Información, Transitarios, Transporte.

Corresponde al Comité Organizador el estudio de las solicitudes recibidas y la determinación de si se ajustan o no a las condiciones establecidas. Podrán exigirse los comprobantes que se consideren precisos. Queda reservado el derecho de admisión, sin que el Comité Organizador esté obligado a manifestar las condiciones de su negativa.

FECHA DE CELEBRACIÓN Y HORARIO DEL ENCUENTRO EMPRESARIAL

El Encuentro Empresarial se celebrará los días 20 y 21 de octubre de 2010, en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid, Campo de las Naciones.

El horario será de 10:30 a 19:00 horas ininterrumpidamente.

SOLICITUD DE RESERVA DE PATROCINIO/PARTICIPACIÓN E INSCRIPCIÓN

La reserva de patrocinio/participación deberá formularse mediante el presente impreso de Solicitud de Reserva de patrocinio/participación. Se remitirá a IMEX antes del 24 de Septiembre de 2010, acompañando al mismo el 50% del importe, sin cuyo requisito no se dará curso a la solicitud ni se asignará número de orden. La adjudicación de espacio de exposición se realizará por IMEX a partir

del 24 de Septiembre de 2010. El 50% restante del pago se realizará antes del 1 de Octubre de 2010.

Las solicitudes recibidas con posterioridad al mismo serán admitidas solamente en caso de disponer de espacios libres, una vez realizada la primera adjudicación entre las recibidas dentro del plazo.

RENUNCIA

En caso de renuncia o imposibilidad de asistir al Encuentro Empresarial por parte del patrocinador/participante, éste perderá el derecho a la devolución de las cantidades abonadas.

SUBARRIENDO O CESIÓN DE STANDS

La cesión total o parcial del stand queda totalmente prohibida.

FUERZA MAYOR

El Comité Organizador está autorizado, en caso de fuerza mayor o por causas que le obliguen en su actuación y de las que no sea responsable, para aplazar, acortar, prolongar o suspender IMEX 2010.

Los participantes no pueden en tal caso desligarse del contrato ni reclamar compensaciones por daños y perjuicios.

Si se tuviera que suspender IMEX una vez iniciado, no se devolverán los importes abonados por los

patrocinadores/participantes.

MONTAJE Y DESMONTAJE DE LAS INSTALACIONES

IMEX dará a conocer, mediante una carta circular, la fecha exacta para el montaje de los stands.

Finalizado IMEX, el expositor deberá dejar el local en las mismas condiciones que a su ocupación el mismo día de clausura del evento.

FOTOGRAFÍAS Y DIBUJOS

La organización podrá tomar fotografías, hacer dibujos y filmar aspectos de IMEX, utilizándolos como material publicitario y para publicaciones en la prensa.

Solamente estará permitido el ejercicio de su actividad profesional, en el recinto de la Feria, a los fotógrafos de prensa y profesionales, que hayan recibido autorización expresa y escrita de IMEX.

VIGILANCIA DE LA EXPOSICIÓN

La vigilancia de los stands y de los artículos de exposición, durante el horario de apertura al público y el período de montaje y desmontaje, es asunto que atañe al propio expositor.

La vigilancia general realizada por el Palacio de Congresos no modifica el principio de no responsabilidad en daños a personas o cosas.

Colaboradores en ediciones anteriores

Collaborators in previous editions



IMEX
IMPULSO EXTERIOR

imex@impulsoexterior.net
Tel. 902 014 315 - Fax. 902 014 535
www.impulsoexterior.net