



**Productos y servicios para
mejorar la competitividad de la
pyme de Castilla-La Mancha**



3ª edición IMEX Castilla- La Mancha

**Albacete, 17 y 18 octubre
Palacio de Congresos**



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior



- ❑ IMEX es la **primera y más importante feria de negocio internacional y comercio exterior que se celebra en España.**
- ❑ Su atractivo reside en que ofrece a su visitante la búsqueda de la **mejora de la productividad del negocio en los mercados internacionales.**
- ❑ En IMEX, la **internacionalización se entiende como la optimización de las inversiones, las compras y las ventas en los nuevos escenarios del mercado global.**
- ❑ Anualmente ha celebrado **16 ediciones en Madrid, seis en Barcelona, cinco en Andalucía, dos en Asturias y cuatro en la Comunidad Valenciana.**
- ❑ Inaugurada en 2003, IMEX trabaja para **mejorar la competitividad de las pymes** a través de una oferta eficaz e innovadora de los productos y servicios necesarios para impulsar la internacionalización de nuestras empresas.



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



Castilla-La Mancha



CASTILLA-
LA MANCHA
IPEX

IPEX
Instituto de Promoción Exterior

2

¿QUÉ ES EL
IMEX?



Ficha Técnica

Qué

3ª Edición
Salón profesional
Organiza: Moneda Única
Superficie de exposición 2.800 m²

Dónde

Palacio de Congresos de Albacete
Avenida Autovía 1
02007 – Albacete

Cuándo

17 de Octubre de 2018:
de 9:00 a 19:00 h.
18 de Octubre de 2018:
de 9:00 a 14:30 h.



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



Castilla-La Mancha



IPEX

Instituto de Promoción Exterior

3

FECHAS 2018

Resultados 1ª edición IMEX Castilla-La Mancha (21 y 22 septiembre 2016)

1.298 Visitantes

+ 30.000
Contactos

40 Expositores

+ 9.800
Contactos en dos días

126 Medios

413.507 €
Repercusión en medios

43 Conferencias

+ 1.130
Empresarios asistentes



[Ver video](#)

30 Países

911
Consultas atendidas

Resultados 2ª edición IMEX Castilla-La Mancha (27 y 28 septiembre 2017)

1.340 Visitantes

30.100
Contactos en dos días

53 Expositores

11.200
Contactos en dos días

130 Medios

487.000 €
Repercusión en medios

55 Conferencias

1.325
Empresarios asistentes



[Ver video](#)

31 Países

1.120
Entrevistas B2B



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior

4

**IMEX CASTILLA-
LA MANCHA**



ZONA DE EXPOSICIÓN

- El IMEX cuenta con una zona de exposición con stands que facilita la reunión entre clientes y visitantes, además de atender e informar a los empresarios y asistentes sobre sus productos y servicios.



CONFERENCIAS Y MESAS REDONDAS

- IMEX constituye un foro de debate y conocimiento sobre el mundo de la internacionalización empresarial y el negocio exterior.
- Mesas redondas, conferencias, ponencias en los stands y un completo panel de expertos dispuestos a transmitir la información más relevante a los asistentes.



ENTREVISTAS CON PAÍSES

- La feria también proporciona la posibilidad de acceder de forma directa y personalizada a cada país. Por esta razón, un gran número de Consejeros comerciales estarán disponibles para mantener entrevistas individuales con los empresarios que así lo soliciten.

ACTIVIDADES



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior

5



Palacio de Congresos de Albacete
Avenida Autovía I

Entrevistas con representantes de más de 30 países.



Un año más, tiene la posibilidad de mantener **entrevistas individuales** con nuestra **RED EXTERIOR IPEX**. Nuestros promotores en el exterior les atenderán en la feria.

PAÍSES PRESENTES Y
ÁREA DE
EXPOSICIÓN



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

Unión Europea



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior

6



- 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 los países representados en España.

MOTIVOS PARA ASISTIR



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior

7