

¿Cuándo se llevará a cabo?

Del 27 de octubre al 24 de noviembre

## Calendario ferial Octubre-Noviembre

- Todo noviembre — Punto Camex
- 27 oct -8 nov — Capacitaciones
- 9 nov — Reunión informativa
- 10-11 nov — Agro Inclusivo(rueda virtual)
- 14-15 nov — Confección y moda andina (rueda virtual)
- 16-17 nov — Industria(rueda virtual)
- 18 y 21 nov — Logística(rueda virtual)
- 22 nov — Rueda presencial multisectorial.
- 23 nov — Rueda presencial Agro Inclusivo Embajadas y Coop.Int.
- 24 nov — Business Cocktail.

## Punto Camex

Una vitrina comercial donde podrán exponer y dar a conocer los productos de empresas nacionales participantes de la feria. El punto Camex será un espacio instagrameable donde tus productos serán potenciados digitalmente en nuestras plataformas de comunicación masiva.

## Programa de Capacitaciones

Más de 17 capacitaciones en el evento. Entérate de todas nuestras capacitaciones en el siguiente QR.



## Clausura de la feria



### Business cocktail

Como parte de las actividades planificadas se realizará un Business Cocktail con el fin de brindar un espacio a los participantes, donde productores nacionales y compradores internacionales puedan generar Networking es decir construir una red de contactos que ayuden a generar oportunidades de negocios. Se realizará el 24 de noviembre, siendo esta la última actividad programada de la feria internacional Bolivia para el mundo 2da versión.

### ¿Cómo participo?

Infórmate más sobre Bolivia para el Mundo en el siguiente QR

Comunícate con nosotros en nuestro siguiente número: +591 73520091



### Contactos:

cedex@camexbolivia.com  
acedex@camexbolivia.com  
camexlp@gmail.com  
Av. Arce Esq. Goitia Nro. 2021  
La Paz - Bolivia  
Telefonos:  
+591 (2) 244 2826  
+591 (2) 244 4310

Síguenos:



2da versión



Tú espacio de Oportunidades y Negocios.

## feria multisectorial y Rueda de Negocios

Presencial y virtual

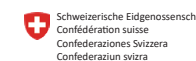
2022



Organiza:



con el apoyo de:



Cooperación Suiza en Bolivia

La Cámara de Exportadores, Logística y Promoción de Inversiones de La Paz - CAMEX invitan a ser parte de la:

### Feria Internacional



### Feria multisectorial y Rueda de Negocios

“El objetivo de Bolivia para el Mundo es dar a conocer la producción boliviana, para acceder a mercados nacionales y extranjeros generando intenciones de negocios que coadyuven a la economía de nuestro país y al resto del mundo”

“**Tu espacio de Oportunidades y Negocios**”

## ¿Qué países participan como compradores?

Se identifico a 22 países como destino potencial de exportaciones bolivianas

<u>Brazil</u>		<u>México</u>		<u>Bolivia</u>	
<u>United State</u>		<u>Canadá</u>		<u>Uruguay</u>	
<u>Perú</u>		<u>Denmark</u>		<u>Ereland</u>	
<u>España</u>		<u>Ecuador</u>		<u>Nicaragua</u>	
<u>Japan</u>		<u>Panamá</u>		<u>South África</u>	
<u>Germany</u>		<u>Portugal</u>		<u>Chile</u>	
<u>Colombia</u>		<u>Israel</u>		<u>United Arab</u>	
<u>Paraguay</u>		<u>Argentina</u>		<u>Suiza</u>	
<u>Gran Bretaña</u>		<u>Francia</u>		<u>El Salvador</u>	

## ¿Por qué participar?

Bolivia para el mundo es un espacio híbrido mostrando de manera virtual y presencial la oferta exportable y el posicionamiento nacional de la producción boliviana entre compradores internacionales / nacionales, grandes importadores con pequeños productores, medianas y grandes empresas, serán parte de esta actividad empresarial.

## Conoce a nuestros Sectores

- Agro Inclusivo
- Industria
- Confección y moda andina
- Logística
- Manos bolivianas

## ¿Qué oportunidades te brinda Bolivia para el Mundo?

- Acceso a precios competitivos de productores.
- Acceso a mercados nacionales e internacionales.
- Ampliar tu cartera de clientes.
- Identificar socios estratégicos.
- Crear alianzas estratégicas.
- Relacionarte con empresas líderes de tu sector.

## ¿Cómo se llevará a cabo la rueda de negocios Bolivia para el Mundo en su modalidad presencial y virtual?

### Virtual

- Reuniones 1 a 1, mediante plataforma Zoom.
- Reuniones de 10 a 15 minutos.
- Salas exclusivas para reuniones comerciales .
- Coordinación horaria de citas de negocios.
- Fichas Virtuales por Sector.
- Catálogos Virtuales.
- Asesoría en Negociación.
- Intérprete de Idiomas.
- Agendas Comerciales Personalizadas Exportadoras.
- Memoria Comercial de Negocios.
- Matchmaking (enlace estratégico entre empresas expositoras y compradoras).

### Presencial

- Reuniones 1 a 1, contacto directo con la persona.
- Reuniones de 10 a 15 minutos.
- Coordinación horaria de citas de negocios.
- Fichas Técnicas por Sector en modalidad Presencial.
- Catálogos Virtuales.
- Vitrina Comercial donde conocerán su producto.
- Asesoría en Negociación.
- Agendas Comerciales Personalizadas.
- Exportadoras Memoria Comercial de Negocios.
- Matchmaking (enlace estratégico entre empresas expositoras y compradoras).