



INFORME  
DE FERIA

---

2023



# Qatar Travel Mart

Doha

20 – 22 de noviembre de 2023

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Doha

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

27 de noviembre de 2023  
Doha

Este estudio ha sido realizado por  
Esther Mora Labrador  
Sara Eugenia Vicente Sanz

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Doha

<http://qatar.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-015-8



# Índice

<b>1. Perfil de la Feria</b>	<b>4</b>
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Principales sectores y productos representados	5
<b>2. Descripción y evolución de la feria</b>	<b>6</b>
2.1. Descripción	6
2.2. Objetivos	7
2.3. Estructura de la feria	7
2.4. Expositores	8
2.5. Empresas españolas	8
2.6. Visitantes	8
<b>3. Valoración</b>	<b>10</b>
3.1. Recomendaciones	10
<b>4. Anexos</b>	<b>13</b>
4.1. Patrocinadores y colaboradores	13
4.2. Localización	14
4.3. Listado de empresa expositoras	14
4.4. Empresa organizadora del evento	14
4.5. Direcciones de Interés	14





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

**Fechas de celebración del evento:** 20 de noviembre – 22 de noviembre de 2023

**Fechas de la próxima edición:** 25 de noviembre – 27 de noviembre de 2024

**Frecuencia:** Anual

**Lugar de celebración:** Doha Exhibition and Convention Center (DECC), West Bay, Doha.

**Horario de la feria:**

- **Lunes 20 de noviembre:** de 11:00h a 19:00h
- **Martes 21 de noviembre:** de 10:00h a 19:00h
- **Miércoles 22 de noviembre:** de 10:00h a 19:00h

**Precios de entrada a visitantes:** La entrada es gratuita para todos los visitantes, aunque es necesario registrarse previamente en la página oficial de Qatar Travel Mart, donde los solicitantes serán sometidos a un procedimiento de verificación de identidad.

**Precios del espacio:** no son públicos, para obtener un presupuesto aproximado se debe contactar con NextFair desde la propia página web de la feria, con las medidas deseadas.

**Página web de la feria:** <https://qtmqatar.com/home>

**Sectores y productos representados:** Sector del Ocio y Turismo.

**Entidad organizadora:** Next Fairs (<https://nextfairs.com/>)

**Carácter:** Profesional



## 1.2. Principales sectores y productos representados

La segunda edición del Qatar Travel Mart reunió a los principales destinos del mundo, ofreciendo una visión de las últimas tendencias en turismo deportivo, MICE, de negocios, cultural, de ocio, de lujo, médico y halal.

Los tipos de empresas presentes en esta segunda edición fueron:

- Organismos turísticos
- Autoridades
- Ministerios
- Asociaciones
- Operadores de hostelería
- Operadores de viaje y turismo
- Operadores de transporte
- Proveedores de tecnología de viaje
- Operadores MICE
- Promotores inmobiliarios
- Ocio y entretenimiento
- Organismos culturales y educativos





## 2. Descripción y evolución de la feria

### 2.1. Descripción

Mientras el país espera abandonar su dependencia del petróleo y el gas y aumentar el número de visitantes hasta los 7 millones en 2030, Qatar está desarrollando otras estrategias paralelas como facilitar la entrada a ciudadanos de otros países. Esto le ha convertido en el octavo país más abierto del mundo en cuanto a visados, y el primero de Oriente Próximo, según la última actualización de la Organización Mundial del Turismo (OMT).

Después de que Qatar albergará con éxito la Copa Mundial de la FIFA 2022, el QTM 2023 se consolidó como una plataforma que trasciende el ámbito deportivo, atrayendo a diversas entidades para respaldar sus necesidades, incluyendo DMCs, turoperadores, agencias de viajes, empresas de tecnología de viajes, asociaciones y patronatos de turismo, tanto locales como internacionales.

Además, este evento ayuda a reforzar aún más la competitividad de la industria turística al reunir al turismo receptor y emisor, proporcionando un mercado para las relaciones mutuas entre las empresas turísticas nacionales y extranjeras con el fin de promover sus recursos turísticos y culturas.

Es una feria de 3 días, celebrada anualmente en noviembre. La edición del Qatar Travel Mart 2023 se ha celebrado del 20 al 22 de noviembre del 2023 en Doha, Qatar, y ha congregado a más de 250 expositores de 50 países, representando diversos sectores turísticos, desde agencias de viajes y operadores turísticos, hasta empresas de transporte, tecnología de viajes, MICE, desarrollo inmobiliario y otros.

Como subrayan los organizadores del evento, si bien es cierto que la demanda turística se ha reducido notablemente, se espera que la floreciente industria del turismo en Qatar siga atrayendo a profesionales de la industria de todo el mundo después de haber celebrado el Mundial de Fútbol 2022, cuando se alcanzaron máximas históricas de turistas y ocupación.

Se estima que el porcentaje dedicado al turismo en el PIB del país en 2028 alcance los 36.570 millones de dólares, el 8,7 % del total, y que la inversión total ronde los 4.000 millones de dólares. Esto está directamente relacionado con el hecho de que se espera que el número de turistas llegue a los 6,24 millones en ese mismo año, lo que supone casi un 50 % de aumento respecto al año 2023 que ha recibido 3,14 millones de turistas. Asimismo, esto supondrá que haya un total de 28.400 puestos de trabajo relacionados con esta industria.



Algunos factores externos que van a ayudar a mantener la demanda en el sector son los eventos deportivos de magnitud internacional y la estrategia catari de erigirse como destino turístico. Los eventos en el horizonte Campeonato Mundial FINA, los Juegos Asiáticos 2030 y recientemente anunciado la Copa Asia 2023, sustituyendo Qatar a China por los problemas derivados de su política Cero-Covid.

**TABLA 1. DATOS DE LA PRESENTE EDICIÓN**

<b>Número de expositores</b>	<b>240</b>
Empresas locales	60
Empresas extranjeras	180
<b>Número de visitantes</b>	<b>9.000</b>
<b>Número de pabellones oficiales</b>	<b>1</b>
<b>Participación internacional</b>	<b>60 países</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la página web del evento (2023).

## 2.2. Objetivos

Los principales objetivos de la feria son los siguientes:

- Conocer en profundidad el mercado de destinos de Qatar
- Identificar las tendencias actuales y el crecimiento previsto para los próximos cinco años
- Tener la oportunidad de promover acuerdos exclusivos
- Promover las diferencias culturales
- Conocer nuevos productos y servicios de viajes y turismo
- Reunirse con los principales responsables de la toma de decisiones de las autoridades turísticas locales e internacionales
- Aumentar la notoriedad de su marca en el mercado catari y en toda la región
- Establecer contactos con posibles empresarios, delegados e inversores
- Adquirir conocimientos y estrategias innovadoras de expertos y líderes

## 2.3. Estructura de la feria

A lo largo de los 3 días en los que se ha celebrado el Qatar Travel Mart 2023, se han celebrado diferentes tipos de actividades y conferencias, entre las 10:45 de la mañana hasta las 19:00.



Entre las actividades destacadas se encuentran las diferentes representaciones culturales de países como Argentina e India y, paneles de discusión de temas tan diversos como:

- Destinos turísticos sostenibles
- El futuro del turismo
- Conservación del patrimonio histórico y cultural.

Se puede consultar el programa completo en el siguiente enlace:  
<https://qtmqatar.com/home/conference>

## 2.4. Expositores

La 2.<sup>a</sup> edición de Qatar Travel Mart ha estado compuesta por 240 expositores de 60 países distintos, una cantidad similar a la de la primera edición celebrada en el 2021. Los principales países participantes de este evento fueron Qatar, Turquía, Italia, Rusia, Arabia Saudita y Corea del Sur.

## 2.5. Empresas españolas

Qatar Travel Mart 2023 no contó con la participación de empresas españolas en esta edición, ni tampoco la Cámara de Comercio de España en Qatar tuvo un *stand* en el que pudo dar representación a las empresas españolas.

## 2.6. Visitantes

En cuanto a los datos de asistencia el organizador afirma que cerca de 9.000 personas procedentes de diversos países visitaron esta nueva edición de Qatar Travel Mart durante los 3 días de duración de la feria.

### Perfil de los visitantes:

- Organismos turísticos
- Autoridades
- Ministerios
- Asociaciones
- Operadores hoteleros
- Operadores de viajes y turismo
- Operadores de transporte



- Proveedores de tecnología de viajes
- Operadores MICE
- Promotores inmobiliarios
- Entretenimiento
- Organismos culturales y educativos
- Proveedores de servicios sanitarios
- Bancos y seguros

ICEX

## 3. Valoración

### 3.1. Recomendaciones

Para posteriores ediciones, a las empresas españolas que tengan intención de participar en Qatar Travel Mart se les recomienda contactar con la Oficina Económica y Comercial de España en Doha. De esta forma se puede de organizar un pabellón / *stand* español con mejor posicionamiento en el recinto, a un precio reducido para los expositores.

En cuanto a la preparación previa a la feria por parte de la empresa española, es muy importante tener en cuenta que el ritmo de negocios en el Golfo Pérsico es más pausado, la cultura empresarial es distinta a la europea y requiere de un esfuerzo mayor en tiempo y dinero que otro país europeo. Serán necesarias múltiples visitas al mercado y el establecimiento de relaciones sólidas con los socios, incluso a nivel personal, si se pretende tener éxito. Es necesario un alto grado de compromiso con el mercado para ser valorados y tomados en serio.

Por ello, se recomienda a los expositores considerar el mercado al que se dirigen y, en base a ello, realizar labores comerciales previas a la participación en la feria, tales como visitas a potenciales clientes, envío de invitaciones para la participación en la feria, envío de catálogos de muestras, etc. Más importante aún es, una vez finalizada la feria, el constante seguimiento y contacto con las mismas, fundamental en los países del GCC.

A continuación, se exponen las recomendaciones básicas para la participación en una feria en Qatar:

- **Antes de la exposición en la feria:**
  - Realizar un *mailing* previo de contactos para solicitar entrevista con ocasión de la feria, invitando a los destinatarios a visitarles en su *stand* (indique dónde se les puede encontrar, tal como aparece en el catálogo de la feria, para que la empresa les pueda localizar). El *mailing* deberá realizarse con un mes de antelación, puesto que este plazo es suficiente para que las empresas interesadas tengan tiempo de planificar la visita, estudiar su oferta y/o consultar su página web.
  - Hacer un seguimiento del *mailing*, contactando primero a las empresas que han mostrado interés por su empresa, y después al resto de las que han sido invitadas. A las que hayan contestado, puede ser interesante remitirles más información sobre su empresa. Esta labor debe realizarse semanas antes de la feria.
  - Mantenerse informado acerca de los servicios que ofrece la feria para comunicar y presentar sus productos, asimismo sobre su oferta de seminarios, posibles encuentros

con compradores, etc. Estos servicios suelen estar disponibles a través de los respectivos portales de las organizaciones feriales.

- Asimismo, se sugiere solicitar información previa de los servicios complementarios ofrecidos por la feria, como puede ser el Wifi, ya que suelen ser servicios que requieren de un pago adicional.
  - Solicitar información sobre el sector de interés. Tener una idea general previa del sector en el país y de toda la región (las cantidades del producto que importa el país, y en concreto de España, el funcionamiento de la distribución, el consumo, la competencia). Esta información le ayudará a la hora de negociar condiciones con los potenciales clientes.
  - Adaptar el material de presentación para la promoción internacional: tarjetas de visita, catálogos, listado de precios etc. El idioma más utilizado para los negocios en este país es el inglés, seguido del árabe.
  - Cerciorarse de conocer el régimen de muestras que tiene el país de destino. Muchas veces las ferias cuentan con un reglamento donde indican, entre otros aspectos, las regulaciones y los tiempos para el envío de éstas.
  - Organizar con suficiente antelación su estancia en el país, así como todos los aspectos logísticos: billete y reserva de avión y reserva en el hotel. Es importante tener en cuenta que, como se mencionó anteriormente, se trata de una feria con elevada asistencia internacional, por lo que la disponibilidad de transporte y hotel, e incluso servicios de asistencia de azafatas en stands, puede ser limitada.
- **Durante la feria:**
    - Consejos generales para las entrevistas: no garantizar lo que no se puede cumplir, anotar las condiciones que se proponen, aunque no sean interesantes, recordar las preguntas planteadas, fijarse en los datos que se insinúan sobre la competencia.
    - Observación de los precios de la competencia. Observar, sobre todo, las adaptaciones específicas al mercado, la forma de presentación, el diseño, etc. Antes de entrar definitivamente en un mercado deben analizarse las posibilidades reales y ver si su oferta es realmente competitiva.
    - Siempre que sea posible, al visitar los expositores españoles, contrastar su experiencia en el mercado y en la feria. Puesto que las costumbres comerciales de las empresas españolas serán las más parecidas a las suyas, sus comentarios pueden orientar sobre las posibilidades y dificultades reales a afrontar en el mercado.
    - Dirigirse a los *stands* de las publicaciones profesionales y coger ejemplares: en ellos se puede obtener una idea aproximada del sector en el mercado (los principales actores, la oferta, las formas típicas de promoción y publicidad). También se puede completar la información sobre las publicaciones especializadas para poder decidir en el futuro si realizar una inserción en alguna de ellas o remitir sus propios comunicados de prensa.

- Aprovechar el viaje para visitar personalmente los diferentes agentes del canales de distribución: observe las características de sus competidores presentes en el comercio, la oferta presentada y sus precios y contrastar sus observaciones con los datos que ya estaban a su disposición y con los de su propia empresa.
- **Después de la feria:**
  - Cuidar los contactos que ha realizado: enviar los datos solicitados en las entrevistas y aproveche para mandar información promocional sobre su empresa.
  - Organizar y analizar la información conseguida para que pueda servir en las actuaciones siguientes: anotaciones de las entrevistas, publicaciones sectoriales y catálogos de la feria.
  - A continuación, proceder a las adaptaciones correspondientes que fueran necesarias en precios, material promocional, etc.

## 4. Anexos

### 4.1. Patrocinadores y colaboradores

IMAGEN 1. SPONSORS Y PARTNERS DEL EVENTO



Fuente: Página web de Qatar Travel Mart 2023 (2023).

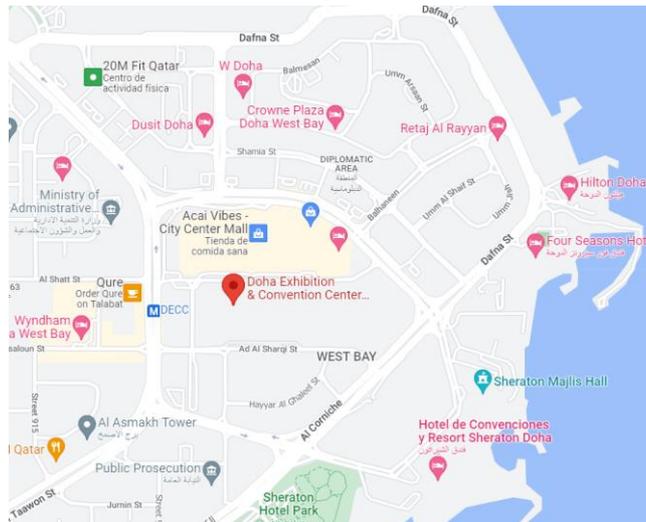
IMAGEN 2. MEDIOS DE COMUNICACIÓN ASOCIADOS AL EVENTO



Fuente: Página web de Qatar Travel Mart 2023 (2023).

## 4.2. Localización

IMAGEN 3. UBICACIÓN DEL EVENTO



Fuente: Elaboración propia a partir de Google maps (2023).

## 4.3. Listado de empresa expositoras

En el siguiente enlace puede consultar el listado de empresas expositoras de Qatar Travel Mart 2023: <https://app.qtmqatar.com>

## 4.4. Empresa organizadora del evento

Los datos de contacto de la empresa organizadora de la feria son los siguientes:

- **Empresa organizadora:** Next Fairs
- **Dirección web:** <https://nextfairs.com>
- **Dirección:** Al Jazeera Al Arabia Street. Al Hattab Holding HQ1, 2nd floor. PO Box 4810
- **Teléfono:** +974 4477 5848
- **Fax:** +974 4477 4849
- **E-mail:** [info@nextfairs.com](mailto:info@nextfairs.com)

## 4.5. Direcciones de Interés

- Dirección web Qatar Travel Mart: <https://qtmqatar.com>

- Dirección web Next Fairs: <https://nextfairs.com>
- Dirección web DECC: <http://www.decc.qa/visitors/>
- Dirección web Cámara de Comercio de España en Qatar: <https://camaraspainqatar.com/>
- The Peninsula: <https://thepeninsulaqatar.com/article/07/06/2023/300-firms-from-30-countries-at-hospitality-project-qatar>
- Qatar Tribune: <http://qatar-tribune.com/news-details/id/160306>
- Gulf Times: <https://www.gulf-times.com/story/719026/Project-Qatar-Hospitality-Qatar-wrap-up-with-17-000-participants>

ICEX

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones