



INFORME
DE FERIA

2019



Project Qatar

**Doha,
29 abril - 1 mayo de 2019**

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

7 de mayo de 2019
Doha

Este estudio ha sido realizado por
Pablo Coronado Vicent

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

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

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de Project Qatar	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Principales sectores y productos representados	5
2. Descripción y evolución de la Feria	8
2.1. Estructura de la feria	9
2.2. Expositores	11
2.3. Empresas españolas	12
2.4. Visitantes	14
3. Tendencias y novedades presentadas	16
4. Valoración	18
5. Anexos	23
5.1. Localización	23
5.2. Mapa de Doha Exhibition and Convention Center	24
5.4. Empresa organizadora del evento	24
5.5. Direcciones de Interés	25





1. Perfil de Project Qatar

1.1. Ficha técnica

PROJECT QATAR 2019

Fechas de celebración del evento: entre el 29 de abril y el 1 de mayo de 2019

Fechas de la próxima edición: entre el 7 y el 9 de abril de 2020

Frecuencia, periodicidad: anual

Lugar de celebración: Doha Exhibition and Convention Center, Backside of City Center Mall, West-bay, P.O. Box 10600 - Doha, Qatar

Horario de la feria: 12:00 a 21:00

Precios de entrada y del espacio: La entrada fue gratuita para todo visitante, necesario previo registro en los mostradores de la entrada para conseguir la acreditación.

Página web de la feria: <http://www.projectqatar.com/>

Entidad organizadora: International Fairs and Promotion (IFP Group)

Otros datos de interés: Project Qatar engloba dos eventos concurrentes de forma paralela:

Heavy Max 2019 (16ª edición), es una plataforma especializada para fabricantes, proveedores y distribuidores de maquinaria pesada y equipo de construcción para satisfacer la demanda de grandes proyectos en Qatar.

Qatar Stone Tech 2019 (7º edición), es la única exposición del país dedicada a la industria de la piedra. La exposición muestra una amplia variedad de piedra, cerámica, materiales complementarios, productos, herramientas y equipos.



1.2. Principales sectores y productos representados

Los principales productos y sectores representado en esta nueva edición de Project Qatar fueron los siguientes:

- **Construcción:** materiales de construcción, cerraduras y pomos, revestimientos, sistemas de ingeniería y tecnología, cubiertas protectoras, tuercas, tornillos y bisagras, puertas y vigas, encofrado.
- **Electricidad:** sistemas de cableado, material eléctrico, sistema de monitoreo, equipos de diagnóstico, transmisión de alto voltaje, energía solar fotovoltaica, energía renovable
- **Iluminación:** iluminación urbana, en área residencial, iluminado fluorescente, iluminación exterior, accesorios.
- **HAVC:** unidades centrales, ventiladores industriales, componentes y piezas de repuesto, instrumentación y controles, sistemas de residuos y reciclado, reciclado de plásticos, protección ambiental, tratamiento de residuos, sistemas de ventilación, sistemas de refrigeración reciclado químico, almacenamiento y transporte.
- **Limpieza industrial y comercial:** espacios confinados, foso de desmantelamiento de instalaciones, alcantarillado y drenaje, limpieza de conductos y plantas, limpieza del sistema de aire, control de la contaminación.
- **Fabricación de metal y de acero:** laminado y extrusión de cobre, fundición de hierro, fabricación de metal, productos de acero, molinos de hierro y acero, fabricación de moldes de acero enrollado.
- **Fabricación y procesado de aluminio:** fabricación y procesado de aluminio, refinado de aluminio, producción de aluminio extruido, fundiciones de aluminio, estructuras y marcos de aluminio.

- **Productos y tecnologías de vidrio y acristalamiento:** muros cortina, vidrio y acristalamiento, acristalamiento aislante y evacuado, productos de vidrio, vidrio estructural.
- **Gestión de instalaciones:** servicios de ingeniería de edificios, servicios de instalaciones, mantenimiento, pruebas e inspecciones.
- **Productos de hormigón y albañilería:** ingredientes, mezcladores y producción de hormigón, premezclado, piedra fundida, productos de hormigón y prefabricados, ladrillos.
- **Sector maderero:** abrasivos, contrachapado, tablero duro (decorativo y compuesto), madera dura y madera blanda, maquinaria para la madera, acabados y accesorios, marcos de madera y viga, entre otros.
- **Maquinaria pesada:** construcción y equipamiento de vehículos, encofrado y andamios, elevación de aparatos y transportadores, grúas, tecnología y equipo de maquinaria pesada.
- **Industria de la piedra:** azulejos de cerámica y granito, maquinaria para mármol, productos acabados de mármol, chapa de piedra, productos de limpieza y restauración, bloques de granito/mármol, baldosas y losas, bloques de piedra y productos acabados, herramientas para corte, pulido y manejo.
- **Tecnología del agua:** enfriadores y calentadores de agua, sistema de cloración, tanques, materiales de revestimiento, equipos de deshidratación, equipo de detección de fugas.
- **Techos y coberturas:** membranas de techo, aislamiento, techos suspendidos / tablero de yeso, componentes de techo / revestimiento, aparcamiento y zonas verdes, techos suspendidos de vidrio y transparentes.
- **Construcción verde:** estructura de edificio y sistemas de ahorro de energía, abastecimiento de agua y drenaje, sistemas de ahorro de energía, materiales de construcción ecológicos, HVAC, energía y ahorro de energía, administración del agua, eficiencia y reciclaje.

- **Diseño de exteriores:** vida al aire libre, piscinas y jacuzzis, drenaje, muebles de exterior, accesorios y sistemas de decoración de riego, mantenimiento exterior, gestión de iluminación.
- **Interiores:** iluminación arquitectónica, cerámica y saneamiento, mobiliario, cocinas y electrodomésticos de cocina, accesorios de baño, pinturas decorativas, accesorios decorativos e interiores, muebles blandos.
- **Infraestructuras deportivas:** diseño y construcción de estadios, hierba y césped, equipos de deporte y fitness, equipo audiovisual, asientos de los estadios.
- **Smart Construction:** sensores y equipos de medición, sistemas completos de automatización de fábricas, sistemas de automatización en seguridad de edificios, soluciones integradas de automatización, sistemas de montaje y manipulación, tecnología de calefacción y aire acondicionado, automatización completa del hogar, sistemas de automatización inalámbrica.



2. Descripción y evolución de la Feria

Project Qatar 2019 se dio cita entre los días 29 de abril al 1 de mayo de 2019 en el Centro de Exposiciones y Convenciones de Doha (DECC), celebrando su decimosexta edición.

Project Qatar destaca como la principal feria internacional del país especializada en la construcción y todas sus industrias asociadas. La exposición atrae a marcas líderes de todo el mundo y conecta a profesionales de la industria con tomadores de decisiones de alto rango en Qatar, dando paso a asociaciones y acuerdos lucrativos.

Como subrayan los organizadores del evento, *Qatar National Vision 2030* y la Copa Mundial de la FIFA 2022 constituyen los motores clave de crecimiento para la industria de la construcción de Qatar, por la cantidad y tamaño de los proyectos asociados (estimados en USD 160 mil millones). De esta forma, en el marco de estos dos horizontes clave, el país ofrece un abanico de nuevas oportunidades en los distintos sectores: construcción, hotelería, turismo, transporte e infraestructuras.

De este modo, la feria de Project Qatar se ha consolidado como una plataforma sectorial especializada en el mercado de la construcción. La participación en el evento es esencial para todas aquellas empresas que buscan aprovechar la multitud de oportunidades de este mercado.

DATOS DE LA PRESENTE EDICIÓN

Superficie neta de la exposición	23,264 m ²
Número de expositores	503
Número de visitantes	14,520
Número de pabellones oficiales	15
Participación internacional	33 países

Tabla 1: datos de la organización de la feria, 2019



En Project Qatar 2019 participaron más de 500 exhibidores de treinta y tres países diferentes, incluyendo 342 exhibidores internacionales. El evento congregó a más de 14,520 visitantes (según los datos facilitados por los organizadores) entre los que se encontraban desde gerentes de proyectos, arquitectos y diseñadores, hasta proveedores de equipos y materiales en todo el espectro de sectores, incluyendo infraestructura, construcción de edificios, desarrollo de propiedades, equipamiento e instalaciones interiores y todos los profesionales de la industria. Además, conto con la presencia de 15 pabellones oficiales de países como Turquía, Italia o China entre otros.

2.1. Estructura de la feria

Project Qatar 2019 ocupaba cuatro de los cinco halls (Hall 1-4) del Doha Exhibition and Convention Center (DECC). Durante la presente edición se han establecido 5 áreas diferenciadas por productos y temáticas:

1. *Heavy Max*

Es una plataforma especializada para fabricantes, proveedores y distribuidores de maquinaria pesada y equipo de construcción para satisfacer la demanda de grandes proyectos en Qatar.

En el área *Heavy Max* han participado diversas empresas de nacionalidad catari cuyo producto predominante son las excavadoras. Esta sección abarca, a lo largo de los cuatro halls, la última línea de los expositores.

2. *Smart District*

En el área *Smart District* es el espacio dedicado a fabricantes de *smart technologies*, innovadores, entrepreneurs, planificadores urbanos y otros especialistas del sector. También se reúnen expositores de las últimas tecnologías en la construcción, energía y transporte para la digitalización urbana. Es una plataforma ideal para que tanto los expositores como los visitantes exploren los requisitos para las Smart cities de Qatar y se conecten con partes interesadas locales y obtengan importantes contratos. Esta área estaba principalmente localizada en el Hall 1 de la feria.



3. Qatar Stone Tech

Se trata de la única plataforma del país especializada y dedicada a la industria de la piedra. La exposición muestra una amplia variedad de piedra, cerámica, materiales complementarios, productos, herramientas y equipos. El área de *Qatar Stone Tech* está dominada por los pabellones nacionales de China, Turquía y en menor medida Taiwán y Kuwait. La temática de esta zona son los mármoles, azulejos y cerámicas, situándose en el espacio central del recinto, en el Hall 2.

4. Lighting Tech

Lighting Tech es una de las novedades importantes en Project Qatar. Esta plataforma especializada arroja luz sobre los crecientes requisitos de las tecnologías de iluminación en Qatar, para satisfacer la demanda de proyectos multimillonarios que van desde estadios deportivos, edificios residenciales, comerciales y de hoteles hasta ciudades inteligentes de pleno derecho. Se espera que el tamaño de mercado de los sistemas de control de iluminación para hogares en Qatar aumente de 24,82 millones de dólares en 2016 a 108,23 millones de dólares para 2022, según las previsiones.

Lighting Tech es una plataforma ideal para mostrar un amplio espectro de tecnologías de iluminación interior y exterior, productos de iluminación urbana y arquitectónica, así como soluciones de iluminación inteligente para diversas aplicaciones y proyectos.

Esta nueva zona dedicada reúne a expertos en tecnología de iluminación, ingenieros, fabricantes, proveedores y diseñadores, con contratistas, consultores, ingenieros de proyectos y propietarios para explorar oportunidades lucrativas de negocios y proyectos futuros en la industria de iluminación reluciente de Qatar.

5. Interior Fit Out

La del Interior Fit Out es la última incorporación en Project Qatar. Esta plataforma especializada se enfoca en la creciente necesidad de soluciones modernas de equipamiento en Qatar para satisfacer la demanda de proyectos que van desde estadios deportivos a proyectos residenciales, comerciales y hoteles de gran escala.



Interior Fit Out es una plataforma ideal para mostrar una amplia gama de materiales, aplicaciones y tecnologías de interiores y accesorios para proyectos comerciales, residenciales, hoteleros, minoristas, deportivos e industriales. La exposición reúne a fabricantes, proveedores, arquitectos, contratistas, consultores, especificadores, gerentes de instalaciones y otros especialistas de la industria para aprovechar oportunidades de negocios, forjar nuevas asociaciones y proporcionar soluciones llave en mano de clase mundial para los megaproyectos de construcción de Qatar.

El aumento de los edificios de Qatar antes de la Copa Mundial de la FIFA 2022 ha conllevado incremento en el gasto en diseño de interiores en todo el Golfo, con pronósticos que sitúan el valor del mercado en 17 mil millones de dólares en 2018. Entre 2016 y 2017, el mercado de equipamiento creció más de \$ 2.000 millones de dólares.

Otros espacios habilitados

Por último, en el Hall 4 (booth J119) disponen de *Workshops and Trainings*, un espacio habilitado para *Live Demo*. En este espacio se habilitaron talleres para conferencias sobre el sector y demostraciones en vivo del uso de productos y nuevas tecnologías.

Además, el evento contaba con una Sala de Conferencias (en el Hall 1, booth i03) donde se celebraron diversos seminarios relacionados con el sector. Algunos de ellos fueron:

- *Conference Session 1 Opportunities for Foreign and Local Investors in the Qatari Market*
- *Conference Session 2: Iconic Real Estate Developments Towards 2022 FIFA World Cup*
- *Conference Session 3: Technology and Innovation for the Future of Energy of Qatar*
- *Conference Session 4: Qatar's Smart Cities – Transforming the Future*

2.2. Expositores

La 16ª edición de Project Qatar estaba compuesta por 503 expositores de 33 países distintos. El listado de países participantes es muy amplio. Entre ellos encontramos los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, China, Corea, Emiratos Árabes Unidos, España, Estados Unidos, Francia, India, Irán, Italia, Jordania, Kuwait, Líbano, Malasia, Malta, México, Marruecos, Omán, Paquistán, Palestina, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, Rumanía, Rusia, Singapur, Taiwán, Tailandia, Turquía y Ucrania.



La presente edición contó con la participación de 15 pabellones oficiales: Argelia, Austria, Bélgica, China, Alemania, India, Irán, Italia, Kuwait, Pakistán, Polonia, Rumania, Rusia, Reino Unido y Turquía.

Los pabellones con un protagonismo más destacable, por su tamaño y posición central en el recinto, fueron China y Turquía. Las empresas chinas tenían un papel predominante entre los mármoles, azulejos y sistemas de cableado. El pabellón nacional de Turquía también tenía el mármol como protagonista bajo la temática *Qatar Stone Tech*. Las empresas representantes de Taiwán también tenían una participación destacada en el evento con empresas de decoración, puertas y ventanas, pinturas y productos eléctricos.

El pabellón indio igualmente contaba con una cantidad importante de empresas, aunque en una zona menos protagonista, en el primer Hall, cerca de la *Conference Area*. Entre los productos predominantes se encontraban el mármol y cerámica, la madera, materiales de construcción, cableados, tuberías y piezas de repuesto.

2.3. Empresas españolas

Project Qatar 2019 contó con la participación de tres empresas españolas durante su decimosexta edición. Las empresas españolas estaban localizadas en el Hall 4 en la misma área, compartiendo un único pabellón. Junto a ellos, la Cámara de Comercio y la Oficina Económica y Comercial contaban con un stand compartido para promocionar las posibilidades que ofrece ICEX a las empresas españolas y los servicios que ofrece la recién constituida Cámara de Comercio de España en Qatar.

Las empresas españolas presentes en Project Qatar 2019 fueron las siguientes:

- **SYSLED SPAIN S.L.** (<https://www.sysled.es/>) es una empresa de iluminación especializada en la fabricación de leds.

Sysled contrató con ICEX a través de la Oficina Económica y Comercial de Doha la prestación del Servicio Personalizado de agenda de reuniones de negocio para su celebración en el marco de Project Qatar.



La empresa confirmó su satisfacción con el desarrollo de la feria, en la que participan por primera vez. La acogida de su producto por las empresas del sector ha sido muy buena. Han destacado también la buena organización y profesionalidad del evento.

La empresa remarco también la adecuación y buen funcionamiento del *B2B NETWORK*, que es la plataforma habilitada por parte de la organización para el desarrollo de reuniones entre las empresas participantes en la feria.

- **Electrónica Integral de Sonido SA – EISSOUND** (<http://www.eissound.com>) con productos innovadores dentro del sector de sonido.

EISSOUND desarrolló el primer Mando de Control de Sonido diseñado para ser integrado estéticamente con todos los mecanismos de luz renombrados del mercado. De ser un sector principalmente dominado por instaladores profesionales de Audiovisuales, el nuevo Mando de Control de Sonido inmediatamente abrió la industria a los instaladores eléctricos y la puerta a crear nuevos productos para los Fabricantes de Mecanismos de Luz. Este concepto fue un gran éxito para la empresa.

EISSOUND ha continuado innovando con nuevos productos como los kits de audio KBSOUND, convirtiéndose en el primer fabricante español en desarrollar productos “Made for iPod iPhone iPad”. Recientemente introdujeron en el mercado las últimas soluciones de audio con tecnología Bluetooth (In-Wall Bluetooth Audio Receiver y SELECT BT & SPACE BT) y Wi-Fi (SOUNDAROUND System).

- **ROCAS & DESIGN** (<http://www.rocas-design.com>) es una empresa de ingeniería de tematización líder en el sector de la industria de parques de atracciones y ocio.

La empresa alicantina ya ha trabajado en Qatar en proyectos como Doha Festival. En su horizonte tienen Oasis Doha, un megaproyecto que incluye un complejo residencial con un centro comercial y un parque de atracciones subterráneo. Se trata de un gran reto de ingeniería que se espera sea un símbolo de Doha (www.visit-dohaoasis.com).



También participan en Project Qatar 2019 por primera vez. Sus expectativas no se han cumplido totalmente, pues han visitado ferias con mucho más recorrido y especificidad en su producto, que es el diseño y construcción de parques temáticos.

Aun así, valoran como positiva su presencia en el evento, pues Project Qatar es el evento por antonomasia para la construcción en Qatar. Es una vía muy interesante para introducirse en el mercado, pues el tener presencia en el evento facilita el establecer contacto con las principales empresas de construcción y otras relacionadas con el sector.

En general, las empresas españolas valoran muy positivamente su participación en el evento, así como la cantidad y calidad de los contactos realizados y el interés que ha despertado su producto entre las empresas participantes. Se trata de su primera participación en Project Qatar y algunas de ellas esperan poder estar presentes en la próxima edición de la feria.

2.4. Visitantes

En cuanto a los datos de asistencia el organizador afirma que cerca de 14,520 personas procedentes de diversos países visitaron esta nueva edición de Project Qatar durante los 3 días de duración de la feria, entre el 29 de abril y el 1 de mayo de 2019.

Perfil de los visitantes:

- Arquitectos y diseñadores de interiores
- Gente de negocios
- Ingenieros civiles, mecánicos y eléctricos
- Gerentes de Compras de Materiales y Equipos de Construcción
- Gerentes de Proyectos de Construcción
- Mayoristas y distribuidores de materiales de construcción
- Diplomáticos y altos funcionarios del gobierno
- Distribuidores y Agentes
- Inversores de alto perfil
- Inversores
- Figuras públicas locales e internacionales
- Fabricantes



- Desarrolladores de propiedades
- Promotores inmobiliarios
- Especificadores

La decimosexta edición de Project Qatar 2019, brindó a sus visitantes la oportunidad de:

- Obtener acceso a la dinámica del mercado local, inversores y proveedores especializados que mejoran las ofertas de productos
- Explorar miles de productos, equipos, materiales y tecnologías.
- Aprovechar la oportunidad única de encontrarse cara a cara con los tomadores de decisiones del mercado local, tanto en el ámbito privado como en el público.
- Mantenerse al tanto de las últimas novedades de la industria y del mercado.
- Adquirir un conocimiento profundo de los proyectos de construcción planificados y actuales que se están llevando a cabo en el país.

En definitiva, esta feria proporciona a los visitantes una plataforma única para explorar los últimos equipos y servicios en la industria de la construcción, desarrollar relaciones internacionales y generar nuevas oportunidades de negocios.



3. Tendencias y novedades presentadas

Novedades presentadas en Project Qatar 2019

Algunas de las novedades presentadas por la feria son las siguientes:

- **Live demo o demostraciones en vivo**

En el área de Live Demo se pueden ver a expositores y estudiantes de las universidades de Qatar realizando demostraciones interactivas sobre las mejores prácticas e innovaciones en el sector de la construcción.

La Live Demo cuenta con los expositores que muestran las últimas tecnologías aplicables al sector. Por otro, los estudiantes graduados muestran sus proyectos, ideas e innovaciones a los visitantes y el potencial inversores y patrocinadores. Los nuevos materiales y la energía, los enfoques de diseño, así como los avances en tecnología digital y Big Data, están creando una ola de innovación dentro de la industria de la construcción. Algunas de las novedades presentadas en Project Qatar fueron las siguientes: *hormigón autocurativo (Self-healing Concrete)*, puente térmico, esmalte fotovoltaico, pisada cinética, caminos cinéticos, software predictivo, modelado 3d, construcción modular, colaboración en la nube, rastreo de activos.

- **Training o Programa de Formación Certificado**

El Programa de Formación Certificado ofrece una serie de actividades de aprendizaje en las que los profesionales del sector participan para desarrollar y mejorar sus habilidades técnicas. Este programa brinda la oportunidad de que tanto los visitantes a la feria como las empresas participantes obtengan el máximo beneficio de los cursos profesionales. Se trata de cursos certificados por CPD, ASTM e IMA:

- 1) Real Estate Development De-constructed – Certificado por CPD London
- 2) Feasibility Studies: Preparation, Analysis & Evaluation – Certificado por IMA Doha Chapter
- 3) Building Sciences Quality Assurance, Past, Present and Future – Certificado por ASTM International Standards, Worldwide.



- **B2B Matchmatching Program**

Se trata de un sistema incorporado por las ferias organizadas por IFP y que aporta un valor añadido al evento. Consiste en un “servicio de Emparejamiento B2B”, una herramienta gratuita muy efectiva para reunirse directamente con compradores, distribuidores y tomadores de decisiones. Las reuniones individuales se llevan a cabo en un área designada o en el stand del expositor en el lugar.

La empresa registra su participación en el portal de Project Qatar o confirma su asistencia. Ello le permite acceder a la plataforma B2B que ofrece el evento. A través de B2B Matchmatching Program, las empresas pueden enviarse solicitudes entre ellas para concertar reuniones de negocios. El registro del perfil de la empresa da una imagen clara de qué tipo de empresa es, qué productos tiene, así como su tamaño y otros datos relevantes. Esta información será útil para verificar que se trata de una compañía de interés para el que solicita la reunión y para el que la acepta.



4. Valoración

El objetivo del gobierno de Qatar de diversificar la economía, con énfasis en los sectores no petroleros, impulsará la financiación hacia proyectos de construcción durante el período previsto (2018 - 2022). Además, los esfuerzos gubernamentales para mejorar la infraestructura de transporte del país y los trabajos de construcción de la Copa Mundial de la FIFA 2022 apoyarán el crecimiento de la industria. De hecho, se espera que el valor de la producción de la industria de la construcción crezca en un 15,13% entre 2018 y 2022, según un informe de Timetrics.

Según datos de 2018, el sector de la construcción en Qatar fue testigo de un gran crecimiento. El Gobierno gastó más del 47% del presupuesto nacional en infraestructuras, con planes de gasto de alrededor de 6.000 millones de dólares en el desarrollo de grandes proyectos. Para el próximo lustro, se espera un crecimiento del sector de la construcción en Qatar del 9,6% TCAC sobre el período 2019-2024. Las previsiones apuntan a que Qatar será uno de los mercados de la construcción de más rápido crecimiento durante el período mencionado. Indudablemente, las inversiones gubernamentales para la preparación de la Copa Mundial de la FIFA 2022 y el objetivo de Qatar National Vision 2030 favorecen las expectativas del sector. Dentro del mercado de la construcción en Qatar, el desarrollo de infraestructuras del transporte y la creación de una red residencial moderna y de hoteles constituyen los pilares clave para soportar el previsible aumento de la población, así como la creación de centros deportivos de categoría mundial.

Project Qatar es la principal feria del sector de la construcción en Qatar. Es una feria que acoge a todas las empresas relacionadas directa o indirectamente con este mercado, como hemos visto en el perfil de las empresas representadas en el evento.

Project Qatar ofrece una plataforma para la exposición de los más diversos productos y servicios en el creciente mercado de la construcción de Qatar. Es una buena ocasión para establecer contacto con los principales actores en el sector de la Región del Golfo. Existen multitud de oportunidades consistentes en grandes proyectos de inversión directa (estimados en 160.000 millones de dólares) para el desarrollo de las infraestructuras del país de cara a la Copa Mundial de la FIFA en 2022.



La participación española ha valorado como positiva su participación en Project Qatar. Es importante destacar que el éxito de exhibir en esta feria también depende del producto en concreto, su adecuación y su aceptación en el mercado. En general, se valora como un espacio muy favorable para hacer contactos importantes del sector. La plataforma B2B que ofrece IFP para la preparación de agendas también se evalúa positivamente.

Las perspectivas del sector de la construcción en el país, la presencia de los principales actores en el evento y el posicionamiento en un mercado pequeño, pero con multitud de grandes proyectos en marcha a razón de un evento mundial inminente hacen de Project Qatar una feria de interés para las empresas de construcción que busquen adentrarse en este mercado.

4.1. Recomendaciones

Para posteriores ediciones, las empresas españolas que tengan intención de participar en Project Qatar se les recomienda ponerse en contacto con la Oficina Económica y Comercial de España en Doha. De esta forma, si se reúnen un número alto de empresas, habría posibilidad de organizar un pabellón español con mejor posicionamiento en el recinto y un precio más reducido para los exhibidores y coordinar otras cuestiones de logística.

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 cualquier 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 CCG.

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

- Antes de la exposición en la feria:
 - Realice 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 debería 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 o consultar su página web.
 - Haga 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 mayor información sobre su empresa. Esta labor debe realizarse semanas antes de la feria.
 - Infórmese 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.
 - Solicite información sobre el sector de interés: Hágase 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.
 - Asegúrese de que su material de presentación está mínimamente adaptado para la promoción internacional: tarjetas de visita, catálogos, listado de precios... El idioma más utilizado en la zona es el inglés.

- Cerciórese 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 estas.
- Organice con suficiente antelación su estancia en el país, así como todos los aspectos logísticos: billete y reserva de avión, 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 prometa lo que no puede cumplir, anote las condiciones que le proponen aunque no le interesen, no olvide las preguntas que le hacen, fíjese en los datos que se insinúan sobre la competencia.
 - Observación de los precios de la competencia. Observe, 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.
 - Si tiene la posibilidad, al visitar los expositores españoles, intente 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 orientarle sobre las posibilidades y dificultades reales que va a encontrar en el mercado.
 - Diríjase a los stands de las publicaciones profesionales y coja ejemplares: en ellos puede obtener una idea aproximada del sector en el mercado (los principales actores, la oferta, las formas típicas de promoción y publicidad). También puede completar su 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.

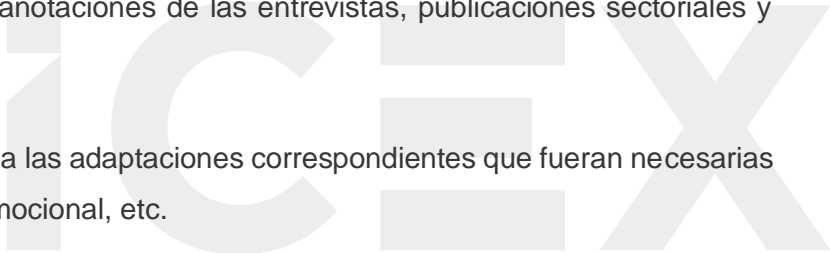


- Aproveche el viaje para visitar personalmente los diferentes canales de distribución: observe las características de sus competidores presentes en el comercio, la oferta presentada y sus precios y contraste sus observaciones con los datos que ya estaban a su disposición y con los de su propia empresa.

- Después de la feria:
 - Cuide los contactos que ha realizado: envíe los datos que le han pedido en las entrevistas y aproveche para mandar información promocional sobre su empresa.

 - Organice y analice la información conseguida para que pueda servir en las actuaciones siguientes: anotaciones de las entrevistas, publicaciones sectoriales y catálogos de la feria.

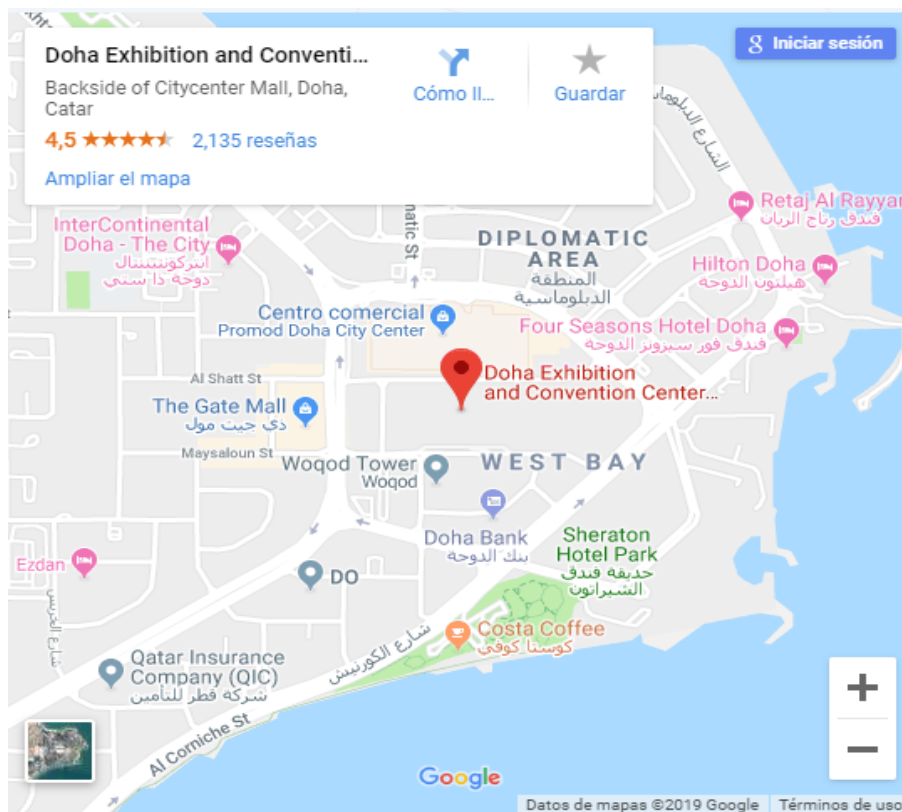
 - A continuación, proceda a las adaptaciones correspondientes que fueran necesarias en precios, material promocional, etc.





5. Anexos

5.1. Localización



5.2. Mapa de Doha Exhibition and Convention Center



5.3. Listado de empresa expositoras

En el siguiente link puede consultar el listado de empresas expositoras de Project Qatar 2019, en orden alfabético:

<http://www.projectqatar.com/exhibitors-list>

5.4. Empresa organizadora del evento

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

Empresa organizadora: IFP Events

Dirección web: <http://www.ifpexpo.com>

Dirección: Group Building, 56th St. Hazmieh. P.O.Box. 55576 Beirut, Lebanon



Teléfono: + 961595911

Fax: + 9615959888

E-mail: info@ifpexpo.com

5.5. Direcciones de Interés

- Dirección web Project Qatar: <http://www.projectqatar.com>
- Dirección web IFP Group: <http://www.ifpexpo.com/>
- Dirección web DECC: <http://www.decc.qa/visitors/>
- Dirección web Cámara de Comercio de España en Qatar: <http://www.sbcqatar.org/>
- The Peninsula: <https://www.thepeninsulaqatar.com/article/05/05/2019/Project-Qatar-2019-attracted-more-than-14,500-visitors>
- Qatar Tribune: <http://qatar-tribune.com/news-details/id/160306>
- Gulf Times: <https://www.gulf-times.com/story/630132/33-countries-500-brands-bigger-better-Project-Qata>

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

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones