



INFORME
DE FERIA

2021



PROJECT QATAR

Doha,
4 - 7 de octubre de 2021

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

19 de octubre de 2021
Doha

Este estudio ha sido realizado por
Alejandro Manuel Pérez Gutiérrez

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: 114-21-013-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Principales sectores y productos representados	4
2. Descripción y evolución de la Feria	7
2.1. Estructura de la feria	8
2.2. Expositores	9
2.3. Empresas españolas	10
2.4. Visitantes	10
3. Valoración	12
3.1. Recomendaciones	13
4. Anexos	16
4.1. Localización	16
4.2. Mapa de <i>Doha Exhibition and Convention Center</i>	17
4.3. Listado de empresa expositoras	17
4.4. Empresa organizadora del evento	17
4.5. Direcciones de Interés	17





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Fechas de celebración del evento: entre el 4 y el 7 de octubre de 2021

Fechas de la próxima edición: entre el 6 y el 9 de junio de 2022

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: 14:00 a 21:00

Precios de entrada y del espacio: La entrada fue gratuita para todo visitante.

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

Entidad organizadora: International Fairs and Promotion (IFP Group)

1.2. Principales sectores y productos representados

Los principales productos y sectores representado en esta edición 2021 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 procesamiento de aluminio:** fabricación y procesamiento 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.

ICEX



2. Descripción y evolución de la Feria

Project Qatar 2021 se dio cita entre los días 4 y 7 de octubre de 2021 en el *Doha Exhibition and Convention Center* (DECC), celebrando su decimoséptima edición tras no haberse realizado en 2020 por la crisis sanitaria generada por la COVID-19.

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. No obstante, en esta última edición la participación ha decaído por las restricciones derivadas de la COVID-19.

Como subrayan los organizadores del evento, la floreciente industria de la construcción en Qatar sigue atrayendo a profesionales de la industria de todo el mundo. Los informes de mercado estiman que el sector de la construcción del país se valoró en \$42 mil millones en 2020, y se espera que alcance los \$77 mil millones para 2026, a una tasa de crecimiento anual compuesta del 10,5 % para el período 2021-2026. Este crecimiento está impulsado por proyectos relacionados con el *Qatar Natinal Vision 2030* y los preparativos para la Copa Mundial de la FIFA 2022.

DATOS DE LA PRESENTE EDICIÓN

Número de expositores	150
Número de visitantes	15.000
Número de pabellones oficiales	3
Participación internacional	13 países

Tabla 1: datos de la organización de la feria, 2021

En Project Qatar 2021 participaron más de 150 exhibidores de trece países diferentes. El evento congregó a más de 15.000 visitantes (según los datos facilitados por los organizadores) entre los que se encontraban desde responsables 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.



2.1. Estructura de la feria

Project Qatar 2021 ocupó dos de los cinco halls (Hall 1-2) 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 Proyecto 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 1 disponen de *Workshops and Trainings*. 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 donde se celebraron diversos seminarios relacionados con el sector. Algunos de ellos fueron:

- *Conference Session 1 SMART CITY QATAR - Building Today for a Smarter Tomorrow*
- *Conference Session 2: Supply Chain Qatar - The Future of Supply Chain and Logistics*

2.2. Expositores

La 17ª edición de Project Qatar estaba compuesta por 150 expositores de 13 países distintos, una cantidad muy inferior a la de la última edición celebrada en 2019, donde participaron más de 500 empresas y más de 33 países. Los 10 principales países participantes de este evento fueron Qatar, Turquía, Alemania, Italia, Polonia, Bélgica, Irán, China, India y el Reino de Arabia Saudita y Líbano.

Los países 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. Las empresas turcas también tenían el mármol como protagonista, así como el acero.

2.3. Empresas españolas

Project Qatar 2021 no contó con la participación de empresas españolas en esta 17ª edición.

2.4. Visitantes

En cuanto a los datos de asistencia el organizador afirma que cerca de 15.000 personas procedentes de diversos países visitaron esta nueva edición de Project Qatar durante los 4 días de duración de la feria.

Perfil de los visitantes:

- Arquitectos y diseñadores de interiores;
- 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 decimoséptima edición de Project Qatar 2021 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.

icex

3. Valoración

El objetivo del gobierno de Qatar de diversificar la economía, con énfasis en los sectores no petroleros o de hidrocarburos, impulsará la financiación hacia proyectos de construcción en los próximos años. Además, los esfuerzos gubernamentales para mejorar la infraestructura de transporte del país y los trabajos de construcción para la celebración la Copa Mundial de la FIFA 2022 apoyarán el crecimiento de la industria.

Según los últimos datos de 2019, 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 y hotelera moderna constituyen los pilares clave para soportar el previsible aumento de la población, así como la creación de centros deportivos de categoría mundial.

Actualmente la cartera de proyectos del país cuenta con más de 1000 desarrollos planificados por valor de \$150 mil millones (QR546 mil millones) que aún no se han adjudicado. De estos, aproximadamente \$80 mil millones (QR291 mil millones), que están destinados a nuevos proyectos en el sector de la construcción y a proyectos de infraestructura, representan una gran parte de la inversión total.

Project Qatar ha sido, hasta esta edición, la principal feria del sector de la construcción en Qatar. Es una feria que tradicionalmente ha acogido a todas las empresas relacionadas directa o indirectamente con este mercado, pero esta decimoséptima edición no ha tenido la relevancia acostumbraba.

Hasta el año 2019, Project Qatar ofrecía una plataforma para la exposición de los más diversos productos y servicios en el creciente mercado de la construcción de Qatar, y era una excelente feria para establecer contacto con los principales actores en el sector de la Región del Golfo, pero, esta edición, debido a las múltiples restricciones de entrada al país, la afluencia de expositores y de público ha disminuido considerablemente.

No obstante, a pesar del desencanto de esta edición, se espera que la edición del año 2022 cuente con mayor participación por parte de empresas y profesionales debido a que las perspectivas del sector de la construcción en el país hacen de Project Qatar una feria de interés para las empresas de construcción que busquen adentrarse en este mercado.

3.1. Recomendaciones

Para posteriores ediciones, a 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, 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 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 GCC.

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 más 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, etc. El idioma más utilizado para los negocios en este país 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 éstas.
- Organice 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 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.

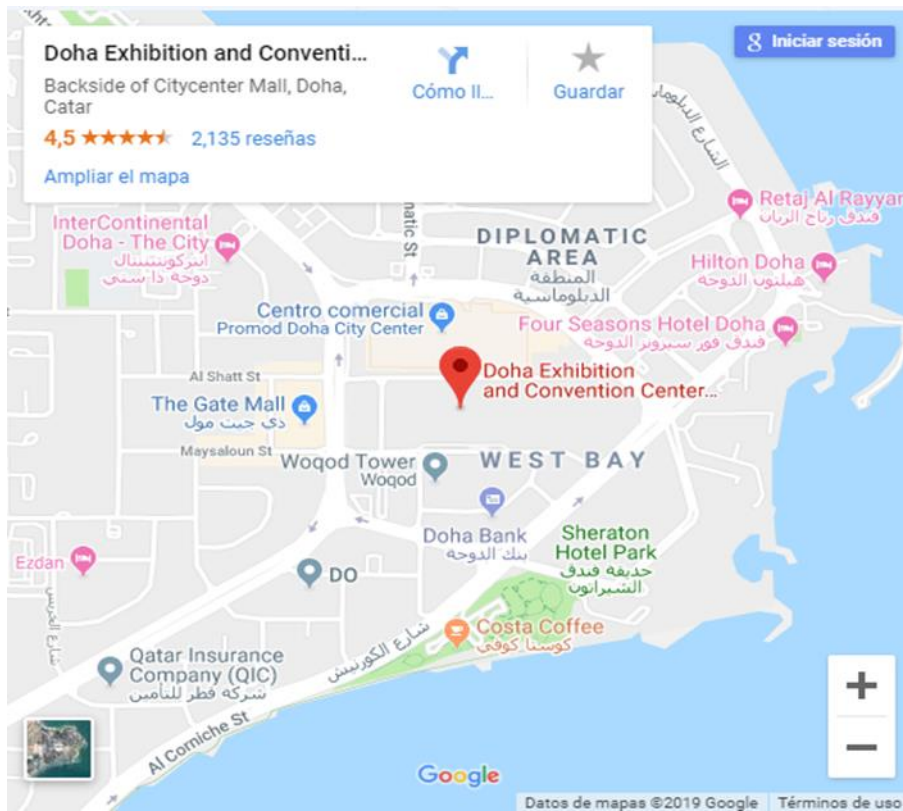


- Organice y analice la información conseguida para que pueda servir en las actuaciones siguientes: anotaciones de las entrevistas, publicaciones sectoriales y catálogos de la feria.
- A continuación, proceda a las adaptaciones correspondientes que fueran necesarias en precios, material promocional, etc.

icex

4. Anexos

4.1. Localización



4.2. Mapa de *Doha Exhibition and Convention Center*



4.3. Listado de empresa expositoras

En el siguiente enlace puede consultar el listado de empresas expositoras de Project Qatar 2021, en orden alfabético: <http://www.projectqatar.com/exhibitors-list>

4.4. 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

4.5. 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

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

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

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones