

GUIA DE NEGOCIOS

Qatar 2014-2015



Embajada de la República Argentina en el Estado de Qatar – Sección Económico Comercial

Rawdat Ehraish St., Villa Nro 6, West Bay, Doha

Teléfono: (+974) 4016-2673 – PO Box: 24204

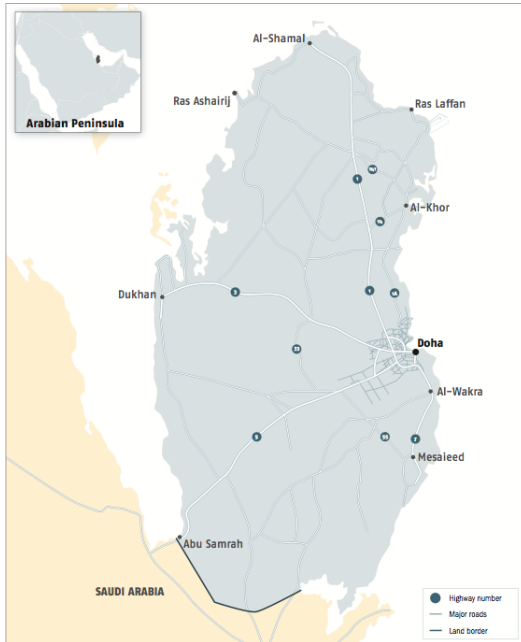
Correo electrónico: secom_eqatr@mrecic.gov.ar

INDICE

1. Datos Básicos	4
2. Organización Política y Social	6
2.1 PLANO POLÍTICO	6
2.2 PLANO SOCIAL	8
3. Economía y Finanzas	13
3.1 POLÍTICA ECONÓMICA	13
3.2 POLÍTICA COMERCIAL	16
3.3 POLÍTICA CAMBIARIA	17
3.4 SITUACIÓN FISCAL	17
4. Comercio Exterior e Inversiones	19
4.1 PRINCIPALES LEYES SOBRE EL COMERCIO	20
4.2 INFORME: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC) ..	20
4.3 ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES	23
4.4 RÉGIMEN DE INVERSIÓN EXTRANJERA	23
4.5 AUTORIDAD DE INVERSIONES DE QATAR (QIA)	27
4.6 CENTRO DE ARBITRAJE INTERNACIONAL DE QATAR (QCIA) ..	27
5. Acceso al Mercado	28
5.1 UNIÓN ADUANERA DE LOS PAÍSES DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO	28
5.2 COMERCIO PREFERENCIAL	28
5.3 ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE QATAR	29
5.4 COMERCIO BILATERAL ARGENTINA - QATAR	35
5.5 PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	36
5.6 ADUANAS	38
5.7 LEGISLACIÓN EN MATERIA DE COMPETENCIA	42
5.8 MEDIDAS ANTIDUMPING, MEDIDAS COMPENSATORIAS Y MEDIDAS DE SALVAGUARDIA	44
5.9 DATOS DE CONTACTOS ÚTILES	44
6. Estructura de Comercialización	45
6.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	46
6.2 DOCUMENTACIÓN COMERCIAL	46
6.3 COMPETENCIA EN EL MERCADO	47
6.4 PROMOCIÓN DE VENTAS	47
6.5 RÉGIMEN DE CONTRATACIÓN PÚBLICA	48
6.6 SISTEMA FINANCIERO Y BANCARIO	49
7. Oportunidades para empresas argentinas	50
7.1 PANORAMA SECTORES EN CRECIMIENTO EN QATAR	50
7.2 PERSPECTIVAS AMPLIACIÓN DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS ARGENTINAS	64

8. Viajes de Negocios	66
8.1 ELEMENTOS A TENER EN CUENTA EN UNA REUNIÓN DE NEGOCIOS.....	66
8.2 TRANSPORTE Y HOTELERIA	67
8.3 ATENCIÓN SANITARIA, IDIOMA, COMUNICACIONES.....	68
8.4 CONSIDERACIONES EN MATERIA DE SEGURIDAD.....	68
8.5 COSTUMBRES LOCALES	68
8.6 HORARIOS DE TRABAJO Y CALENDARIO DÍAS NO LABORALES	68
8.7 CONTACTOS ÚTILES	69

1. DATOS BÁSICOS



Nombre Oficial

Estado de Qatar

Jefe de Estado/Emir

Jeque TAMIM BIN HAMAD AL THANI

Primer Ministro

Jeque ABDULLAH BIN NASSER BIN KHALIFA AL THANI

Capital

Doha

Superficie

El area territorial de Qatar abarca 11,586 km²

Ubicación geográfica

El Estado de Qatar es una península que se extiende hacia el Norte en el Golfo Pérsico, desde la costa occidental de la Península Arábiga. El territorio incluye una serie de islotes (al Ashat, Sharouh, al Zafia, al Aliyah, Halul, Ras Rakan y Hawar). La costa se extiende a lo largo de 700 km. La longitud máxima del eje norte-sur es de 180km y de 85km en el eje este-oeste. Qatar tiene frontera terrestre con Arabia Saudí.

Otras ciudades

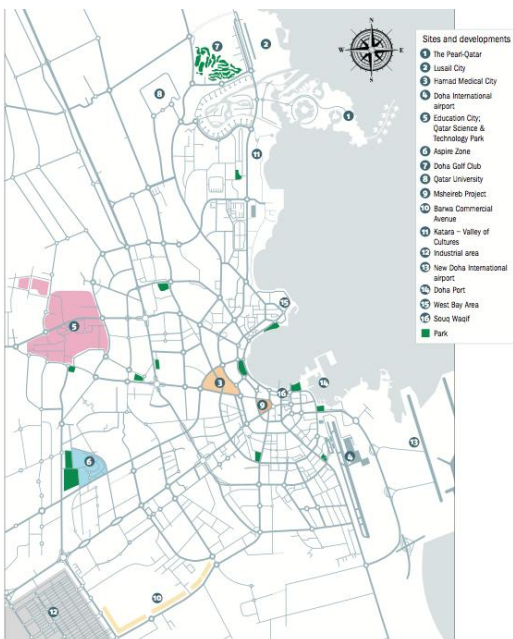
Las principales ciudades son Dukhan, en la costa occidental, Mesaieed (sureste) y los puertos de Ras Laffan, al Khor y al Wakrah. A efectos administrativos, el país se divide en 7 términos municipales (baladiyah): Madinat ash Shamal, Al Khor, Umm Salal, Al Daayen, Al Rayyan, Doha y Al Wakrah

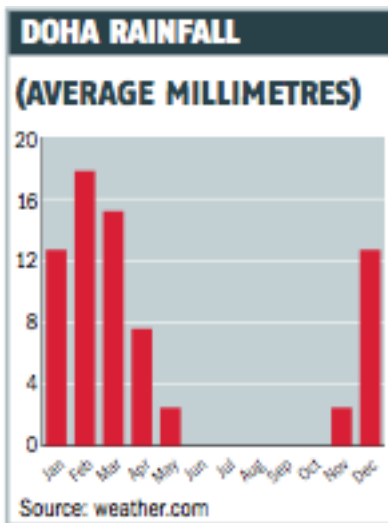
Bandera

Es de color granate con una franja vertical dentada (con nueve dientes de color blanco).

El color blanco refleja el símbolo de la paz.

El color guinda simboliza la sangre derramada durante las varias guerras que Qatar ha sufrido, sobre todo en la segunda mitad del siglo XIX. La línea dentada de nueve puntos indica que Qatar es el miembro n° 9 de los emiratos reconocidos del Golfo Pérsico a raíz de la conclusión del tratado de Qatar y Gran Bretaña en 1916.





Idioma

El idioma oficial es el Árabe, pero el Inglés está ampliamente difundido.

Población

La población estimada es de algo más de 2 millones de habitantes, de los que sólo el 15% son qataríes y el restante 85% se distribuyen entre un 25% de indios, 20% otras nacionalidades árabes, 10% iraníes, 10% europeos y norteamericanos y el 35% restante de otras nacionalidades asiáticas (Nepal, Filipinas, Sri Lanka, Pakistán, Indonesia). La densidad por km² es de 146 habitantes; la población se concentra en la capital y sus alrededores (85%).

Religión

Musulmana. 80% Sunníes, 20% Chiítas.

Clima

De mayo a septiembre las temperaturas en Qatar promedian los 35 C grados, pero frecuentemente pueden alcanzar los 50 C. En estos meses la humedad puede alcanzar el 90%. Los meses invernales son placenteros, con temperaturas que rondan los 25 grados, acompañadas de esporádicas precipitaciones en los meses de diciembre y enero.

Moneda

Rial qatarí. Tipo de cambio fijo con el dólar: 1 USD \$= 3,64 QR

Código telefónico de País

+974

Código de internet

.qa

Aerolínea de bandera

Qatar Airways es la aerolínea nacional de propiedad del estado, operando desde 1994.

2. ORGANIZACIÓN POLÍTICA Y SOCIAL

2.1 PLANO POLÍTICO

- **Política Interna**

Qatar se independizó, y dejó de ser un protectorado inglés en 1971. Un año antes de su independencia, promulgó su primera Constitución, la cual fue reformada en 1972 para responder a sus nuevas necesidades y responsabilidades.

Una vez obtenida su independencia, Qatar ingresó a la Liga Árabe y a la Organización de Naciones Unidas. En 1995 con la llegada al poder del Jeque Hamad Bin Khalifa Al Thani se inicia la modernización del Estado qatari.

En 1999 se emitió un Decreto para crear un Comité de alto nivel con la responsabilidad de redactar una nueva Constitución que respondiera a las aspiraciones y metas del Estado para el siglo XXI. La actual Constitución fue ratificada en un referéndum en 2003, aprobada por el Emir en 2004, y entró en vigencia en 2005.

El cambio más reciente en la estructura de poder de Qatar tuvo lugar a fines de junio 2013 cuando se produjo la abdicación del Emir Jeque Hamad Bin Khalifa Al Thani a favor de su hijo de 33 años, Jeque Tamim Bin Hamad Al Thani.

- **Forma de estado**

En Qatar existe una Monarquía tradicional de origen wahabí a la cabeza de la cual está el Emir. La monarquía es hereditaria de padres a hijos varones entre los miembros de la familia Al Thani.

El 29 de abril de 2003 se aprobó por Referéndum una nueva Constitución, que entró en vigor el 8 de junio de 2005. La Constitución establece una separación formal de los poderes del Estado.

En el plano legislativo prevee la creación de un órgano con facultades legislativas y de control, en particular en materia presupuestaria: el Consejo Al Shura, de 45 miembros, 30 de los cuales serán elegidos por sufragio universal directo y el resto designados por el Emir. Al no haberse convocado aún elecciones para sus miembros electos, todos los consejeros son hasta el momento designados por el Emir.

El poder ejecutivo corresponde al Emir y al Consejo de Ministros. El Emir es el Jefe del Estado y Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, quien designa al Príncipe Heredero, y al Primer Ministro. La labor de este último consiste en asistir al Emir en el ejercicio de sus funciones de acuerdo con la Constitución y las leyes.

- **Miembros del Gobierno**

El Gobierno tras el acceso a la Jefatura del Estado del nuevo **Emir Sheik Tamim bin Hamad Al Thani**, en junio de 2013, está formado por veinte miembros:

Primer Ministro y Ministro del Interior: Sheikh Abdullah bin Nasser bin Khalifa Al Thani.

Vice-Primer Ministro y Ministro para Asuntos Ministeriales: Ahmed bin Abdullah Al-Mahmoud.

Ministro de Asuntos Exteriores: Khalid bin Mohamed Al Attiyah.

Ministro de Estado de Defensa: Maj. Gen. Hamad bin Ali Al Attiyah.

Ministro de Economía y Comercio: Sheikh Ahmed bin Jassim bin Mohamed Al Thani.

Ministro de Educación y Educación Superior: Mohammed Abdul Wahed Ali Al Hammadi.

Ministro de Donaciones & Asuntos Islámicos: Dr. Ghaith bin Mubarak bin Ali Imran Al Kuwari.

Ministro de Hacienda: Ali Sherif Al Emadi

Ministro de Energía e Industria: Dr. Mohammed Saleh Al Sada.

Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales: Abdullah Saleh Mubarak Al Khulaifi.

Ministro de Justicia: Dr. Hassan Lahdan Saqr Al Mohannadi.

Ministro de Asuntos Municipales y Planificación Urbana: Sheikh Abdul Rahman Bin Khalifa bin Abdul Azziz Al Thani.

Ministro de Salud Pública: Mr. Abdullah bin Khalid Al Qahtani.

Ministro de Cultura, Artes y Patrimonio: Dr. Hamad Bin Abdulaziz Al Kuwari.

Ministro de Medio Ambiente: Ahmed Amer Mohamed Al Humaidi.

Ministro de Desarrollo Administrativo: Dr. Issa Saad Al Jafali Al Nuaimi.

Ministro de Comunicación y Tecnología de la Información: Dra. Hessa Sultan Al Jaber.

Ministro de Desarrollo, Planificación y Estadísticas: Dr. Saleh Mohamed Salem Al Nabit.

Ministro de Transporte: Jassim Seif Ahmed Al Sulaiti.

Ministro de Juventud y Deporte: Salah bin Ghanem bin Nasser Al Ali.

- **Política Exterior**

Qatar practica una política exterior pragmática, que tiende a alinearse con las posiciones norteamericanas y occidentales. Su política exterior está en parte condicionada por su situación geográfica y estratégica entre Irán y Arabia Saudita. Sin embargo, esto no le ha impedido desarrollar una política exterior muy activa.

Qatar ha pasado de ejercer un papel de mediador como lo tuvo en el caso de Sudán (Darfur), Somalia, Líbano, etc. a tomar un papel de protagonista a nivel regional e internacional. Así lo hizo en el caso de la Primavera Árabe, especialmente en Libia (con una participación directa junto con las fuerzas de la OTAN), en Bahrein y también actualmente en Siria mediante la Liga Árabe y la utilización del canal Al Jazeera como instrumento mediático.

La política exterior de Qatar manifiesta además un carácter expansivo, que se ha materializado en una aproximación hacia Iberoamérica, en el incremento de inversiones en los países iberoamericanos y Asia, y la consiguiente apertura de nuevas Embajadas en Doha, como el caso de la Embajada de la República Argentina en 2013.

EE.UU. es el gran aliado que le permite garantizar su seguridad con la presencia del cuartel general del Centro de Comando norteamericano (CENTCOM) en la base aérea de Al Udeí.

Qatar es miembro de numerosas OO.I.I., entre las que se destacan:

En el ámbito internacional:

- ONU y sus Organismos, Programas y Agencias
- Organización Mundial de Comercio
- INTERPOL

En el ámbito regional:

- Consejo de Cooperación del Golfo (miembro fundador)
- Liga de Países Árabes
- Conferencia Islámica (ocupó la Presidencia en el trienio 2000-2003)
- Organización de Países Exportadores de Petróleo
- Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo

2.2 PLANO SOCIAL

En el ámbito social, se ha puesto énfasis en la juventud por medio de la educación para lograr una sociedad profesionalmente calificada y se han mejorado las opciones laborales para los graduados qataríes .

En el centro de esta política social, se encuentra la Fundación Qatar para la Educación, la Ciencia y el Desarrollo de la Comunidad, conocida como Qatar Foundation (QF). Se trata de una entidad privada sin fines de lucro fundada en 1995 por decreto del Jeque Hamad bin Khalifa Al-Thani, entonces Emir de Qatar. Está financiada en parte por el gobierno y su presidenta es la jequesa Mozah bint Nasser Al Missned. El objetivo de la Fundación de Qatar es:

"apoyar a Qatar en su transición de una economía del petróleo a una economía del conocimiento mediante la liberación del potencial humano".

La Fundación Qatar lleva a cabo esta misión a través de tres pilares: la educación, la ciencia e investigación y desarrollo de la comunidad. El trabajo de la fundación en el campo de la educación ha llevado a la instalación de una serie de universidades internacionales a Qatar ubicadas en el complejo denominado Education City, para ayudar a que los jóvenes puedan desarrollar las actitudes y habilidades necesarias para la economía del conocimiento. Su principal agenda en materia de investigación y ciencia es la construcción de la capacidad tecnológica y de innovación de Qatar.

La planificación científica tiene por objeto desarrollar la economía y optimizar la utilización de los recursos nacionales, diseñando estrategias, planes de largo plazo, estimulando al sector privado y preparándose para recibir más inversiones.

Qatar ha logrado introducir transformaciones profundas en un período menor a una generación. Gracias a sus recursos de petróleo y gas, cuenta con ingresos muy altos y ha logrado cierta equidad en la distribución de ingresos. En cuanto a su sistema de salud ha mejorado notablemente y la educación básica es universal.

En general, y de acuerdo con el Índice de Desarrollo Humano de la ONU, Qatar se ubica dentro de los países con un desarrollo muy alto, muy por encima del resto de países árabes; tiene bajos niveles de pobreza y sus indicadores en salud son bastante positivos.

Su vertiginoso crecimiento tiene el potencial de convertirse en un grave problema para el medio ambiente, identificándose tres retos críticos: seguridad en el acceso al agua, amenazas al ecosistema marino y efectos del cambio climático.

Ante estos desafíos, la Secretaría General para la Planificación del Desarrollo elaboró, en 2008, el documento: Qatar National Vision 2030.

La estrategia contempla cuatro pilares:

- Desarrollo humano
- Desarrollo social
- Desarrollo económico
- Desarrollo ambiental

A su vez identifica cinco retos principales:

- Modernización y preservación de sus tradiciones
- Necesidades de las generaciones presentes y futuras
- Gestión del crecimiento y de la expansión descontrolada
- Tamaño y calidad de la fuerza laboral expatriada y el rumbo de desarrollo seguido
- Crecimiento económico, desarrollo social y gestión ambiental.

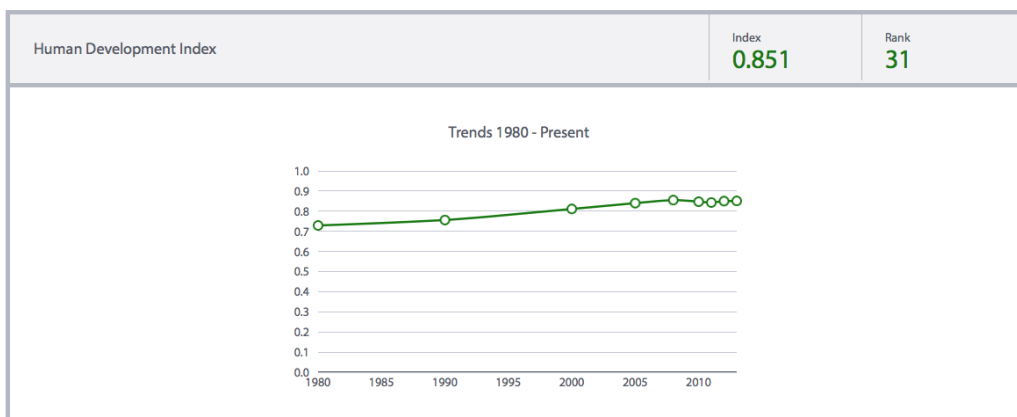
➤ **Indicadores Sociales Relevantes de Qatar**

- Densidad de población (hab.por km2) (2011): 161,1
- Renta per cápita (en PPA, 2012) 133.713 US\$
- Esperanza de vida (2012) 78,5
- Crecimiento de la pobl. (2010) % 1,5

▪ Indicadores de Desarrollo Humano (PNUD):

Índice de Desarrollo Humano

Human Development Indicators



Indicador de Salud

— Health	Life expectancy at birth 78.37
Life expectancy at birth	78.37
Infant mortality rate (per 1000 live births)	6
Under five mortality rate (per 1000 under five children)	7
Infants lacking immunization - % of one year olds, DTP	6
Infants lacking immunization - % of one year olds, Measles	3
Antenatal coverage (% of live births)	100
HIV prevalence (% ages 15-24), female	n.a.
HIV prevalence (% ages 15-24), male	n.a.
HIV prevalence (% ages 15-49), total	n.a.
Adult mortality rate (per 1000), female	52
Adult mortality rate (per 1000), male	74
Age standardized obesity rate (% of ages 20 and older)	33.1
Health expenditure (% of GDP)	1.91

Indicador de Educación

— Education	Mean years of schooling 9.07
Mean years of schooling	9.07
Expected years of schooling	13.8
Adult literacy rate (% ages 15 and older)	96.3
Population with at least some secondary education (% aged 25 and above)	60.5
Gross enrolment ratio: pre-primary (% of children of pre-school age)	73
Gross enrolment ratio: primary (% of children of primary school age)	103
Gross enrolment ratio: secondary (% of children of secondary school age)	112
Gross enrolment ratio: tertiary (% of population of tertiary school age)	12
Primary school dropout rates (% of primary school cohort)	6.39
Pupil-teacher ratio	10
Expenditure on education (% of GDP)	2.45

Indicador Económico

— Income/Command Over Resources	Gross national income (GNI) per capita (2011 PPP \$) 119,029.12
Gross national income (GNI) per capita (2011 PPP \$)	119,029.12
GDP (2011 PPP\$) (billions)	274.18
GDP per capita (2011 PPP\$)	133,712.78
Gross fixed capital formation (% of GDP)	33.81
Domestic credit provided by the banking system (% of GDP)	77.5
External debt stock (% of GDP)	n.a.
Consumer Price Index	141.06
Domestic food price level index	0.76
Price level volatility index	52.1

Indicador de Desigualdad

— Inequality	Inequality-adjusted HDI (IHDI)	n.a.
	Inequality-adjusted HDI (IHDI)	n.a.
	Coefficient of human inequality	n.a.
	Inequality in life expectancy (%)	6
	Inequality-adjusted life expectancy index	0.844
	Inequality in education (%)	n.a.
	Inequality-adjusted education index	n.a.
	Inequality in income (%)	n.a.
	Inequality-adjusted income index	n.a.
	Quintile ratio	13.33
	Palma ratio	n.a.
	Gini coefficient	41.1

Indicador de Género

— Gender	Gender Inequality Index	0.524
	Gender Inequality Index	0.524
	Maternal mortality ratio (deaths per 100,000 live births)	7
	Adolescent birth rate (births per 1,000 women aged 15-19)	9.522
	Share of seats in parliament (% held by women)	0.1
	Population with at least some secondary education, female (% aged 25 and above)	66.67
	Population with at least some secondary education, male (% aged 25 and above)	59.04
	Labour force participation rate, female (% of ages 15 and older)	50.8
	Labour force participation rate, male (% of ages 15 and older)	95.6
	Gender-related development index: female to male ratio of HDI	0.979
	HDI, female	0.838
	HDI, male	0.856

Indicador de Empleo y Vulnerabilidad

— Employment and Vulnerability	Employment to population ratio	89.8
	Employment to population ratio	89.8
	Vulnerable employment (% of total employment)	0.4
	Youth unemployment (% of ages 15-24)	1.3
	Unemployment rate (% aged 15 years and older)	0.4
	Child labour (% of ages 5 to 14)	n.a.
	Share of working poor, below \$2 a day (%)	n.a.
	Long term unemployment rate (% of the labour force)	0.1
	Length of mandatory paid maternity leave (days)	n.a.

Indicador de Seguridad Humana

— Human Security	Homeless population (% of population)	0.002
	Birth registration (% under age five)	n.a.
	Old age pension recipient s (% of statutory pension age population)	7.9
	Refugees by country of origin (thousands)	0.124
	Homeless population (% of population)	0.002
	Prison population rate (per 100,000 population)	60
	Homicide rate (per 100,000)	0.93

Indicador de Comercio y Flujo Financiero

— Trade and Financial Flows		International Trade (% of GDP)
		96.51
International Trade (% of GDP)		96.51
Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)		-0.05
Private capital flows(% of GDP)		14.6
Net official development assistance received (% of GNI)		n.a.
Remittances, inflows (% of GDP)		0.33
Total reserves minus gold (% of GDP)		1.76

Indicador de Movilidad y Comunicación

— Mobility and Communication		Net migration rate (per 1000 population)
		48.8
Net migration rate (per 1000 population)		48.8
International inbound tourists (thousands)		2,527
Internet users (% of population)		88.1
Inernational telephone traffic, incoming (minutes per person)		427.36
Inernational telephone traffic, outgoing (minutes per person)		n.a.

Indicador de Medio Ambiente

— Environment		Carbon dioxide emissions per capita (tonnes)
		40.31
Primary energy supply, Fossil fuel (% of total)		100
Carbon dioxide emissions per capita (tonnes)		40.31
Natural resource depletion (% of GNI)		n.a.
Forest area (% of total land area)		n.a.
Fresh water withdrawals (% of total renewable water resources)		381
Population living on degraded land (%)		0.1
Impact of natural disasters: number of deaths (per year per million people)		n.a.

Indicador Demográfico

— Demography		Population total (millions)
		2.17
Population total (millions)		2.17
Population under age 5		0.11
Population ages 65 and older		0.02
Urban (% of population)		99.06
Median age (years)		31.74
Dependency ratio, young age (ages 0-14)		15.88
Dependency ratio, old age (65 and older)		1.08
Sex ratio at birth (male to female births)		1.05

3. ECONOMÍA Y FINANZAS

3.1 POLÍTICA ECONÓMICA

- **Visión Nacional de Qatar 2030**

En 2008, el gobierno qatarí elaboró el primer documento sobre su estrategia nacional de desarrollo para el futuro, titulada Visión Nacional 2030 de Qatar (QNV). Las tendencias que allí se definen reflejan las aspiraciones, los objetivos y la cultura de la población de Qatar.

Según esa visión, el objetivo principal es transformar a Qatar un país diversificado, sólido y desarrollado para el año 2030, capaz de sostener su propio desarrollo y de asegurar un alto nivel de vida para las generaciones futuras, para lo cual se han delineado cuatro pilares de desarrollo: humano, social, económico y ambiental.

Los puntos salientes son la buena gestión de la economía, la explotación responsable del petróleo y el gas y una diversificación económica adecuada. Como parte de su estrategia, Qatar se propone mantener tasas de crecimiento económico razonables y estables sobre la base de una política financiera nacional. Un elemento importante de esa estrategia es mantener estructuras abiertas y flexibles, así como la coordinación del comercio, la inversión y los vínculos financieros con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y con otras organizaciones árabes e instituciones regionales.

Qatar está decidido a conservar sus reservas estratégicas de petróleo crudo y gas natural y se propone mantener un equilibrio entre esas reservas y su producción. Tiene previsto continuar la ampliación de las fases finales de producción en las que puede obtener una ventaja competitiva de la producción de energía.

Entre otros aspectos de la Visión Nacional 2030 cabe mencionar el deseo de Qatar de desempeñar un papel más importante en la actividad económica, política y cultural del Consejo de Cooperación del Golfo (GCC), la Liga de los Estados Árabes y la Organización de Cooperación Islámica.

En la Visión Nacional 2030 se identifican dos grandes desafíos a los que debe hacer frente la economía qatarí para hacer realidad esa Visión. El primero es el desarrollo del sector privado; en este sentido, la iniciativa exigirá formación y apoyo para los empresarios, así como el respaldo del Estado para ayudar a incubar y hacer crecer empresas de pequeña y mediana escala. El desarrollo del sector privado contribuirá a lograr el objetivo de Qatar de diversificar su economía y aumentar el nivel de competencia en el mercado interno.

El segundo desafío identificado consiste en seguir elaborando y aplicando políticas públicas que estén en consonancia con las necesidades de Qatar en términos de desarrollo. A tal fin, el Gobierno ha adoptado diversas iniciativas para desarrollar la mano de obra del país, coordinar iniciativas de política entre diferentes sectores, crear instituciones nuevas, mantener las consultas ya en marcha con organizaciones internacionales y, desde hace poco, crear nuevos instrumentos de política

- **Estrategia Nacional de Desarrollo - Qatar 2011-2016**

La Estrategia Nacional de Desarrollo para 2011-2016, basada en la Visión Nacional 2030, es un plan de acción encaminado a alcanzar las metas fijadas. En lo que respecta a mantener la prosperidad económica, se destaca en la Estrategia la importancia de ampliar la base productiva del país, reforzar la estabilidad y la eficiencia económicas, proteger la eficiencia del mercado y construir una economía diversificada.

Además, se establecen determinados objetivos a fin de tomar medidas concretas, entre ellas establecer un proceso presupuestario coordinado y orientado al futuro, formular un programa de inversión pública, introducir instrumentos de política para administrar la liquidez interna y tomar iniciativas de liberalización con respecto a las inversiones extranjeras.

- **Informe del FMI sobre la Economía de Qatar**

En un reciente informe del FMI sobre la economía de Qatar, se describe una caída en la tasa de crecimiento del país, de un 13% en el 2011 a un 6,2% en el 2012, año desde el cual la tasa se mantiene estable, siendo de un 6,5% en el 2013 y para el 2014 se estima que rondará el 6%.

La inversión pública para el 2014 mantendrá un crecimiento de entre el 6 y el 7%. Esto puede generar un recalentamiento de la economía esperándose tasas de inflación de entre un 3 y un 4%. Otro riesgo de mediano plazo tiene que ver con el descenso de los precios del gas y el petróleo, principales fuentes de ingresos de la economía qatarí.

De acuerdo al análisis del FMI, la continuación de una política macroeconómica equilibrada unida al esfuerzo por diversificar la economía de Qatar, permitirá un crecimiento sostenido y estable en el tiempo. Para ello, se recomienda a las autoridades del país a fortalecer el marco de la gestión pública de las inversiones así como un manejo más eficiente del presupuesto público.

En cuanto al sector financiero, el FMI estima que los bancos qataríes están bien capitalizados, con suficiente liquidez y rentabilidad, aunque considera que existe mayor margen para mejorar la gestión de liquidez.

En materia de estadísticas macroeconómicas, el Fondo apela a la mejora continua en la materia.

En síntesis, el informe elaborado por el oficial Jefe del FMI en Qatar, Martin Sommer, sostiene que Qatar deberá permanecer vigilante para evitar los riesgos inflacionarios en la economía, priorizando asimismo los proyectos de inversión más prioritarios y en forma escalonada.

- **Qatar Economic Outlook 2014-2015**

Conforme la publicación Qatar Economic Outlook 2014-2015 elaborada por el Ministerio de Planificación y el Desarrollo de Estadísticas de Qatar, disponible en:

www.gsdp.gov.qa/portal/page/portal/gsdp_en/knowledge_center/Tab2/QEO2014-2015EnUpdate.pdf

Crecimiento Económico

El crecimiento económico robusto se mantendrá en 2014 y 2015 (ver cuadro). La vigorosa demanda

local continuará a propiciar un fuerte crecimiento en el sector no hidrocarburos. Se espera un crecimiento con base robusta especialmente en el sector de servicios y la construcción. Aunque se verifica un retroceso en la producción de hidrocarburos en el crecimiento global de 2014, con la adjudicación del proyecto Barza de gas en 2015 se espera un incremento gradual de la producción de gas, teniendo crecimiento agregado más alto.

Qatar, outlook at a glance, 2014 and 2015

	2014	2015
Real GDP growth (%)	6.3	7.8
Nominal GDP growth (%)	6.8	6.6
Consumer price inflation (%)	3.0	3.4
Fiscal surplus (% of nominal GDP)	9.3	5.5
Current account surplus (% of nominal GDP)	25.1	19.5

Note: Real GDP in constant 2004 prices.

Source: Estimates from the Ministry of Development Planning and Statistics (MDP&S).

En 2013, la economía creció un 6.5%, siguiendo la expansión en el sector no-hidrocarburos, de una manera notable el sector servicios (principalmente en las áreas de finanzas e inmobiliaria). La producción de la construcción output se fortaleció, empujada en gran medida por las grandes inversiones de Qatar en infraestructura y sector inmobiliario.

Inflación—panorama estable

El precio de consumo inflacionario anual se mantendrá ampliamente estable en 2014 y aumentará modestamente en 2015. Se espera que las presiones inflacionarias locales vayan en alza en lo que queda de 2014 y en 2015 al fortalecerse la demanda local. Sin embargo, la inflación moderada de la primera mitad de 2014 bajarán el promedio del año, y una producción inflacionaria global benigna ayudará a disminuir fuentes de presiones inflacionarias en el próximo término.

La inflación subió levemente a un 3.1% en 2013 desde casi 2% en 2012, principalmente debido a las alzas en los alquileres residenciales, servicios de suministro y otros gastos relacionados a residencias. Las presiones inflacionarias externas estuvieron ausentes, en principio debido a la moderación de los precios globales de la comida y los productos básicos.

Balance Fiscal—cómodo, pero con más peso de las inversiones públicas.

El balance fiscal general continuará produciendo cómodos superávits, a pesar de que puedan sufrir una moderación en el período de pronóstico. Esta moderación se deriva del crecimiento del gasto (capital y recurrente) a medida que el programa de inversiones se pone en marcha, y de una baja en esperada en los ingresos de hidrocarburos.

Al cierre del año fiscal 2013/14, el superávit se estimó en 12.6%, del PBI nominal, en alza del 11.2% del año fiscal anterior. Los ingresos del Gobierno aumentaron durante el año fiscal 2013/14, principalmente por un aumento brusco de los ingresos de las inversiones (ingresos de petróleo y gas y disminución del impuesto de Sociedades), mientras que las estimaciones preliminares del gasto real disminuyeron por un 1% de la producción del año fiscal anterior (el gasto de capital subió un 2.4%, pero fue equilibrado por una caída del 2.1% en el gasto actual).

Balance Externo—los grandes superávits se reducirán un poco

El superávit de la cuenta corriente continuará en baja durante el período de pronóstico pero se mantendrá importante porcentualmente en el PBI. Los factores clave son la baja en los ingresos de exportaciones de hidrocarburos, el alza en las importaciones por una más fuerte demanda doméstica y el aumento de las remesas de los trabajadores extranjeros (en línea con la proyección del aumento de la población expatriada).

El superávit comercial de 2013 fue de 52.1% de PBI nominal, aunque apenas más bajo que la producción de 2012. El superávit de cuenta corriente también fue un poco menor, en 30.9% del PBI nominal. Importaciones de Servicios y remesas fueron en alza, mientras que la exportación de mercancías se redujo.

Factores de riesgo de producción—principalmente externos.

Los riesgos principales incluyen la posibilidad de una significativa baja en los precios del petróleo (reflejo de un crecimiento moderado de los mercados emergentes y de la expansión del suministro de petróleo) y un alza continua de los costos de los proyectos locales que podría tomar del superávit fiscal.

- **Trabajo, empleo y mano de obra extranjera**

Qatar ha dependido en gran medida del crecimiento de su fuerza de trabajo para sostener su crecimiento económico. La población, si bien es reducida, aumentó de manera significativa (76%) en el período de 2006-2013, y la tasa de desempleo siguió siendo muy baja (en promedio, de menos del 0,5%). Además, la proporción de extranjeros sobrepasa la de nacionales de Qatar y ha ido aumentando con más rapidez.

Qatar cuenta con un programa de “qatarización” para apoyar la contratación de nacionales de Qatar y la promoción de sus perspectivas de carrera como miembros de la fuerza laboral. Según la Estrategia Nacional de Desarrollo, se debe promover la qatarización de manera que los nacionales de Qatar reciban el apoyo y la orientación necesarios para asumir el papel que les corresponde. Se ha fijado como objetivo general una “qatarización” del 50% de la economía. Además, en la Visión Nacional 2030 de Qatar no solo se reconoce que es preciso aumentar la participación de los ciudadanos de Qatar en la fuerza de trabajo, sino también ampliar la misma a partir de la contribución estratégica de la mano de obra extranjera.

3.2 POLÍTICA COMERCIAL

Qatar importa la mayor parte de lo que consume y exporta la mayor parte de lo que produce, de ahí que la política comercial siempre haya sido fundamental para el bienestar del pueblo qatari y del país en general.

Las importaciones siguen creciendo a mayor ritmo que las exportaciones, habiendo las importaciones de mercancías y servicios crecido un 16,1% anual como promedio, mientras que las exportaciones lo hicieron a un ritmo del 13,9%-, a lo que hay que añadir el hecho de que aún hay importantes proyectos de construcción en marcha.

El mercado qatarí es un mercado pequeño y su principal atractivo radica en el alto nivel de renta per cápita existente, así como el alto volumen de proyectos en marcha en diversos sectores: inmobiliario, telecomunicaciones, energético, aguas, transporte, etc.

Se trata de proyectos de gran envergadura, y con los que las autoridades de Qatar quieren poner las bases de un desarrollo económico sostenible haciendo su economía menos dependiente de la marcha del sector de hidrocarburos.

Por otro lado, para Qatar resulta fundamental garantizar la seguridad alimentaria del país. La mayor parte de las reservas estratégicas de productos agrícolas que mantiene el país en la actualidad proceden de las importaciones, antes de que se vendan en el mercado a través del Comité Central de Licitaciones. Esas reservas de productos alimenticios funcionan con arreglo a protocolos gubernamentales que, en la práctica, dan salida con prioridad a los productos que más tiempo llevan almacenados.

Qatar está liberalizando su régimen comercial con objeto de respaldar su política económica. La liberalización de las corrientes comerciales diversificará el suministro de mercancías y servicios en Qatar, al tiempo que aumentará la competencia de sus mercados internos. Se espera que ello reduzca los costos de funcionamiento de las empresas locales y por tanto dé un fuerte impulso a su competitividad en otras esferas que no sean la producción de hidrocarburos.

Además, la política comercial trata de promover las exportaciones qataríes dentro de sus esfuerzos de diversificación económica. A tal fin, el Banco de Desarrollo de Qatar -el organismo de desarrollo de Qatar, de propiedad estatal- tiene un programa de promoción de las exportaciones denominado Tasdeer.

Las autoridades trabajan para reforzar la capacidad institucional en materia de política comercial del país como parte de los objetivos de su política comercial general, lo cual incluye contratar personal cualificado, formarlo y enviarlo al extranjero.

3.3 POLÍTICA CAMBIARIA

Como resultado de la política cambiaria de Qatar, el rial de Qatar (QR) esta vinculado al dólar de los Estados Unidos a un tipo de cambio fijo de 3,64 QR por dólar EE.UU. Esta política se aplica desde hace más de 12 años para asegurar la estabilidad del rial y reducir la inestabilidad de los precios. Otro efecto de esta política cambiaria ha sido la relativa estabilidad de los tipos de interés.

Los países del GCC, entre los que se cuenta Qatar, han colaborado entre sí con miras a establecer una unión monetaria y una moneda común. Según se ha previsto, los seis países miembros del CCG utilizarían una moneda única, y siguen negociando al respecto hasta la fecha.

3.4 SITUACIÓN FISCAL

Qatar ha tenido siempre superávit fiscales muy considerables porque, gracias a los elevados precios mundiales de los recursos energéticos, sus ingresos han sido mayores de lo previsto. La situación fiscal de Qatar se mantiene estable, ya que los ingresos relacionados con los hidrocarburos

representaron alrededor del 62% de los ingresos gubernamentales totales en 2012-2013, y en torno al 61% de los ingresos totales a lo largo del período 2005/2006-2012/2013.

El presupuesto estatal de Qatar arrojó un superávit anual del 9,6% como promedio en dicho período. Los ingresos derivados de los impuestos siguen siendo una parte limitada del total de los ingresos públicos, alrededor del 12% en el período 2007/2008-2012/2013 (un promedio del 4,7% del PIB).

El superávit fiscal del Estado alcanzó el 8,1% del PIB en el ejercicio fiscal 2013. Posteriormente, se prevee que se reduzca debido a los costos de carácter extraordinario que entrañarán las infraestructuras ligadas a los proyectos de la Copa del Mundo de 2022 y a los objetivos de la Visión Nacional de Qatar 2030.

En el mes de marzo de 2014, el Emir Sheikh Tamim bin Hamad Al Thani aprobó del presupuesto para el 2014-2015 estimado en 225 mil millones en moneda local (aproximadamente 62 mil millones de dólares). Se trata del primer presupuesto aprobado bajo el mandato del nuevo Emir y el más elevado de los instrumentados hasta la fecha según la difusión circulada en los medios informativos.

En cuanto a la distribución del gasto, los fondos del presupuesto se destinarán en un 54% a educación, salud, infraestructura y transporte.

Entre los proyectos de infraestructura se destacan la construcción de siete estadios para ser utilizados en la Copa Mundial de Fútbol FIFA 2022; la terminación de las obras en el nuevo aeropuerto Hamad International Airport, y el nuevo Puerto de Doha, así como el metro, varias carreteras, y varias obras de red para la conexión eléctrica, agua y alcantarillado. El gasto en este rubro para los años 2013 y 2014 implica un crecimiento del 22% respecto del año 2012.

En materia de educación, el presupuesto para el 2014 se ha incrementado en un 7,3% respecto al 2013, y está programado para la expansión de las instalaciones de Qatar Foundation for Education, Science and Community Development, así como para la construcción de 85 nuevas escuelas y 21 jardines de infantes en Doha y el resto del país.

El sector de salud por su parte, se ha visto beneficiado con un incremento del 12,5% respecto al 2013 en obras destinadas a finalizar el Sidra Medical and Research Center, a expandir la Hamad Medical Corporation y construir nuevos centros de salud, principalmente dedicados a trabajadores.

El presupuesto busca equilibrar el gasto con los ingresos (estos últimos derivados principalmente de las exportaciones de gas y petróleo). En tal sentido, para el 2014 se estima un ingreso de 218 mil millones en moneda local (aproximadamente 60 mil millones de dólares); y un total de gasto de 210,6 millones en moneda local (aproximadamente 57,8 millones de dólares), quedando un superávit de poco más de 2 mil millones de dólares).

Para el año 2015, las proyecciones de ingresos se calculan en 225,7 mil millones en moneda local (aproximadamente 62 mil millones de dólares) y el gasto en 218,4 mil millones en moneda local (aproximadamente 60 mil millones de dólares), quedando así un superávit estimado similar al año 2014. Si bien el presupuesto apunta a lograr un equilibrio entre ingresos y gastos, el elevado nivel de inversiones que estarán destinadas a grandes proyectos preocupa al Gobierno de Qatar.

El Emir ha señalado que la política expansiva del gasto público requiere de un manejo efectivo para controlar las presiones inflacionarias. Al respecto, se espera que el Ministerio de Finanzas trabaje estrechamente en coordinación con el Banco Central para mantener la inflación en niveles aceptables.

Tal como fue señalado en el apartado anterior, donde se detalló la política expansiva del gasto público de Qatar, gran parte del mismo está direccionado a llevar a cabo grandes proyectos de construcción e infraestructura.

4. COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

4.1 PRINCIPALES LEYES SOBRE EL COMERCIO

Principales leyes sobre el comercio	Referencia
Ley sobre la inversión extranjera	Ley N° 13 de 2000
Ley de aduanas	Ley N° 40 de 2002
Ley de entidades representantes	Ley N° 25 de 2004
Ley de empresas comerciales	Ley N° 5 de 2002
Ley de agencias comerciales	Ley N° 8 de 2002
Ley de impuestos	Ley N° 21 de 2009
Ley de marcas de fábrica o de comercio	Ley N° 9 de 2002
Obstáculos técnicos al comercio	Ley N° 4 de 1990
Medidas sanitarias y fitosanitarias	Ley N° 12 de 1991
Ley sobre el comercio electrónico	Ley N° 16 de 2010
Ley de la competencia	Ley N° 19 de 2006
Medidas comerciales especiales	Ley N° 4 de 2006

4.2 INFORME: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Conforme al informe de la secretaría de la OMC sobre el segundo examen de políticas y prácticas comerciales de Qatar, las principales características de las mismas se sintetizan en el detalle que se presenta a continuación:

1. Desde el último examen de sus políticas comerciales, la economía de Qatar ha experimentado un crecimiento y un desarrollo muy considerables. La tasa de aumento del PIB siguió siendo de doble dígito, en valores reales, y fluctuó entre el 12% y el 26% durante la mayor parte del período examinado. Qatar ocupa el segundo lugar en el mundo por su PIB per cápita. Ha centrado su atención en la diversificación de su economía y ha invertido en una infraestructura basada en el conocimiento que incluye mejoras en el sistema de educación, los servicios de infraestructura y los servicios de salud.

2. Durante el período que se examina, el saldo en cuenta corriente continuó aumentando hasta llegar a los 224.000 millones de QR en 2012, gracias a un superávit del comercio de mercancías significativo y en aumento. La balanza del comercio de servicios siguió siendo ligeramente negativa. La balanza por cuenta de capital y por cuenta financiera en general fue considerable y negativa en los últimos años debido al aumento de las inversiones de Qatar en el exterior, pero la balanza de pagos

siguió siendo positiva durante el período examinado salvo en 2011.

3. La evolución del comercio se ha caracterizado sobre todo por un considerable aumento de las exportaciones, que alcanzaron la cifra sin precedentes de 484.065 millones de QR en 2012. Las exportaciones prácticamente se han triplicado desde 2007 debido al dinamismo de las exportaciones de petróleo y gas e incluso a los precios relativamente altos de la energía. En el período examinado también aumentaron las exportaciones no relacionadas con el sector de la energía, que representaron el 12% de las exportaciones totales en 2012. Las importaciones también se han incrementado, aunque más lentamente que las exportaciones, y en general están más diversificadas. Predominan las importaciones de máquinas y equipo de transporte, lo cual refleja las inversiones de capital realizadas y el desarrollo de los servicios de infraestructura.

4. En 2013 se constituyó un nuevo gobierno, cuando asumió el poder el nuevo Emir; sin embargo, no ha habido ningún cambio o modificación de política importante. Qatar sigue promoviendo el libre comercio y un clima favorable a la inversión. También se propone forjar una economía más competitiva reduciendo los obstáculos que entorpecen la participación en los mercados y fortaleciendo la competencia. Como parte de su Estrategia Nacional de Desarrollo, proyecta seguir liberalizando el comercio de servicios en el marco del AGCS.

5. Desde la conclusión en 2001 del Acuerdo Económico entre los Estados miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), Qatar y los demás miembros han colaborado con miras a alcanzar un nivel más alto de integración, en particular mediante el establecimiento de una unión aduanera que comenzó sus operaciones en 2003. Actualmente los miembros del CCG aplican un arancel externo común pero todavía siguen funcionando los puestos fronterizos internos o de cada país, y cada miembro del CCG sigue manteniendo su autonomía a través de sus respectivas administraciones de aduanas. Si bien la mayor parte de las importaciones y exportaciones de Qatar se siguen realizando de acuerdo al régimen NMF, el comercio entre los miembros del CCG aumentó durante el período examinado y ahora representa aproximadamente un 15% del total de las importaciones de Qatar y un 7% de las exportaciones. Los principales interlocutores comerciales de Qatar en el CCG son los Emiratos Árabes Unidos y el Reino de Arabia Saudita.

6. De acuerdo con la legislación de Qatar sobre la inversión extranjera, la participación de inversores extranjeros en el capital de las empresas por lo general es minoritaria y se limita al 49%, aunque se permite una participación extranjera del 100% en determinados sectores previa autorización (agricultura, industria, salud, educación, turismo, desarrollo y explotación de los recursos naturales, energía y minería, servicios de consultoría, servicios técnicos, servicios de tecnología de la información y las comunicaciones, servicios culturales, servicios deportivos servicios de esparcimiento y servicios de distribución). También se garantizan ciertos derechos a los inversores extranjeros, como, por ejemplo, la transferencia de fondos sin ninguna limitación y garantías contra la incautación o expropiación de bienes. Qatar se vale de sus convenios bilaterales de inversión para promover las inversiones y actualmente es parte en 22 de esos convenios.

7. En cuestiones aduaneras, la principal novedad durante el período examinado fue la puesta en marcha de proyecto de la ventanilla única para el despacho de aduanas, denominado Al Nadeeb. Desde que comenzó a introducirse gradualmente en 2011, el sistema de la ventanilla única ha permitido reducir a 15 minutos la duración del trámite del despacho de aduana, reducir la tasa de inspecciones al 5% y prestar servicios de valor añadido y buena calidad a los comerciantes. Más del 90% de los importadores y exportadores inscritos en el registro comercial utilizan el sistema para facilitar el comercio. Se prevee que en el futuro este sistema se integrará en uno análogo al nivel del CCG.

8. En lo que respecta a la protección de las importaciones, los aranceles siguen siendo bajos y Qatar mantiene pocos obstáculos no arancelarios. En 2013, el tipo medio aritmético aplicado era del 4,7%, con pocas crestas arancelarias; de conformidad con el arancel interno común del CCG, la mayoría de los tipos arancelarios son del 5%. Hay crestas arancelarias en 20 líneas arancelarias de productos del tabaco y 6 líneas arancelarias de productos del acero; estos últimos aranceles actualmente sobrepasan las consolidaciones de la OMC. El arancel de Qatar también incluye 27 líneas arancelarias de mercancías prohibidas y 50 líneas arancelarias que requieren procedimientos de importación especiales. Qatar no ha adoptado leyes sobre licencias de importación, inspección previa a la expedición o medidas comerciales especiales (medidas antidumping y compensatorias y salvaguardias).

9. Durante el período examinado, Qatar estableció su primer organismo de fomento de las exportaciones para promover y diversificar su base de exportación. Bajo la dirección de este organismo se formuló una estrategia de promoción de las exportaciones en 2012, que incluye disposiciones para evaluar la capacidad exportadora de las empresas y fijar objetivos para las exportaciones de Qatar. Las normas o medidas aplicadas a las exportaciones son pocas; Qatar no impone impuestos ni gravámenes ni exige licencias de exportación. Además, impone pocas restricciones o prohibiciones, pero las impuestas a las importaciones también se aplican a las exportaciones.

10. La economía de Qatar sigue dependiendo en grado sumo de las empresas estatales a pesar de los considerables esfuerzos desplegados para alentar las inversiones del sector privado y la creación de sociedades comerciales. Según un estudio de 2009, los sectores público y mixto generan aproximadamente el 60% del PIB. El establecimiento de empresas en Qatar está reglamentado por varias leyes, entre ellas leyes sobre la inversión, que determina los tipos de entidades comerciales y la participación extranjera permitida; muchas empresas o sociedades deben tener un socio que sea nacional de Qatar. Como resultado de las modificaciones introducidas en la legislación en 2010 se liberalizaron algunas disposiciones relativas a las sociedades unipersonales y las sociedades de responsabilidad limitada. En el caso de los proyectos industriales se requiere la presentación de una propuesta y la expedición de una licencia por las autoridades competentes.

11. En lo que respecta a la protección de la propiedad intelectual, Qatar promulgó varias leyes en 2002-2006 para establecer las normas necesarias relativas, entre otras cosas, a las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas y los circuitos integrados, no obstante, muchas de estas leyes siguen sin aplicarse porque aún no se han aprobado los reglamentos necesarios.

12. El sector de la energía, en particular la explotación de gas natural, sigue siendo la piedra angular de la producción industrial y el comercio de Qatar. Qatar ocupa el tercer lugar en el mundo por el tamaño o magnitud de sus reservas. Durante el período examinado, Qatar aumentó su producción metódicamente y las exportaciones alcanzaron su nivel más alto en 2012. Como la mayor parte del gas natural se exporta como gas natural licuado, la capacidad de producción tiene un límite y es preciso seguir haciendo inversiones en los servicios de infraestructura necesarios para que las exportaciones sigan en aumento. Además, es posible que como resultado de una moratoria impuesta en 2005 a la futura explotación del yacimiento de gas más importante de Qatar, moratoria que se ha prorrogado continuamente desde entonces, el aumento de la producción se vea limitado en el futuro.

13. Durante el período examinado, la banca y el sector de los seguros de Qatar registraron un ligero crecimiento y desarrollo; en particular, cabe señalar el establecimiento del Centro Financiero de Qatar (QFC), a partir de 2005, y el desarrollo del subsector financiero Islámico. El QFC funciona con un régimen de zona franca para atraer entidades bancarias y aseguradoras internacionales y los

servicios financieros conexos. En 2012 se emprendieron reformas para establecer un organismo de reglamentación de los servicios financieros en Qatar; no obstante, siguen existiendo varias autoridades con sus propios reglamentos, distintos de los que aplica el QFC.

14. La diversificación y las inversiones en varios sectores de servicios, como el de transporte, la construcción y el turismo, han ayudado a impulsar la economía en los últimos años y se prevé que esa actividad continuará en el futuro, hasta 2022, cuando tendrá lugar la Copa Mundial de la FIFA. Se prevee que Qatar aumentará su capacidad hotelera, establecerá una red de ferrocarriles e invertirá en proyectos de construcción de gran envergadura para reforzar su infraestructura. Como parte de la Visión Nacional de Qatar de 2030, se harán inversiones en los sectores de la educación y la atención de la salud con miras a promover una economía basada en el conocimiento.

4.3 ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES

Qatar tiene dos tipos de acuerdos relacionados con el comercio, entre otros protocolos, que sirven de base a su marco comercial bilateral: los acuerdos de promoción y protección recíproca de las inversiones y los acuerdos de cooperación económica, comercial y técnica.

Dichos acuerdos, que complementan la política que se realiza en el CCG, establecen el marco jurídico que facilita y promueve el comercio y las corrientes bilaterales de inversión extranjera. Los acuerdos se han negociado a escala bilateral y están en consonancia con las directrices del CCG.

Entre los países de América Latina con los que Qatar tiene acuerdos de promoción y protección recíproca de las inversiones y acuerdos de cooperación económica, comercial y técnica en vigor, se encuentran: Brasil, Costa Rica, Cuba y Venezuela. Argentina ha firmado en 2010 el acuerdo de Cooperación Económica, Comercial y Técnica, y en 17 febrero 2014 se ha firmado, durante la visita realizada por el Canciller Sr. Héctor Timerman a Qatar, un acuerdo entre Argentina y Qatar sobre el Establecimiento de un Comité Ministerial Mixto de Comercio.

- **Marco jurídico de la inversión** (fuente: OMC)

Ley	Referencia	Síntesis
Ley reguladora de la inversión de capitales extranjeros en actividades económicas (Ley sobre la inversión extranjera)	Ley N° 13 de 2000	Ley principal sobre la inversión extranjera
Enmienda de la Ley sobre la inversión extranjera	Ley N° 2 de 2005	Se modifican los términos “nacional de Qatar” y “no nacional de Qatar” y se hace referencia al Ministerio pertinente
Enmienda de la Ley sobre la inversión extranjera	Ley N° 1 de 2010	Se enmienda la ley para permitir una participación del 100% en un mayor número de sectores
Organización del sector de las Actividades de los Agentes Comerciales	Ley N° 8 de 2002	Reglamentación relativa a los agentes comerciales
Ley de representación	Ley N° 25 de 2004	Las personas naturales o jurídicas no pueden “acoger” a un no nacional de Qatar

4.4 RÉGIMEN DE INVERSIÓN EXTRANJERA

La ley de Qatar sobre la inversión extranjera, de 2000, incluidas sus enmiendas y las leyes conexas, establecen el régimen para las inversiones extranjeras.

- **Principales leyes sobre la actividad empresarial**(fuente: OMC)

Ley	Referencia	Síntesis
Ley de sociedades comerciales	Ley N° 28 de 2006	Reglamenta las actividades comerciales, los contratos comerciales y los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores
Ley común del GCC sobre proyectos industriales	Ley N° 20 de 2006	Rige el establecimiento de proyectos industriales
Ley de comercio electrónico	Ley N° 16 de 2010	Reglamenta todas las actividades comerciales por medios electrónicos
Ley de sociedades comerciales	Ley N° 5 de 2002	Reglamenta la estructura y el funcionamiento de las sociedades en Qatar
Reglamento sobre el libre ejercicio de profesiones por nacionales de países miembros del GCC	Ley N° 7 de 1998	Permite que los nacionales de países miembros del GCC realicen actividades comerciales en determinados sectores
Ley de verificación de cuentas	Ley N° 30 de 2004	
Ley de representación	Ley N° 25 de 2004	Prohíbe que una persona natural o jurídica “acoja” a un no nacional de Qatar
Organización de las actividades de los agentes comerciales	Ley N° 8 de 2002	Rige las actividades de los agentes comerciales
Ley de reglamentación del comercio	Ley N° 27 de 2006	

La Ley N° 13, modificada, entró en vigor en 2000 con el fin de sentar el fundamento jurídico de las inversiones extranjeras en Qatar. La ley trata de aportar, entre otras cosas, transparencia y seguridad jurídica a las inversiones extranjeras en Qatar; asimismo, trata de profundizar la participación del país en el sistema multilateral de comercio.

Como regla general de esta ley, las Sociedades comerciales deben tener al menos 51% de participación capital qatari y 49% extranjero.

Como se explicará más adelante, las excepciones a esta regla general son:

- Sociedad art. 68, QSTP y QFC
- Personas físicas o jurídicas a quienes el Estado haya otorgado concesión o permiso especial de excavar, utilizar y gestionar recursos naturales
- Sucursal extranjera – registración temporaria

Por otro lado Ministerio de Economía y Comercio puede otorgar una excepción a la regla del 51%/49% pudiendo una sociedad no-qatarí tener hasta el 100% de la participación societaria en la medida en que la sociedad tenga por objeto alguna de las siguientes actividades: agricultura, industria, salud, educación, turismo, desarrollo y utilización de recursos naturales, energía y minería, tecnología de la información, cultura, deportes, entretenimientos a condición de que sean compatibles con los objetivos de desarrollo de Qatar y, aporten nuevas tecnologías o introduzcan industria líder a nivel mundial en Qatar.

Cabe señalar que es posible aumentar el porcentaje de ganancia para el inversor extranjero a través de honorarios de gestión y servicios técnicos, royalties en materia de propiedad intelectual, rentas y alquileres.

Asimismo se hace notar que los inversores extranjeros no pueden participar en las siguientes actividades:

- Bancos y seguros (excepto especialmente autorizado por decisión del Consejo de Ministros)
- Agencia comercial
- Compra de inmuebles

- **Incentivos para Inversores**

- País con segundo mayor PBI per cápita
- Régimen político estable
- Sistema legal presenta grandes similitudes con el sistema jurídico latinoamericano (continental europeo)
- Importantes excepciones en materia impositiva y aduanera (importaciones)

A fin de incorporar una empresa inversora en Qatar, se identifican 3 regímenes legales a tener en cuenta:

- Ley No 5 del 2002 (Ley de Sociedades Comerciales)
- Regulaciones de Empresas del Centro Financiero de Qatar (Qatar Financial Centre - QFC)
- Regulaciones de Empresas- Zona Franca- Centro de Ciencia & Tecnología en Qatar (Qatar Science & Technology Park - QSTP)

Cabe señalar que en cualquiera de los tres regímenes, la empresa tiene personería jurídica propia.

- **Ley de Sociedades Comerciales**

Existen diferentes tipos sociales:

- Sociedad Unipersonal
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Anónima—puede ser pública o privada

- Sociedad denominada “Art.68”
- Sociedad Holding
- Sociedad Colectiva
- Sociedad parcialmente limitada
- Sociedad parcialmente limitada con acciones

Cabe especificar que los tipos societarios más comunes son los siguientes: Sociedad Unipersonal, SRL y SA. Siendo la SRL similar a la SRL argentina, la SA similar a la SA argentina, la Sociedad Unipersonal a la SRL con un solo socio y la Sociedad denominada “Art. 68” es un tipo de SA con especiales requisitos (uno de los socios debe ser una entidad estatal local –con participación estatal total o parcial).

Sociedades Comerciales (Ley No. 5 del 2002)

	Sociedad unipersonal	SRL	SA*	Art. 68 Co.*
Capital mínimo (QAR)	200,000	200,000	2,000,000	NO
Acciones deben ser por valor	SI	SI	SI	NO
Número mínimo de socios	1	2	5	1
Número máximo de socios	1	50	NO (pública)	NO
Número mínimo de directores	1	1	5	1
No residente puede actuar como director	SI	SI	SI	SI
Director debe tener acciones	NO	NO	SI	NO
Entidad gubernamental debe ser socio	NO	NO	NO	SI
51% propiedad qatari	SI (solo un socio)	SI	SI	NO

* Se excluyen sociedades que coticen en bolsa

• Sociedades Regimen QFC

- Centro Financiero de Qatar (QFC) no es una zona franca. Tiene sus propias leyes, regulaciones y sistema judicial propio. Para incorporar una sociedad QFC, se debe obtener una licencia.

Esta licencia se otorga si la actividad a desarrollarse se encuentra en una de las siguientes categorías:

- Actividades Reguladas: bancos, seguros, finanzas
- Actividades No-Reguladas: servicios profesionales, brókeres, agentes marítimos
- Una sociedad QFC puede ser de 100% capital extranjero (no se aplican las restricciones de la ley de inversiones extranjeras No. 13 del 2000).

- **Sociedades Regimen QSTP - Zona Franca**

- Qatar Science & Technology Park (QSTP) es una zona franca creada en 2009.
- Principal actividad de una sociedad QSTP debe estar relacionada al desarrollo de la investigación y tecnología (investigación y desarrollo, desarrollo de tecnología, educación y capacitación, consultoría relacionada al desarrollo de tecnología)
- Sociedad QSTP puede operar como SRL o sucursal de una sociedad fuera del régimen QSTP
- Sociedad QSTP puede ser de 100% capital extranjero (no se aplican las restricciones de la Ley No. 13 del 2000) y se encuentra exenta de impuestos y aranceles aduaneros

- **Tratados en materia de doble imposición**

Qatar ha firmado diversos tratados en materia de doble imposición para facilitar la inversión extranjera y aportar transparencia tanto a los inversores como a las autoridades. Entre los países de América Latina con los que hay tratados en materia de doble imposición en vigor: Brasil, Cuba, Panamá y Venezuela. Cabe mencionar que no hay tratado firmado en materia de doble imposición entre Qatar y Argentina.

Las autoridades han seguido negociando otros tratados en materia de doble imposición para facilitar la inversión extranjera e incrementar las corrientes comerciales; el último se firmó con Kazajstán en enero de 2014. Desde 2005 se han firmado algunos tratados más, pero están pendientes de ser ratificados para poder entrar en vigor. Asimismo, se está negociando con una treintena de países de todo el mundo.

4.5 AUTORIDAD DE INVERSIONES DE QATAR (QIA)

La Autoridad de Inversiones de Qatar (QIA) -que es el fondo patrimonial soberano de Qatar- invierte sobre todo fuera de Qatar y lo hace en toda una serie de sectores, como el inmobiliario, las empresas automovilísticas, el comercio minorista, los hoteles, el turismo y la agricultura. Entre las principales divisiones del fondo patrimonial soberano destacan las siguientes: Qatar Holding LLC (establecido en 2006), Qatari Diar Real Estate Investment (la entidad de la QIA dedicada a las inversiones en el sector inmobiliario), Hassad Food Company (establecida en 2008) y Qatar Sports Investment Company (QSI). La QIA compró un paquete accionario del 5% en bancos qataríes (valorado en 2.000 millones de dólares EE.UU.) en enero de 2010 dentro del cuarto paquete de ayudas gubernamentales para proteger a los bancos locales de la crisis financiera mundial.

4.6 CENTRO DE ARBITRAJE INTERNACIONAL DE QATAR (QCIA)

Forma parte de la Cámara de Comercio e Industria de Qatar, es el principal órgano encargado de la solución de diferencias entre empresas mediante el arbitraje. Las empresas tanto extranjeras como de Qatar pueden recurrir a este procedimiento de arbitraje. Además, el tribunal Internacional y Centro de Solución de Diferencias de Qatar, establecido en el marco del Qatar Financial Center, también puede resolver diferencias en Qatar, fuera del marco del QFC, si las partes en la diferencia están de acuerdo.

5. ACCESO AL MERCADO

5.1 UNIÓN ADUANERA DE LOS PAÍSES DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO

Qatar entró a formar parte de la Unión Aduanera del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) -que tiene su sede en Riad- el 1º de enero de 2003. Por consiguiente, su arancel se alineó con el de los demás Estados miembros del CCG, se limitaron los obstáculos comerciales entre los Estados miembros y se uniformizaron los procedimientos de importación y exportación en toda la Unión Aduanera. Desde entonces, los Estados miembros coordinan la política comercial a nivel del CCG, en particular en lo que se refiere a la negociación de acuerdos de libre comercio con países que no forman parte del CCG.

Qatar concede un trato especial al Sudán y el Yemen sobre la base de las normas de la PAFTA que otorgan un trato preferencial a los países menos adelantados, por lo que, desde principios de 2014, las exportaciones sudanesas y yemeníes a Qatar entran en el país libres de derechos, mientras que las exportaciones qataríes al Sudán y el Yemen están sujetas a derechos de aduana. Qatar también da un trato preferencial a Palestina al amparo del Tratado de la PAFTA. Las exportaciones fabricadas en Palestina entran por tanto en Qatar libres de derechos, mientras que las exportaciones qataríes a Palestina están sujetas a derechos de aduana.

Qatar permite la libre circulación de nacionales de los países miembros del GCC y los autoriza a trabajar en todos los sectores. Además, los nacionales de esos países pueden hacer inversiones sin ninguna restricción, salvo en un pequeño número de sectores que actualmente son objeto de negociación.

5.2 COMERCIO PREFERENCIAL

En 2010, Qatar promulgó legislación para aprobar el Protocolo sobre el Plan de Aranceles Preferenciales (PRETAS) del Sistema Preferencial de Comercio entre los Estados miembros de la Organización de Cooperación Islámica (TPS-OIC). El acuerdo prevee el acceso preferencial recíproco, es decir, un margen de preferencia respecto de un determinado porcentaje de líneas arancelarias a las que actualmente se aplica el régimen NMF. Cada parte tendrá su programa específico de desgravación arancelaria. El acuerdo también contiene disposiciones para la eliminación de medidas paraarancelarias (es decir, cargas y derechos en frontera), la eliminación de obstáculos no arancelarios, el establecimiento de normas de origen y disposiciones relativas a las medidas comerciales especiales. El sistema no ha entrado aún en funcionamiento debido a que los trabajos sobre cuestiones de procedimiento siguen en curso.

Qatar no concede preferencias unilaterales a ningún país.

Qatar tuvo acceso preferencial para sus exportaciones con arreglo a los esquemas del SGP del Canadá, la UE, Turquía y la Unión Aduanera compuesta por Belarús, Kazajstán y Rusia.

5.3 ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE QATAR

A continuación se presenta información sobre la base del “**Annual Bulletin on Foreign Merchandise Trade 2013**” (Boletín Anual de Comercio Exterior de Mercancías) elaborado por el Ministerio de Planificación y Desarrollo de Estadísticas de Qatar (disponible en www.qsa.gov.qa):

Balanza comercial de mercancías extranjera: En 2013, Qatar registró un superávit en la balanza comercial de bienes (la diferencia entre el total de las exportaciones e importaciones) de QR 399.7 mil millones, por encima de QR 392.1 mil millones en 2012.

Exportaciones Totales: En 2013, el valor de las exportaciones totales de Qatar (incluidas las exportaciones de bienes nacionales y reexportaciones) ascendieron a 498.2 mil millones de QR, incrementado en 14.2 miles de millones QR (2,9 %) en comparación con las exportaciones totales de 2012 de 484.0 mil millones de QR.

El aumento año en año de las exportaciones totales en 2013 se debió principalmente al aumento de las exportaciones de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (QR 10.8 mil millones) y productos químicos y conexos (QR 4.0 mil millones de dólares); sin embargo, una disminución ocurrió en los bienes manufacturados, clasificados principalmente según el material (QR 1.5 mil millones).

Importaciones: El valor de las importaciones de Qatar en 2013 fue QR 98.4 mil millones, aumentó QR 6.6 mil millones (7,2 %) en comparación con las importaciones de 2012 de QR 91.8 mil millones.

El aumento año en año en 2013, en la comparación interanual de las importaciones reflejó aumentos principalmente en maquinaria y equipo de transporte (QR 5.1 mil millones), productos químicos y conexos (QR 1.0 millones de dólares), y Manufacturas diversas (QR 1.0 millones de dólares). Las disminuciones se produjeron en bienes manufacturados, clasificados principalmente según el material (QR 0,5 mil millones) y Mercancías y operaciones (QR 0,3 mil millones).

Principales socios de Exportación / Importación: durante 2013, Asia fue el principal destino de las exportaciones de Qatar y el primer origen de las importaciones de Qatar, que representa el 79,4 % y 33,7 % respectivamente, seguido por la Unión Europea, que representan el 9,9 % y el 27,2 % respectivamente, y el Consejo de Cooperación del Golfo, con el 6,5 % y el 14,8 % respectivamente.

Quarterly exports, imports, and foreign merchandise trade balance, year 2012 and 2013

Values: Million QR

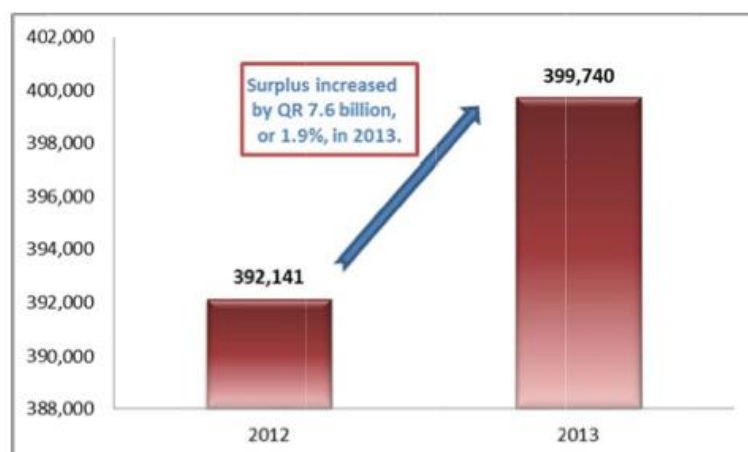
Period	Total Exports*				Imports				Trade Balance	
	2012**	2013***	Percentage Change		2012**	2013***	Percentage Change		2012**	2013***
			Y-o-Y	cumulative			Y-o-Y	cumulative		
YEAR	483,980	498,153	2.9	///	91,839	98,413	7.2	///	392,141	399,740
Q1	121,085	131,266	8.4	8.4	21,928	22,786	3.9	3.9	99,157	108,480
Q2	119,957	122,270	1.9	5.2	22,892	23,855	4.2	4.1	97,065	98,415
Q3	122,483	123,925	1.2	3.8	23,270	25,275	8.6	5.6	99,213	98,650
Q4	120,455	120,692	0.2	2.9	23,749	26,497	11.6	7.2	96,706	94,195

* Total exports include exports of domestic goods and re-exports.

** Provisional data. *** Preliminary estimate

Foreign merchandise trade balance, year 2012 and 2013

(in million QR)



Total exports and imports by sections of SITC rev. 3, year 2012 and 2013

SITC rev. 3	2012*	2013**	Y-o-Y
	Million QR		%
TOTAL EXPORTS			
Total	483,980	498,153	2.9
(0) Food and Live Animals	237	287	21.1
(1) Beverages and Tobacco	10	16	60.0
(2) Crude Materials, Inedible, Except Fuels	1,748	1,774	1.5
(3) Mineral Fuels, Lubricants and Related Materials	425,986	436,736	2.5
(4) Animal and Vegetable Oils, Fats and Waxes	10	7	-30.0
(5) Chemicals and Related Products n.e.s.	34,800	38,780	11.4
(6) Manufactured Goods Classified Chiefly By Material	16,761	15,236	-9.1
(7) Machinery and Transport Equipment	3,999	4,627	15.7
(8) Miscellaneous Manufactured Articles	429	690	60.8
(9) Commodities and Transactions n.e.s.	-	-	-
IMPORTS			
Total	91,839	98,413	7.2
(0) Food and Live Animals	8,171	8,256	1.0
(1) Beverages and Tobacco	853	910	6.7
(2) Crude Materials, Inedible, Except Fuels	5,534	5,618	1.5
(3) Mineral Fuels, Lubricants and Related Materials	1,019	956	-6.2
(4) Animal and Vegetable Oils, Fats and Waxes	309	344	11.3
(5) Chemicals and Related Products n.e.s.	6,997	7,995	14.3
(6) Manufactured Goods Classified Chiefly By Material	16,028	15,575	-2.8
(7) Machinery and Transport Equipment	40,872	45,969	12.5
(8) Miscellaneous Manufactured Articles	10,758	11,776	9.5
(9) Commodities and Transactions n.e.s.	1,298	1,014	-21.6

* Provisional data

** Preliminary estimate

➤ Análisis de las exportaciones por principales partidas del código SA en 2013.

En 2013, más del 90 % de las exportaciones cayó una medida de ocho partidas (nivel de 4 dígitos)

en relación a los valores del código SA respecto de combustibles minerales, plásticos, aluminio, fertilizantes y productos químicos orgánicos.

El aumento 2012-2013 de las exportaciones totales reflejaprincipalmente los aumentos en comercio de gas y demás hidrocarburos gaseosos de QR 17.8 mil millones (5,9 %), polímeros de etileno en formas primarias, QR 3,8 mil millones (29,3 %), éteres y sus derivados, QR 0,6 mil millones (19,1%), abonos minerales o químicos, QR 0,4 mil millones (5,1 %), alcoholes acíclicos y sus derivados, QR 0,3 mil millones (26,2%) y el amoníaco, QR 0,2 mil millones (23,8 %).

Las disminuciones se produjeron principalmente en los aceites crudos de petróleo por QR 4.5 mil millones (4.7 %), aceites de petróleo excepto los aceites crudos, QR 2.5 mil millones (8,5 %), derivados halogenados de los hidrocarburos, QR 0,3 mil millones (13,0 %), y el aluminio en bruto, QR 0,2 mil millones (2,1 %).

Total exports values by selected headings of the Harmonized System code (HS)

(in million QR)				
Code	Selected Group of Products (HS code)	2012*	2013**	Y-o-Y
		Million QR		%
	TOTAL EXPORTS	483,980	498,153	2.9
2711	Petroleum Gases And Other Gaseous Hydrocarbons	300,811	318,640	5.9
2709	Petroleum Oils & Oils From Bituminous Minerals Etc. (Crude)	95,060	90,555	-4.7
2710	Petroleum Oils & Oils From Bituminous Minerals Etc. (Not Crude)	29,990	27,450	-8.5
3901	Polymers Of Ethylene, In Primary Forms	13,035	16,859	29.3
7601	Unwrought Aluminum	9,465	9,268	-2.1
3102	Mineral Or Chemical Fertilizers, Nitrogenous	7,572	7,961	5.1
2909	Ethers, Ether-Alcohols, Ether-Phenols, Ether-Alcohol-Phenols, Alcohol Peroxides, Ether Peroxides, Ketone Peroxides (Whether Or Not Chemically Defined), And Their Halogenated, Sulphonated, Nitrated Or Nitrosated Derivatives.	3,347	3,987	19.1
7208	Flat-Rolled Products Of Iron Or Non-alloy Steel, Width 600Mm Or More, Hot-Rolled, Not Clad, Plated Or Coated	2,007	1,784	-11.1
2903	Halogenated Derivatives Of Hydrocarbons	1,967	1,711	-13.0
3904	Polymers Of Vinyl Chloride Or Of Other Halogenated Olefins, In Primary Forms	1,488	1,549	4.1
7214	Bars & Rods Of Iron Or Non-alloy Steel n.e.s., Not Further Worked Than Forged, Hot-Rolled, -Drawn, -Extruded	0	1,455	-
2905	Acyclic Alcohols And Their Halogenated, Sulfonated, Nitrated Or Nitrosated Derivatives	1,091	1,377	26.2
7301	Sheet Piling, Welded Angles, Shapes Etc., Of Iron Or Steel	1,304	1,283	-1.6
2814	Ammonia, Anhydrous Or In Aqueous Solution	1,031	1,276	23.8
2503	Sulfur Of All Kinds, Other Than Sublimed, Precipitated Or Colloidal Sulfur	1,328	983	-26.0
2901	Acyclic Hydrocarbons	825	752	-8.8
3817	Mixed Alkylbenzenes & Mixed Alkyl-naphthalene n.e.s.	285	586	105.6
7204	Ferrous Waste & Scrap; Remelting Scrap Ingots Of Iron Or Steel	187	577	208.6
2933	Heterocyclic Compounds With Nitrogen Hetero-Atom; Nucleic Acids & Their Salts	1,236	544	-56.0
2804	Hydrogen, Rare Gases And Other Nonmetals	340	506	48.8
2815	Sodium Hydroxide; Potassium Hydroxide; Sodium Or Potassium Peroxides	797	462	-42.0
7325	Cast Articles n.e.s., Of Iron Or Steel	374	252	-32.6
7201	Pig Iron And Spiegeleisen In Pigs, Blocks Or Other Primary Forms	603	235	-61.0
8544	Insulated Wire, Cable (Incl. Coaxial Cable) Etc.; Optical Fiber Cables	112	220	96.4
2827	Chlorides, Chloride Oxides And Chloride Hydroxides; Bromides Etc.; Iodides Etc.	3	144	4700.0
	Other Commodities***	9,722	7,737	-20.4

* Provisional data.

** Preliminary estimate

*** Includes Re-exports

➤ Análisis de las importaciones por principales secciones del código SA en 2013

En 2013 , alrededor del 45 % de las importaciones cayeron veinticinco partidas (nivel de 4 dígitos) con respecto a los códigos del SA , relacionados con el transporte de equipos (incluyendo estructuras de plataforma), equipos de maquinaria, artículos de hierro y acero, medicamentos, muebles, y piedras preciosas y metales.

El aumento año a año de 2013 en la comparación interanual de las importaciones reflejó aumentos

principalmente en embarcaciones, diques flotantes y las plataformas por un valor de QR 2.5 mil millones, repuestos de aviones, QR 1.5 mil millones (40,5 %), teléfonos, móviles y sus partes, QR 0,6 mil millones (34,1 %), minerales de hierro y sus concentrados, QR 0,4 mil millones (19,7 %), grifos, llaves y válvulas para tuberías, calderas, depósitos, etc. QR 0,3 mil millones (22,1%), piedras para la construcción, QR 0,3 mil millones (64,0 %), bombas para líquidos y líquidos ascensores, QR 0,3 mil millones (32,7 %) y vehículos automóviles para transporte de mercancías, QR 0,2 mil millones (11,6 %). Las disminuciones se produjeron principalmente en automóviles de turismo y demás vehículos de pasajeros por QR 0,6 mil millones (6,6 %), hilos y cables aislados, QR 0,4 mil millones (20,5 %), óxido de aluminio, QR 0,2 mil millones (14,8 %) y estructuras de hierro y acero, QR 0,1 mil millones (4,2 %).

Imports values by selected headings of the Harmonized System code (HS)

		(in million QR)		
Code	Selected Group of Products (HS code)	2012*	2013**	Y-o-Y
		Million QR		%
	IMPORTS	91,839	98,413	7.2
8703	Motor Cars & Other Motor Vehicles For The Transport Of Persons	9,873	9,226	-6.6
8803	Aircraft Spare Parts	3,719	5,226	40.5
8905	Light-Vessels, Fire-Floats, Dredgers Etc.; Floating Docks & Platforms	0	2,469	-
8517	Telephone Sets, Mobiles And Parts Thereof	1,807	2,424	34.1
2601	Iron Ores & Concentrates, Incl. Roasted Iron Pyrites	1,806	2,162	19.7
8481	Taps, Cocks, Valves Etc. For Pipes, Boiler, Tanks Etc. & Parts Thereof	1,396	1,704	22.1
8544	Insulated Wire, Cable (Incl. Coaxial Cable) Etc.; Optical Fiber Cables	2,060	1,638	-20.5
8704	Motor Vehicles For The Transport Of Goods	1,445	1,613	11.6
8471	Automatic Data Processing Machines; Magnetic Readers Etc. Computer Hardware	1,491	1,513	1.5
7113	Articles Of Jewelry & Parts Thereof, Of Precious Metal Or Of Metal Clad	1,449	1,417	-2.2
2818	Artificial Corundum & Other Aluminum Oxide; Aluminum Hydroxide	1,528	1,302	-14.8
7308	Structures n.e.s., & Parts Thereof, Of Iron Or Steel	1,353	1,296	-4.2
9403	Furniture n.e.s., And Parts Thereof	1,186	1,227	3.5
3004	Medicaments n.e.s., Mixed Or Not, In Dosage Etc. Form	1,057	1,221	15.5
2517	Pebbles, Gravel, Broken Or Crushed Stone; Macadam Of Slag, Dross Etc.	1,142	1,123	-1.7
8413	Pumps For Liquids; Liquid Elevators; Parts Thereof	819	1,087	32.7
8431	Parts For Use With The Machinery Of Headings 8425-30	1,168	996	-14.7
7108	Gold (Incl. Gold Plated With Platinum) Unwrought Or In Semi-manufactured Or In Powder Form	1,257	989	-21.3
8415	Air Conditioning Machines (For Temperature & Humidity Change) & Parts Thereof	898	977	8.8
8429	Self-Propelled Bulldozers, Angledozer, Graders, Levelers Etc.	676	831	22.9
0207	Meat And Edible Offal Of Poultry, Fresh, Chilled Or Frozen	704	824	17.0
8414	Air Or Vacuum Pumps, Air Etc. Compressors & Fans; Hoods; Parts Thereof	640	823	28.6
8419	Machinery, Plant Etc. For The Treatment Of Materials (Proc Temp Chg); Water Heaters, Non-Electric; Parts Thereof	610	819	34.3
8411	Turbojets, Turbo-propellers & Other Gas Turbines; Parts Thereof	841	811	-3.6
9405	Lamps & Lighting Fittings n.e.s., & Parts Thereof Etc.	651	744	14.3
7408	Copper Wire	584	742	27.1
6802	Worked Monumental Or Building Stone & Articles Thereof; Mosaic Cubes Etc.; Granules, Chippings Etc.	444	728	64.0
7303	Tubes, Pipes & Hollow Profiles, Of Cast Iron	1,072	713	-33.5
8537	Boards, Panels, Consoles Etc. With 2 Or More Electronic Apparatus For Switching Etc.	740	700	-5.4
	Other Commodities	49,423	51,068	3.3

* Provisional data.

** Preliminary estimate

➤ Comercio Exterior de Mercancías por Zonas Económicas

Principales Socios Comerciales en 2013

En 2013, Asia fue el destino principal de las exportaciones de Qatar y el primer origen de las importaciones de Qatar, representando 79,4 % y 33,7 % respectivamente.

De Asia, Japón fue el principal destino de las exportaciones (QR 145.3 mil millones), seguido de Corea del Sur (QR 89.4 mil millones) y la India (QR 52.1 mil millones). Por otra parte, China fue el principal origen de las importaciones (QR 9.7 mil millones), seguido por Japón (QR 7.0 millones) y Corea del Sur (QR 3.9 mil millones). La balanza comercial de mercancías extranjeras en esta área

económica ascendió a QR 362.6 mil millones, es decir, el 90,7 % de la mercancía extranjera en superávit de la balanza comercial registrada en 2013. Durante este período, las exportaciones a Asia fueron dominadas por el gas natural licuado (GNL), petróleo crudo, condensados, propano y butano, polietileno, nafta, aleaciones de aluminio, urea incluso en disolución acuosa, aluminio en bruto, cloruro de vinilo (cloroetileno), metanol (alcohol metílico), y derivados de éter. Las importaciones procedentes de Asia compuestas principalmente de vehículos para el transporte público y privado, plataformas flotantes, teléfonos fijos y móviles, máquinas de procesamiento automático de datos digitales portátiles, acondicionadores de aire, neumáticos nuevos, paneles eléctricos, arroz semiblanqueado o blanqueado, tubos y perfiles huecos, de hierro fundido (sin costuras) y maquinaria para unidades de intercambio de calor.

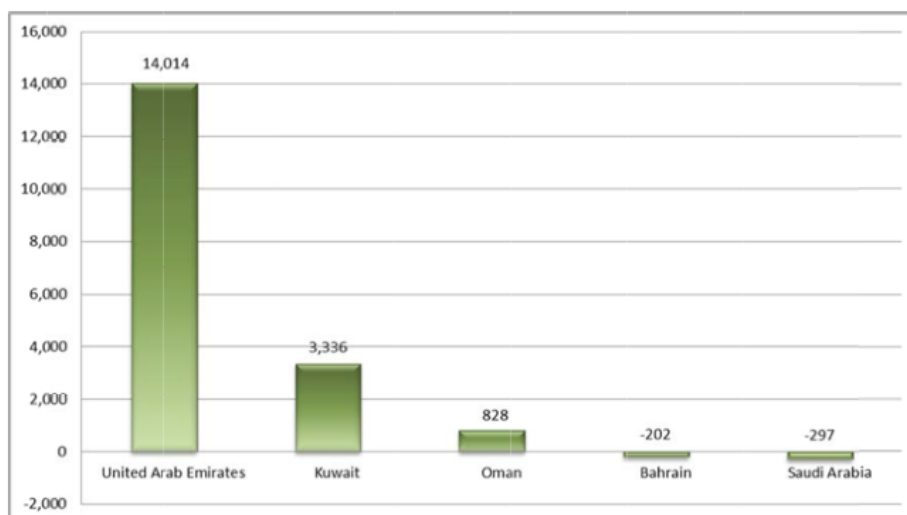
En el segundo lugar se ubicó la Unión Europea, con el 9,9% de las exportaciones totales y el 27,2 % de las importaciones.

Dentro de la Unión Europea, el Reino Unido fue el socio más importante en 2013, se notificaron exportaciones de QR 14.0 mil millones e importaciones de QR 4.9 mil millones. Las exportaciones a Francia (QR 6.6 mil millones) y Bélgica (QR 6.2 mil millones) continúan la lista. Las importaciones procedentes de Francia (QR 2.8 mil millones) y España (QR 1.1 mil millones) estuvieron en segundo y tercer lugar respectivamente. El saldo comercial con la Unión Europea fue QR 22.7 mil millones, es decir, el 5,7% de la mercancía extranjera en superávit de la balanza comercial registrada en 2013. Las exportaciones a la Unión Europea fueron principalmente de gas natural licuado, polietileno, queroseno, movimiento alternativo de encendido por chispa o motores de pistón de combustión interna rotatorios para aeronaves, urea, melamina, metil fenil acetileno, esculturas originales y estatuas de cualquier material y piezas de aviones partes. Las importaciones procedentes de esta área económica incluyen principalmente vehículos, partes de aeronaves, soluciones médicas, válvulas reductoras para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes, minerales y concentrados de hierro, maquinaria para las unidades de intercambio de calor, partes de aviones turbo o turbopropulsores presión, lámparas y otros aparatos eléctricos de pared iluminaciones, maquinaria mecánica y eléctrica, mármol, travertinos y alabastro, de joyería de platino, perfumes y piezas para bombas de aire o de vacío.

El Consejo Cooperación del Golfo (CCG) ocupó el tercer lugar con el 6,5 % de las exportaciones totales y el 14,8 % de las importaciones.

Entre los países del CCG, Emiratos Árabes Unidos (EAU) fue el principal socio notificándose exportaciones de QR 21.2 mil millones e importaciones de QR 7.2 mil millones. Las exportaciones a los Emiratos Árabes Unidos fueron seguidas por Kuwait (QR 4.2 mil millones) y Reino de Arabia Saudita (QR 4.1 millones de dólares). Las importaciones procedentes de Reino de Arabia Saudita (QR 4.4 millones de dólares) y Omán (QR 1.2 millones) estuvieron en segundo y tercer lugar, respectivamente. La balanza de comercio exterior de mercancías con los países del CCG ascendió a QR 17.7 mil millones, es decir, 4,4 % en superávit de la balanza comercial registrado en 2012. Las exportaciones a los países del CCG comprenden principalmente gas natural licuado, aleaciones de aluminio, gas natural, condensados de acero de un espesor superior a 10 mm, queroseno, barras de hierro y varillas, gasóleos, gasolinas para motores, derivados de éter, polietileno, aluminio en bruto, nafta, y el helio. Las importaciones procedentes de esta región incluyen piedras machacadas, minerales de hierro y sus concentrados, estructuras de acero, cables eléctricos, cables de cobre, puentes y sus partes de hierro o acero, tubos y perfiles huecos, de hierro fundido (sin costura), leche concentrada, lustre líquido y preparaciones similares, yogur incluso concentrado o con adición de azúcar u otro aromatizantes o con fruta o cacao, bebidas gaseosas no endulzados con sabor a frutas, etilenglicol (etanodiol) y manufacturas de asfalto en rollos.

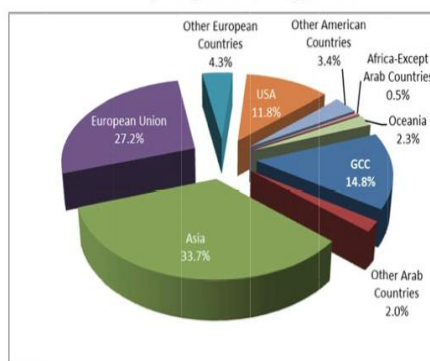
Merchandise trade balance with GCC countries, year 2013.
(in million QR)



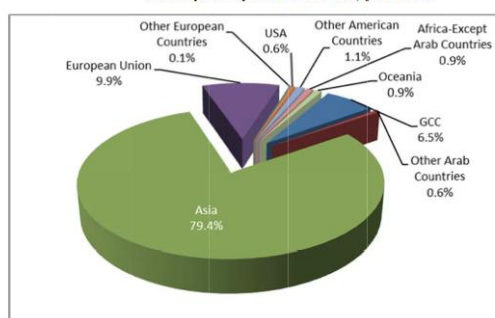
Otros socios comerciales en 2013

En 2013, otros excedentes se reflejaron en la balanza de bienes extranjeros con los países africanos no árabes de QR 4.0 millones (1,0 %), con Oceanía y otros países de América de QR 2,1 mil millones (0,5 %) cada uno, y con otros países árabes de QR 0,9 mil millones (0,2 %). Un déficit se registró en la balanza de bienes con los Estados Unidos de América de QR 8,8 y con otros países europeos de QR 3,6 mil millones.

Imports by economic zones, year 2013.



Total exports by economic zones, year 2013.



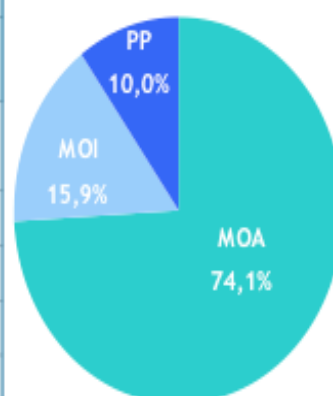
5.4 COMERCIO BILATERAL ARGENTINA - QATAR

COMERCIO BILATERAL ARGENTINA – QATAR (Millones de US\$)					
Período	Argentina exporta – FOB	Var. %	Argentina importa – CIF	Var. %	Saldo
2008	16,1	5,2%	5,1	-79,3%	11,1
2009	21,6	33,9%	0,2	-96,3%	21,4
2010	5,1	-76,4%	75,3	-	-70,2
2011	13,2	159,1%	290,9	286,4%	-277,6
2012	8,9	-32,7%	448,6	54,2%	-439,7
Enero-Nov 2012	7,0	-23,1%	411,5	42,2%	-404,5
Enero-Nov 2013	4,8	-31,4%	1.059,9	157,6%	-1.055,1

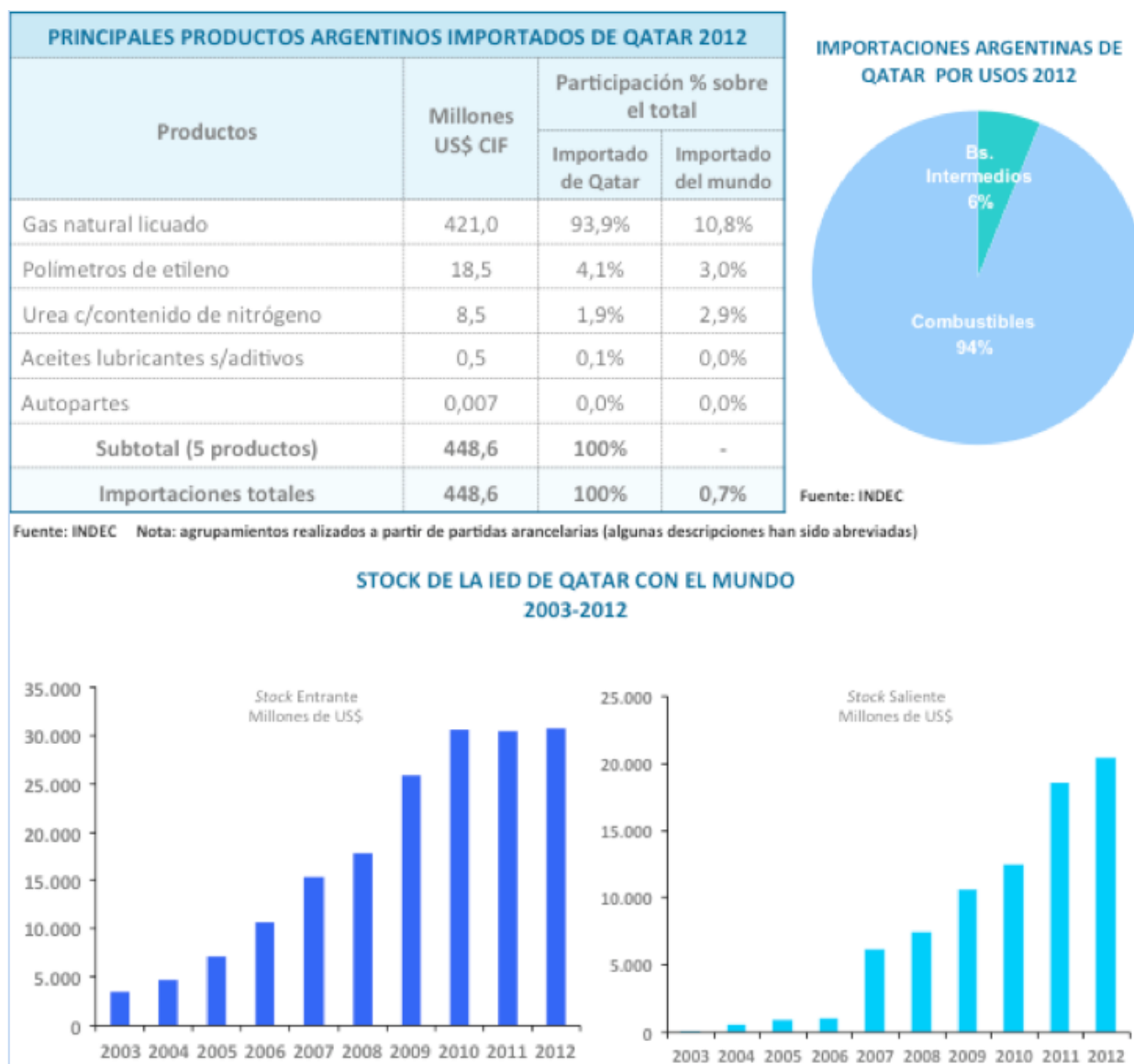
Fuente: INDEC

PRINCIPALES PRODUCTOS ARGENTINOS EXPORTADOS A QATAR 2012			
Productos	Millones US\$ FOB	Participación % sobre el total	
		Exportado a Qatar	Exportado al mundo
Gallos o gallinas s/trocear, congelados	6,3	70,6%	1,2%
Tubos y perfiles huecos	0,7	7,8%	0,1%
Piedras de talla o de construcción	0,5	5,2%	10,8%
Manzanas, peras y membrillos, frescos	0,3	3,7%	0,1%
Agrios (cítricos) frescos o secos	0,3	3,1%	0,1%
Subtotal (5 productos)	8,0	90,4%	-
Exportaciones totales	8,9	100%	0,0%

Fuente: INDEC. Nota: agrupamientos realizados a partir de partidas arancelarias (algunas descripciones han sido abreviadas)

EXPORTACIONES ARGENTINAS A
QATAR POR RUBROS 2012

Fuente: INDEC



5.5 PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

Qatar ha dado pasos desde 2005 para mejorar sus procedimientos de importación y exportación en los puntos de entrada al país. La Administración General de Aduanas ha invertido en el desarrollo del capital humano, así como en la modernización tecnológica, con el fin de simplificar los procedimientos, mejorar la respuesta de los clientes y racionalizar los procedimientos aduaneros.

Las mercancías importadas que entran en el país tienen que ir acompañadas de una factura comercial original con el membrete, el sello y la firma del expedidor. La carga debe ir asimismo acompañada de un certificado de la Cámara de Comercio. Todas las mercancías que figuren en la factura deben ir identificadas con su código del SA, lo cual, implica que sólo los agentes autorizados pueden despachar los envíos en la Administración General de Aduanas.

El contrabando está prohibido en virtud de la Ley N° 40 de 2002 (Ley de Administración Aduanera), modificada. Si se constata que una mercancía ha entrado en Qatar o se está intentando exportarla incumpliendo la legislación vigente, se impone una multa a la que se añaden los derechos que pueda

haber pendientes de pago a la Administración General de Aduanas en el caso de que se trate de una importación. La Ley en su artículo 140 cap. 5 establece una lista de actividades que se considera que constituyen actos de contrabando.

- **Normas de origen**

Todas las mercancías importadas que pasen por la Administración General de Aduanas deben ir acompañadas de un certificado oficial en el que se indique el origen de las mercancías, el cual se otorga por la Cámara de Comercio del país exportador u otra entidad homologada por la Administración General de Aduanas.

La Administración General de Aduanas tiene el derecho a cuestionar la información y las conclusiones recogidas en dicho certificado, asimismo tiene derecho a solicitar documentación adicional, como recibos, contratos o cualquier otra documentación relativa al producto.

Todos los productos que llegan a la frontera qatarí deben llevar un sello o un adhesivo en el que se indique su origen. Si la naturaleza del producto lo impide, se debe presentar en su lugar un documento en el que se indique la aprobación previa de la Administración General de Aduanas. Si un producto no cumple esos requisitos, la Administración General de Aduanas puede conceder una exención, en cuyo caso todos los trámites necesarios se realizan en el almacén de la Administración General de Aduanas o en el almacén del propio importador, bajo supervisión de las autoridades. Sin embargo, si el importador reincide en este incumplimiento, la Administración General de Aduanas puede denegar la entrada del producto en Qatar.

Asimismo, cualquier producto que entre en el mercado sin una indicación de su origen será tratado como un producto introducido ilegalmente a través del contrabando, de conformidad con la Ley de Aduanas.

Las disposiciones antes descritas se aplican a todas las mercancías importadas en el CCG de conformidad con la Ley de Aduanas Común del CCG. A los productos manufacturados en el CCG se les trata en la frontera qatarí como a los productos producidos en el mercado interno.

- **Licencias de importación**

No se exigen licencias de importación, y cualquier comerciante que cuente con un certificado de registro comercial en vigor puede realizar actividades de importación y exportación. Las licencias comerciales en vigor se pueden transferir entre individuos y/o empresas, siempre que se cumpla la normativa.

- **Normas sobre marcas y etiquetados**

Todos los productos que se importan a Qatar deben llevar las correspondientes marcas y etiquetas. Además, se aplican normas especiales a los productos alimenticios. La carne debe ir acompañada de un certificado de sanidad y de que el animal ha sido sacrificado por el método HALAL en el país exportador. Las etiquetas deben estar escritas en árabe y, cuando se emplea otro idioma, debe figurar la correspondiente traducción al árabe.

5.6 ADUANAS

Qatar tiene 23 puestos aduaneros para la entrada o salida de mercancías por tierra, mar y aire y por tuberías (oleoductos o gasoductos).

Prácticamente todos los productos se exportan por mar y casi la mitad de las importaciones llegan por mar; alrededor de un 25% llega por aire y tierra. La considerable aceleración del crecimiento del comercio y la economía ha comenzado a plantear problemas en la infraestructura existente, en particular en lo que respecta a la capacidad de los puertos.

Por esa razón, Qatar ha hecho inversiones en su infraestructura portuaria para crear el Nuevo Puerto de Doha, que se estima se terminará de construir en 2025, y ha intensificado las operaciones en el Puerto de Al Ruwais, que según los cálculos se terminará de construir a finales de 2014. Las operaciones portuarias de Qatar son gestionadas por la Compañía de Gestión de Puertos (Mwani), que subcontrata a empresas privadas para su ejecución.

Qatar pasó a ser miembro de la Organización Mundial de Aduanas (OMA – conocida oficialmente como Consejo de Cooperación Aduanera) en 1992. Pasó a ser parte contratante del Convenio Internacional sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de la OMA sobre el Sistema Armonizado (SA) en 2004, que entró en vigor el 1º de enero de 2006 para Qatar, y en el Convenio de Kyoto revisado sobre los procedimientos aduaneros en 2009. No es parte contratante de ninguno de los demás convenios de la OMA sobre cuestiones aduaneras.

El programa de la ventanilla única para el despacho de aduana, conocido con el nombre de Al Nadeeb, tenía por fin alcanzar varios objetivos, entre ellos el fortalecimiento de la función de las aduanas, la consecución de los objetivos de la Visión Nacional 2030 y el fortalecimiento de los compromisos asumidos por Qatar en la OMA y la OMC. Además de facilitar el comercio y aumentar la satisfacción de los clientes, la ventanilla única para el despacho de aduana ha reducido el trámite de despacho de aduanas a 15 minutos, ha permitido reducir la tasa de inspecciones al 5% y prestar servicios de valor añadido de buena calidad a los comerciantes. La etapa de diseño del programa comenzó en 2008 y ha entrado gradualmente en funcionamiento para distintos tipos de comercio desde 2011, fecha en que se incluyó el comercio marítimo en el sistema; el comercio de carga aérea se añadió a fines de 2012 y el comercio a través de los puestos aduaneros en tierra en 2013. El programa de la ventanilla única ha tenido éxito y actualmente participan en él más del 90% de los importadores y exportadores registrados. Se han integrado 17 organismos del Gobierno en el sistema automatizado de control de mercancías.

La ley sobre las zonas francas de Qatar, de 2005 reglamenta el establecimiento de zonas para fines especiales. Actualmente hay dos zonas, el Parque de Ciencia y Tecnología de Qatar (QSTP) y el Centro Financiero de Qatar (QFC). Las zonas conceden ciertas ventajas para atraer a empresas e institutos de tecnología y reciben apoyo del Estado. Hasta 2013, el QSTP había acogido a 50 empresas con aproximadamente 1.000 empleados. Las empresas ubicadas en la QTSP tienen acceso al Nuevo Fondo para la Actividad Empresarial, que cuenta con 30 millones de dólares EE.UU. en

activos, y presta apoyo a las nuevas empresas mediante inversiones en su capital social. Estas inversiones varían de 500.000 dólares EE.UU. a 3 millones de dólares EE.UU.

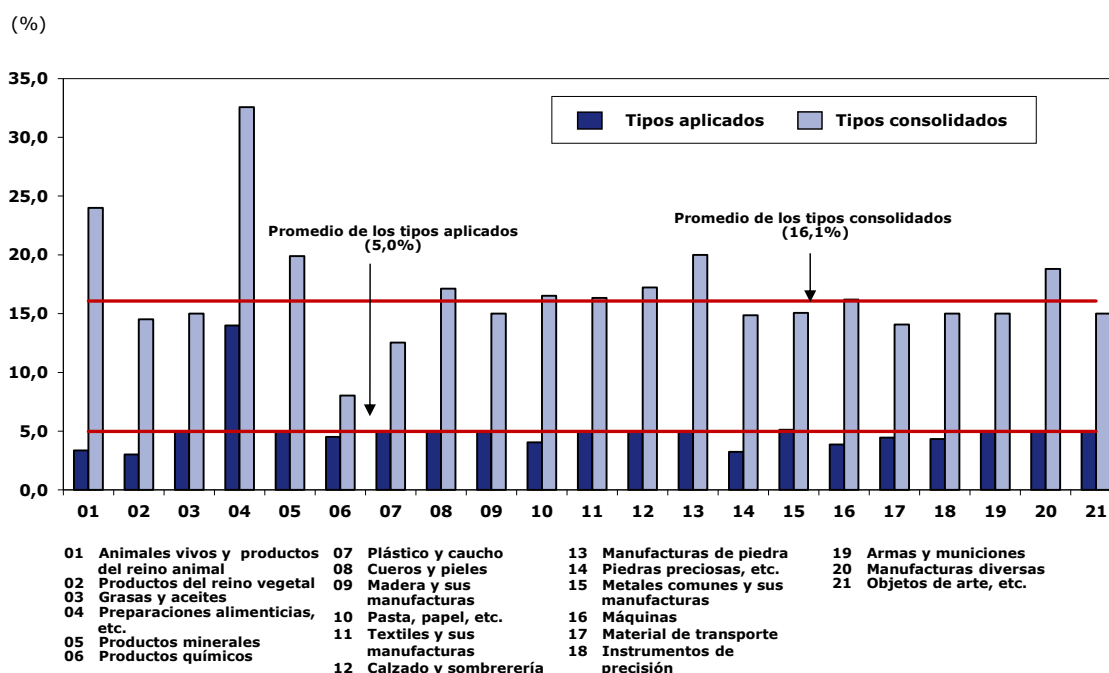
- **Aranceles**

Los aranceles aplicados por Qatar siguieron siendo bajos y prácticamente no variaron. En 2007, los tipos arancelarios fueron en promedio del 5% y siguieron a ese mismo nivel en 2013. Hubo un ligero aumento del número de líneas exentas de derechos. Los aranceles para los productos agrícolas fueron en promedio unos tres puntos porcentuales más altos que los aranceles para los productos industriales, es decir, un 7,1% frente a un 4,6% en 2013.

Qatar mantiene un sistema de aranceles sencillo que comprende solo cinco categorías distintas de tipos arancelarios: una categoría libre de derechos, 5%, 20%, 100% y derechos no ad valorem. Además, varios productos se consideran mercancías prohibidas o mercancías especiales. Se aplican a estos productos disposiciones especiales para su importación, pero el tipo aplicable es del 5% o del 100% dependiendo del producto.

La gran mayoría de los tipos arancelarios son del 5%, solo seis líneas arancelarias tienen un tipo del 20%, una, un tipo del 100%, 19 tienen derechos no ad valorem y varios cientos de líneas arancelarias están libres de derechos. Hay crestas arancelarias respecto de seis líneas de productos del acero y 20 líneas arancelarias de productos del tabaco. Los productos libres de derechos son principalmente productos de la tecnología de la información, productos farmacéuticos, semillas y algunos productos agrícolas.

- **Promedio de los tipos arancelarios NMF aplicados y de los tipos consolidados, por sección del SA, 2013**



Nota: En los cálculos se excluyen los tipos específicos y se incluye la parte ad valorem de los tipos alternativos y mixtos.

Fuente: La OMC basados en datos suministrados por las autoridades qataríes

• **Estructura de los aranceles NMF aplicados en Qatar, 2007 y 2013**

(Porcentaje del total)

		2007a	2013	Aranceles finales consolidadosb
1.	Líneas arancelarias consolidadas (% del total de las líneas arancelarias)	100,0	100,0	100,0
2.	Promedio aritmético de los tipos arancelarios	5,0	5,0	16,1
	Productos agrícolas (definición de la OMC)	7,1	7,1	24,2
	Productos no agrícolas (definición de la OMC)	4,6	4,6	14,5
	Agricultura, caza, silvicultura y pesca (CIIU 1)	3,2	3,1	16,5
	Explotación de minas y canteras (CIIU 2)	4,9	4,9	22,0
	Industrias manufactureras (CIIU 3)	5,2	5,1	15,9
3.	Líneas arancelarias exentas de derechos (% del total de líneas arancelarias)	9,4	11,1	0,9
4.	Promedio aritmético de los tipos de las líneas sujetas a derechos únicamente	5,5	5,6	16,2
5.	Contingentes arancelarios (% del total de las líneas arancelarias)	0,0	0,0	0,0
6.	Aranceles no ad valorem (% de todas las líneas arancelarias)	0,3	0,3	0,0
7.	Aranceles no ad valorem sin equivalentes ad valorem (% de todas las líneas arancelarias)	0,3	0,3	0,0
8.	Crestas arancelarias nacionales (% de todas las líneas arancelarias)c	0,5	0,6	0,8
9.	Crestas arancelarias internacionales (% de todas las líneas arancelarias)d	0,5	0,6	19,6
10.	Desviación típica global de los tipos aplicados	7,0	7,2	16,8
11.	Tipos “de estorbo” aplicados (% de todas las líneas arancelarias)e	0,0	0,0	0,0

a En los cálculos de 2007 no se han tenido en cuenta las mercancías prohibidas.

b Los tipos consolidados finales están basados en el arancel de 2013, en el que se utiliza la nomenclatura del SA de 2012.

c Por crestas arancelarias nacionales se entiende los tipos que exceden del triple de promedio aritmético global de los tipos aplicados.

d Por crestas arancelarias internacionales se entiende los tipos superiores al 15%.

e Los tipos de “puro estorbo” son los superiores a cero pero iguales o inferiores al 2%.

Nota: El arancel de 2007 se basa en la nomenclatura del SA de 2007, que comprende 7.101 líneas arancelarias (al nivel de ocho dígitos).

El arancel de 2013 se basa en la nomenclatura del SA de 2012, que comprende 7.300 líneas arancelarias (al nivel de ocho dígitos).

En caso de los aranceles no ad valorem, se utiliza la parte ad valorem en lugar de tipos alternativos.

Exención	Detalles	Referencia
Personal diplomático	Importaciones del cuerpo diplomático, los consulados, las organizaciones internacionales y sus miembros acreditados por el Gobierno, sobre una base de reciprocidad	Ley de aduanas, parte 8, capítulo 2
Personal militar	Importaciones para todos los sectores de las fuerzas militares y las fuerzas internas de seguridad, como municiones, armas, equipo, equipo de transporte militar y otros materiales	Ley de aduanas, parte 8, capítulo 3
Efectos personales y enseres domésticos	Efectos personales y enseres domésticos usados de los nacionales que residen en el extranjero o de propiedad extranjeros que llegan al país por primera vez	Ley de aduanas, parte 8, capítulo 4 Reglamento de aplicación, artículos 19-21
Organizaciones benéficas	Bienes o mercancías necesarios para las organizaciones benéficas registradas como tales por las autoridades y que no intervienen en la vida política	Ley de aduanas, parte 8, capítulo 5 Reglamento de aplicación, artículos 22-25
Mercancías devueltas	Mercancías de origen nacional exportadas previamente; mercancías extranjeras devueltas que se pueda probar que han sido reexportadas si se devuelven dentro del plazo de un año, y mercancías exportadas temporalmente para su terminación o reparación	Ley de aduanas, parte 8, capítulo 6

Fuente: La OMC basados en la información sobre el arancel suministrada por las autoridades qataríes y en la base de datos del CSS de la OMC.

- **Exenciones del pago de derechos de aduana**

Fuente: Ley de aduanas de Qatar.

No se impone ningún otro derecho o carga a las importaciones que entran en Qatar.

Qatar determina el valor de las mercancías sobre una base CIF, incluido el costo de los trámites de aduana, los seguros y el transporte.

Qatar prohíbe la importación de productos inflamables, materiales radiactivos, municiones y explosivos, estupefacientes, mercancías de países objeto de un boicot económico, mercancías generalmente prohibidas y mercancías que contravienen las normas relativas a los derechos de

propiedad comercial, industrial, artística o intelectual (para más información ver <http://portal.www.gov.qa>)

Qatar es miembro de la Organización de Normalización y Metrología del Golfo (GSMO) del GCC, que promueve la armonización y la coherencia entre los miembros en materia de normas y asuntos conexos, como los procedimientos de evaluación de la conformidad. Como tal, Qatar adopta todas las normas y reglamentos técnicos de la GSMO. Además, Qatar puede iniciar sus propios procedimientos para elaborar normas nacionales. Ha adoptado aproximadamente 11.000 normas y reglamentos técnicos a nivel internacional o regional y unas 30 normas nacionales.

Qatar no aplica impuestos, tasas o gravámenes a la exportación.

- **Comercio de Productos Especiales**

Los productos de alcohol y de cerdo se importan y distribuyen exclusivamente por intermedio de la Qatar Distribution Company (Compañía de Distribución de Qatar), de propiedad del Estado.

- **Procedimientos aduaneros electrónicos para el transporte aéreo de mercancías**

Actualmente, la coordinación entre la Administración General de Aduanas y Qatar Airways se realiza sin papeles. Desde finales de 2012, la coordinación entre la ventanilla única de despacho de aduana de Qatar y Qatar Airways requiere la presentación del manifiesto general, el manifiesto de carga y el conocimiento de embarque por vía electrónica antes de aterrizar en Qatar.

Está previsto que la Administración General de Aduanas firme un memorándum de entendimiento con la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) para introducir el conocimiento de embarque aéreo electrónico; en consecuencia, las autoridades permitirán a los importadores presentar el conocimiento de embarque aéreo por vía electrónica, sin tener que hacerlo en papel. Además, la Administración General de Aduanas, en cooperación con la IATA, tiene previsto aplicar el concepto de carga aérea electrónica, que permitirá a los comerciantes presentar electrónicamente la documentación necesaria para el despacho de la mercancía, como facturas, listas de embalaje, certificados de origen y otros documentos anexos a la declaración de aduana. La nueva tecnología sustituirá a diversos documentos en papel con vistas a la presentación electrónica.

5.7 LEGISLACIÓN EN MATERIA DE COMPETENCIA

Qatar también ha adoptado disposiciones jurídicas en materia de competencia. La Ley N° 19 de 2006 establece el fundamento jurídico del marco de competencia y de lucha contra los monopolios. De conformidad con dicho marco, la Ley prohíbe determinadas actividades que puedan dar lugar a la manipulación de los precios o cantidades que se ofrecen en el mercado.

Esto incluye proporcionar “una repentina abundancia de un producto que dé lugar a su venta a un precio que afecte a la economía de los demás competidores”, generar intencionadamente una escasez, restringir las actividades de producción, fabricación, distribución o comercialización de tal modo que se pueda restringir la distribución de mercancías, publicar una inflación falsa, las prácticas colusorias en materia de contratación, la presentación de ofertas excesivamente generosas y las ofertas de importación o la negativa a suministrar un producto escaso cuando su suministro es económicamente posible, entre otras prácticas.

En lo que respecta a la protección de las importaciones, los aranceles siguen siendo bajos y Qatar mantiene pocos obstáculos no arancelarios.

Ley de competencia, artículo 4

	Prácticas ilícitas
1.	Negarse a comprar o vender un producto, o limitar u obstaculizar su manipulación de modo que conduzca a la imposición de precios artificiales.
2.	Reducir o aumentar las cantidades disponibles de un producto para provocar una carestía o una superabundancia artificial del producto.
3.	Negarse, sin la debida justificación, a concluir convenios para la venta o compra de un producto con cualquier persona, vender el producto de que se trate a un precio inferior a su costo efectivo o dejar de trabajar con él totalmente de manera que limite la libertad de una persona de entrar o salir de los mercados en cualquier momento.
4.	Imponer la obligación de no fabricar, producir o distribuir un producto durante un período o varios períodos determinados.
5.	Imponer la obligación de limitar la distribución o la venta de un producto o servicio, sobre la base de zonas geográficas, centros de distribución, clientes, temporadas o períodos de tiempo, entre personas que mantienen una relación vertical.
6.	Condicionar la conclusión de un contrato o acuerdo de venta o compra de un producto a la aceptación de obligaciones o productos no relacionados por su naturaleza o por las costumbres comerciales con la transacción o el acuerdo inicial.
7.	Abandonar el principio de la igualdad de oportunidades entre competidores, distinguiendo unos de otros en las condiciones de venta o los acuerdos de compra sin una justificación lícita.
8.	Impedir que se comercie un producto que escasea cuando su disponibilidad es económicamente viable.
9.	Obligar a un proveedor a no tener tratos con un competidor.
10.	Vender un producto a un precio inferior a su costo nominal o marginal o a su costo variable medio.
11.	Obligar a un asociado a no permitir el acceso de un competidor a los servicios que pueda necesitar, aunque estos sean económicamente viables.

5.8 MEDIDAS ANTIDUMPING, MEDIDAS COMPENSATORIAS Y MEDIDAS DE SALVAGUARDIA

El Emir de Qatar ratificó la Ley N° 10 de 2013 en el segundo semestre del año, con lo que adoptó para Qatar la legislación del CCG en materia de medidas antidumping, medidas compensatorias y medidas de salvaguardia. La Ley, elaborada en el nivel del CCG, tiene por objeto permitir a los Estados miembros adoptar las medidas necesarias para proteger los mercados nacionales frente al dumping, las subvenciones ilegales y los aumentos súbitos de las importaciones. Además, la Ley encomienda a la Oficina de la Secretaría Técnica -un órgano de carácter técnico establecido en el nivel del CCG- la supervisión de todos los incidentes relacionados con esas cuestiones en el CCG. Dicha Oficina informa directamente al Comité Ministerial, un órgano compuesto por representantes designados por los Estados miembros del CCG, y sigue sus decisiones. El cometido de la Oficina es vigilar y regular todos los incidentes que se den en el CCG y aportar asesoramiento técnico en relación con las medidas cautelares que se deban adoptar para proteger los mercados internos de los Estados miembros.

5.9 DATOS DE CONTACTOS ÚTILES

1) Fuentes de información *Aranceles*

La Autoridad General de Aduanas y Puertos de Qatar publica aranceles de importación en su sitio web (www.customs.gov.qa). Para acceder a esta información se deberá clicar en “Customs” y elegir entre “advanced search” o “customs tariffs”.

Contacto:

Public Relations Section

Tel: 974 4445 7469, 7369

Fax: 974 44414982

Email: publicrelations@customs.gov.qa

International Cooperation Section

Tel: 974 44457288 – 44457247

Fax: 974 44438440

Email: int@customs.gov.qa

2) Requisitos y restricciones al ingreso de productos

Varias reparticiones qataríes están involucradas en la provisión de este tipo de información, a saber:

- Ministerio de Medio Ambiente: este organismo se especializa en el control de productos químicos, agrícolas y ganaderos importados a Qatar.

Contactos:

Agricultural Affairs Department

Tel: +97444207874

Fax: +97444207238

- Ministerio de Salud - Consejo Superior de Salud: este organismo se concentra básicamente en medicamentos. No provee información online sobre requisitos, pero posee una mesa de ayuda a la que se puede acceder fácilmente:

Contacto:

Customer Service Center- Ministry of Health, Doha

Tel: 974 44070000

Fax: 974 44070866

Email: info@sch.gov.qa

www.sch.gov.qa

- Otros productos: particularmente productos industrializados, se accede puntualmente a la información sobre requisitos de importación por consultas con los importadores.

3) Estadísticas de comercio exterior: Qatar Statistics Authority ofrece una versión electrónica con estadísticas de comercio exterior, que puede consultarse en el siguiente website: www.qsa.gov.qa

Economic Statistics and National Accounts Department.

Tel: +974 44594555

Dir: +974 44958711

Fax: +974 44837424

Email: icu@qsa.gov.qa

4) Listado de importadores y distribuidores

En Qatar, la Cámara de Comercio e Industria de Qatar ofrece un listado de empresas con actividad comercial registradas en el país. Se puede acceder a esta información gratuita ingresando al sitio web: www.qatarchamber.com

Asimismo, en la guía comercial “Yellow Index 2014: Commercial and Industrial Directory” es posible encontrar información comercial gratuita, pudiéndose acceder mediante el siguiente link: www.yellowindexqatar.com

Por otro lado, en el sitio web de la Qatari Businessmen Association (nuclea a los grandes conglomerados de negocios del país) se puede acceder a la información sobre los mismos: www.qataribusinessmen.org

6. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

6.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El sistema de distribución comercial en Qatar está integrado por agentes comerciales, importadores/distribuidores, mayoristas y minoristas. La figura más común es la del agente comercial, quien una vez registrado en el Ministerio de Economía y Comercio recibe las licencias automáticas de importación. Puede ser mayorista o minorista al mismo tiempo. Hay tres escenarios en los que el contrato de agencia es insoslayable: i) cuando el exportador desea una cobertura amplia de su producto a través de undistribuidor; ii) cuando el producto requiere un servicio de post venta dada su naturaleza; iii) cuando el producto se comercializa en el marco de un proceso licitatorio (salvo que la empresa tenga sede en el país o un joint venture con una empresa local). Si se concede la representación a agentes locales hay que ser cauteloso a la hora de seleccionarlo, ya que la ley establece que un agente siempre es exclusivo.

En ciertos casos los exportadores pueden realizar operaciones de venta a Qatar a través de importadores (no agente comercial), especialmente cuando: i) se trata de productos simples (no requieren servicios de postventa, o una estrategia promocional específica, o una cadena de distribución sólida, o son de naturaleza standard y de consumo masivo, como los alimentos); ii) las operaciones comerciales son discontinuas.

En cuanto a la tipología de la distribución minorista, se pueden distinguir:

- Mercados tradicionales: localizados en el centro de la ciudad, suelen ser punto de venta de artesanía, incienso, perfumes, especias y ropa local.
- Los mercados llamados “de 24 horas”: situados en Souq Faleh, Souq Al Aseeri, Souq Al Jabr, Souq Al Deerah and Souq Al Ahmed, comercializan pequeños aparatos eléctricos, electrodomésticos, ropa, muebles, pequeños bienes de consumo duradero, etc.
- Modernos centros comerciales: los más importantes son City Centre, The Mall, The Center, Land Mark, Hayatt Plaza, Royal Plaza, Al Fardan Complex, Al Mana Center, Al Muftah, Al Salam Plaza, Blue Saloon, Al Sadd Plaza y Lulu Center. Los distribuidores locales de productos alimenticios suelen cargar los precios de importación de con márgenes medios de entre el 10% y 15%.
- En el sector de la construcción, por lo general las empresas extranjeras optan por el establecimiento en el país mediante una sucursal, ya que es la forma que les permite mantener el control de la sociedad y poder registrarse y presentarse a los concursos que vayan convocando las autoridades competentes.

6.2 DOCUMENTACIÓN COMERCIAL

La carta de crédito es el instrumento más común para las operaciones de comercio exterior. Cuando una carta de crédito es abierta, se requiere al proveedor el certificado de origen del producto. Para liberar los productos de las zonas aduaneras en puertos o fronteras, el importador debe presentar una serie de documentos, incluyendo el bill of lading, certificado de origen, factura pro forma y licencia de importación.

Certificados especiales:

- Sanitario, para productos cárnicos. Debe ser emitido por la autoridad de aplicación en el país de origen.
- Halal, para productos cárnicos, dando fe de que el faenado fue realizado de acuerdo al rito islámico.
- Fitosanitario, para plantas y productos vegetales. Debe ser emitido por la autoridad competente en el país de origen.

6.3 COMPETENCIA EN EL MERCADO

- Carne vacuna y ovina: Australia, Nueva Zelanda, EEUU, India y Brasil son los principales proveedores de carne vacuna. La carne india generalmente es utilizada para procesos industriales. Australia, Nueva Zelanda y EEUU ofrecen cortes de muy buena calidad y dominan el mercado de la carne ovina. Brasil comercializa carne vacuna a precios sensiblemente inferiores a los de EEUU, Australia y Nueva Zelanda, con calidad media.
- Pollos: Francia, Brasil y Dinamarca son los principales proveedores
- Quesos: son provistos básicamente por Francia, Holanda, Australia, Suiza y Reino Unido
- Leche en polvo: Holanda, Dinamarca y Nueva Zelanda son los principales proveedores
- Huevos: son provistos básicamente por Holanda e India
- Manzanas y peras: EEUU, Irán, Líbano, Chile, Turquía, Francia y China son los principales proveedores
- Otras frutas frescas y vegetales: provistos por Irán, India, Pakistán, Arabia Saudita, Líbano Jordania, Sudáfrica, Australia, Siria y Egipto
- Miel: provista por Alemania, Australia, Arabia Saudita, EEUU y Egipto. También se venden mieles artesanales a muy alto precio provenientes de países de la región, especialmente de Jordania, Palestina, Yemen y Sudán. Argentina provee pequeñas cantidades.
- Frutos secos: provistos por EEUU, Irán, Turquía e India
- Bebidas sin alcohol: se importan principalmente desde EEUU y Sudáfrica.
- Bebidas alcohólicas: son provistos por la Unión Europea, Australia, EEUU, Australia, Africa del Sur y, en pequeñas cantidades, de Chile y Argentina.
- Cereales p/desayuno: los principales proveedores son EEUU, Reino Unido, Alemania y Australia

6.4 PROMOCIÓN DE VENTAS

Dada la intensa competencia existente entre países, empresas y marcas, la promoción comercial resulta vital para ganar la aceptación de los consumidores locales. En general, los importadores no están dispuestos a introducir productos nuevos en el mercado sin el soporte financiero del proveedor.

Qatar cuenta con medios publicitarios modernos, y las principales agencias tienen representación en Doha. La difusión vía canales satelitales de televisión es la más efectiva, aunque costosa. Para consumo masivo, las clásicas promociones dentro de los supermercados continúa siendo la herramienta más utilizada en este rubro.

6.5 RÉGIMEN DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

El gobierno es el usuario final de una amplia gama de productos y servicios. Las licitaciones gubernamentales se dividen en dos secciones:

- El Comité Central de Contratación (CTC) del Ministerio de Economía -que maneja adquisiciones de grandes contratos.

- Comités de contratación de cada Ministerio –que manejan los contratos más pequeños. La Public Work Authority (ASHGHAL) tiene actualmente la responsabilidad de manejar los grandes programas de obras del Estado que antes dependían del Ministerio de Asuntos Municipales y Agricultura. Ashghal ha sido concebida como una autoridad independiente con su propio presupuesto. Para la mayoría de los proyectos licitados, en general el período de subasta lleva entre dos y tres meses y la decisión es tomada en no más de dos. Los principales proyectos que maneja esta institución son de red caminera, construcción y drenaje. Qatar otorga tratamiento preferencial a proveedores que incluyen un alto contenido local en el marco de licitaciones. Además reconoce una preferencia del 10% a firmas locales y otra del 5% para firmas del CCG en los procesos licitatorios. En general, el emirato requiere que los aspirantes sean empresas con al menos un 51% de capital qatarí o que las firmas extranjeras tengan un agente local. Cabe mencionar que Qatar no ha firmado el Acuerdo OMC sobre Compras Gubernamentales.

Es importante destacar que en lo que se refiere a los concursos en Qatar, la gran mayoría de las compras o adquisiciones del gobierno se gestionan a través del proceso de licitación estipulado por el Comité Central de Licitaciones de Qatar (Qatar Central Tender Committee, www.ctc.gov.qa).

Este tipo de licitaciones se regulan a través de un contrato estándar de términos y condiciones, en el cual, el uso, tanto de los “Tender Bonds” como de “Performance Bonds” es muy habitual.

Constituye una práctica habitual que a las empresas se les requiera que especifiquen la forma en la que establecerán su presencia a nivel local, a diferencia de lo que ocurre con los contratos o empresas que prestan servicios de consultoría, donde este requerimiento no es tan habitual pero si posible.

Para el caso de las empresas a las que no se les requiere tener una presencia en el país, las desventajas que se les presentan tienen que ver con sus competidores, los cuales tienen ya un socio local u otras formas de presencia en el mercado. El precio suele ser el factor más importante en la decisión de compra, dejando el factor calidad como un valor añadido en el proceso de toma de decisiones, y no el principal.

Las licitaciones pueden ser generales, limitadas o bien locales, y las diferencias entre ellas tienen que ver con la publicidad, capacidad de oferta y valor. Habitualmente la mayoría de las licitaciones se clasifican como generales. Para las licitaciones limitadas, accesible únicamente a una lista cerrada de

empresas, se requiere la previa autorización del Ministerio de Economía de Qatar antes de la oferta y la adjudicación del contrato.

En la mayoría de los casos, como dicho anteriormente, se exigirá que la empresa ya esté establecida en Qatar (no valdrá en este caso por tanto estar en Zona Franca). Qatar reguló la creación de zonas francas con incentivos y reglas de funcionamiento separada al resto del país en 2005.

Una fuente de información primordial para saber más sobre el proceso completo de licitación es la página web del Comité Centro de Licitaciones de Qatar: www.ctc.gov.qa.

6.6 SISTEMA FINANCIERO Y BANCARIO

El sector financiero qatarí está integrado por el Banco Central, la Qatar Financial Center Authority, las entidades de crédito -donde se percibe una fuerte presencia de la llamada banca “islámica”-, empresas de inversión mobiliaria, empresas financieras, aseguradoras y casas de cambio.

Las empresas de inversión mobiliaria son entidades de intermediación financiera, concesión de créditos a empresas, custodia de valores y asesoramiento a inversores. No están autorizadas para aceptar depósitos y otras actividades relacionadas con las entidades de crédito.

Las empresas financieras pueden conceder préstamos tanto a particulares como a empresas. No pueden efectuar inversiones mobiliarias por cuenta propia o a favor de terceros ni aceptar depósitos.

En marzo de 2005 se aprobó por ley la constitución de un Centro Financiero, el Qatar Financial Centre (QFC), concebido para atraer instituciones y corporaciones financieras internacionales al emirato. El Centro consta de dos órganos administrativos: la QFC Authority y la QFC Regulatory Authority, que son totalmente independientes. La QFC Authority tiene encomendadas una serie de tareas relacionadas con la estrategia comercial y el desarrollo de relaciones con la comunidad financiera internacional, tanto dentro como fuera de Qatar. Por su parte, la QFC Regulatory Authority tiene como funciones básicas la supervisión de las entidades financieras que operan en y desde el Qatar Financial Centre, autorización de establecimientos y seguimiento de las actividades realizadas por las entidades e inspección de las mismas (con capacidad sancionadora).

En relación con los mercados de valores, el establecimiento del Doha Security Market en 1995 (con inicio de actividades en 1997) ha sido uno de los pasos más importantes dados en el proceso de consolidación de la estructura financiera y económica del país. Sus objetivos son:

- Contribuir a los planes de desarrollo y al cumplimiento de las políticas socio-económicas del gobierno a través del mercado de capitales.
- Mejorar y organizar los procedimientos de los sistemas de cotización de valores.
- Desarrollar el conocimiento del inversor y mejorar su información.
- Promover el clima inversor en Qatar. Las principales sociedades que cotizan en el mercado de valores de Doha son Qatar National Bank, The Commercial Bank of Qatar, The Doha Bank, Qatar Islamic Bank, Al Ahli Bank of Qatar, Qatar International Islamic Bank, Masraf Al Rayan, First Finance, Qatar Insurance, Qatar General Insurance and Re-insurance, Al Khaleej Insurance, Qatar Islamic Insurance, Doha Insurance, Qatar Nacional Cement, Qatar Flour Mills, Industries Qatar, Qatar German Co. for medical Devices, United Development, □ Qatar Industrial Manufacturing Co., Gulf Cement Company.

7. OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS ARGENTINAS

7.1 PANORAMA SECTORES EN CRECIMIENTO EN QATAR

➤ Sector Construcción

- Crecimiento de la construcción:

Qatar será la sede de la Copa Mundial de la FIFA 2022, lo que genera un aumento significativo en la inversión en el sector de la construcción y el sector inmobiliario. Se estima que Qatar invertirá alrededor de US \$ 60 a US\$ 70 billones en hoteles, ocio, turismo, actividades deportivas, recreativas y proyectos de infraestructura como parte de su preparación para la Copa Mundial de la FIFA 2022.

A pesar del gran aumento en el sector de la infraestructura dedicada al sector salud, el mercado de la construcción de edificios todavía estará liderado por los sectores residencial y comercial.

- Evolución reciente de la Industria

En la actualidad los bancos en Qatar son más abiertos a ampliar el crédito para las inversiones inmobiliarias. Se espera que esto aumente la confianza del sector inmobiliario, que sufrió un revés debido al impacto de la recesión global.

La Copa Mundial de Fútbol 2022 dará un gran impulso al crecimiento de la infraestructura en Qatar. Hay muchas empresas internacionales involucradas en este sector, pero en última instancia deben contar con el apoyo de las empresas locales para poder entregar el proyecto.

Con los años, el sector de la construcción en Qatar se ha transformado de ser simple y pequeño a complejo y masivo. En lugar de desarrollar proyectos de tamaño mediano, los desarrolladores están buscando proyectos de miles de millones de dólares que involucren obras civiles complejas, sistemas electromecánicos, y otra infraestructura vital. La complejidad en los grandes proyectos ha obligado a los desarrolladores a depender de subcontratistas especializados.

Además, como la participación de clientes ha crecido de manera significativa y el capital escasea, los clientes terminan generando aumento de expectativas. Con una evolución de suba en los precios de la cadena de suministro y el aumento de la volatilidad en los precios de los insumos de la construcción como el cemento y el acero, los clientes están presionando a los desarrolladores para que asuman un mayor nivel de riesgo (por ejemplo, pasando de cost-plus a los contratos de precio fijo).

Por otra parte, mientras anteriormente la mayoría de los proyectos eran financiados a través de los flujos de caja internos o préstamos bancarios solamente, actualmente, los desarrolladores están buscando estructuras financieras más grandes y complejas.

- Especificidades del sector en Qatar

El sector de la construcción residencial y comercial en Qatar se puede clasificar en el siguiente grupo estratégico:

- Desarrollador de bienes raíces
- Dirección del proyecto
- Consultores de propiedad

- Contratista
- Sub-contratista (MEP)
- Materiales y servicios de construcción proveedores

Los materiales de construcción utilizados en el sector de la construcción oscilan entre el acero y el cemento, madera, revestimientos, sistemas de cocina, vajilla y los sistemas sanitarios de los subproductos, acristalamiento sistemas, y pinturas, etc. En un proyecto típico de construcción, el costo de materiales de construcción comprende aproximadamente el 33% del coste global del proyecto.

Los movimientos de los precios de cemento en la región del CCG varían de un país a otro, basado en el escenario de oferta y demanda en los respectivos países. Se espera que la demanda de cemento en los países del CCG pase a ser de 88 millones de toneladas en 2014.

Cabe señalar que muy pocas empresas locales tienen los conocimientos necesarios para ofrecer un complejo proyecto de forma independiente. En la última década, la región fue testigo del inicio de varios proyectos complejos de precio elevado, que también llevó a la entrada de varias empresas de contratación externa, que tenían experiencia previa de manejo de proyectos similares.

Las empresas extranjeras cuentan con grandes capacidades de manejo en proyectos complejos, en joint ventures con empresas locales. Este modelo de empresa conjunta de negocios perseguidos por las empresas extranjeras combina el conocimiento, el capital, y la experiencia de la firma global con los contactos y un profundo conocimiento de las condiciones del mercado regional de la firma local.

ASHGHAL, la Autoridad de Obras Públicas de Qatar, desempeña un papel fundamental en el auge de la construcción que está experimentando el país. Sus competencias incluyen la planificación, el diseño, la contratación, la construcción, la entrega y la gestión (incluida la gestión financiera) de todos los proyectos de infraestructura y los edificios públicos de Qatar, lo cual abarca, por ejemplo, carreteras, alcantarillado, edificios públicos, escuelas y hospitales.

Durante el período 2008/2009-2012/2013, ASHGHAL contrató proyectos de construcción y gestión completados por valor de 26.500 millones de QR en total: 144 proyectos de construcción de edificios por un total de 6.700 millones de QR, 40 proyectos de drenaje por valor de 8.400 millones de QR, 84 proyectos de carreteras por un valor total de 8.300 millones de QR, 9 proyectos de vías rápidas por valor de 2.500 millones de QR y 30 proyectos de mantenimiento de la red viaria, por valor de 496,5 millones de QR.

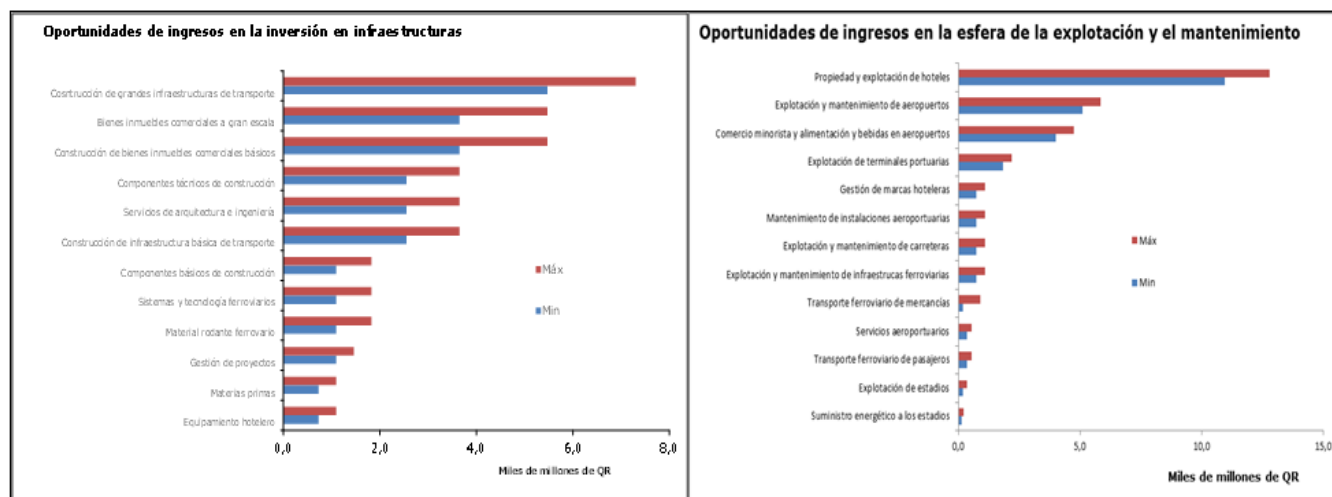
■ **Proyectos de construcción y gestión completados emprendidos por ASHGHAL**

	2008 - 2009	2009 - 2010	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013
Edificios	42,3 %	13,3 %	18,9 %	33,5 %	21,7 %
Drenaje	17,5 %	7,3 %	25,0 %	54,9 %	22,4 %
Carreteras	40,2 %	75,2 %	17,0 %	7,6 %	52,4 %
Vías rápidas	0,0 %	0,0 %	37,2 %	3,9 %	0,0 %
Explotación y mantenimiento	0,0 %	4,2 %	1,8 %	0,2 %	3,5 %
Total (millones de QR)	1.580,7	2.285,7	5.920,0	8.577,7	8.087,5

Fuente: ASHGHAL (2014).

Los compromisos, a su vez, han creado oportunidades de ingresos tanto en el desarrollo de infraestructuras como en su mantenimiento y explotación, que ascienden en total a entre 26.300 millones de QR y 38.300 millones de QR y entre 27.000 millones de QR y 32.500 millones de QR anuales, respectivamente. Esas oportunidades abarcan a varios sectores, ya que reflejan planes de gasto en infraestructura y costos ordinarios de los servicios de explotación.

Expectativas de oportunidades de ingresos en el desarrollo de infraestructuras y en su explotación y mantenimiento:



Se calcula que la inversión total proyectada para el período 2013-2020 asciende a 657.000 millones de QR, una cantidad que abarca tres amplias esferas: petróleo, gas y servicios públicos (26% de la inversión total), transporte (37%) y edificios (37%). El propósito de los proyectos dedicados al petróleo, el gas y los servicios públicos es mantener la capacidad de desarrollo en las fases posteriores del proceso de producción, con proyectos como las instalaciones de licuefacción del gas, una instalación nacional de producción de gas, grandes plantas de desalinización de agua y la continuación del desarrollo de la red eléctrica.

La construcción de infraestructura de transporte también desempeñará un papel fundamental en los próximos 10 años debido al desarrollo de la red ferroviaria, que incluirá una línea de alta velocidad y larga distancia de pasajeros y mercancías, un sistema de metro compuesto por cuatro líneas que dará servicio a la zona de Doha, una cinta transportadora de personas en el distrito empresarial central y un sistema de ferrocarril ligero que dará servicio al gran distrito comercial y residencial de Lusail (al norte de Doha). La red ferroviaria es un proyecto clave que se utilizará antes, durante y después de la Copa del Mundo de 2022.

La demanda de crédito privado se aumentó significativamente durante 2013. De hecho, el alto crecimiento económico -que fue del 13,7% como promedio anual- hizo que aumentase el ahorro, pese a los importantes niveles de inversión financiada por el Estado. El resultado ha sido que el sistema financiero ha gozado de importantes niveles de liquidez, lo que ha hecho que la demanda privada de crédito se quintuple con creces, al pasar de 48.700 millones de QR en 2005 a 284.300 millones de QR en el tercer trimestre de 2013. La mayor parte de esta expansión se debió a préstamos inmobiliarios, así como al consumo privado.

- **Proyectos Destacables**

Edificación Residencial:

La isla Pearl:

Habiéndosele asignado un presupuesto de 2.500 millones de dólares, constituye uno de los mayores emprendimientos inmobiliarios en el emirato. Cuenta con zona de hoteles de lujo, complejo residencial y comercial, zonas de esparcimiento e islas con unidades habitacionales. Es un archipiélago artificial que abarca casi cuatro millones de metros cuadrados. Una vez finalizado el proyecto creará más de 32 nuevos kilómetros de costa, para uso residencial con una previsión de 15.000 viviendas. La isla se encuentra a 350 metros mar adentro de Doha, en la zona de la Laguna West Bay.

Lusail City:

Será una nueva ciudad-isla y estará situada al norte de Doha. Tendrá 35 km² y se prevé que podrá alojar a unos 200.000 habitantes. Estará compuesta por dos puertos deportivos, zonas residenciales, centros comerciales, tiendas de lujo y lugares de ocio, así como playas y dos campos de golf. Será la sede de la compañía Qatar Petroleum e incluirá la Energy City (Ciudad de la Energía).

Edificación relacionada al Ocio:

Musheireb:

Este proyecto constituye un referente arquitectónico de restauración único en todo el Golfo. Originalmente conocido como "Corazón de Doha", pasó a llamarse "Musheireb" en referencia al nombre histórico de la zona. Con un presupuesto de 5,5 billones de USD para su ejecución, esta iniciativa que tiene previsto su finalización para el 2017 albergará 226 edificios residenciales y varios hoteles.

Doha Festival City:

Este novedoso proyecto presupuestado con la cantidad de 1,7mil millones de USD se espera esté finalizado para el 2014. La empresa Bawabat Al-Shamal esta siendo la responsable del mismo y cuenta entre sus socios con Al-Futtaim Real Estate Services, Qatar Islamic Bank (QIB) y varias empresas qataríes.

Infraestructuras sociales:

El desarrollo de las infraestructuras sociales ha cobrado un enorme protagonismo dentro del desarrollo económico del país. Resulta necesario atraer a expatriados para que trabajen y vivan en Qatar, lo cual constituye, en sí, un modo de crear demanda. Así mismo, la inversión en proyectos de infraestructuras sociales tales como hospitales y centros educativos constituye una de las piedras angulares del plan National Vision 2030. Ambos campos, el de la educación y la sanidad son parte del programa de desarrollo social del gobierno qatarí.

Con respecto a la sanidad, Qatar es el país del Golfo que más está invirtiendo en su sistema sanitario. El rápido incremento de su población en estos últimos cinco años ha resultado en una escasez de los servicios prestados por su sector sanitario. Con un total de 9 hospitales y 22 centros de asistencia sanitaria, el gobierno ha decidido destinar el 10% del presupuesto anual a este sector y las actividades relacionadas, es decir, 2.4 mil millones de USD, unos 300 millones más que el año pasado.

Como proyecto de mayor relevancia en este campo, se destaca:

Centro médico y de investigación Sidra (Sidra Medical and Research Center)

Esta es una de las iniciativas puestas en marcha por HH Sheikha Mozah bint Nasser Al- Missned, con la firme intención de que Qatar se convierta en el centro de desarrollo científico de todo Oriente Medio. Para la construcción de este centro se han habilitado 7,9 mil millones de USD. Los tres objetivos primordiales que se persiguen con la realización de este proyecto son: el cuidado de los pacientes, la formación médica y la investigación en el campo de la biomedicina. Ubicado dentro del complejo “Education City”, el centro ofrecerá trabajo a cerca de 5.000 profesionales incluyendo doctores enfermeras, personal técnico, investigadores, etc.

En cuanto al sector educativo, se deben destacar las grandes inversiones que el gobierno de Qatar ha hecho para mejorar la calidad de su sistema educativo. De hecho, Qatar lidera a los países del golfo en términos de reformas educativas y se encuentra entre las cinco naciones del mundo que ofrecen una educación primaria de mayor calidad.

Como proyectos clave se pueden nombrar los siguientes:

Qatar National Convention Center

Este centro, que abrió sus puertas en diciembre de 2012, constituye el primer centro tecnológico en todo el Golfo destinado a albergar convenciones regionales e internacionales así como conciertos, producciones teatrales y banquetes.

Museum of Islamic Art (MIA)

Museo situado en la localidad de Doha, dedicado al Arte islámico de entre los siglos VII al XIX. El edificio es obra del arquitecto estadounidense Ieoh Ming Pei. Fue inaugurado y abierto al público el 1 de diciembre de 2008.

Education City

Es una iniciativa de la Fundación Qatar para la Educación, la Ciencia y la Comunidad para el Desarrollo, situado en las afueras de Doha. La Ciudad de la Educación cubre 14 kilómetros cuadrados y alberga las instalaciones educativas desde la edad escolar a nivel de investigación y universidades. La Ciudad de la Educación tiene como objetivo ser el centro de la excelencia educativa en la región, instruyendo a los estudiantes en las áreas de importancia crítica para la región del GCC. También se concibe como un foro de debate entre las universidades de investigación que ayuda a forjar las relaciones con empresas e instituciones en los sectores público y privado.

Doha Cultural Village (KATARA)

Con un presupuesto de 82 millones de USD, esta ciudad dedicada a la cultura abrió sus puertas en 2010 entre la bahía de Doha y la Perla.

Qatar National Museum

El nuevo Museo Nacional de Qatar ha conseguido un diseño que sigue las líneas de la piedra natural llamada la rosa del desierto. Dentro de este nuevo diseño se ha incorporado el antiguo museo preexistente. Actualmente en fase de construcción, su apertura está prevista para el 2014 y cuenta con un presupuesto de 434 millones de USD.

➤ **Sector Bienes y Servicios para la Industria Petrolera**

El gobierno qatari ha dedicado recientemente más recursos al desarrollo de gas natural, en particular para la exportación de gas natural licuado (GNL). Sólo produciendo el GNL desde 1997, Qatar es ahora el proveedor mundial líder de GNL. Qatar es también miembro del Foro de Países Exportadores de Gas (GECF), una organización que se formó en 2001 para promover el interés de los productores de gas natural principales a nivel mundial. La sede del GECF está en Doha (www.gecf.org).

PETRÓLEO:

Las reservas de petróleo de Qatar eran a finales del 2012, las 13va más grandes a nivel mundial manteniendo una posición importante como exportador de petróleo a mercados mundiales.

El campo on-shore de Dukhan, situado a lo largo de la costa occidental de la península, es el más antiguo en producción de petróleo del país, aunque la producción fue superada por el campo off-shore Al-Shaheen. Mientras que la política energética del gobierno se centra en la producción de gas y su exportación, Qatar está tomando medidas para extender la vida útil de sus yacimientos de petróleo a través de técnicas de recuperación (EOR).

- Organización del Sector

La empresa estatal Qatar Petroleum (QP) controla todos los aspectos del upstream y downstream en el sector de petróleo. Mientras QP es propietaria y operadora del campo on-shore Dukhan y los off-shore Maydan Mahzam y Bul Hanine, los yacimientos restantes son operados por compañías petroleras internacionales a través de acuerdos de producción (PSA). En un esfuerzo por aumentar la producción y las reservas y mitigar los gastos de capital relacionados con el gas, QP ofreció condiciones más favorables para los PSA en los últimos años.

- Producción

En 2011, Qatar ocupó el tercer lugar entre los pequeños productores de petróleo crudo de la OPEP, con su producción superada sólo por Ecuador y Libia. Qatar produjo aproximadamente 1,6 millones de barriles por día del total de líquidos de las cuales 850,000 fue petróleo crudo. Poco más de la mitad de la producción de crudo del país proviene de los campos de Dukhan y Al-Shaheen, con la producción de 270.000 bbl / d y 300.000 bbl / d, respectivamente.

Aunque la producción de petróleo de Qatar, ha crecido de manera constante desde la década de 1990,

los campos de Qatar son maduros y Dukhan - anteriormente el campo productor más grande - está en declive, para compensar la disminución esperada, técnicas EOR se han utilizado en varios campos, incluyendo Al- Shaheen, Dukhan , Bul Hanine y Maydan Marjam . La Compañía danesa Maersk que trabaja en el campo Al- Shaheen es una fuente importante para el futuro crecimiento de la producción.

Aunque el promedio del campo es de poco menos de 300.000 bbl / d de producción en 2009, Maersk completó un proyecto de expansión en 2010, que aumentó su capacidad de producción a 525.000 bbl / d. En conjunto, Qatar espera aumentar su capacidad de producción total de 1,2 millones de bbl / d de capacidad actual de 950.000 bbl / d mediante el desarrollo de los campos existentes.

- Consumo

En 2011, Qatar consumió aproximadamente 183.000 bbl/d de petróleo. Aunque todavía relativamente pequeño en comparación con los niveles de producción totales, el consumo se ha más que triplicado desde el 2000.

Global Energy prevé que el consumo de productos de petróleo de Qatar crezca en un promedio de tasa anual de alrededor del cinco por ciento entre 2010 y 2015. El aumento de consumo de petróleo de Qatar se debe a su rápido crecimiento económico, en particular el crecimiento asociado a la demanda del sector de transporte.

- Oleoductos

National Oil Distribution Company, subsidiaria de QP, opera la red de ductos, que transporta desde los campos petroleros a las terminales y refinerías de exportación de Qatar.

La red trae petróleo crudo de los yacimientos de petróleo en off-shore a la isla Halul donde el crudo puede ser procesado para la exportación. On shore, la mayoría del crudo se envía a la terminal de exportación Mesaieed para la refinación o exportación.

- Exportaciones

Qatar tiene tres terminales de exportación principales: Mesaieed, Halul Island, y Ras Laffan. Ras Laffan se utiliza principalmente para la exportación de gas natural licuado. La gran mayoría de las exportaciones de petróleo de Qatar se envían a las economías asiáticas. Japón es el mayor importador, aunque Corea del Sur es también un importante mercado de exportación.

- Refinación

Según Oil and Gas Journal, a partir del 1 de enero de 2013 Qatar tiene 338.700 bbl / d de capacidad de refinación. Actualmente hay dos refinerías en Qatar, ubicadas en las principales ciudades portuarias de Umm Said y Ras Laffan. La refinería de Ras Laffan con una capacidad de 138.700 bbl / d de condensado inició sus operaciones a finales de septiembre de 2009. Operado por Qatargas, subsidiaria de QP, la refinería de Ras Laffan es controlada por un consorcio de inversores: QP (51%), ExxonMobil (10%) y Total (10%), y las empresas japonesas Idemitsu (10%), Cosmo (10%), Mitsui (4,5%) y Marubeni (4,5%).

GAS NATURAL:

Según Oil & Gas Journal, al 1ro de Enero de 2013, las reservas probadas de gas natural de Qatar fueron de aproximadamente 890 pies cúbicos (Tcf). Qatar tiene el 13 por ciento del total mundial de reservas de gas natural, y es el tercer mayor total en el mundo, después de Rusia e Irán.

La mayor parte del gas natural de Qatar se encuentra en el inmenso Campo Norte off-shore, que se extiende sobre un área de más o menos equivalente al mismo Qatar. El Campo Norte es en realidad una parte del campo de gas natural más grande del mundo no- asociado que se encuentra tanto en Qatar como en el área marítima de Irán, y es la principal fuente de producción de gas natural. Qatar produce condensado y gas natural líquido (LGN) junto a su producción de gas natural. En el año 2011, EIA estima que el condensado y la producción de LGN ha superado un millón de bbl / d, superando la producción de petróleo crudo.

- Organización del Sector

A un grado aún mayor que en el sector petrolero, Qatar Petroleum (QP) desempeña un papel dominante en el sector de gas natural de Qatar, liderando proyectos upstream y downstream. El foco de Qatar en el desarrollo del gas natural está orientado a proyectos a gran escala vinculados a la exportación de gas natural licuado (LNG) o industrias de downstream que utilizan gas natural como materia prima. Por lo tanto, esta situación ha favorecido la participación de compañías petroleras internacionales con tecnología y experiencia en mega- proyectos integrados, incluyendo ExxonMobil, Shell y Total. Sin embargo, QP mantiene una participación mayoritaria en sus proyectos de gas de particular a través de: Qatargas y RasGas.

- Producción y consumo

Qatar continúa expandiendo la producción de gas natural con el propósito de continuar la exportación. En el 2011, la EIA estimó que Qatar produjo cerca de 5.200 millones de pies cúbicos (mpc) de gas natural, más de tres veces la cantidad que produjo en 2000. EIA estimó que el gas natural de Qatar consumido en 2011 fue de aproximadamente 690 millones de pies cúbicos, dejando el resto para la exportación destinada principalmente para Asia. La mayor parte de este aumento se va a la exportación de gas natural licuado.

- Exportaciones

En 2011, Qatar exportó más de 4,200 Bcf de gas natural, de los cuales el 80% fue LNG, principalmente a Asia y Europa. Los Estados Unidos recibe 90 Bcf de LNG de Qatar, lo que representa 26% del total de LNG que importa USA. El remanente de exportación de gas natural es transferido a través del ducto de transportación Dolphin a los Emiratos Arabes Unidos y a Omán.

Qatar es el principal exportador mundial de LNG. En 2011, Qatar exportó 3,600 Bcf de LNG. El Reino Unido, Japón, India y Corea del Sur fueron los principales destinos de las exportaciones de LNG de Qatar.. Asia fue el principal hub importador, contando con el 48% del LNG en 2011. Mercados europeos, como Bélgica, Reino Unido y España fueron compradores significativos del GNL Qatari, contando con un 42%.

A pesar de que Qatar comenzara sus exportaciones de GNL en 1997, el fuerte énfasis gubernamental puesto en el sector, tanto en término de generación de inversiones como de atraer a inversores extranjeros, ha contribuido al rápido desarrollo de la capacidad de producción de GNL de Qatar. Este

sector está dominado por Qatargas Operating Company Limited (Qatargas), que opera con cuatro LNG ventures importantes (Qatargas I-IV), y Ras Laffan Company Limited (RasGas) que opera tres LNG ventures importantes (RasGas I-III). El 70 por ciento de RasGas pertenece a QP y el restante 30 por ciento pertenece a ExxonMobil, mientras que el Consortium de empresas de Qatargas, incluye a QP, Total, ExxonMobil, Mitsui, Marubeni, ConocoPhillips, y Shell. Cada venture tiene su propia estructura de participación capital, sin embargo QP tiene por lo menos el 65 por ciento en cada una de las ventures arriba mencionadas.

Funcionarios del estado qatari, han puntualizado que no esperan construir mas estructuras de GNL en el futuro inmediato y cualquier incremento futuro en la capacidad será como resultado del mejoramiento de las estructuras que ya existen en el sector.

- **Proyecto Dolphin**

Qatar es proveedor de Dolphin Project, que conecta las redes de gas natural de Qatar, EAU, y Oman con la primera tubería de gas natural que atraviesa la frontera en la Región del Golfo Pérsico. La tubería en la actualidad exporta 2 billones de pies cúbicos por día (Bcf/d) desde Qatar, a pesar de tener una capacidad diseñada para 3.2 Bcf/d.

Gas-to-liquids (GTL) tecnologías se en el proceso de refinería para transformar gas natural en combustible líquido. Qatar es uno de los tres países, junto con Sudáfrica y Malasia, que tiene plantas operadoras de GTL. La planta Oryx GTL (QP 51%, Sasol-Chevron GTL 49%) inició en 2007, pero por problemas iniciales solo operó al 100% en 2009. En su capacidad máxima, el proyecto Oryx usa alrededor de 330 MMcf/d de gas natural en material prima del campo Al Khaleej field para producir 30,000 bbl/d of GTL.

El proyecto Pearl GTL (QP 51%, Shell 49 %) se espera que use 1.6 Bcf/d de gas natural como materia prima para producir 140,000 bbl/d of GTL producto como también 120,000 bbl/d de condensado y LPG.

Además de ser la mayor planta mundial GTL a nivel mundial, el proyecto Pearl es también el primer proyecto integrado de operación de GTL, lo que significa que tendrá upstream y producción de gas integrado con la planta de conversión en tierra.

➤ **Sector Energías renovables**

Haber sido elegido patrocinador oficial de la Copa Mundial de futbol 2022 ha estimulado considerablemente el sector de la energía solar en Qatar, el cual, cuenta con un plan de inversión el cual ha recibido ya cuantiosa cantidades de dinero y está a la espera de recibir nuevas y mayores a corto, medio y largo plazo.

Los proyectos llevados a cabo en este sector y con motivo de la celebración del mencionado evento deportivo vienen a asegurar el suministro eléctrico y aire acondicionado en todos los estadios ya construidos y aun por construir. Más concretamente, Qatar espera volcar una inversión de unos 1.000 millones de USD en el sector de la energía alternativa, los cuales serán destinados la construcción y renovación de nueve nuevos estadios abiertos asistidos con energía solar.

➤ Sector Servicios energéticos

La región del GCC está experimentando una serie de cambios extraordinarios en lo que respecta a este sector debido al rápido crecimiento de la población, pero también el de su tejido industrial y comercial. Motivo que ha generado que la mayoría de los gobiernos de los países del GCC, a excepción de Kuwait, hayan decidido embarcarse en un plan de restructuración y privatización del sector. Uno de los mayores logros en este sector es la introducción de una autoridad pública en la red de suministro conocida como GCC Interconnection Authority, la cual será la encargada de monitorizar y permitir una mayor visión estratégica en el desarrollo de la red eléctrica del todo el GCC, la cual abarca a Arabia Saudita, EAU, Kuwait, Bahréin, Qatar y Omán.

Con respecto al sector eléctrico, la Qatar Water and Electricity Corporation (Kahramaa) es al mismo tiempo organismo regulador del sector, empresa distribuidora y gestora de la red de alta y baja tensión. Dentro de los proyectos que Kahramaa tiene previstos, el más importante constituye la mejora y extensión de la red eléctrica, que supondría la construcción y/o ampliación de 40 subestaciones con un presupuesto total de 1.500 millones de dólares.

➤ Sector Transporte

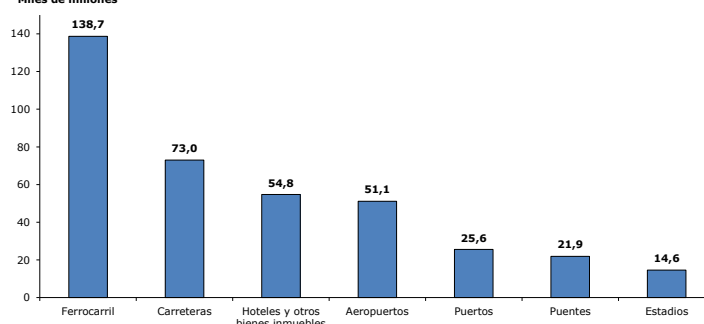
Los planes para mejorar la **red de carreteras** en Qatar incluyen un presupuesto de 20.000 millones de USD a ejecutar en los próximos cinco años. Los principales proyectos son la conexión entre Qatar y Bahréin y las carreteras que unirán directamente el aeropuerto internacional de Doha con los principales núcleos de población del país. Se habla incluso de planes para construir en un futuro un puente que una Aatar y Abu Dhabi, pero de momento no hay nada diseñado.

Además, Qatar cuenta con un plan de inversión para su **red ferroviaria** de 25.000 millones de USD, el cual incluye el metro de Doha, distintas líneas de metro ligero y una línea de alta velocidad entre los principales núcleos de población, y que además conectará con Bahréin y Arabia Saudita (4.000 millones de USD). La fase I será la línea Roja, la cual, además de contar con mas de treinta kilómetros y ser la responsable de unir la ciudad de Lusail y el nuevo aeropuerto internacional de Doha, constituye la primera fase del metro de Doha y la primera piedra del programa ferroviario de Qatar.

Uno de los proyectos cruciales en el desarrollo de las infraestructuras de Qatar es el **Metro de Doha**, el cual constituye, además, la primera parte “Fase I” de la red ferroviaria de Qatar. Esta red de metro formada por cuatro líneas que cubrirán 300 kilómetros de la ciudad y 98 estaciones, pretende servir de conexión entre todos los estadios que se esperan construir para albergar la Copa Mundial de futbol, y por tanto es para 2022 cuando se espera esté completamente terminada. Las ingenierías han tenido que esperar hasta mediados del año pasado para que Doha comenzase con el proceso de licitación para la línea roja del metro, mientras que el diseño del proyecto ferroviario qatari comenzó su andadura con el memorando de entendimiento firmado por la alemana Deutsche Bank y Qatari Diar Real Estate Investment Company.

El desarrollo del sistema ferroviario, que incluye el metro de Doha, es el mayor proyecto: representa alrededor del 40% de toda la inversión relacionada con la Copa del Mundo de 2022.

Inversiones planeadas en relación con los preparativos de la Copa del Mundo de la FIFA 2022
Miles de millones



Otro de los proyectos de infraestructuras más relevantes del país y de mayor envergadura de Qatar, junto con el metro de Doha, es el **New Hamad International Airport** el cual contó con un presupuesto de 5.500 millones de USD aproximadamente y fue recientemente inaugurado en mayo de 2014.

El nuevo aeropuerto tiene capacidad para 24 millones de pasajeros por año y dispone de 42 puertas de embarque, seis de las cuales están dedicadas al Airbus A380 superjumbo. Su construcción empezó en 2004 y la fecha de cierre del proyecto estaba prevista para el 2008, la apertura de sus puertas tuvo lugar recientemente.

Por otro lado, el 2016 es la fecha prevista para dar por finalizado otro de los proyectos angulares previstos en el sector de las infraestructuras, el **Nuevo Puerto de Doha**. Este nuevo puerto vendrá a reemplazar al ya existente situado en la parte antigua de la ciudad conocida como el Corniche y contará con una nueva ubicación en la localidad de Mesaieed, al sur de Doha. Con un presupuesto de 7.000 millones de USD, se espera que contribuya al desarrollo industrial del país. La empresa ganadora de ejecutar los trabajos iniciales de excavación ha sido la empresa China Harbour.

➤ Sector Servicios

Este sector está en plena fase de expansión y su desarrollo ha sido más que notable en los últimos años. Merecen mención especial las telecomunicaciones, turismo y transporte.

Las telecomunicaciones cuentan desde finales de 2006 con un nuevo marco regulatorio de liberalización que implicó el fin del monopolio que venía detentando QTel. Con la actual normativa se establece un órgano regulatorio, el ICTQatar, responsable de la concesión, renovación y cancelación de licencias de los operadores telefónicos. Existe en Qatar una altísima penetración de telefonía móvil, mientras que la telefonía fija sólo cubre el 26% e internet el 8%.

➤ Sector Turismo

Este sector va alcanzando progresivamente una importancia mayor. Además de la oferta de sol y playa, Qatar se está especializando en la organización de conferencias, reuniones y convenciones. Las empresas que operan en el sector del turismo han crecido más del 10% por año desde 2000. Han impulsado ese crecimiento acontecimientos deportivos internacionales, actos culturales y conferencias y exposiciones (cuadro 4.12). Qatar ha invertido en el sector y ha añadido varias atracciones turísticas importantes en los últimos 10 años, como museos, galerías de arte y festivales.

Principales indicadores del turismo, 2007-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Turistas						
GCC	845.633	952.856	1.090.239
Resto del mundo	197.301	217.540	237.329
Hoteles						
Número de hoteles	48	58	66	74	81	83
Número de habitaciones de hotel	5.783	9.310	7.826	11.341	13.407	13.577
Número de ocupantes o tasa de ocupación	1.404.850	1.658.569	1.866.471	2.905.300	60 %	65 %
Agencias de viajes, operadores turísticos y guías de turismo						
Número de establecimientos	90	115	130	157	165	141
De propiedad extranjera	0	0	1	1	1	1

Fuente: Informe anual de la Dirección de Turismo de Qatar (QTA), 2011/2012 y estadísticas de Qatar, *Bulletin of Restaurant and Hotel Statistics*, 2011, e información proporcionada por las autoridades.

➤ Sector Alimentos

El mercado qatari es relativamente pequeño y altamente competitivo dada la política de apertura comercial adoptada por el gobierno. En algunos casos, debido a que es usual que los importadores locales requieran envíos de diversos productos en cantidades limitadas, debe considerarse la posibilidad de efectuar embarques consolidados.

El sector alimentos ofrece siempre buenas oportunidades por tres razones principales:

- a) en general Qatar no produce estos bienes;
- b) la población residente en el país aumenta considerablemente año tras año;
- c) la demanda proveniente del turismo y del sector hotelero

Qatar tiene una capacidad muy limitada de producción alimenticia, por lo que se está desarrollando una política de inversiones destinadas a abastecerse y desarrollar el sector de procesamiento de alimentos.

Según datos del FMI, se estima que en el 2011 el PIB de Qatar creció un 14,1%, en comparación con un 16,7% en 2010. En 2012 su PIB alcanzó los 136 millones de euros, el mayor de toda su historia. Tales cifras de crecimiento son atribuibles al sector de hidrocarburos (-en 2012, Qatar se ubicó como el mayor productor de Gas Natural Licuado del planeta, y la estatal Qatar Petroleum genera el 50% del PIB del país).

El FMI prevé una disminución en el crecimiento del PIB del país hasta alcanzar una media anual del 6% durante el periodo 2012-2017.

Qatar posee la mayor renta per cápita de la región de los países del Golfo. Se prevé un crecimiento de su población del 4% anual entre el 2010 y el 2017.

• Principales características del sector en Qatar

- Sólo el 1% de la tierra de Qatar es cultivable.

- Sólo tiene capacidad para satisfacer el 7,2% de la demanda de alimentos interna, por lo que es sumamente dependiente de las importaciones en esta área.
- Al ser un país tan dependiente de las importaciones, está mucho más expuesto a las fluctuaciones a nivel global del precio de los alimentos.
- Entre los años 2004 y 2010, el consumo de alimentos en Qatar experimentó un aumento del 8,8%, y se espera que crezca a un ritmo del 5,1% en los próximos seis años, liderado por el aumento del consumo de carne y frutas.
- En el 2010, los cereales representaron el 35,3% del total del consumo alimenticio, seguido de los vegetales (19,8%), frutas (10,8%), leche (10,5%) y carne (10,4%). En términos de consumo, se estima que los cereales sigan liderando la tendencia, seguidos de los vegetales, aunque con un crecimiento menor.
- Desde enero de 2010, Qatar permite el 100% de inversión extranjera en agricultura

- **Tendencias y factores positivos que favorecen contemplar la inversión en este rubro**

Crecimiento continuado de la población: Qatar será la sede del Mundial de fútbol en 2022, lo que ha provocado la puesta en marcha de un plan de infraestructuras valorado en 80 mil millones de dólares. Esto implica un efecto multiplicador en el crecimiento poblacional (trabajadores expatriados que llevarán a cabo dicho plan de infraestructuras; de hecho, el 80% de la población que vive en Qatar son expatriados). Ello empujará con fuerza la demanda de alimentos.

Asimismo, el desarrollo de la industria hotelera empujará aún más la demanda en el sector de alimentos. Qatar invertirá 17 mil millones de dólares en desarrollo de industria hotelera durante los próximos cinco años.

Mayor poder adquisitivo: el PIB per cápita de Qatar es uno de los mayores del mundo según los datos del FMI. Ello trae consigo un mayor consumo de alimentos per cápita, lo que beneficia a la industria alimentaria.

Cambio en el patrón de estilo de vida y preferencias alimentarias: con el mayor poder adquisitivo, la población ha ido cambiando su dieta (de una dieta más rica en carbohidratos se ha pasado a una dieta más rica en proteínas). Así, desde 2004 el consumo de carne superó al de cereales y se espera que esta tendencia continúe. Dada las particularidades del país, se requiere que la carne importada cuente con certificación Halal.

Iniciativas en el terreno de la Seguridad Alimentaria: la QIA, a través de Hassad Food (subsidiaria de Qatar Holding, brazo ejecutor del fondo soberano), tiene como estrategia invertir en el exterior en negocios agrícolas y luego reexportar los productos.

Debido al cambio de patrón de vida, la comida procesada y pre-empaquetada supone ya el 50% del consumo de alimentos en los países del Golfo, lo que se traduce importantes oportunidades en este nicho de mercado.

Con el cambio de estilo de vida, en las últimas tres décadas ha crecido exponencialmente el número de personas con problemas de obesidad o diabetes, lo que ha hecho aumentar gradualmente el interés por la comida sana y los productos dietéticos.

Implementación de la técnica de la hidroponía para ayudar a mitigar las condiciones agrícolas hostiles. La hidroponía o agricultura hidropónica es un método utilizado para cultivar plantas usando soluciones minerales en vez de suelo agrícola.

Autorizaciones especiales de ingreso

Para el ingreso de determinados productos se requieren autorizaciones especiales: Alimentos, cosméticos y farmacéuticos requieren la aprobación del Supreme Council of Health.

Muestras

Se debe declarar que se trata de "MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL" y se requiere factura y el número de guía del envío. Con esa información se puede tramitar desde la Embajada con el Departamento de Protocolo del Ministerio de Relaciones Exteriores de Qatar a fin de facilitar el retiro de las mismas desde Aduana.

Aranceles aduaneros

Los productos alimenticios tales como grano, ganado, té, café, azúcar, arroz, leche infantil y otros productos esenciales de consumo, están exentos de impuestos de aduana.

➤ **Sector Software**

La industria del software es uno de los puntos centrales de los planes del gobierno para crear una economía basada en el conocimiento en Qatar. Una prioridad actual de ICT QATAR es incrementar el uso de ICT por las PYMES, que se considera esencial.

ICT QATAR tiene varias áreas políticas prioritaria, incluida la liberalización de las telecomunicaciones, gobierno en línea, e-learning, e-salud, y pequeñas y medianas empresas (PYME).

El Emir, Sheikh Tamim bin Hamad Al Thani, mencionó que el objetivo era poner en práctica más de 100 programas e iniciativas en los próximos cinco años.

Los objetivos principales son el desarrollo de competencias, la prestación de servicios electrónicos y el establecimiento de un marco regulatorio que promueva el crecimiento y beneficios a los ciudadanos, las empresas y el gobierno.

Además, el gobierno de Qatar ha identificado una serie de prioridades incluyendo la atención sanitaria, la tecnología ambiental, la informática y la nanotecnología. Qatar invertirá objetivo del 2,8% del PIB en los proyectos de investigación en estas áreas.

Se estima que el mercado en 2010 llegó a 2028 millones de dólares y en 2011 a 2454 millones. El 98% fue importado.

El gobierno de Qatar planea invertir 16.000 millones de dólares en tecnología de la información y servicios IT para 2015, de los cuales

- Ventas de Software: se espera que el mismo crezca a una tasa compuesta anual de 13 % durante el período 2011 - 2015.
- Servicios IT: el gasto se estima crecerá a 275 millones para el 2015, el próximo período promete más oportunidades en sectores como los servicios financieros, salud, educación y comunicaciones.
- e-Readiness: Qatar fue uno de los motores regionales en la encuesta de preparación electrónica más reciente de la ONU.

7.2 PERSPECTIVAS AMPLIACIÓN DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS ARGENTINAS

Tal como se pudo apreciar en el marco de la Misión Comercial encabezada por el Canciller argentino e integrada por 18 empresas argentinas a Qatar en Feb. 2014, los sectores que tendrían mayores posibilidades serían: Alimentos, Equipos Médicos, Sistemas y tecnologías de información, materiales para la construcción, productos farmacéuticos, bienes y servicios para la industria petroquímica entre otros.

➤ **Productos con buenas perspectivas comerciales**

En el sector alimentos en particular hay varios productos con buenas perspectivas de colocación (algunos de ellos ya están siendo comercializados ya por nuestro país).

Al respecto, cabe mencionar entre otros los siguientes ítems:

- Frutas frescas y enlatadas
- Salsas y condimentos
- Alimentos para animales domésticos
- Quesos y leche en polvo
- Vegetales congelados y enlatados
- Aceites comestibles
- Cereales para desayuno y productos dietéticos
- Miel
- Levaduras
- Carne bovina y ovina
- Bebidas sin alcohol
- Preparaciones para consumo infantil

El crecimiento de la demanda interna y del sector inmobiliario residencial hacen que ciertos productos duraderos tengan buena vía de entrada al mercado local. Los que presentan mayores expectativas:

- Cosméticos

- Muebles

Otros productos con buenas perspectivas comerciales en Qatar:

- Vehículos

- Maquinarias y equipos para la industria petrolera y del gas

- Maquinarias para la hotelería y gastronomía

- Medicamentos y productos biotecnológicos

- Residuos de la extracción de aceite de soja

- Placas y baldosas

- Materiales para la construcción

- Productos químicos

- Productos eléctricos

- Aceites y lubricantes

➤ **Servicios con buenas perspectivas comerciales**

- Gas y petróleo: logística, infraestructura de ingeniería, project management

- Finanzas: consultoría en fusión y adquisición de firmas, planeamiento financiero.

- Ingeniería: diseño de caminos, servicios mecánicos y eléctricos, desarrollo de infraestructura.

- Salud: servicios médicos y veterinarios, equipamientos sanitarios.

- Turismo: diseño y arquitectura de proyectos turísticos, servicios conexos.

- Deporte y entretenimiento: entrenamiento en deportes varios, instructores de gimnasia, administración.

- Agua: métodos de conservación de agua, reciclamiento y tratamiento de aguas residuales.

8. VIAJES DE NEGOCIOS

8.1 ELEMENTOS A TENER EN CUENTA EN UNA REUNIÓN DE NEGOCIOS

La complejidad en los procedimientos para hacer negocios es común ya que involucran aspectos personales y profesionales. En particular en Qatar, algunos elementos a tener en cuenta para abordar una reunión de negocios son los siguientes:

- Las personas con las que nos sentaremos a negociar no siempre son qataríes. Muchas veces nos sentaremos con ejecutivos de otros países árabes, otras con ejecutivos anglosajones y en algunos sectores con ejecutivos de otras nacionalidades. Cada grupo con una cultura diferente, lo que nos obligará a abordar las negociaciones de manera diferente
- Si los clientes/socios son árabes es muy importante trabajar desde el principio para establecer una buena relación personal y recordar que las reuniones no se empiezan hablando de negocios, sino de la familia, de la salud, de los deportes, etc. para establecer un marco de confianza con la contraparte Qatari.
- Es muy raro que el anfitrión inicie las discusiones. Normalmente, el visitante deberá comenzar con su propuesta, la cual deberá ser corta y concreta. Se sugiere no expresar puntos de vista extremos durante una reunión de negocios, porque puede ser interpretado como un signo de inflexibilidad. Cuando la relación de confianza ha sido establecida, el local puede desear avanzar en el acuerdo comercial
- El factor precio es vital en la negociación con qataríes. La flexibilidad de la contraparte en acordar un precio será determinante para cerrar un negocio. Habrá que preparar siempre listas de precios holgadas y estar listo para regatear (incluso cuando se piense que el trato está cerrado, nos pueden pedir todavía algún descuento adicional).
- En cuanto a la vestimenta, debe usarse traje y corbata para reuniones de trabajo. Para las mujeres, trajes más bien sueltos que no marquen demasiado las formas del cuerpo, con falda cubriendo por lo menos hasta las rodillas y, si es posible, chaquetas que cubran los brazos. El cabello no necesita estar cubierto.
- Se recomienda no usar la mano izquierda cuando se reciba o se ofrezcan elementos, dado que la misma es considerada de uso para el aseo personal.
- Las tarjetas personales en inglés son aceptadas. Sin embargo, es recomendable, en caso de que el contacto con la contraparte qatari sea frecuente, entregar tarjetas en inglés y árabe.
- Cuando se ofrezca café o té, se recomienda aceptar. Se acostumbra a tomar más de una tacita, pero no más que las que tome el anfitrión. Para rechazar un nuevo ofrecimiento de cualquiera de las dos bebidas, solo es necesario tomar la taza y sacudirla con la mano levemente, devolviéndola al que la ofrece.
- El intercambio de regalos es común, pero se restringe básicamente a pequeños items corporativos (pins, lapiceras, etc.).
- Las reuniones de trabajo pueden ser discontinuadas con interrupciones y llamadas telefónicas, y a veces demoradas por tales razones.
- Las referencias comerciales sólidas son muy útiles para encarar negociaciones en este mercado.

8.2 TRANSPORTE Y HOTELERIA

- Air France, Lufthansa, British Airways y Qatar Airways son las aerolíneas usualmente elegidas por turistas y empresarios argentinos. En general, todas ellas utilizan el aeropuerto de Doha como punto de llegada y partida. Qatar Airways parte de Doha a Buenos Aires vía Sao Paulo desde junio de 2010.
- En el caso de Qatar Airways, los tramos desde y hacia Argentina tienen una duración aproximada total de 18 horas. Las líneas europeas demoran más debido a las escalas prolongadas en ciudades de dicho continente.
- En Doha se aconseja utilizar taxímetros o automóviles con chofer. La flota de taxímetros en esa ciudad está integrada por unidades modernas y brindan un buen servicio a precios razonables.
- Qatar cuenta con una gran diversidad de compañías de alquiler, desde las grandes firmas internacionales a pequeños negocios individuales. Estando en el país como turista, es preciso contar con el permiso de conducir internacional para facilitar el alquiler, ya que gran parte de las agencias lo exige y también la policía en el caso de que haya cualquier incidencia.
- Existe una amplia gama de hoteles de todos los niveles, pero los más recomendables son los siguientes:

Ramada Hotel Doha

www.ramadaplazadoha.com

Sheraton Doha Resort & Convention Hotel

www.qnhc.com

Doha Marriott Hotel

www.marriott.com

InterContinental Doha Hotel

www.ichotelsgroup.com

Hotel Mövenpick Tower & Suites Doha

www.moevenpick-hotels.com

The Ritz-Carlton Doha

www.ritzcarlton.com

Al Sharq

<http://sharq-village-doha.hotel-rez.com/index.htm?aid=320020>

Four Seasons

www.fourseasons.com/doha

Grand Hyatt

www.doha.grand.hyatt.com/en/hotel/home.html

W Hotel

www.whoeldoha.com

8.3 ATENCIÓN SANITARIA, IDIOMA, COMUNICACIONES

La atención médica es buena, aunque de alto costo. Los hospitales públicos son modernos, higiénicos y muy bien equipados en el aspecto material, profesional y tecnológico.

Existe un control estricto por parte de las autoridades respecto a la sanidad de los productos comestibles comercializados en el mercado interno, de modo que no debe adoptarse cuidados especiales en este tema. No son necesarias vacunas de ningún tipo para ingresar al país.

8.4 CONSIDERACIONES EN MATERIA DE SEGURIDAD

Qatar es un país altamente seguro para el extranjero de cualquier nacionalidad. Se puede circular libremente en todo lugar y a cualquier hora. Los delitos -inclusive los de menor cuantía- están fuertemente penados por la ley local y son muy escasos los hechos de violencia.

8.5 COSTUMBRES LOCALES

- La sociedad qatarí es una de las de mayor apertura en la región del Golfo en lo que respecta a aceptación de diferentes costumbres.
- No es de práctica común ser invitado a casas particulares para reuniones de tipo social, de modo que hoteles y restaurantes deberán ser considerados para tal fin.
- El alcohol sólo es de venta libre en restaurantes de hotel, hoteles, country clubs y club-houses deportivos. Los restaurantes que no se encuentran localizados en hoteles no pueden vender bebidas alcohólicas.
- Se recomienda pedir permiso antes de fotografiar gente de la fe musulmana, especialmente si se trata de mujeres. Aeropuertos, puertos, equipamiento de telecomunicaciones, edificios de gobierno e instalaciones militares no debieran ser fotografiados.

8.6 HORARIOS DE TRABAJO Y CALENDARIO DÍAS NO LABORALES

El comercio en general inicia sus actividades, de sábados a jueves inclusive, aproximadamente a las 08:00 hs hasta las 21 hs.

Las oficinas públicas atienden de domingos a jueves, desde las 07:30 hasta 14:00 hs., y los bancos tienen horario de atención al público entre las 08:00 y 20:00 hs (sobre todo aquellos ubicados en los grandes centros comerciales).

Para el año 2015 los feriados serán los siguientes:

- 10 de febrero: Día Nacional de Deporte*
- 17 de julio: Fin de Ramadán (Eid Al-Fitr)**
- 22 de septiembre: Fiesta del Sacrificio (Eid Al-Adha)**
- 18 de diciembre: Día Nacional de Qatar*

*calendario gregoriano

** calendario islámico

Se recomienda no programar visitas durante el mes de ayuno religioso de Ramadán, Eid Al Adha y meses de verano.

8.7 CONTACTOS ÚTILES

Embajada Argentina en el Estado de Qatar

Jefa de Misión: Embajadora Rossana Cecilia Surballe

Jefe Sección Económica y Comercial: Consejero Leandro Waisman

P.O. Box 24204. Doha – Qatar

Tel: +974 40162666

Fax: +97440162669

E-mail: secom_eqatr@mrecic.gov.ar